

次世代型データ分析のプラットフォーム、 「StoreEYE™」を開発 より具体的な要因分析を可能にし、 「売上提案」、「店頭提案」が期待

マックス

ラウンダーサービスを
中心に、インスタアン
リユーションによって
「売れるを創る」をト
ータルで提供する(株)マッ
クス(本社・東京都中央
区、平田敬社長兼CEO)
は、「StoreEYE
™」(商標登録申請中)を、
去る5月15日より提供を
スタートさせた。

本部指示は店頭での確
に実行されているのか。
店頭アレンジはすべて本
部に伝わっているのか。
経験と勘の記憶と従来の
POS分析では「売れる
売場・売れない売場は何
か」の検証はできない。
そのような背景から同社
は、POSデータと店頭
売場画像を常に紐付けし
て定点観測することでそ
の具体的な要因を分析し、
売れない要因の改善と売
れる要因をノウハウとし

て蓄積、更には本部及び
店舗間でも共有できる新
サービスを開発した。
「主なサービスの概要」
▽「店内のどこで」、「ど
のような状態で」販売し
ていたかを確認する売場
画像を収集し、POS
データと紐つけたフラッ
トフォームを提供。
▽POS分析から課題を
抽出&売場画像からより
具体的なソリューション
を見出すことで、店頭起
点のPDCAサイクルを
サポート。
▽流通小売店舗様よりお
取引先様へ情報公開し、
分析結果の提供まで、同
社が運用もサポート。
▽多種多様なデータ(納
品/オープン/調査等)
も紐付け可能。固定帳票
の自動配信サービス「S
toreQuery」も
連動可能。

食品流通新聞転載許諾済み
転載不可