

Sky IT Group

Verticaを導入し消費者購買動向に関するインサイトを迅速に獲得し、Sky IT Groupは顧客の収益を28%増加させることに成功しています。

概要

Sky IT Groupは、グローバルなセल्スルーデータの収集、検証、分析に関する大手企業です。同社のWebベースのSKYPADレポート作成スイートは、高度なデータ収集および統合手法と、直感的なユーザー中心のインターフェイスの組み合わせにより、マーチャンダイズ、プランニング、セールス担当チームのための強力なセルフサービス型レポート作成プラットフォームを提供します。

課題

Sky IT Groupのクライアントには、Theory、Alice & Olivia、Lacoste、Fendi、Marc Jacobsなど、50以上の多彩なグローバルブランドが含まれます。そのため、データの多様性、速度、量に関連するいくつかの課題が生じてきました。これらの有名ブランドが、重要なデータの収集、高パフォーマンスの分析、可視化された分析結果を通じ

「当社のお客様の平均収益は、28%増加しました。Verticaを利用して分析と実用的なインテリジェンスを改善した結果、当社のお客様は小売に関する意思決定を改善して、利益率を向上させることができました。」

Sky IT Group
ビジネス開発担当VP
Dane Adcock氏

て、顧客の行動を理解できるようにするには、どうすればいいでしょうか。

Sky IT Groupのビジネス開発マネージャーのGil Hakami氏は、何が必要であるかに気づきました。「当社のモデルは拡大に適していません。それぞれの顧客を別々に扱わなければならないからです。当社は、SKYPADのテクノロジー機能をアップグレードして、当社のお客様である小売企業が、より容易に情報を入手し、正確な情報に基づいて意思決定を行えるようにしたいと考えていました。」

ソリューション

Sky IT Groupは、データ分析の高速化と改良のために、Vertica Analytics PlatformとQlikViewデータビジュアライゼーションの組み合わせを選択しました。このデータ分析プラットフォームは、3台の600 GBドライブからなるクラウドベースの環境で動作しています。もっと容量が必要になれば、ドライブを増やすこともできます。これにより、大量のデータを管理し、正確な計算を行い、適切なデータベーステーブルに入力できるようになりました。データはきわめて粒度が高く、製品属性、店舗所在地、さらには現地の天候といった要因と売上との相関を見るために使用できます。

Sky IT GroupのVP兼CTOのStephen Czette氏は、次のように説明します。「Verticaを使用することで、データを真に垂直的に処理できます。すなわち、それぞれのお客様に対して別々の個別化されたデータセットを収集し、プロセスを大幅に高速化できます。」



概要

■ 業界

ソフトウェア/テクノロジー

■ 所在地

米国ニューヨーク州

■ 課題

有名ブランドが、重要なデータの収集、高パフォーマンスの分析、可視化された分析結果を通じて、消費者行動を理解できるようにするためのスケラブルなモデルを実現する。

■ 製品とサービス

Vertica Analytics Platform

■ 成果

- + 顧客の収益が28%増加
- + 各種データ形式の読み込みにかかる時間を70%短縮
- + 必要ディスク容量を90%削減
- + クエリとレポート作成の改善

「Verticaを使用することで、データを真に垂直的に処理できます。すなわち、それぞれのお客様に対して別々の個別化されたデータを収集し、プロセスを大幅に高速化できます。」

Sky IT Group
VP兼CTO
StePhen Czette氏

お問い合わせ先:
www.vertica.com

このソリューションにより、SKYPADの顧客は、自社の製品のすべての販売チャネルにおける売上実績を、即座に、正確に、安全に可視化できます。これにより、意思決定が改善され、購入者と販売者とのスムーズなコラボレーションが可能になります。在庫管理の最適化によってサプライチェーンプロセスが高速化され、売上の向上につながります。

従来のデータベースからVerticaモデルに移行しても、データUIは変わりません。Sky ITは、パフォーマンスの大幅な向上、コストの節約、結果の迅速な入手を実現でき、SKYPADプラットフォームは需要の増加に応じて拡張可能になります。

成果

ファッションブランド企業は、Verticaで実現されたSky ITのビッグデータソリューションを活用して、複数の小売チャネルや多様なデータソースから収集され集計されたデータを表示し、分析することができます。Verticaを利用することで、Sky ITはインフラストラクチャーを簡素化して、コスト削減を実現しています。顧客の小売企業は、自社の顧客のトレンドや行動に関する理解を深めることで、在庫の配置を適正化して売上と利益を増やし、製品の値下げリスクの軽減に成功しています。小売企業では、サプライヤーコラボレーションが改善されたことで、最適なリソース配分が可能となり、利益の最大化、間接費と不在在庫の最小化が図られています。つまり、売れ筋商品ごとに、売れる店舗への最適な在庫配分を行うことで、需要に応じた商品配置を実現しています。

顧客は、週次売上データを参照して、実際の売上とデータ入手までの待ち時間を最小化できます。何がどの店舗で、どれだけの数と価格で売れているかといった指標を、容易に追跡可能です。Sky ITのビジネス開発担当VPであるDane Adcock氏は、その重要性を次のように強調します。「10年前のファッション業界では、利益を最適化し、よく売れる製品に集中することが重要でした。現在では、売れない製品についても利益を管理し、最適化することが必要になっています。全体を見る必要があるのです。」

消費者は、自分が求める製品の入手が容易になることで利益を得ます。店舗は、売れない品目の過剰在庫や、人気のある品目の在庫切れのリスクを減らすことができます。これは売上を最大化するだけでなく、ブランドに対するロイヤルティを向上させ、製品の値下げのリスクを減らすことで、利益率の向上につながっています。

Sky ITは、各種データ形式の読み込みにかかる時間を70%削減できました。また、必要ディスク容量を90%削減し、クエリとレポート作成を何倍にも高速化することができました。

Adcock氏は、次のように語っています。「当社のお客様の平均収益は、28%増加しました。Verticaを利用して分析と実用的なインテリジェンスを改善した結果、当社のお客様は小売に関する意思決定を改善して、利益率を向上させることができました。」

マイクロフォーカスエンタープライズ株式会社
jp-info-enterprise@microfocus.com

www.microfocus-enterprise.co.jp