

予測分析による洞察で ビジネスの未来を変革

好業績を収めている企業は予測分析による洞察を活用し、膨大なデータの中に潜んでいる未開拓のチャンスを特定し、リスクをあぶり出しています。予測分析による洞察を社内の誰もが活用できるようにすることで、こうした企業は適切なタイミングで適切な選択を行い、ポジティブな方法で未来を形づくる企業力を高めています。あなたの会社ではいかがですか？

貴社では収益を生み出す新たな方法を追求していますか？

多くの企業が**収益を生み出す**中核的なビジネス機能に予測分析を適用しています。

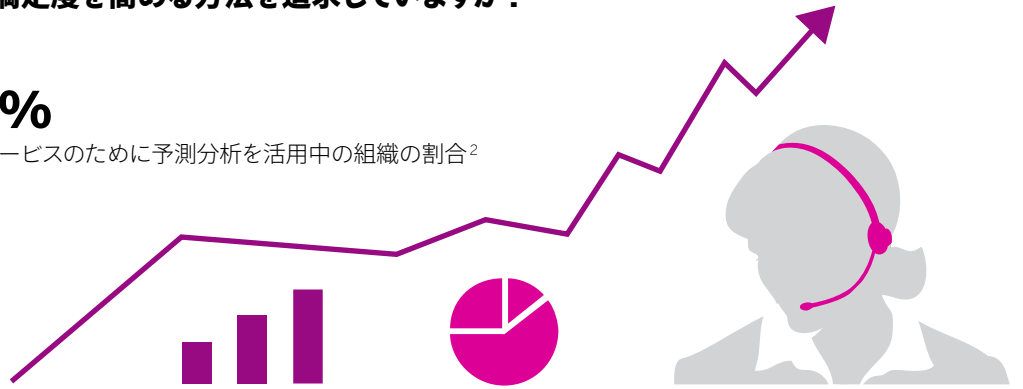


52%
収益性の向上のために予測分析を活用している企業の割合

55%
新たな収益機会の創出のために予測分析を活用している企業の割合¹

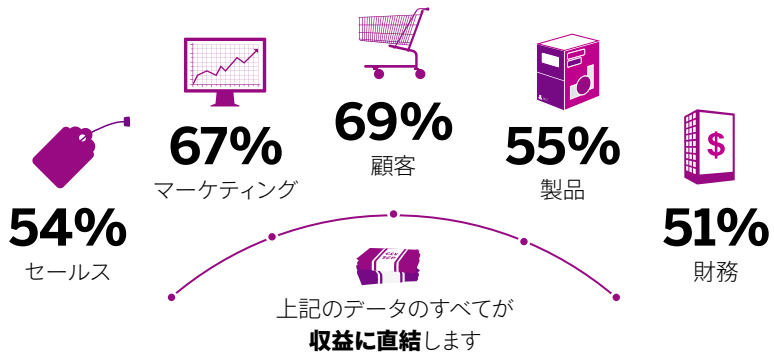
顧客満足度を高める方法を追求していますか？

45%
顧客サービスのために予測分析を活用中の組織の割合²



新たな動向や機会を発見するために予測分析で利用できるのは、どのようなデータですか？

予測分析に利用されるデータの種類 **トップ5**



40%
ソーシャルメディアのデータの活用を評価または計画している企業の割合³

アップセルやクロスセルを促進するために、的確な製品の紹介や優良顧客の絞り込みを行っていますか？

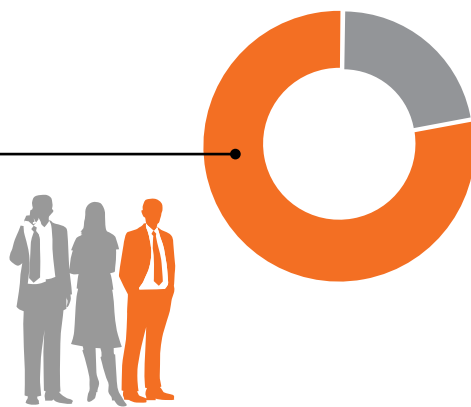
43%
おすすめ商品の特定や提案のために予測分析を活用している企業の割合⁴



予測分析は組織にどのようなインパクトをもたらすとお考えですか？

86%の企業が予測分析は組織に**多大な好影響**をもたらすと考えており、

ほぼ**3分の1**の企業は、以前は行えなかったことが可能になる変革が実現することになると期待しています⁵



競争優位性とリアルタイムの応答性の向上に、予測分析はどのくらい貢献していますか？

予測分析を活用している企業の**68%**が、**競争優位性の獲得**を実現しています⁶

リアルタイムの予測分析を活用すると、短期間で明減するチャンスを見逃し、とらえ損なったりすることがなくなります。

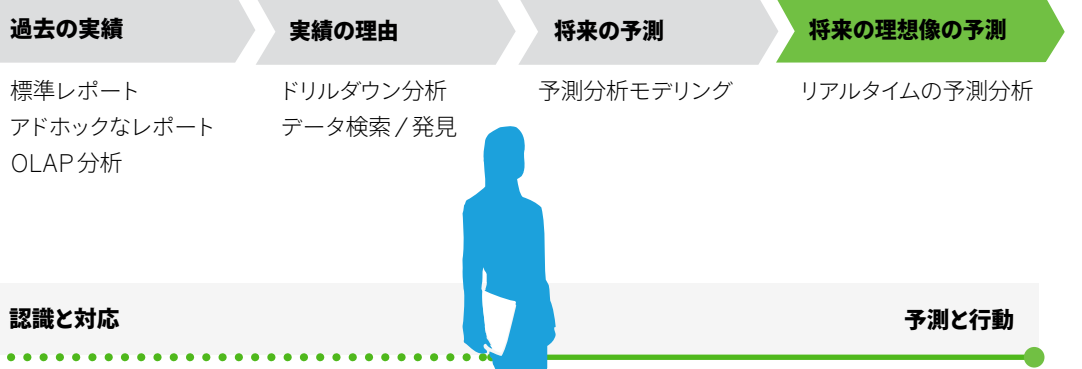


予測分析の5大メリットを挙げるとしたら？

- ① 市場動向や顧客ニーズを即座に予測できる
- ② セグメント別、チャンネル別にオファーをカスタマイズできる
- ③ 市場価格の変動が生産計画に与える影響を予測できる
- ④ サプライチェーン全体で需要と供給の変化を予測できる
- ⑤ 積極的な人事管理によって優秀な人材を獲得・維持できる

自社の分析機能に何を望みますか？

予測分析により、企業の分析能力を拡充することができます。過去の実績を映す鏡ではなく、**前向きな展望**が手に入ります。



かつてないレベルの経営・業務の実現

傾向や動向をいち早く発見・予測して競争優位性につなげる。SAPの予測分析ソリューションなら実現できます。

sap.com/japan/predictive



出典

事実1-6: Ventana Researchのベンチマーク調査「Predictive Analytics: Improving Performance by Making the Future More Visible」(2012年)

お問い合わせ先
www.sap.com/japan/contactsap/
0120-786-727 (受付時間: 平日9:00~18:00)

© 2017 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.
本書に記載された情報は、予告なしに変更されることがあります。