顧客事例

財務機能を再考することでデジタルトランスフォーメーションを加速

5 つの異なる組織が財務データを最新化して、情報に基づいた意思決定をより迅速に行い、顧客体験を変革する方法をご覧ください。

あるグローバル銀行において顧客インサイト改善による $16 百万の売上促進

課題

あるグローバル銀行は、顧客とのエンゲージメントに苦労していました。平均的な収益性を追求した結果、顧客との関係を改善することも、顧客価値を最大化することも、離職率を下げることもできなかったのです。クロスセルおよびアップセル機能はパフォーマンス目標を達成しておらず、銀行のセグメンテーション分析は価格設定とカスタマーサービスの決定に情報を提供できていませんでした。

収益性の指標に企業として自信が持てない中、銀行は顧客にアプローチし、行動を促す新しい方法を必要としていました。

ソリューション

銀行はテラデータと協力して次のことを行いました。

- すべてのトランザクション関連の収益とコストのラインレベルの詳細を提供
- ラインレベルの詳細を活用して、行動ベースのデータ駆動型の収益性分析を開発
- 単一のモデルからのブランチ、製品、ベンダー、および顧客のビューを集約
- 洗練された顧客セグメントモデルへの直接投入を可能に
- 顧客と製品の理解を深めることにより、マーケティング努力を改善

影響

15%
価値の高い顧客数の増加は

$7.5
$ 750 万の増分値

$16
の再パッケージ化された製品およびサービスからの売上

グローバルなレンタル事業者におけるより適切な意思決定

課題

あるグローバルなレンタル会社は、分析エコシステムを近代化する必要がありました。そのプロセスは手作業で、時間がかかり、平均的で、サマリーレベルであったため、モデルの計算に限界がありました。スプレッドシートベースのモデルの結果は、ダウンストリームモデルと分析を提供できませんでした。

長いターンタイムとモデルに対する信頼性の欠如により、分析結果はビジネスへの活用が限られていました。

ソリューション

この企業は、テラデータと協力して次のことを行いました。

- 財務ドリブンのデータ基礎モデルを作成
- Teradata Vantage™を使用して詳細なラインレベルの収益性を計算
- 重要なエンタープライズリソースプランニング（ERP）と非 ERP データを統合
- すべてのトランザクション関連の収益とコストのラインレベルの詳細を提供
- 単一のモデルからのブランチ、製品、ベンダー、および顧客のビューを集約

影響

戦略的なビジネス上の意思決定のための経済的正当性を提供

資産担保証券化、価格戦略と最適化、予測モデリング、感度分析の結果を活用できるようになり

販売力を測定し、販売の種類に応じて報酬を変更する機能を実現

ました。

グローバル小売業者での非製品間接支出の可視性向上

課題

あるグローバル小売企業では、製品以外の間接費に問題がありました。コンプライアンスに反する行為を特定できず、不正行為のリスクを高めていたのです。手動レポートと場所間でデータをリンクできないことにより、不整合、レポートの遅延、およびコストテイクアウトの機会に必要なインサイトを含む詳細の欠如が発生しました。

ソリューション

この小売業者は、テラデータと協力して、次のようなことを行いました。

- Vantage を使用して、ビジネスルールとワークフローを開発し、異常を特定
- 包括的な支出分析のために、アクセス可能な場所にデータを取得して格納
- 支出結果のデータ視覚化を活用して、コストテイクアウトの機会を強調

影響

製品に関連しない支出に対する新たなインサイトと可視化を実現

サプライヤーとの交渉や契約を改善し、破格の支出を減らして、コストを削減

コンプライアンス上の問題や不正行為の可能性を予測することができた。

グローバル B2B ディストリビューターにおける $12 百万を超えるリベートの損失回復

課題

あるグローバルな B2B ディストリビューターは、リベートコンプライアンスを改善したいと考えていました。彼らの既存のプロセスは、手動で、時間がかかり、スプレッドシートベースでした。彼らには、各サプライヤーの製品リベートポリシーに関する一元化された検証済みの契約条件のソースがありませんでした。

サプライヤーのリベートを把握できないため、ディストリビューターは、しきい値が満たされているかどうかを判断するためにサプライヤーに依存する必要がありました。

ソリューション

テラデータはディストリビューターを以下のように支援しました：

- サプライヤーデータ基盤を作成して、すべてのサプライヤーデータを 1 つの分析プラットフォームに一元化
- テキスト分析を実装して、契約の主要なコンプライアンス条件を把握
- Teradata Vantage を使用して、契約条件に基づいてリベートコンプライアンスを計算
- コンプライアンス分析を展開して、適切なリベート支払いが確実に受け取り可能に

影響

リベート予測の改善

年間合計 $12 百万を超える失われたリベート損失を回収

各サプライヤーの製品リベートポリシーに関する契約条項の可視化を実現

新規契約交渉時に、ベンダー条件と競合他社条件に対するインサイトを改善

グローバル CPG 企業における出張旅費・交際費のコンプライアンス改善

課題

世界的な日用消費財（CPG）企業は、出張・接待（T&E）ポリシーの実施に苦慮していました。T&E 経費の記録と報告のプロセスは手作業で行われるため、時間がかかり、ミスが発生しやすく、またインサイトも限られたものでした。

この企業は、不正の可能性がある行為を検出することができず、従業員に対する説明責任もありませんでした。

ソリューション

その CPG は Teradata Vantage を使用して次のことを行いました。

- サードパーティのツールを活用して、「常にオンで利用可能な」レポートとダッシュボードを有効化
- 高度な分析を展開して、間接的な支出、サプライヤーの交渉、旅行ポリシー、およびコストに関する新しいインサイトと可視性を推進
- 潜在的なコンプライアンスと不正の問題を予測するために、人工知能とマシンラーニングを実装

影響

出張費がどのように追跡されたかを従業員に示すことにより、コンプライアンスが向上

コンプライアンスを改善し、不正を減らすことにより、間接的な出張費を削減

コストを削減しながら、サプライヤーの交渉と旅行ポリシーを改善

旅費、ポリシーコンプライアンス、および不正行為に関する新しいインサイトと可視性を獲得

データの力で財務の可能性を最大限に引き出す。

すべてのデータを統合し、サイロを取り払って取り組みを統一し、ビジネス全体を調整するために必要なパワー、拡張性、企業分析力を手に入れ、次に起こることに備えましょう。

詳しくは、Teradata.jp をご覧ください。

teradata.