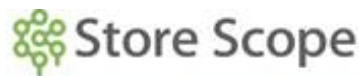


プレスリリース
報道関係各位

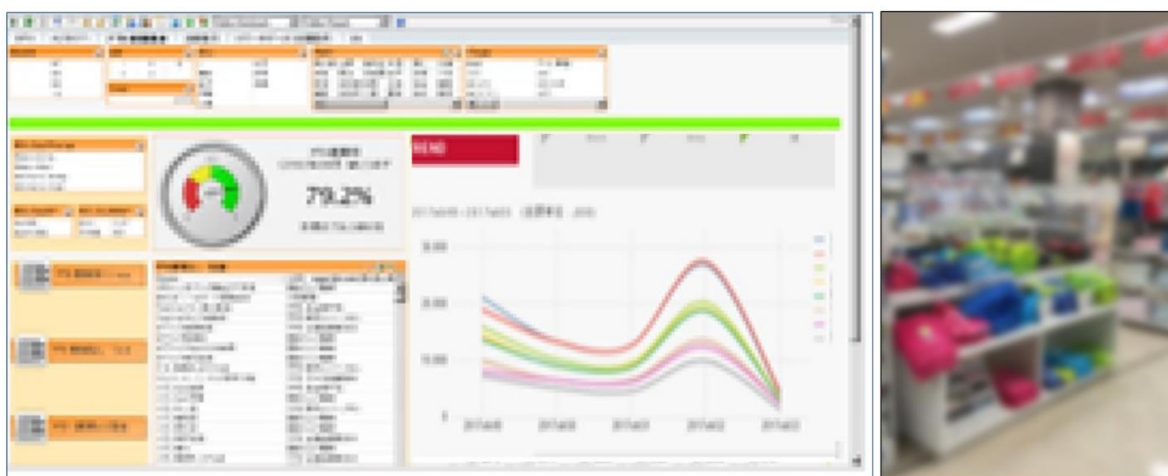


マックス、小売店舗分析ツールの StoreScope を発表
売上結果と店頭画像を連携可能なシステムの提供を開始

ショッパーインサイトとストアインサイトを活用し、営業・販促・販売のソリューションを提供することで消費財メーカーなどの売上拡大に貢献する企業、株式会社マックス（本社：東京都中央区、代表取締役社長兼 CEO：平田敬）は、POS データ・納品データ・店頭画像データ・店頭情報・商圈情報など、小売店舗に関わる多種多様なデータを紐づけ、横断的な分析を可能とする小売店舗分析ツール StoreScope のご提供を開始しました。

StoreScope はメーカー様および、流通企業様が保有する多種多様なデータを連携させることが可能であり、マーチャンダイジングの専門家として蓄積してきた売り場や売り方における経験・ノウハウをもとにした設計から、利用者の目的に合わせた最適な画面を開発し、直感的な操作でのデータ分析を実現します。

一般的な分析ツールでは POS データから数値的な結果を読み取ることは可能ですが、どのように売っていたかまでを把握することは困難です。StoreScope では、その大きな特徴となる店頭画像と売上実績の紐づけにより、店舗毎の陳列場所や陳列方法を加味した要因分析が可能となり、数値だけでは得られない売上改善アクションを導くことができます。



利用者に合わせた StoreScope 専用画面と店頭画像の例

* 画像はイメージです（フィルターをかけた画像になっています）

StoreScope メーカー部門別活用例

営業部門：

- POS データ+店頭画像データの分析から、販促企画の効果検証と店舗別課題抽出
- 流通本部への店舗情報フィードバック
 - ◇ 販促計画が店舗別にどのように陳列されたか、POS データはどのように変化したのか？
 - ◇ 好調店舗の陳列傾向から、効果的な提案を実施

店頭活動管理部門：

- 店頭情報+店頭画像データで売り場タスクの進捗管理
- 売り場における店頭活動の要因分析と改善アクションの立案
 - ◇ 売り場におけるタスク未実施店舗をデータから抽出し、画像を確認
 - ◇ 店舗共通の要因を把握し、早急な改善アクションを立案

企画部門：

- POS データ+店頭画像データでより売れる販促ツールや陳列手法を確立
- 店頭画像データから売り場のトレンドを把握
 - ◇ 好調店舗と不調店舗の POS データと店頭画像データを複合的に分析
 - ◇ 売り場をデータで可視化・分析し最適な企画の提案を実現

株式会社マックスは、マーチャンダイジングの専門家として蓄積した 20 年超の現場での知見、そして POS データ・納品データ・売り場画像データ・店頭情報・商圈情報などの全国で活動する 1,300 名超に及ぶラウンダーが店舗で得たデータを活用し、小売店舗分析ツール StoreScope を開発致しました。各企業にて営業戦略、店頭戦略、本部企画、マーケティング戦略立案をする際に StoreScope の導入によって社内保有データの最適な活用をご支援いたします。

報道関係者の皆様におかれましては、ご多忙中とは存じますが、ぜひこの機会に、株式会社マックスのご取材を賜りますようお願い申し上げます。
ご取材のお申し込みは、下記広報窓口までお問い合わせください。

【社名：株式会社マックス】

本社所在地：

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-13-13 茅場町 2 丁目共同ビル 6F

代表者：代表取締役社長兼 CEO 平田敬

設立：2000年9月7日

資本金：5000万円

TEL：03-5847-8661 FAX：03-5847-8671 URL：<https://www.macs-agcy.co.jp/>

事業内容：店頭支援事業、販売・営業支援事業、販促支援事業、人材支援事業、

労働者派遣事業許可番号：派13-010847

有料職業紹介事業許可番号13-ユ-304849

<本プレスリリースに関するお問い合わせ先ー広報窓口ー>

株式会社マックス広報 otoiawase_macs@macs-agcy.co.jp

南宮：090-1600-4891/snangu@ymktg.com

京野：090-3331-7237/ykyono@ymktg.com