



실시간 공급업체 분석으로 공급망 강화

여러 채널의 통합된 데이터를 실시간으로 공유하는 것이 빠르게 진화하는 소매 업계에서 수요와 공급을 관리하는 데 대단히 중요합니다.



오늘날의 소매 환경 재편

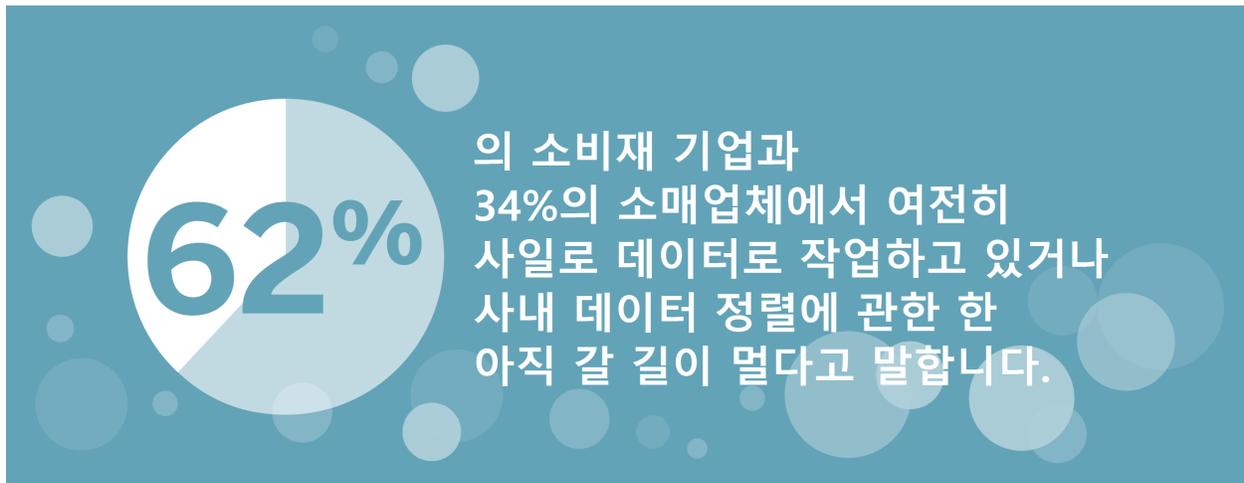
단일 채널 체계에 맞게 설계된 공급망의 시대는 지나갔습니다. 오늘날 뉴 노멀의 시대에서, 소매업 공급망 관리는 끊임없이 움직이는 수많은 점들을 연결하는 게임과 같을 수 있습니다. 전체적인 상황을 실시간으로 파악하지 못하므로 매번 추측에 의존할 수밖에 없습니다.

현재 소매 공급업체들은 생태계의 모든 부문에서 공급의 변동을 이해하기 위해 서로 다르고 분리된 데이터 원본의 정보를 유기적으로 결합하려 애쓰면서 이 문제의 해결책을 찾느라 고심하고 있습니다. 디지털 보안 장벽, 폐쇄적 기술, 올바른 정보를 적합한 사람들에게 전달하는 것이 시스템상으로 지연되는 것은 모두 실시간 투명성을 가로막는 요소입니다.

그와 동시에, 소비자와 소비자재(CPG)를 연결할 수 있는 채널의 수는 계속해서 급증하고 있으며 그러한 채널을 구분 짓는 경계조차 계속해서 모호해지는 상황입니다. 소매점을 통한 도매 외에도, 많은 공급업체는 소셜 미디어와 디지털 광고와 같은 온라인 채널을 통해 소비자에게 직접 다가가고 있습니다.

하지만 공급업체는 온라인 주문 후 매장 내 픽업, 어디서 쇼핑하던 충분한 재고 같이, 새로운 수준의 소비자 기대에 부응해야 합니다. 스마트폰 쇼핑 붐은 '쇼룸링'(show-rooming, 소비자가 매장에서 제품을 둘러본 뒤 가격이 더 저렴한 경쟁사로부터 제품을 온라인으로 구매하는 행위)의 출현과 함께, 소매업체가 직면한 압박을 더 거세게 할 뿐입니다.

팬데믹의 여파로 공급망은 계속해서 전례 없는 혼란의 와중에 있고 재고 계획 예측을 위한 과거의 모델링이 무용지물이 되면서, 소매업체들은 시장의 변화와 불확실성이라는 거친 바다를 향해하는 데 도움이 될 기술로 눈을 돌리고 있습니다.



출처: '2021년 소매업 및 소비자재 분석 연구: 앞으로 나아갈 방향' RIS 뉴스

알맞은 데이터, 알맞은 사람, 알맞은 시간

이런 새로운 국면의 불안정한 소매 환경이라는 바탕에서 다음과 같은 중요한 질문이 떠오릅니다. 공급업체는 판매 및 재고 수준 파악에 필요한 여러 채널, 지역, 매장에 걸쳐 개별 SKU를 추적할 수 있는 신뢰할 만한 단일 데이터 원본, 즉, 판매 시점 데이터 허브를 어떻게 마련할 수 있을까요? 어떻게 하면 모든 채널에서 고객과 브랜드의 상호 작용을 추적하여 전방위적 가시성을 확보하고 좀 더 개인화된 경험을 제공할 수 있을까요?

마지막으로, 과거의 모델링 방법이 오늘날 사실상 무용지물이 된 상황에서 어떻게 시장에서 나오는 실시간 신호를 활용하여 공급망과 재고 분배를 더 잘 관리할 수 있을까요? 전반적으로, 소비재 분야는 해답을 찾는 데 곤란을 겪고 있습니다.

재고가 크게 줄어들어 오프라인 및 온라인 매장에서 판매하는 제품의 재고 비용을 감당할 수 있습니다. 그런데 쇼핑객은 매장에서 보는 상황이 온라인상에서 가졌던 기대에 못 미칠 때 단절된 경험을 하게 됩니다. 공급업체는 여러 채널에 걸친 가시성이나 투명성이 거의 없고 지역별 수요에 대한 파악이 부족합니다. 오늘날처럼 소매 환경에서의 역학 관계가 빠르게 변화할 때, 공급업체가 안는 과제는 전체 공급망에 대한 최신 정보를 투명하게 파악하는 것입니다. 이를 달성하는 방법은 알맞은 시점에 알맞은 사람들에게 알맞은 데이터를 제공하는 것입니다.

대다수 공급업체는 소매업 공급망 전반에 걸쳐 통합된 실시간 데이터 및 분석 기능 이용이 부족하며 이는 다음과 같이 수량화할 수 있는 영향을 가져옵니다.

단절되고 개인화되지 않은 고객 경험

25%

25%의 소매업체에서 SKU 판촉 성과가 주별로만 공유된다고 밝힘

비효율적인 재고 계획 및 관리

36%

36%의 소매 파트너가 POS 거래 데이터를 주 단위로 공유함

잡은 공급망 중단, 고비용

70%

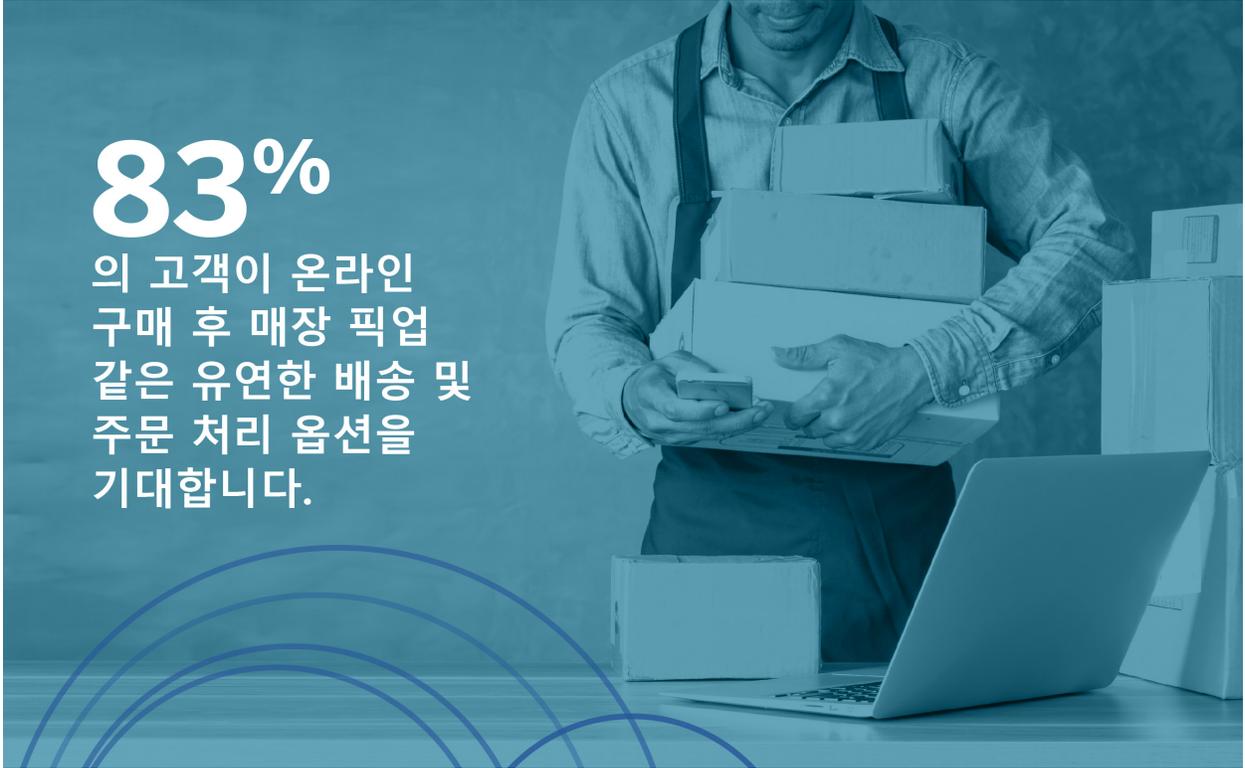
70%의 소비재 기업이 여러 출처의 데이터를 통합할 수 없는 점이 가장 큰 문제라고 말함

변화에 빠르게 대응하지 못함

40%

40%의 매장에서 커브사이드 주문 관련 문제를 보고함

출처: <https://risnews.com/ris-cgt-analytics-study-2020>



83%

의 고객이 온라인
구매 후 매장 픽업
같은 유연한 배송 및
주문 처리 옵션을
기대합니다.

출처: '연결된 고객의 현 상태,' Salesforce, 4판

대책: 실시간 데이터 공유 및 공동 작업

오늘날 소매업체가 직면한 예상치 못한 과제들을 해결하려면 혁신적인 새로운 솔루션이 필요합니다. 공급업체 입장에서 볼 때 이는 대략적인 종합 개요부터 개별 브랜드와 SKU 성과에 이르는 다양한 소매 채널에 대한 인사이트에 이르기까지, 공급망의 모든 측면에 걸쳐 실시간으로 신뢰할 만한 단일 데이터 원본을 제공하는 투명한 데이터 공유가 긴급히 필요하다는 뜻입니다.

소매업체는 판매, 재고 목록, 재고 수준에 대한 최신 정보를 공급업체와 공유할 수 있을 때 비로소 파트너십에 대한 새로운 차원의 공동 작업이 가능해지는 투명성을 제공합니다. 공급업체는 소매업체의 실시간 정보에 선제적으로 대응함으로써 관계에 대해 어느 정도의 통제권을 가질 수 있습니다.

Tableau의 소매업 인텔리전스 솔루션은 오늘날 소매 공급업체가 직면한 복잡한 문제를 해결하기 위한 규범적이고 실행 가능한 맞춤형 로드맵을 제공합니다. 이 솔루션은 처음부터 공급망 관리, 끊임없이 변화하는 고객의 기대 충족 및 소매 시장에 도전이 되는 격동의 변화 속에서 번창하는 데 필요한 세분화된 데이터로 소비자(CPG) 부문을 강화하기 위해 설계되었습니다.

규모에 맞게 어디서나 액세스 및 분석 가능

전통적으로, 데이터는 온프레미스 환경에 존재했으며 이 데이터는 정적 스프레드시트와 PDF 형식으로 주로 이메일을 통해 공유되었습니다. 데이터를 분석에 사용할 수 있으려면 먼저 해당 데이터를 선별해야 하므로 이런 방식은 시간이 많이 걸리는 프로세스입니다. 마침내 데이터를 유용한 형식으로 만들어 필요한 사람들에게 제공하면 이미 지나간 데이터가 됩니다.

멀티 클라우드 소매업 인텔리전스 솔루션을 사용하면 필요한 모든 사람이 데이터와 분석을 어디서나 안전하고 즉시 사용할 수 있어서 이러한 프로세스가 사라집니다. 데이터가 사용자에게 오는 것이 아니라(구독 또는 데이터 기반 알림의 형태는 제외) 사용자가 데이터를 찾아갑니다. 사용자는 성능상의 절충 없이 방대한 양의 실시간 데이터를 몇 초 만에 탐색하고 수십억 행의 데이터를 몇 분 만에 분석할 수 있습니다.

작업 피크 기간에 대비해 필요에 따라 신속하게 사용을 확장하거나 축소할 수도 있습니다. 실시간 거래 및 POS 수준 데이터가 주문형으로 제공되므로, 소비자(CPG) 부문은 더욱 현명한 의사 결정을 더 빠르게 내릴 수 있습니다.

게다가 이 솔루션은 '청정실'을 활용하여 규칙 기반의 허가된 데이터 집합 공유를 지원함으로써 소매업 파트너 간의 실시간 공동 작업을 촉진해 줍니다. 공급업체는 각 회사에서 각 데이터 집합의 어떤 부분을 볼 수 있는지 지정함으로써 강력한 거버넌스와 보안을 유지하는 동시에 공급망에 대한 포괄적인 가시성을 제공할 수 있습니다.



출처: 할 수 있다면 따라 하기: 데이터 및 분석 분야의 리더들이 앞서나간 방법.' McKinsey, 2019년 9월 19일

세분화된 뷰로 목표에 기반한 행동 유도

데이터를 분석하고 보고하는 것과 그것을 이해하는 것은 서로 다른 문제입니다. 여기서 Salesforce 및 Snowflake와의 강력한 파트너십으로 구현하는 Tableau 소매업 인텔리전스 솔루션의 이점이 차별화됩니다. 이 솔루션은 다음 기능으로 타의 추종을 불허하는 기회와 완벽한 통합을 제공합니다.

- Tableau의 데이터 시각화 및 자연어 처리(NLP) 기능
- Salesforce의 AI 증강 분석
- Snowflake 데이터 웨어하우스
- Snowflake 데이터 마켓플레이스의 안전한 데이터 공유 및 타사 데이터

관련 사례: 전국 곳곳에 매장이 있는 한 대형 소매업체는 알맞은 매장에 알맞은 제품을 입고하는 데 어려움이 있었습니다. 한 매장에서는 제품이 완전히 매진된 반면에 다른 지역의 매장에는 같은 제품의 재고가 과잉 상태일 수 있었습니다. 이 문제는 의사 결정권자에게 각 지역에 특정한 상황을 보여준 것과 같은 방식으로 모든 매장 위치에 걸친 재고 데이터를 집계하고 분석하지 못한 데에서 비롯되었습니다.

이 소매업체는 소매업 인텔리전스 솔루션을 활용하여 다음을 수행할 수 있었습니다.

- 특정 지역에 대해 집계된 분기별 실적 파악
- 회사 목표에 미달한 매장별로 자세히 보기
- 해당 매장에서 가장 큰 수익을 창출하는 부서의 재고 문제 식별
- 인접 매장에서 재고를 다시 할당받는 시정 조치 실행

과거 재고 데이터를 분석하여 고객 행동 패턴을 추적함으로써, 이 소매업체는 예측 분석을 사용해 앞으로 개별 매장에 재고를 가장 잘 공급할 방법에 대한 지침을 제시할 수 있었습니다. 상황에 대한 명확한 파악으로 조직은 모든 고객을 더 잘 이해하고 그에 따라 계획할 수 있었습니다.



출처: '데이터로 역경에 대처하기,' 2020년 소매업 및 소비자 분석 연구

공급망 전반의 투명성

오늘날의 뉴 노멀에서는 각각의 전략적 이점이 다 중요합니다. Tableau 소매업 인텔리전스 솔루션은 공급업체부터 소매업체 임원과 관리자, 일선 매장 직원까지, 필요한 모든 사람에게 시각적으로 이해할 수 있는 최신 데이터를 즉시 제공함으로써 소매업 공급망 전반에 걸쳐 실시간 투명성을 제공합니다.

모든 사람이 동일한 최신 데이터로 작업할 때 운영이 조화를 이루며 능률적이 됩니다. 모든 결정에 인텔리전스를 활용할 때 수익이 증가합니다. 그리고 소매업체는 모든 수준에서 고객을 깊이 이해할 때 탁월한 고객 경험을 제공합니다.

현재의 시장 혼란은 소매업 분야 전체에 타격을 주지만, 실시간 분석으로 공급업체의 역량을 강화하는 소매업체라면 공급망 성과를 포괄적으로 개선할 기회를 잡을 수 있습니다.

소매업 운영을 위한 데이터 기반 솔루션에 대해 심층적으로 알아보십시오.

추가 리소스

[소매업 인텔리전스 솔루션에 대해 자세히 알아보기](#)

[Snowflake for Retail](#)

[Salesforce 리테일 솔루션](#)

[Tableau에 문의](#)

정보



Fortune 500대 금융 서비스 회사의 90% 이상에서 사용하는 비즈니스 인텔리전스 플랫폼으로서, Tableau는 데이터로 앞서가는 데 주력하는 조직을 위한 검증된 솔루션입니다. Tableau의 완벽하고 통합된 분석 플랫폼을 통해 조직 내 팀은 협업이 가능하고, 기계 학습, 통계, 자연어, 스마트 데이터 준비 기능 등을 사용해 데이터에서 깊이 있는 인사이트를 얻을 수 있습니다. 열정 넘치는 Tableau 커뮤니티로부터의 영감과 지원은 말할 것도 없고, 교육, 자격증, Tableau Blueprint 같은 사용자 지원 리소스로, Tableau를 택한 조직은 성공적인 배포를 자신할 수 있고 데이터 기반 문화로 나아갈 수 있습니다.



Snowflake는 수천 개의 조직이 거의 무제한의 확장성, 동시성, 성능으로 데이터를 집결하는 글로벌 네트워크인 '데이터 클라우드'를 제공합니다. 이 데이터 클라우드 내에서, 조직은 사일로 데이터를 통합하고, 관리되는 데이터를 쉽게 검색하고 안전하게 공유하며, 다양한 분석 워크로드를 실행합니다. 데이터 또는 사용자가 어디에 있든, Snowflake는 여러 퍼블릭 클라우드에서 단 하나의 완벽한 경험을 제공합니다. Snowflake의 플랫폼은 데이터 클라우드에 대한 액세스를 지원하고 제공하는 엔진으로, 데이터 웨어하우징, 데이터 레이크, 데이터 엔지니어링, 데이터 과학, 데이터 응용 프로그램 개발, 데이터 공유를 위한 솔루션을 생성합니다. 데이터 클라우드에서 새로운 영역을 개척하며 비즈니스를 추진하는 Snowflake 고객, 파트너 및 데이터 공급자의 대열에 동참하십시오. [Snowflake.com](#).



Salesforce는 세계 1위 CRM 플랫폼으로 마케팅, 영업, 서비스, 상거래, 인사 등 모든 부문에서 발생하는 회사와 고객 간의 상호 작용을 통합합니다. Salesforce 가족인 Tableau는 Customer 360 플랫폼의 여러 제품과 매끄럽게 연결되도록 설계되었습니다. 따라서 Tableau를 사용하여 어떠한 클라우드에 있는 Salesforce 데이터도 다른 비즈니스 데이터와 혼합하여 고객에 대한 완벽한 뷰를 얻을 수 있습니다. 모든 업무를 고객 중심으로 하여, 고객이 기대하는 상호 연결된 환경을 제공하십시오.