

Trade Promotion Management アプリケーション

プロモーションの ROI を向上させ、小売業者との関係と店頭での展開力を強化する

Anaplan



プロモーション プランニング戦略をコントロールする

今日の消費財 (CPG) 企業は、競争の激化、市場の不確実性、コストの上昇、消費者行動の変化といった複雑な課題に直面しています。これらの要因により、消費財企業は収益性と市場シェアを維持するために、迅速な適応とイノベーションが求められています。

プロモーションは、消費者需要と収益性に影響を与える最も強力な手段の一つである一方で、損益計算書における 2 番目に大きな費用項目でもあります。しかし、その重要性にもかかわらず、プロモーションは依然として非効率でミスが発生しやすく、効果測定が難しいため、ROI の把握をさらに困難にしています。その結果、トレード支出の増大、小売業者との関係悪化、そして収益性の低下につながっています。

より優れたプランニング方法

Anaplan の Trade Promotion Management アプリケーションは、トレード、需要、ファイナンスを単一の柔軟でコラボレーション可能なプラットフォームに統合します。グローバルな設定変更に対応し、拡張性にも優れています。透明性が高く調整可能な AI/ML によるリアルタイムの「what-if」シナリオにより、マージンと需要に関するインサイトを即座に提供します。ERP システム、需要プランニング、IBP とのシームレスな統合により、ビジネスユーザーは IT 部門や厳格なベンダーのワークフローに依存することなく、プロモーションの最適化、プランニング、実行を行うことができます。

主要なメリット

- **アジャイルなプロモーション意思決定:** 透明性が高く調整可能な AI/ML モデルにより、前提条件を可視化しつつユーザーによる上書きも可能な、リアルタイムの事前予測とシナリオプランニングを実現します。
- **プロモーション ROI を向上:** 組み込みの分析機能と最適化機能を活用し、同一の環境でプランニング、実行、評価、改善を行うことで、継続的なパフォーマンス向上を実現します。
- **フォーキャストの精度を向上:** ハイブリッド ML とビジネスルールモデリング、組み込みの実験ワークフローを活用し、新商品投入や市場環境の変化に対する予測精度を高めます。
- **企業目標との整合:** トレード、需要、ファイナンスを単一のコネクテッドモデルで連携することで、更新内容がチーム間で即時に反映され、プランニングをとおしてシナリオの整合性を維持します。



主な機能

小売業者に対してプロモーションのプランニングおよび実行を行う消費財企業向けに、Anaplan は、カレンダー、施策内容、予算、承認プロセスを一元管理し、実施前にプロモーション単位で ROI と損益への影響を予測できる、クラス最高水準のトレード プロモーション プラットフォームを提供します。

Anaplan Trade Promotion Management アプリケーションには、以下の機能が含まれます。

トレード プロモーションの最適化

- 組み込みの予測モデリングと高度な機械学習を活用し、過去データ、価格弾力性、プロモーション条件に基づいてベースラインおよび増分の販売数量を予測し、代替プロモーションを提案します。

プロモーション投資管理

- 施策ごとにプロモーション投資を管理、標準化し、完全に設定が可能な損益を用いて、アカウント単位で予算、プランニング、実績の包括的な財務分析を実行します。

トレード支出管理

- TPM アプリケーションは、チャンネルやセグメントごとに通常価格およびプロモーション価格の予算を設定、モニタリングすることで「チェックブック管理」を可能にします。

プロモーション プランニングと実行

- 顧客、製品、チャンネル レベルで、プロモーション イベントの草案作成、シナリオ プランニング、調整、財務予測を日単位で行い、価格変更を日々追跡します。
- ERP システムと小売店の実行タッチポイント全体で、プロモーションイベントを確認、確定、展開します。

共同ビジネス プランニング

- 設定可能なデュアル P&L ビューにより、小売業者と同じ指標、言語でトレード支出の財務的影響をリアルタイムに分析し、シームレスかつ双方にとって有益な共同ビジネス プランニングを実現します。

選択可能な分析機能

- 他のポイントソリューションとは異なり、Anaplan の TPM アプリケーションは、Anaplan の標準分析機能を活用することも、独自の分析ツールを容易に統合して、より深くカスタマイズされたインサイトを得ることも可能です。

グローバル対応

- 異なる市場におけるトレード慣行、規制、消費者行動の違いにシームレスに対応し、各地域に適したコンプライアンスを満たしたプランニングと、グローバルなプロモーション投資の最適化を実現します。

需要プランニングとの統合

- Anaplan の TPM アプリケーションは、Demand Planning アプリケーションから需要シグナルを受け取り、需要予測（総需要または増分）を送信します。これにより予測精度を向上させ、欠品や過剰在庫のリスクを低減します。

Anaplan プラットフォームの機能

- **アプリケーション フレームワーク:** 迅速に展開できるベスト プラクティスを搭載、お客様の要件に合わせて構成可能、将来のリリースでアップグレード可能、標準的な Anaplan プラットフォーム機能によって他のユースケースにも拡張可能といった特徴があります。
- **ダッシュボード、レポート、分析:** 組織全体の主要データを、信頼できる唯一の情報源を通じてリアルタイムで可視化します。
- **「What-If」シナリオ モデリングと多次元モデリング:** Anaplan のハイパフォーマンス計算エンジンを活用し、大規模な超高速計算を実行します。
- **協働的かつアジャイルなプランニング:** 企業全体および事業部門を横断し、人事、ファイナンス、営業、マーケティング、サプライチェーンなどの機能にまたがるプランニングを実現します。
- **業界最高水準のセキュリティとデータ プライバシー:** ロールベースのアクセス管理、SAML 2.0 SSO のサポート、ユーザー管理、およびデータ暗号化が含まれます。
- **拡張性の高いエコシステム:** 人事、ファイナンス、業務、データ ウェアハウス、その他の基幹システムにおいて、API、ETL コネクタ、ネイティブ統合を通じてデータとツールを連携します。

Anaplan について

Anaplan は、企業が競争を凌駕できるよう、今日の複雑なビジネス環境における意思決定を最適化するために設計された唯一のAIを活用したシナリオプランニング・分析プラットフォームです。組織のサイロを超えたつながりとコラボレーションを構築することによって、私たちのプラットフォームは重要なインサイトを賢く浮き彫りにし、企業が今すぐ正しい意思決定を行えるよう支援します。

Fortune 50 企業の約半数を含む、2,500 以上の世界のトップブランドが Anaplan でプランニングをして意思決定を最適化しています。

詳しくは、こちらをご覧ください。 www.anaplan.com/jp

