

디지털 리테일 솔루션

FineBI로 리테일 수익성 극대화

리테일 성장의 걸림돌은 무엇인가요?

분산된 시스템
 여러 플랫폼으로 데이터 통합이 어려움

부정확하거나 지연된 데이터
 불량 데이터나 지연된 데이터는 의사결정을 늦춤

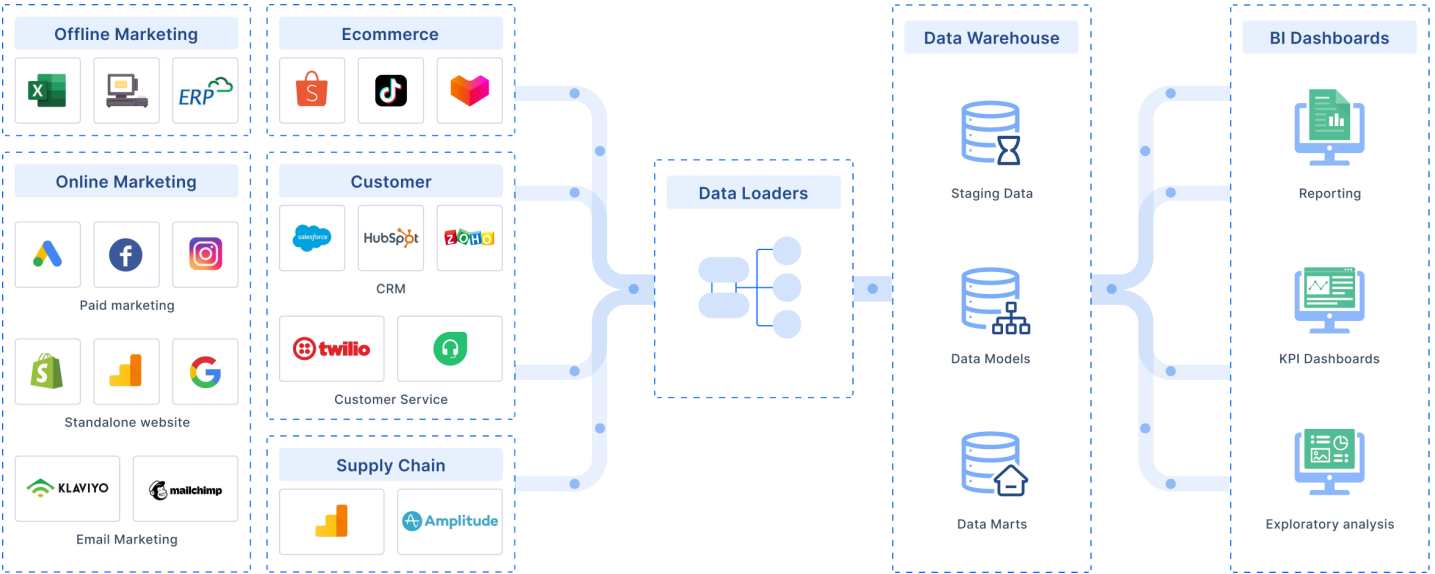
중복된 매장 운영
 수작업과 반복 업무로 시간·비용 낭비

제한된 비즈니스 가시성
 문제 감지 및 대응이 늦음

FanRuan BI 플랫폼: 리테일 성공을 위한 맞춤형 솔루션

FanRuan의 리테일 BI는 복잡한 데이터를 명확한 인사이트로 변환하여, 운영 최적화, 고객 맞춤화, 매출 증대를 지원합니다.

각 리테일 부서에 최적화된 대시보드와 보고서로 더 빠르고 정확한 의사결정을 도와드립니다.



리테일 인텔리전스를 위한 핵심 기능

데이터 통합 및 처리

- POS, CRM, ERP와 이커머스 등 시스템 연동
- FineDataLink같은 도구로 데이터 정제 및 구조화
- 제품, 매장, 고객 인사이트를 위한 통합 데이터 웨어하우스 구축

고품질 데이터 및 지표

- 매장, 지역, 온라인 채널 간 일관된 KPI
- 통합 리테일 데이터 모델로 신뢰성 있는 보고서 지원
- FineBI는 전사적 지표 정확도 및 일관성 지원

분석 및 보고

- SKU, 매장, 캠페인 또는 채널별로 매출 세분화
- 내장 분석 도구로 트렌드 및 구매 패턴 분석
- 본사부터 매장까지 실시간 대시보드 제공

KPI 및 성과 추적

- 방문수, 매출, 전환율, 재구매율 등 KPI 내장
- 운영팀, 상품팀, 지역 책임자별 맞춤형 대시보드
- 성과 원인 분석 및 개선 포인트 도출

측정이 곧 성장

FanRuan의 검증된 지표와 대시보드는 수년간의 리테일 BI 전문성을 바탕으로 다듬어진 솔루션입니다. 이를 활용해 명품 패션부터 라이브커머스까지, 브랜드가 중요한 부분에 집중하고 가장 중요한 부분을 개선할 수 있도록 도와드립니다.

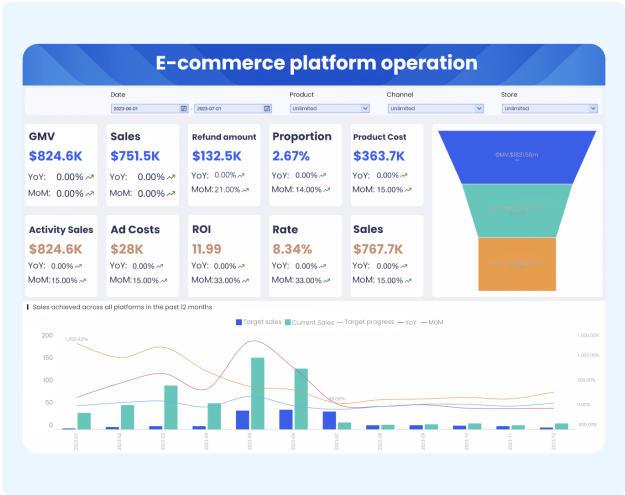


리테일 운영의 주요 적용 시나리오

■ 시나리오 1: 이커머스

▮ 사례 1:비즈니스 성과 모니터링

목적: 실시간 비즈니스 성과 추적
주요 대상: 이커머스 담당 이사
주거: 즉각적인 인사이트를 위한 실시간 업데이트
핵심 지표: 매출, 매출 총이익, 광고 투자수익률(ROAS), 방문수, 고객 불만도



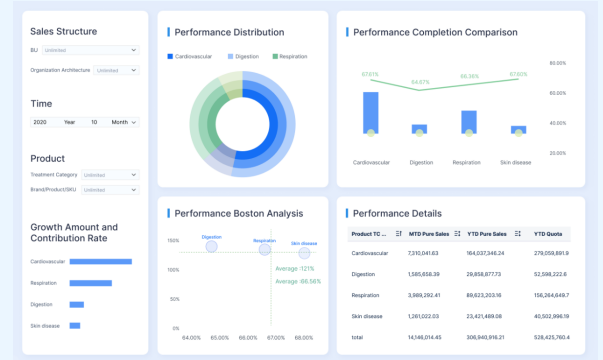
📌 사례 2: 제품 관리

목적: 제품 구성을 최적화하여 효과 극대화

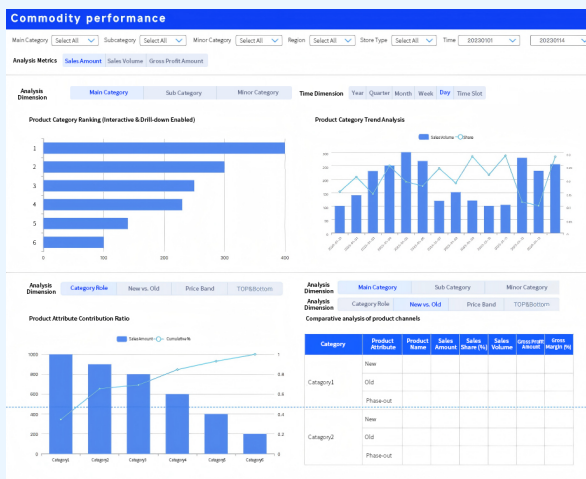
주요 대상: 이커머스 담당 이사

주기: 즉각적인 조정을 위한 실시간 인사이트

핵심 지표: 제품 매출, 기여율, 베스트셀러 제품 비율, 저판매 제품 비율, 재고 회전율



■ 시나리오 2: 제품 운영



📌 사례 1: 상품 구성 최적화

목적: 판매와 마진이 낮은 부진 카테고리 및 제품 세그먼트 식별

주요 대상: 상품 관리자

주기: 주간 또는 월간 분석

핵심 지표: 매출, 이익률, 객단가, 방문수

📌 사례 2: 재고 최적화

목적: 베스트셀러 제품의 지속적인 가용성을 유지하면서 재고 비용 절감

주요 대상: 공급망 관리자

주기: 실시간 또는 월간 분석

주요 지표: 재고 회전율, 보유 SKU 수, 재고 가치

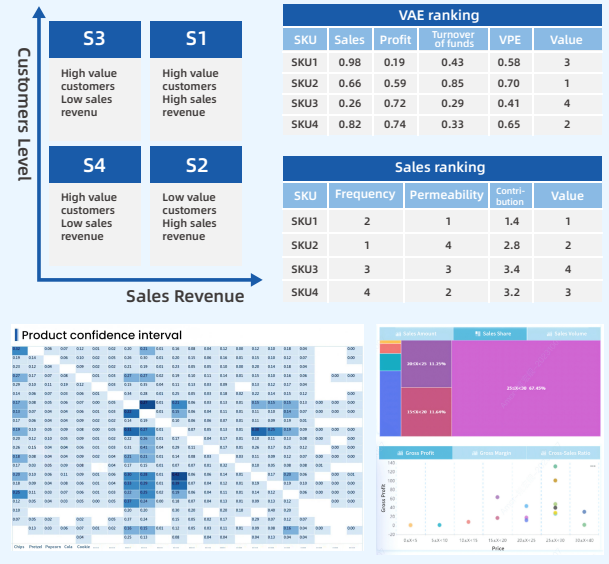


ㄴ 사례 3: 신제품 성과 분석

목적: 신제품 반응 및 성과 평가

주요 대상: 매장 관리자

핵심 지표: 매출, 총이익, 이익률, 판매율



■ 시나리오 3: 매장 관리



ㄴ 사례 1: 매장 성과 관리

목적: 매장별 KPI를 추적하여 성과 개선

주요 대상: 총괄 관리자

주기: 주간 또는 월간 분석

핵심 지표: 매출, 이익률, 방문수, 객단가

ㄴ 사례 2: 고객 분석

목적: 데이터 기반 인사이트를 통해 고객 생애 가치 향상

주요 대상: 매장 관리자

주기: 주간 또는 월간 분석

핵심 지표: 매출, 이익률, 방문수, 단가

