

NCR BUSINESS CONSULTING SERVICE

ビジネス・コンサルティング・サービスのご紹介

変化著しい環境において次々と現われる課題への対応、或いは“オムニチャネル”、“ビッグデータ活用”といった新領域への挑戦には、今までのビジネスのやり方や体制といった『仕組み』を見直し、新たなステージにむけた作り変えが必要不可欠と、NCRは考えます。

このような局面に立っているお客様に対して、100年近い年月を日本の小売業と共に歩んできたNCRだからこそ、価値あるサービスを提供できます。

支援の対象とするビジネストピック

オムニチャネル・リテーリングの実現

オムニチャネル・リテーリング実現にむけ、お客様の目指す姿（ビジョン）決定から実施まで

- ・めざすオムニチャネル・リテーリング像策定と実行計画立案
- ・ECサイトの構想策定から構築
- ・全てのチャンネルを横断した業務およびデータの統合 など

CRMの強化

顧客ロイヤリティ向上を目指した顧客情報管理と、活用のしぐみ（会員制度とその運営）の確立

- ・ロイヤリティプログラムの設計・ランチ
- ・販促・キャンペーン管理業務の定義 など

マーチャンダイジング・SCMの変革

ビジネス規模の拡大やオムニチャネル化に合わせた、マーチャンダイジング及びサプライチェーンの見直し

- ・マーチャンダイジング、サプライチェーンマネジメント戦略の見直し
- ・ビジネス規模に合致した業務ルールの制定
- ・業態・チャンネル間での業務統合・分割及び役割分担の再定義 など

データ起点のPDCA

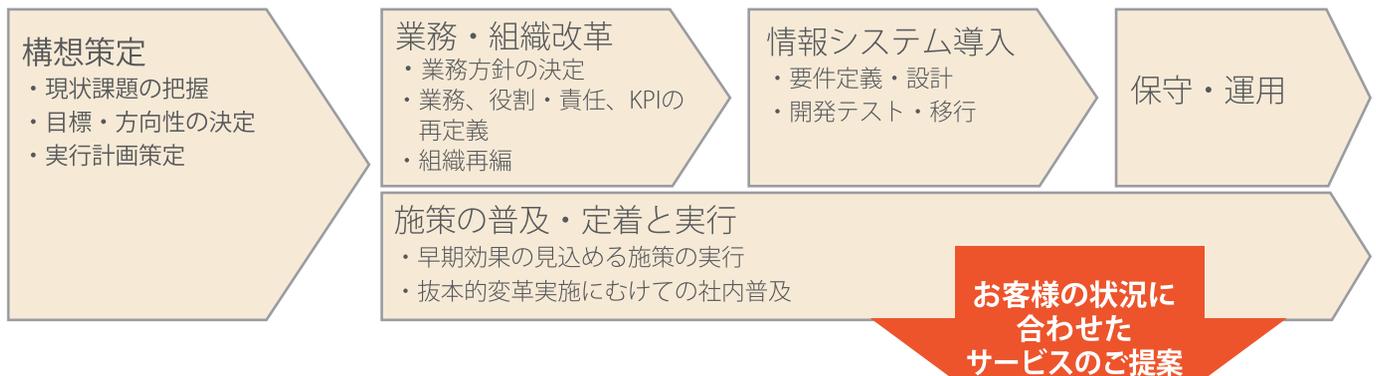
各業務において評価指標の設定と、改善行動につながる検証（原因分析）フローの整備

- ・検証のストーリーづくり
- ・KPIの見直し
- ・データ分析要件の明確化 など

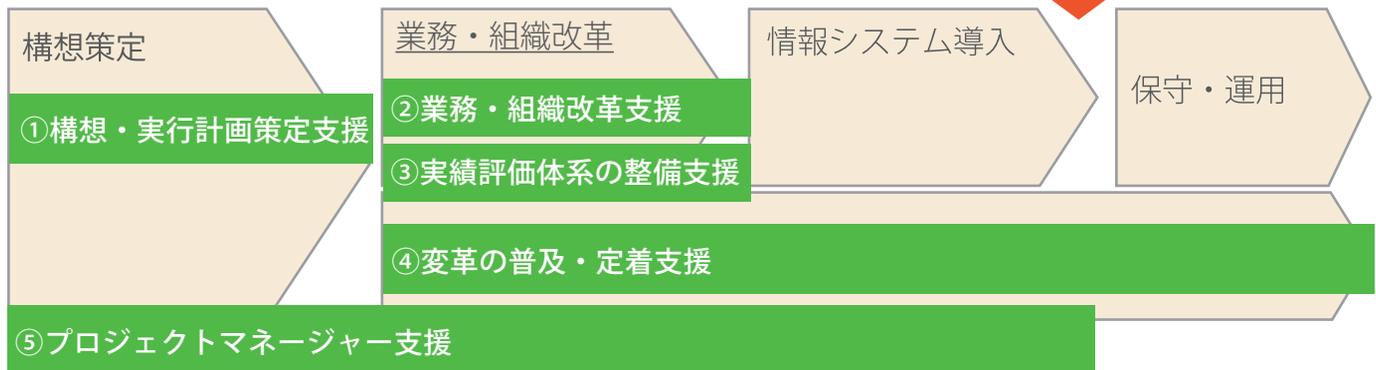
NCRのご提供サービス

個々のビジネス・トピックに対し、体系的なアプローチをベースに、お客様の取り組み状況に合わせて次のようなサービスの提供をさせていただきます。

『仕組み』再構築のアプローチ



ご提供サービスのメニュー



サービス・メニュー	概要
① 構想・実行計画策定支援	お客様企業の各領域（例：顧客管理）における方針決定、現状課題明確化と解決の方向性の決定、解決策の実行計画立案並びにおのおのについての社内合意形成を支援します。
② 業務・組織改革支援	システム化予定の有無に関わらず、変化に合わせた業務プロセスの見直しや責任と役割の配置、求められる組織体制とスキル等の設計の実行を支援します。
③ 実績評価体系の整備支援	PDCA 業務の「C」「A」に焦点を当て、主要評価指標の設定並びに、原因特定のための分析ルール決定を支援します。
④ 変革の普及・定着支援	制度、業務、組織等変更や新システム導入において、社員を円滑に新しい環境に適合させるために、変革に対する現状調査、普及定着方針・実行計画の策定及び実行を支援します。

NCRは、新技術やコンポーネントが利用可能になるように製品の改良を常時続けています。従いまして、事前の予告なしに仕様を変更することがあります。このパンフレットで取り上げた全ての特長、機能、オペレーションについて、全世界でNCRが提供するという意味ではありません。最新情報については、NCRの販売員またはNCR営業所までお問い合わせください。本書に記載された全てのブランドと製品名は、それぞれの所有者の商標、登録商標またはサービスマークです。