

小売業が飛躍する大きなチャンスはビックデータにあり！
小売業はお客様との接点にあるから、膨大なビックデータを手にできる。どう活かすかが勝負！！

ビッグデータの活用で小売はもっと儲かる 『AI流通革命 3.0』

(著者)大久保恒夫

(価格)1,500 円＋税 (発売日)2019 年 1 月 24 日 (出版元)ビジネス社

株式会社ビジネス社(東京都新宿区 代表取締役:唐津隆)は、新刊書籍『AI 流通革命 3.0』を 2019 年 1 月 24 日に発売いたしました。ぜひ、貴メディアにてご紹介いただけますと幸いです。

◆AI とビッグデータによる変革の時代、小売業が勝ち残るには？

小売業をめぐる環境が激変しようとしている。メーカーがつくった商品を、売り場に並べればよかった時代は終わった。ネットショッピングが定着し、年々売り上げを伸ばしている。お客様の購買行動が大きく変わってきているのだ。だが、変化はチャンスである。この変化に、根本的、長期的な対応策が打てた小売業には、大きく飛躍するチャンスが必ずやってくる。

- 店舗販売とネット販売で、お客様のデータを集める
- プロセス中心のマーケティングで、小売業が商品を開発
- データ活用により、個店別、曜日別、時間帯別の品揃えを行う
- チラシを撒くのをやめ、バイヤーは商品開発に注力する
- 店舗とサテライト、ネットの融合で、地域の需要をもれなく拾う

<本書の構成>

第 1 章◎未来の買い物はこう変わる 第 2 章◎AI 流通革命 3.0 で、何が起ころか 第 3 章◎拡大するネットショッピング市場 第 4 章◎AI、ビッグデータで流通構造はどう変わる 第 5 章◎AI、ビッグデータで店舗小売業はどう変わる 第 6 章◎AI 流通革命を俯瞰する 第 7 章◎AI 小売業が飛躍する、四つの変身と一つの不变 第 8 章◎小売業が今やっておくべき 10 か条

大久保 恒夫(おおくぼ・つねお)

1956 年生まれ。1979 年、早稲田大学法学部卒業後、イトーヨーカ堂入社。藤沢店、茅ヶ崎店にてダイニング家庭用品売場、日用雑貨売場チーフ担当後、本部経営政策室経営開発部担当。1990 年株式会社リテイルサイエンス設立、社長就任。株式会社ドラッグイレブン社長、株式会社成城石井社長、株式会社セブン&アイ・フードシステムズ社長などを歴任、業績の向上に大きく貢献する。2013 年 5 月、株式会社セブン&アイ・ホールディングス常務執行役員に就任。現在、株式会社リテイルサイエンス代表取締役社長。インテグラル株式会社顧問、株式会社エムアイフードスタイル取締役、株式会社アデランス特別顧問を務める。



【お問い合わせ先】 株式会社ビジネス社 広報担当:松矢 千162-0805 東京都新宿区矢来町114番地 神楽坂高橋ビル5F

TEL03-5227-1602 / FAX 03-52271603

著者への取材、企画ご協力、読者プレゼントご対応も承ります。