気温予測活用の取り組み

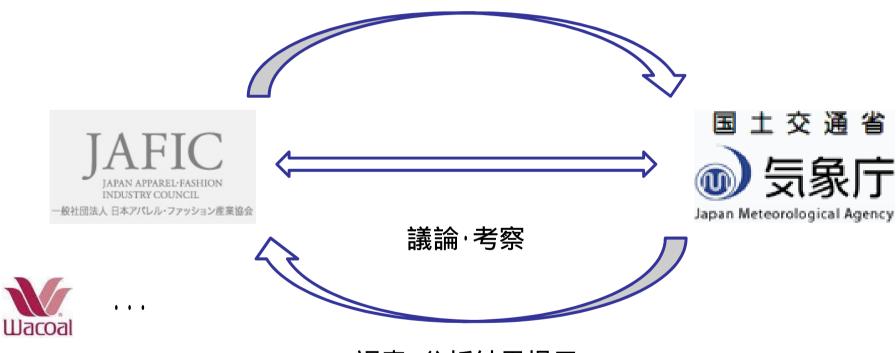


株式会社ワコール 総合企画室 2015年3月





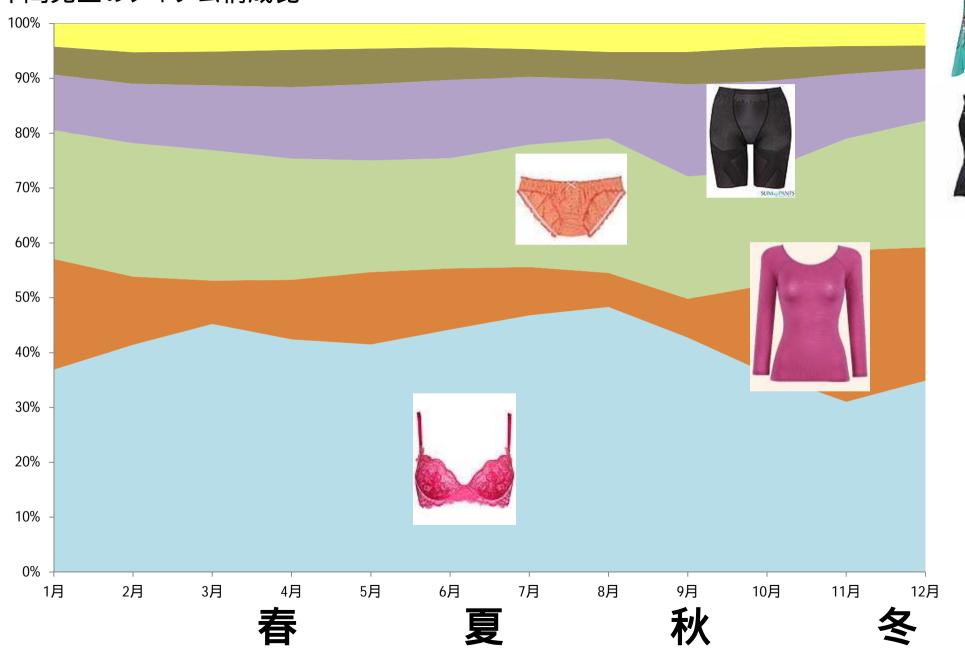
アイテム別売上数量データ提供



調查·分析結果提示

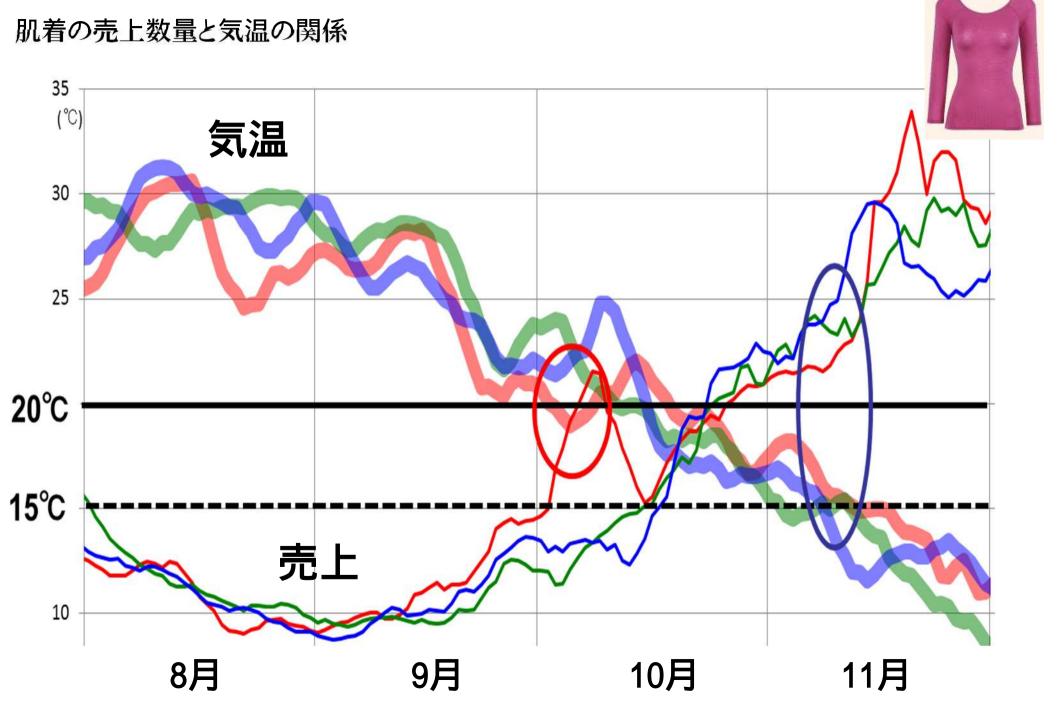


年間売上のアイテム構成比



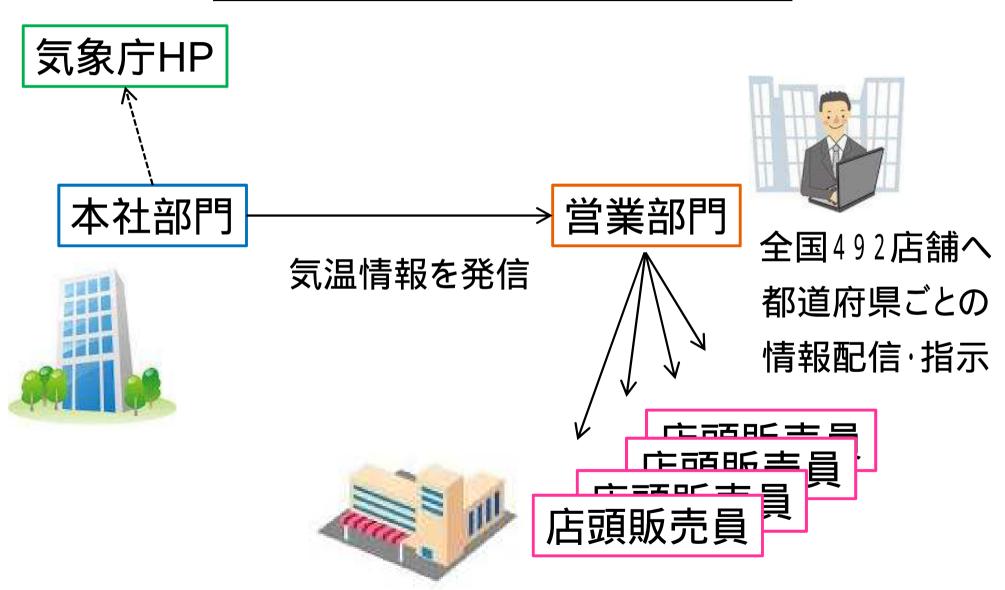
Copyright(c) WACOAL CORP. All Right Reserved







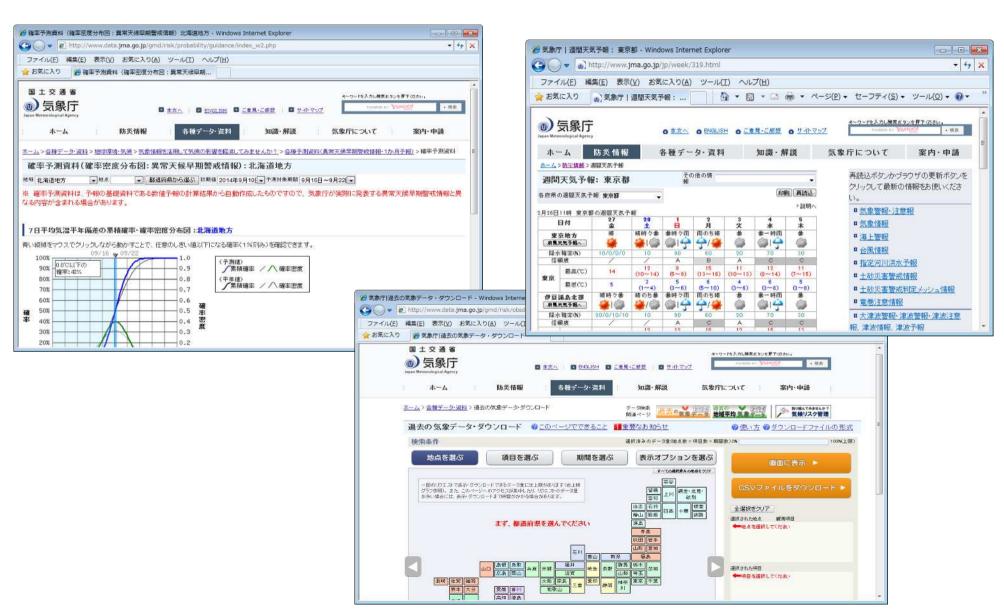
<u>目的: 肌着の売上が伸びる気温になるタイミングに合わせて</u> お客様に肌着を訴求することで売上拡大を図る





本社部門







本社部門

6日(月	(1) 気温予報	青報										
											総合企画室	事業企画
地点	第一段階 (平均20℃ /最低17℃)	第二段階 (平均15℃ /最低12℃)	2週間子報		週間子服 表征気温 (°C)						実績 進去一週間平均	
			平均20℃ /概括17℃	平均15℃ /最低12℃	10月7日	10月8日	10月9日	10月10日	10月11日	10月12日	平均	表征
札幌	済	済	- Tak	955					E	-	13	10
青森	済	済	25	200	223	22	<u> </u>	12	_ <u>=</u>	50	16	11
盛岡	済	済	-	82	1221	8231	<u>=</u>	:=:	ā	20	16	10
仙台	済	2週間以内に 迎えるでしょう	(5)	67%	3.5	13	14	14	15	14	19	15
秋田	済	済	332	-	11	12	12	12	- 11	12	17	12
山形	濟	1 産業 が存立 遅えるでしょう	25	95%	9	10	11	12	12	12	18	13
福島	済	2週間以内に 迎えるでしょう		70%	11	13	14	14	15	14	19	16
水戸	済	2週間以内に 迎えるでしょう	(=)	37%	13	14	14	15	15	15	20	17
宇都宮	済	2週間以内に 迎えるでしょう	- Tal	32%	12	14	14	14	15	16	20	17
前橋	1 意覧以内に 理えるでしょう	2週間以内に 迎えるでしょう	100%	24%	13	14	15	15	16	17	21	18
熊谷	1種間以内に 理念さてしょう	3週間以内に 迎えるでしょう	100%	13%	14	15	15	15	16	17	22	18
銚子	2週間以内に 迎えるでしょう		96%	0%	17	18	19	18	18	19	21	19
击章	2週間以内に		07%	194	17	18	18	18	18	10	22	20



営業部門



地点	第一段階 (平均20℃ /最低17℃)	第二段階 (平均15℃ /最低12℃)	2週間子籤		通電子級 級低気温 (C)							実績 過去一週間平均	
			平均20°C /表版17°C	平均15℃ /最后12℃	10月7日	10月8日	10月9日	10月10日	10月11日	10月12日	∓t9	表伝	
札幌	済	済	28	87	177	-		-	-	-	13	1	
育森	済	済	226	, E	22	33) # <u>*</u>	ja j	=	-	16	1	
盛岡	済	済	(4 8)	(-	-	-	-	08	=	=:	16	1	
仙台	済	2週間以内に 迎えるでしょう	8.	67%	11	13	14	14	15	14	19	1	
秋田	済	済	-		11	12	12	12	11	12	17	1	
山形	済	1 複類以内に 過失ささしょう	25	95%	9	10	11	12	12	12	18	1	
福島	済	2週間以内に 迎えるでしょう	(4 8)	70%	33	13	14	14	15	14	19	1	
水戸	済	2週間以内に 迎えるでしょう	8	37%	13	14	14	15	15	15	20	1	
宇都宮	済	2週間以内に 迎えるでしょう	78	32%	12	14	14	14	15	16	20	1	
前橋	1運動い的に 運えるでしょう	2週間以内に 迎えるでしょう	100%	24%	13	14	15	15	16	17	21	1	
熊谷	1種間以内に 祖えるでしょう	3週間以内に 迎えるでしょう	100%	13%	14	15	15	15	16	17	22	1	
銚子	2週間以内に 迎えるでしょう		96%	0%	17	18	19	18	18	19	21	1	
東京	2週間以内に		97%	1%	17	18	18	18	18	19	23	5	

山形 12 を迎えるので7日に売場変更して〈ださい。 群馬・埼玉 17 を迎えるので接客トークに活用して〈ださい。 千葉・東京 来週にむけて在庫確認をして〈ださい。

店頭販売員

在庫と納期の確認

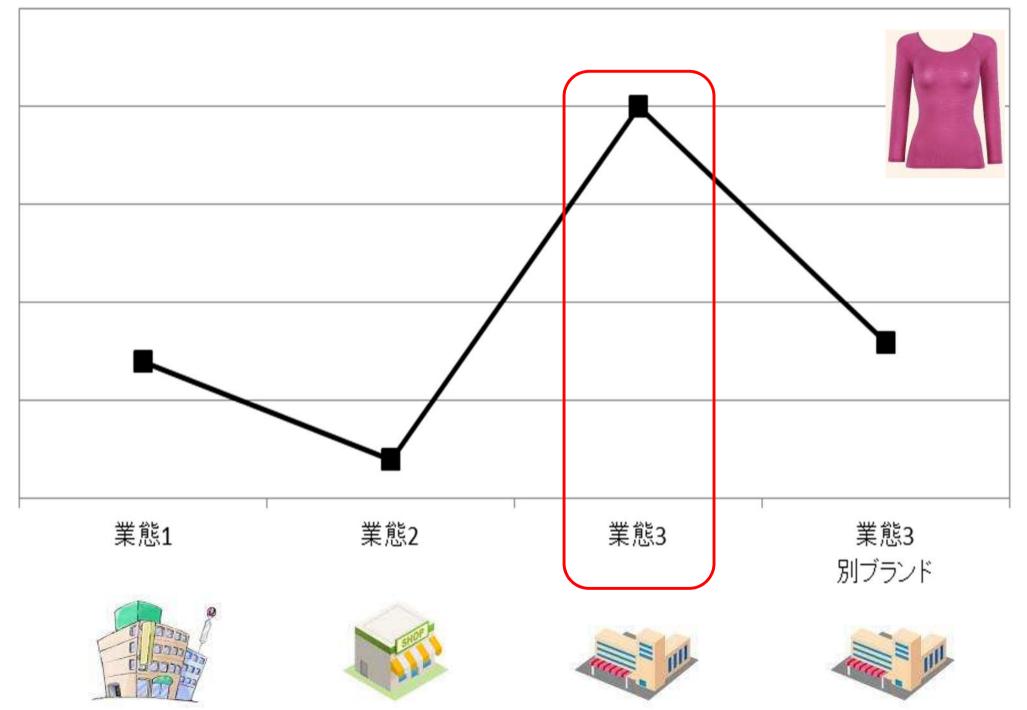
お客様へのセールストークに活用

VPをブラジャー→肌着に変更



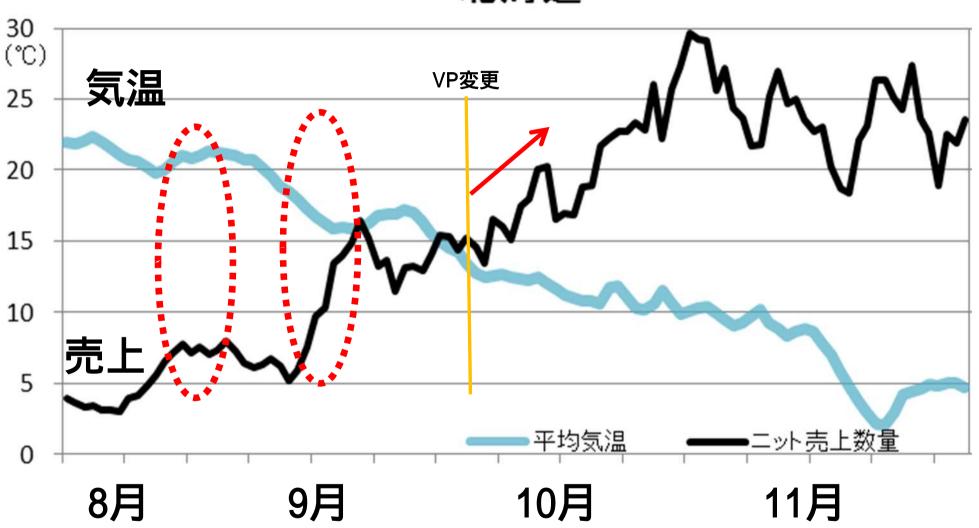






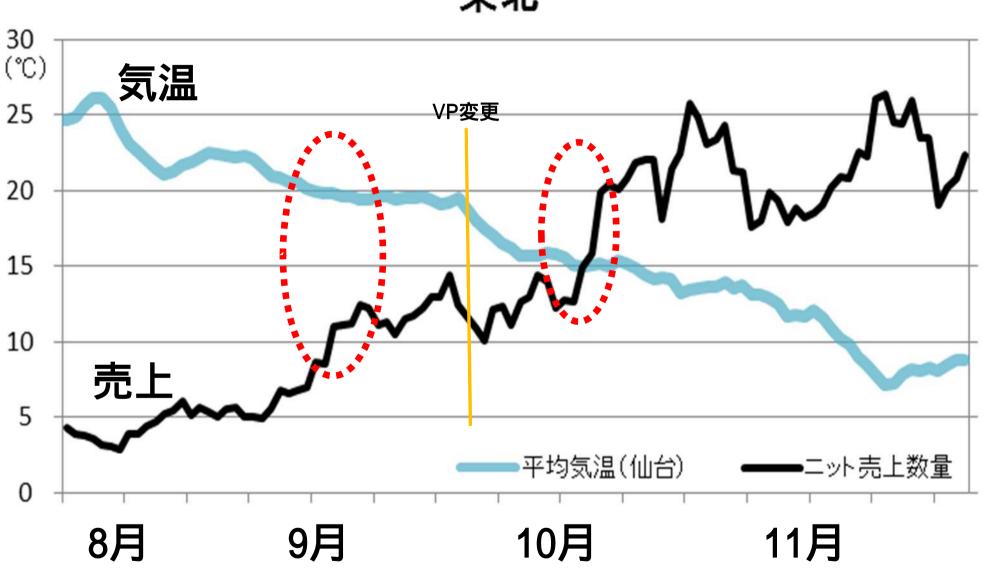












Шасоа

今までにない切り口の 取り組みで良かった

> 接客トークに使いやすく 活用できた

天気予報を見ている お客様は意外に多く、 話題にしやすい 去年の2倍、 売れました!

> 夏にも、気温情報を 活用してみたい

気温予報に基づく取り組みは肌着拡販に一定の効果があった

特に店頭販売員の意識として効果的

次年度の情報利用範囲拡大に向けて情報発信の手法等を検討





