

Retail Planning

클라우드 기반의 예측, 계획 및공간 관리 기술로
지역별 특화된 상품 준비와 카테고리 계획을 수립하여
지속적으로 시장 점유율을 넓히고 유지하십시오.

예측, 조율, 적용:

소매 계획을 동기화하여 다양한 소비자 채널에서 보다 높은 시장 점유율을 차지 할 수 있습니다.

소매 시장은 전례 없는 속도로 변화하고 있습니다. 모바일 영역의 폭발적 성장, 유비쿼터스 연결 환경, 다중 채널 서비스의 지속적 확대라는 트렌드를 등에 업고 오늘날 소비자들은 쇼핑 방식이나 위치에 관계 없이 동기화된 쇼핑 경험, 즉각적인 만족과 개별화된 서비스를 기대하고 있습니다.

불과 얼마 전까지만 해도 효과적이었던 소매 계획 방식이 더 이상 먹히지 않습니다. 시즌에 따라 폭포수처럼 연관성 없이 계획을 세우는 프로세스는 더 이상 빠르게 변화하는 소비자 정서에 부합하지 않습니다. 돌발적인 프로모션 뿐만 아니라 매장 규모 및 양에 따른 특이한 상품 진열은 선택과 제공의 혼수 속에 살고 있는 다채널로 연결된 구매자의 관심을 끌기에 부족합니다. 재무, 구매, 상품화, 가격 책정, 마케팅, 매장 및 공급망 계획을 이제 더 이상 소비자 선호도, 구매 행동 및 공급망 제약을 고려하지 않고는 개별적으로 개발할 수 없게 되었습니다. 모든 카테고리에 걸쳐 능숙하게 공간을 관리하는 일도 오늘날의 소매시장에서 경쟁력을 유지하는 중요한 조건으로 대두되고 있습니다.

이러한 도전을 성공적으로 극복하기 위해 소매업체는 오래된 방식과 기술에서 벗어나, 연관성 및 가변성 있는 지역별 특성화 된 상품을 개발하고, 점유율, 수익률 및 경쟁력 우위를 높여주는 제품과 경험을 제공하는 기술을 받아들여야 합니다.

JDA Retail Planning: 첨단 기술로 뒷받침 되는 지속적이며 주기적인 계획 수립 솔루션

JDA 소프트웨어는 혁신적 기술과 표준적 방식 및 전문성을 결합하여 현재와 같은 소비자 중심적인 다채널 환경에 소매업체가 대응할 수 있도록 지원합니다. 클라우드 기반의 JDA® Retail Planning은 세계 최고의 예측, 계획 및 공간 관리 기술을 결합시켜 소매업체가 지속적으로 시장 점유율을 넓히고 유지할 수 있도록 지역별 특화된 상품 준비와 카테고리 계획을 수립하는 데 필요한 효율성, 기민성 및 정보 활용 능력을 제공합니다.

JDA Retail Planning의 주요 특징:

- 직무 상호간의 비즈니스 전략 동기화
- 변화하는 소비자 구매 패턴 예측
- 역량과 제약에 맞는 공급망 관리
- 변화하는 옴니채널의 기대치에 맞게 적응

JDA Retail Planning의 이점

- 소비자 중심적이고 수익성 높은 재고와 상품수명 주기 계획을 기반으로 재무, 상품화 및 지역별특화 전략을 계획하고 관리 및 실행하여 지속적인 수익 증대와 총이익 대비 투자수익(GMROI) 증대
- 통합적 계획 및 실행으로 재고 수익률을 극대화하고 비용을 최소화
- 정보 파악 능력과 조직 기민성을 확보하여 시장 변화에 빠르게 대응하여 성과 개선
- 소비자 요구, 소비자 기호 및 공간을 인식한 상품 준비 추천을 통해 진정한 의미로 지역별 특화된 상품을 준비하여 고객 만족도 향상과 수익 증대
- 시장 우위를 점하는 JDA의 가시적 평가방법으로 계획의 평가, 성과 관리 및 소비자 만족도 검증
- 상품 준비 최적화, 자동화 및 모바일 플래노그램을 통해 현장에서의 협력과 매장의 실행 효율 증대

소매 업계의 새로운 계획 패러다임: 지속성, 실시간, 통합화

계획의 효과를 거두기 위해서는 인위적인 "시즌별" 기간에 국한하여 직무 상호간의 연계성 없이 이루어지는 계획 방식에서 탈피해야 합니다. 고립을 해소하고 지속적인 실시간 프로세스를 도입하여 시장의 변화를 예상하고 즉각적으로 적응하는 계획 방식을 정착시켜야 합니다. JDA의 통합 계획 솔루션은 재무적 목표를 재고 및 상품 준비 전략으로 바꿔주는 다양한 도구를 제공합니다. 이러한 도구를 이용하면 다양한 종류와 품질의 제품을 지역별 선호도와 취향에 일치시키고 수정된 계획을 확장된 공급망에서 내재된 역량 및 제약에 맞게 조율할 수 있습니다.

JDA Retail Planning은 시즌 중간, 시즌 이후, 시즌 초기나 후기 등에 관계 없이 변화하는 시장 상황과 소비자 기대에 맞게 지속적인 통합 계획 프로세스를 수정함으로써 전체 기업 내에 기민성과 정보 활용 능력을 부여하여 대응 속도를 높이고 트렌드를 예상하며 수익을 증대시키는 효과를 가져다 줍니다.



고립적인 수요 예측 방식 탈피

조직에 흩어진 고립된 정보를 통한 예측은 거의 대부분의 경우 잘못된 판단과 분석으로 이어져 수요를 과소평가 하거나 혹은 확대 해석하게 만듭니다. JDA의 시차별 수요 계획 도구는 전체 계획설정주기에 걸쳐 통합되어 이러한 문제를 해결 해주므로 수요의 '얼마나 많이' 측면 뿐만 아니라 '언제' 및 '어떻게' 측면까지 분명하게 이해할 수 있습니다.

JDA의 수요 예측 엔진은 조직 내에서 수요를 추정할 수 있는 모든 요소를 전체적으로 고려하여 재고 투자와 구매 예산 결정에 이용할 초기 예측을 제공하고 시즌 내 상품 준비를 관리하기 위한 수요 예측도 제공합니다. 또한, 통합적 가격 책정 및 프로모션 계획은 프로모션 요구가 가장 많을 때와 일치시켜 재고 및 상품 준비를 계획하기 위한 예측 결과를 추정해내는 것은 물론, 가격 인하 축소, 소비자 기대 증대 및 재고 부족 사태 방지 효과를 가져다 주는 보다 현명하고 전략적인 프로모션을 촉진합니다.



계획에서
달성할 다음
목표:

공급망과의 조율

계획 과정에서는 공급망의 제약과 역량을 이해하고 이에 맞게 조율할 수 있는 능력이 매우 중요합니다. 이러한 정보 활용 능력이 없으면 상품 준비와 배치가 편파적으로 이루어져 결국 판매 기회의 손실, 재고 부족 및 고객 불만족 문제로 이어집니다.

JDA Retail Planning은 공급망에 대한 가시성을 완벽하게 유지하면서 진정한 엔드 투 엔드 계획 프로세스를 제공하여 공급망과의 효과적 조율을 지원합니다. 지속적 계획 프로세스는 공급망 제약과 역량 한계를 바탕으로 돌발적 상황을 예측할 뿐만 아니라 계획자가 예상치 못하였던 상황에 보다 신속하게 대응하여 업무흐름을 수정하고 수정된 계획을 도입할 수 있도록 도와줍니다.

상품 준비의 세그먼트화가 그 중심

새로운 시즌을 맞이하여 매장에 신상품을 들여놓으면서 소매업체들은 고객 성향과 세그먼트를 전체적으로 보기보다는 소매업체의 특정한 고객 상호 작용에 국한하여 대략적인 고객 세그먼트를 규정하는 경우가 많습니다. Retail Systems Research의 보고에 따르면 주요 소매업체의 71퍼센트가 고객 세그먼트를 세분화하면 고객에게 접근하기가 더 어렵하고 생각하고 있습니다. 세그먼트에 따른 상품 준비 또한 문제인데, 26퍼센트만이 주요 고객 세그먼트에 따라 상품을 준비할 수 있다고 보고하고 있습니다. 매장 그룹을 기준으로 특화된 상품 준비 계획은 구매자 성향과의 불일치, 기회 손실, 수익 잠식의 결과로 빠르게 이어집니다.

JDA Retail Planning은 분석 기술을 내장하고 있어 이로부터 얻은 새로운 소비자 통찰력을 이용하면 구매자의 성향과 더 긴밀하게 조율된 "상당히 지역별 특성화된" 상품 준비와 카테고리 계획을 수립할 수 있어 경험의 질을 개선하고 브랜드에 대한 호감도를 높이는 효과를 거둘 수 있습니다.

공간 관리 및 플래노그램 실행 능률화

매장 공간, 홍보물, 카테고리 계획을 서로 연계성 없이 결정하는 소매업체들이 많으며, 일반적으로 공간 계획이 승인된 후에 최종 플래노그램을 실행해야 하는 매장과의 의사소통이 제대로 이루어지지 않아 신뢰와 효율성에서 손해를 보고 있습니다. 좁은 시각으로 인해 계획이 예상대로 추진되는지 파악하지 못하는 심각한 문제가 발생하고 이는 다시 최적화되지 못한 공간활용 문제로 이어져 수익 창출 기회를 놓치고 고객을 실망시키는 결과를 가져옵니다.

JDA Retail Planning은 JDA의 상품 준비 솔루션에서 공간을 인식한 상품 준비를 지원하는 거시적 공간활용 계획 기술, 그리고 공간활용 결정에 대한 최종 승인을 위해 플래노그램 기능을 제공하여 진열대에서 수익성 높은 실행을 촉진시키는 미시적 공간활용 계획 기술 등 업계에서 가장 폭넓게 사용되는 공간 및 카테고리 관리 솔루션을 제공합니다.

JDA Retail Planning은 최고의 플래노그램 도구를 업계 최고의 JDA 태스크 엔진과 통합시켜 모바일 태블릿을 통해 매장에서 플래노그램을 시각적으로 보여주고 실행력과 계획 준수 수준을 높이는 옴니 채널 정보력을 제공합니다. 승인된 태스크는 매장으로 직접 전달되어 이행됩니다. 포괄적인 태스크 추적 기능으로 배정 작업, 상황 및 계획 이행을 명확하게 이해함으로써 모든 기회를 최적으로 활용할 수 있습니다.

매장 수준의 실행 계획이 필요

소매업체는 시즌 전 계획 프로세스에 이제 '구매자를 위해 얼마나 많은 공간을 마련해야 하는가' 뿐만 아니라 '클릭-앤-픽업 프로그램을 지원하기 위한 상품 보관실 공간을 얼마나 배정해야 하는가' 등의 질문에 대한 답을 위한 매장 계획을 포함 시켜야 합니다. 상품 준비와 카테고리 계획은 매장 내 상품 선택과 연계시켜 매장에서 구매자에게 얼마나 많은 상품을 제공할 수 있는지를 고려하는 것은 물론, 당일 배송 또는 매장 수령과 같은 매장 내 주문 처리를 지원해야 합니다. 이러한 일들은 더 이상 실행 수준의 의사결정으로 취급할 것이 아니라 한 단계 더 높은 수준에서 계획되어야 합니다.

통합시킴으로써 강해지는 힘

세계 최고의 예측 엔진을 세계 최고의 상품화 및 상품 준비 계획, 할당 관리 및 공간 관리 도구와 결합시켜 클라우드에서 연속적 계획을 지원할 수 있는 업체는 JDA뿐입니다. JDA는 수십 년 동안 우수성이 입증된 최고의 계획 솔루션을 소매업체에 제공해오고 있으며 이러한 솔루션은 전세계 600개 이상의 소매업체에서 긍정적 결과를 가져다 주고 있습니다. 소매업체는 이제 전체 JDA Retail Planning을 사용하여 전체 상품화 수명주기에 걸쳐 제약 조건을 인식하는 직무 상호간의 통합 계획을 수립하여 더욱 우수한 결과를 실현할 수 있습니다.

JDA Retail Planning의 각 구성 요소는 서로 연계하여 작동하므로 작업흐름의 능률을 높이고 성과를 최적화하는 효과를 나타냅니다. JDA는 폭넓은 비즈니스 프로세스, 풍부한 기능, 강력한 기술, 업계 전문성을 최적으로 결합시켜 이 모두가 개별 요소일 때보다 더욱 큰 힘을 발휘하도록 지원함으로써 JDA 고객의 가치를 극대화할 수 있습니다.

JDA 클라우드의 강점

하드웨어 및 소프트웨어 운영 비용, 기술 및 애플리케이션 기능의 급격한 발전, 그리고 무엇보다 오늘날의 급변하는 소매 시장에 민첩하게 대응할 수 있는 능력과 같은 수많은 이유들로 인해 클라우드는 이제 선택이 아니라 필수가 되고 있습니다. 인터넷 기반의 클라우드 솔루션은 채널이 다변화된 환경에서 빠른 변화에 보조를 맞추기에 효과적입니다. 클라우드 기반의 JDA Retail Planning은 일관되고 신뢰할 수 있으며 최신기술을 적용한 솔루션을 제공합니다. JDA 전문가팀은 변화하는 시장 조건에 따라 이 솔루션에 새로운 내용을 반영하고, 이러한 대처능력으로 공급망의 민첩성을 대폭 개선시키고 리스크를 현저하게 줄이며 전체 기업의 원활한 운영을 항상 보장할 수 있습니다.



jda.com infoap@jda.com

미주지역

미국
+1.800.479.7382
캐나다 & 라틴아메리카
+1.480.308.3555

유럽지역

영국 & 북유럽
+44 (0) 1344.354500
프랑스 & 남부유럽
+33 (0) 1.56.79.27.00

아시아태평양지역

대한민국
+82.2.3016.0700
싱가폴
+65.6305.4350

호주
+61.3.9860.1000
일본
+81.3.4461.1000

중국
+86.21.2327.9400
인도
+91.22.6700.0794

jda.
Plan to deliver™