

IBM Master Calendar



## ユーザーズ・ガイド

バージョン16 リリース1



IBM Master Calendar



## ユーザーズ・ガイド

バージョン16 リリース1



---

## 目次

<b>第 1 章 概要</b>	<b>1</b>
Master Calendar	1
各国語版	2
Everyday Price Optimization (日常価格最適化) のワークフロー	3
Markdown Optimization (マークダウン最適化) のワークフロー	3
Promotion Planning & Management (プロモーション計画および管理) のワークフロー	4
Master Calendar のエクスポート	5
<b>第 2 章 カレンダーへのデータの配置</b>	<b>7</b>
プロモーションとの Master Calendar の使用	7
カレンダーへのプロモーションの配置	7
パブリック・カレンダー上のプロモーションの置き換え	9
カレンダーからのプロモーションの削除	10
パブリック・カレンダー上のプロモーションの編集	11
<b>第 3 章 Master Calendar の使用</b>	<b>13</b>
カレンダー上のアクティビティの表示	13
Master Calendar の予測	15
Master Calendar レポート	17
財務指標レポート (Financial Metrics レポート)	18
マーチャンダイジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)	25

予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)	28
実施レポート (Performance レポート)	30

<b>第 4 章 Master Calendar の管理</b>	<b>33</b>
Master Calendar データのエクスポート	33
カレンダー期間の管理 (Calendar Period Administration)	36

<b>第 5 章 レポート指標リスト</b>	<b>37</b>
財務指標レポート (Financial Metrics レポート)	37
マーチャンダイジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)	37
予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)	38

<b>第 6 章 用語集</b>	<b>41</b>
C.	41
F.	41
M.	41
P.	41
R.	42
W.	42

<b>特記事項</b>	<b>43</b>
-------------	-----------



---

## 第 1 章 概要

IBM® Master Calendar は、企業の計画済みアクティビティーに関する情報を様々な詳細レベルで追跡するマーチャンダイジング・カレンダーです。財務詳細を比較して、カテゴリ、ブランド、または個々の SKU が正しく実行すると予想される程度を判別できます。

IBM Master Calendar は、企業の計画済みアクティビティーに関する情報を様々な詳細レベルで追跡するマーチャンダイジング・カレンダーです。財務詳細を比較して、カテゴリ、ブランド、または個々の SKU が正しく実行すると予想される程度を判別できます。各種レポートにより、選択した期間中の販売数量、収益、単位ボリューム、総利益予測、プロモーション・イベントに関連する詳細、および複数の商品カテゴリにわたる価格情報を検討することができます。

### 関連トピック

#### 『Master Calendar』

Master Calendar は、すべての Omni-Channel Merchandising アプリケーションが単一のビューで基本価格設定、マークダウン価格設定、およびプロモーション用アクティビティーに関する情報を共有できるように設計されています。

3 ページの『Everyday Price Optimization (日常価格最適化) のワークフロー』  
マーチャンダイジング・アクション・レポートでは、Price Management および Price Optimization からの変更が価格全体にどのように影響するかを表示することができます。

3 ページの『Markdown Optimization (マークダウン最適化) のワークフロー』  
マーチャンダイジング・アクション・レポートで、Markdown Optimization からの変更がどのように価格全体に影響するかを表示することができます。

4 ページの『Promotion Planning & Management (プロモーション計画および管理) のワークフロー』

Master Calendar では、商品に対するプロモーションのコミット、またはすでにコミットされているプロモーションの編集のための簡略ワークフロー・プロセスがサポートされます。

#### 5 ページの『Master Calendar のエクスポート』

Master Calendar には、通常、店舗に対する実行について承認されているプロモーションが含まれています。プロモーションは、Master Calendar に配置されると、管理から見えるようになり、実行するためにダウンストリーム・システムに、手動で、あるいは自動的にエクスポートすることができます。

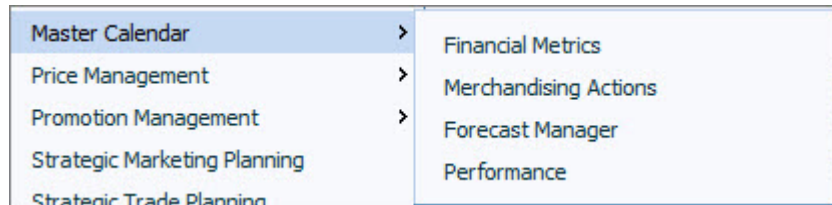
---

## Master Calendar

Master Calendar は、すべての Omni-Channel Merchandising アプリケーションが単一のビューで基本価格設定、マークダウン価格設定、およびプロモーション用アクティビティーに関する情報を共有できるように設計されています。

Master Calendar は、すべての IBM Omni-Channel Merchandising アプリケーションが単一のビューで基本価格設定、マークダウン価格設定、およびプロモーション用

アクティビティーに関する情報を共有できるように設計されています。Master Calendar を使用するには、以下のようなメイン・ドロップダウン・メニューで「Master Calendar」をクリックします。



Master Calendar では、以下のことが可能です。

- IBM Promotion Management サービスからチーム・カレンダーおよびパブリック・カレンダーに配置されているプロモーションの表示
- 「予測マネージャー (Forecast Manager)」レポートの Master Calendar 上に現在あるプロモーションの結果の予測
- 財務目標と実際の結果に関連する商品の実施を含む、カレンダー上のプロモーションがある期間にわたって財務結果に及ぼす可能性が高い影響を観察するための「財務指標」レポートの使用
- IBM Markdown、Promotion、および Price の各サービスにわたる統合アクティビティー計画
- 「マーチャンダイジング・アクション」レポート。これは、基本価格、マークダウン価格、およびプロモーション用価格の変更がお客様の商品改装全体の価格設定および財務指標に及ぼす影響を示します。

現在、Master Calendar と統合されているのは、Promotion Planning & Management、Markdown Optimization、および Price Optimization and Price Management のみです。

#### 関連トピック

1 ページの『第 1 章 概要』

IBM Master Calendar は、企業の計画済みアクティビティーに関する情報を様々な詳細レベルで追跡するマーチャンダイジング・カレンダーです。財務詳細を比較して、カテゴリー、ブランド、または個々の SKU が正しく実行すると予想される程度を判別できます。

5 ページの『Master Calendar のエクスポート』

Master Calendar には、通常、店舗に対する実行について承認されているプロモーションが含まれています。プロモーションは、Master Calendar に配置されると、管理から見えるようになり、実行するためにダウンストリーム・システムに、手動で、あるいは自動的にエクスポートすることができます。

---

## 各国語版

IBM Master Calendar は、いくつかの各国語バージョンで用意されています。

Master Calendar アプリケーション・インターフェースは、以下の各国語で対応可能です。

- ブラジル・ポルトガル語



- 中国語
- フランス語
- ドイツ語
- 日本語
- ロシア語
- スペイン語

IBM Omni-Channel Merchandising ソフトウェアは複数の通貨に対応しており、ローカライズされたバージョンでは国際通貨をサポートします。

---

## Everyday Price Optimization (日常価格最適化) のワークフロー

マーチャンダイジング・アクション・レポートでは、Price Management および Price Optimization からの変更が価格全体にどのように影響するかを表示することができます。

IBM Price Management and Price Optimization は、Master Calendar と統合されています。マーチャンダイジング・アクション・レポートでは、Price Management および Price Optimization からの変更による価格全体への影響だけでなく、IBM の Price、Promotion、および Markdown の各サービスにわたる組み合わせた財務結果も表示することができます。

### 関連トピック

『Markdown Optimization (マークダウン最適化) のワークフロー』

マーチャンダイジング・アクション・レポートで、Markdown Optimization からの変更がどのように価格全体に影響するかを表示することができます。

4 ページの『Promotion Planning & Management (プロモーション計画および管理) のワークフロー』

Master Calendar では、商品に対するプロモーションのコミット、またはすでにコミットされているプロモーションの編集のための簡略ワークフロー・プロセスがサポートされます。

1 ページの『第 1 章 概要』

IBM Master Calendar は、企業の計画済みアクティビティに関する情報を様々な詳細レベルで追跡するマーチャンダイジング・カレンダーです。財務詳細を比較して、カテゴリー、ブランド、または個々の SKU が正しく実行すると予想される程度を判別できます。

---

## Markdown Optimization (マークダウン最適化) のワークフロー

マーチャンダイジング・アクション・レポートで、Markdown Optimization からの変更がどのように価格全体に影響するかを表示することができます。

Markdown Optimization は Master Calendar と統合されています。マーチャンダイジング・アクション・レポートで、Markdown Optimization からの変更による価格全体への影響だけでなく、IBM の Price、Promotion、および Markdown の各サービスにわたる組み合わせた財務結果も表示することができます。

### 関連トピック

3 ページの『Everyday Price Optimization (日常価格最適化) のワークフロー』マーチャンドライジング・アクション・レポートでは、Price Management および Price Optimization からの変更が価格全体にどのように影響するかを表示することができます。

『Promotion Planning & Management (プロモーション計画および管理) のワークフロー』

Master Calendar では、商品に対するプロモーションのコミット、またはすでにコミットされているプロモーションの編集のための簡略ワークフロー・プロセスがサポートされます。

1 ページの『第 1 章 概要』

IBM Master Calendar は、企業の計画済みアクティビティに関する情報を様々な詳細レベルで追跡するマーチャンドライジング・カレンダーです。財務詳細を比較して、カテゴリー、ブランド、または個々の SKU が正しく実行すると予想される程度を判別できます。

---

## Promotion Planning & Management (プロモーション計画および管理) のワークフロー

Master Calendar では、商品に対するプロモーションのコミット、またはすでにコミットされているプロモーションの編集のための簡略ワークフロー・プロセスがサポートされます。

Master Calendar では、商品に対するプロモーションのコミット、またはすでにコミットされているプロモーションの編集のための簡略ワークフロー・プロセスがサポートされます。Master Calendar を使用すると、カテゴリー計画を完全に迂回して、計画立案カレンダーおよび実動カレンダーに対してプロモーションを直接コミットすることができます。

企業がプロモーション実行をサポートするためにのみ IBM Omni-Channel Merchandising を使用し、予測機能を利用しない場合には、以下のワークフロー・プロセスが適用されます。



企業が IBM Omni-Channel Merchandising の予測機能を使用した場合、以下のワークフロー・プロセスの後に、Master Calendar アクティビティが続きます。



プロモーションとカテゴリー計画の両方を Master Calendar にコミットするよう選択できます。

注: チーム・カレンダーおよびパブリック・カレンダーにカテゴリー計画を配置するには、ユーザー・プロファイルに対して設定されている適切な権限を持っている必要があります。詳しくは、企業の管理者、または IBM 担当員にお問い合わせください。

#### 関連トピック

3 ページの『Everyday Price Optimization (日常価格最適化) のワークフロー』マーチャンドライジング・アクション・レポートでは、Price Management および Price Optimization からの変更が価格全体にどのように影響するかを表示することができます。

3 ページの『Markdown Optimization (マークダウン最適化) のワークフロー』マーチャンドライジング・アクション・レポートで、Markdown Optimization からの変更がどのように価格全体に影響するかを表示することができます。

#### 1 ページの『第 1 章 概要』

IBM Master Calendar は、企業の計画済みアクティビティに関する情報を様々な詳細レベルで追跡するマーチャンドライジング・カレンダーです。財務詳細を比較して、カテゴリー、ブランド、または個々の SKU が正しく実行すると予想される程度を判別できます。

---

## Master Calendar のエクスポート

Master Calendar には、通常、店舗に対する実行について承認されているプロモーションが含まれています。プロモーションは、Master Calendar に配置されると、管理から見えるようになり、実行するためにダウンストリーム・システムに、手動で、あるいは自動的にエクスポートすることができます。

Master Calendar には、通常、店舗に対する実行について承認されているプロモーションが含まれています。プロモーションは、Master Calendar に配置されると、管理から見えるようになり、実行するためにダウンストリーム・システムに、手動で、あるいは自動的にエクスポートすることができます。Master Calendar を使用して、カテゴリー別に商品階層の部分を予測することもできます。

注: Master Calendar を予測する際、予測はカテゴリー・レベルで行われます。カテゴリー間の影響は予測されません。

パブリック・カレンダーへのアクセスは、役割ベースの権限によって制御されます。

#### 関連トピック

#### 5 ページの『Master Calendar のエクスポート』

Master Calendar には、通常、店舗に対する実行について承認されているプロモーションが含まれています。プロモーションは、Master Calendar に配置されると、管理から見えるようになり、実行するためにダウンストリーム・システムに、手動で、あるいは自動的にエクスポートすることができます。

---

## 第 2 章 カレンダーへのデータの配置

Activities in Promotion Planning & Management、Price Management、および Price Optimization をチーム・カレンダーおよびパブリック・カレンダーに配置することができます。

現在、チーム・カレンダーおよびパブリック・カレンダーに配置できるのは、Promotion Planning & Management、Price Management、および Price Optimization のアクティビティーのみです。

### 関連トピック

『プロモーションとの Master Calendar の使用』

Master Calendar は、Promotion Planning & Management と統合されています。

『カレンダーへのプロモーションの配置』

プロモーションを表示できるプロモーション計画および管理内の任意の場所から、Master Calendar にプロモーションを追加することができます。

10 ページの『カレンダーからのプロモーションの削除』

内部 Master Calendar からのチーム・カレンダーやパブリック・カレンダーから、あるいは内部 Promotion Planning & Management からプロモーションを削除することができます。

---

## プロモーションとの Master Calendar の使用

Master Calendar は、Promotion Planning & Management と統合されています。

Master Calendar は Promotion Planning & Management、Price Management、および Price Optimization と統合されています。

### 関連トピック

『カレンダーへのプロモーションの配置』

プロモーションを表示できるプロモーション計画および管理内の任意の場所から、Master Calendar にプロモーションを追加することができます。

9 ページの『パブリック・カレンダー上のプロモーションの置き換え』

プロモーション・グループからプロモーションがパブリック・カレンダーに追加されると、そのプロモーションは、実施詳細が変更されている場合でも、グループ内の別のプロモーションによって置き換えられる可能性があります。

10 ページの『カレンダーからのプロモーションの削除』

内部 Master Calendar からのチーム・カレンダーやパブリック・カレンダーから、あるいは内部 Promotion Planning & Management からプロモーションを削除することができます。

## カレンダーへのプロモーションの配置

プロモーションを表示できるプロモーション計画および管理内の任意の場所から、Master Calendar にプロモーションを追加することができます。

## このタスクについて

プロモーションを表示できるプロモーション計画および管理内の任意の場所から、Master Calendar にプロモーションを追加することができます。現在、Master Calendar アプリケーションの内部からプロモーションを追加することはできません。

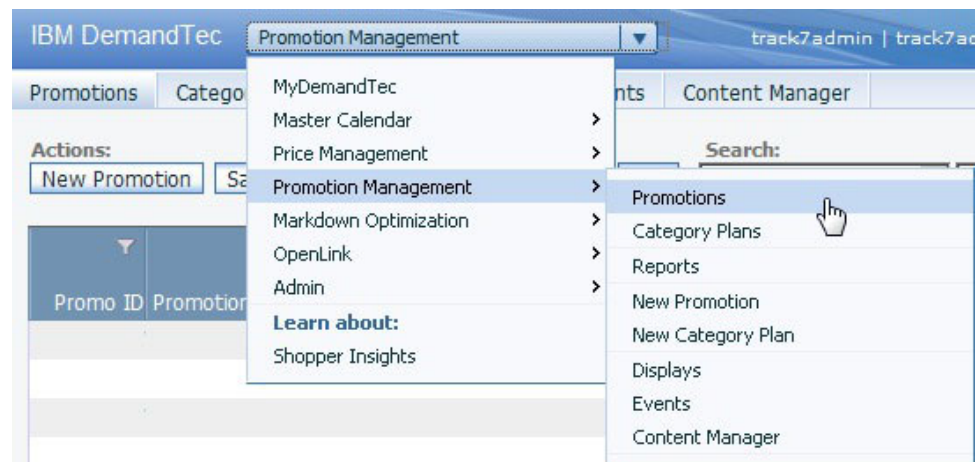
カレンダーにプロモーションが配置されていると、プロモーション計画および管理内で行われたプロモーションに対する変更はすべて、カレンダーに反映されます。例えば、プロモーション #126 の表示から 3 つの商品を除去した場合、Master Calendar からそのプロモーションを見ると、それらの商品は陳列されていません。プロモーションは、Master Calendar に配置されると、ロックされ、編集できません。

注: 適切なアクセス権を持つユーザーは、プロモーションのロック・ステータスを変更することもできます。プロモーションは、「**ロック済み (Locked)**」に変更されると、ステータスが変更されて「**ロック解除済み**」に戻らない限り、変更できません。プロモーションのロック・ステータスを変更できるのは、最初にそのプロモーションを作成した場合か、または「**プロモーションのロック/ロック解除 (Lock/Unlock Promotions)**」権限を持っている場合のみです。

「プロモーション・マネージャー」ページから、プロモーションをパブリック・カレンダーまたはチーム・カレンダーに配置するには、次のようにします。

## 手順

1. 「プロモーション」 > 「プロモーション」にナビゲートして、「プロモーション・マネージャー (Promotion Manager)」ページを表示します。



2. 「プロモーション」ページで、1 つのプロモーションを右クリックして、「チーム・カレンダーに配置」、「パブリック・カレンダーに配置」、または「両方のカレンダーに配置」を選択します。



Promotion Name	Description	Promotion Code
SF Bay all 2 oz BOGO w/ ad and display	SF Bay BOGO w/ad and display	Offer #3
Private Label 20% off	Private Label 20% off	View/Edit Promotion Details
Starbucks \$5.99 w/Forward buy	Exam in Tra	Compare Promotions
Gain \$4.99 w/feature	Exam	Create What-If Group Promotions
Cheer \$8.49 w ad/dsp	Work	View What-If Group
Starbucks -12 oz \$5.99	Starb	Validate
Private Label BOGO	Private BOGO	Cancel
Starbucks 12 oz \$1.00 off	Starb off w	Add to Category Plan(s)...
Black Mountain .79 w/ad	Black w/ad	Duplicate...
Taster's Choice - \$4.79	Taste w/ad	Place on Team Calendar
		Place on Public Calendar
		Place on both Calendars
		Compare What-If Group
		Delete What-If Group...
		Delete
		Export Table...

3. 選択したカレンダーからプロモーションが追加されました。「ワークフロー・ステータス」フィールドに、そのプロモーションを含んでいるカレンダーが反映されます。

Promotion Name	Calculation Status	Workflow Status
Starbucks \$5.99 w/Forward buy	Uncalculated	Draft
Gain \$4.99 w/feature	Predicting...	On Team Calendar
Cheer \$8.49 w ad/dsp	Uncalculated	On Public Calendar
Starbucks -12 oz \$5.99	Predicted	On Team and Public Calendars
Tropicana OJ 96 oz \$3.29 TPR Price Point-	Predicted	On Team Calendar

## パブリック・カレンダー上のプロモーションの置き換え

プロモーション・グループからプロモーションがパブリック・カレンダーに追加されると、そのプロモーションは、実施詳細が変更されている場合でも、グループ内の別のプロモーションによって置き換えられる可能性があります。

プロモーション・グループからプロモーションがパブリック・カレンダーに追加されると、そのプロモーションは、実施詳細が変更されている場合でも、グループ内の別のプロモーションによって置き換えられる可能性があります。パブリック・カレンダーのプロモーションを置き換えることができない状況は、1 つ以上の実施詳細が変更された場合、1 つ以上の実施詳細がロック済みのイベントにリンクされている場合、およびユーザーがロック済みイベントを編集する適切な権限を持っていない場合だけです。

実施詳細の追加や削除に加え、以下のいずれかへの変更は、実施詳細に対する変更と見なされます。

- 実施詳細のタイプまたはサブタイプ
- ロケーション・グループまたは個別ロケーションのレベルでの価格条件
- 実施詳細の開始日と終了日
- その他の属性 (見出しコピー、棚 ID など)

- 実施詳細の選択済みロケーション・グループ・クラス
- 実施詳細の店舗参加率履歴率 (全商品数量率)
- 実施詳細の償還率
- プロモーション用に選択した商品

## カレンダーからのプロモーションの削除

内部 Master Calendar からのチーム・カレンダーやパブリック・カレンダーから、あるいは内部 Promotion Planning & Management からプロモーションを削除することができます。

### このタスクについて

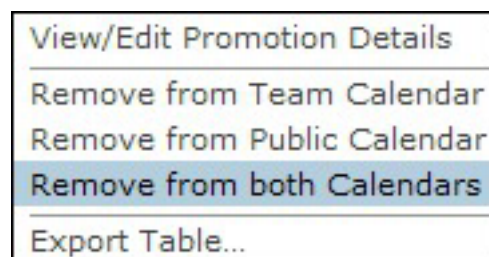
プロモーションは、チーム・カレンダーやパブリック・カレンダーから容易に削除できます。内部 Master Calendar から、あるいは内部 Promotion Planning & Management からプロモーションを削除することができます。

**注:** プロモーションがロック済みイベントにリンクされている場合、そのプロモーションを削除するためには、その前に、イベントを編集するための正しい権限を持つパワー・ユーザーに連絡することをお勧めします。それらの権限を持つユーザーは、プロモーションをリンク解除できるようにイベントをアンロックしたり、自分自身がプロモーションをリンク解除したりすることができます。

プロモーションを削除するには、以下のようにします。

### 手順

1. 「チーム・カレンダー (Team Calendar)」ページまたは「パブリック・カレンダー (Public Calendar)」ページで、プロモーションを右クリックして、コンテキスト・メニューを表示します。



2. 「チーム・カレンダーから削除」、「パブリック・カレンダーから削除」、または「両方のカレンダーから削除」を選択します。
3. プロモーションは、選択したカレンダー (複数可) から削除されますが、Promotion Planning & Management からは削除されません。プロモーションが両方のカレンダーから削除されている場合、プロモーションのワークフロー・ステータスは「ドラフト」に戻されます。

### 関連トピック

7 ページの『カレンダーへのプロモーションの配置』

プロモーションを表示できるプロモーション計画および管理内の任意の場所から、Master Calendar にプロモーションを追加することができます。



## パブリック・カレンダー上のプロモーションの編集

プロモーションを編集するために、パブリック・カレンダーから目的のプロモーションを削除する、変更を行う、また、削除したプロモーションをパブリック・カレンダーに追加して戻すことができます。

### このタスクについて

パブリック・カレンダーにプロモーションが配置されていると、ファイナライズされ、ロックされていると見なされます。プロモーションを編集するために、パブリック・カレンダーから目的のプロモーションを削除する、変更を行う、また、削除したプロモーションをパブリック・カレンダーに追加して戻すことができます。プロモーションの複写、コピーに対する編集、およびコピーされたプロモーションを使用する既存のプロモーションの置き換えも可能です。

パブリック・カレンダーのプロモーションを置き換えることができない状況は、1 つ以上の実施詳細が変更された場合、1 つ以上の実施詳細がロック済みのイベントにリンクされている場合、およびユーザーがロック済みイベントを編集する適切な権限を持っていない場合だけです。

実施詳細の追加や削除に加え、以下のいずれかへの変更は、実施詳細に対する変更と見なされます。

- ・ 実施詳細のタイプまたはサブタイプ
- ・ 優勢な価格条件
- ・ ロケーション・グループまたは個別ロケーションのレベルでの価格条件
- ・ 実施詳細の開始日と終了日
- ・ その他の属性 (見出しコピー、棚 ID など)
- ・ 実施詳細の選択済みロケーション・グループ・クラス
- ・ 実施詳細の店舗参加率履歴率 (全商品数量率)
- ・ 実施詳細の償還率

複写によりプロモーションを編集するには、以下のようにします。

### 手順

1. パブリック・カレンダーで、目的のプロモーションを右クリックして、コンテキスト・メニューから「プロモーション詳細の表示/編集」を選択します。

ID	Merchandising Action	Name	De
2434	Promotion	<div>View/Edit Promotion Details</div> <div>Remove from Team Calendar</div> <div>Remove from Public Calendar</div> <div>Remove from both Calendars</div> <div>Export Table...</div>	
2448	Promotion		
2453	Promotion		

2. 「プロモーション詳細」ページの「一般 (General)」領域の「編集」をクリックします。

The screenshot shows a web interface for 'Public Calendar > Promotion Details'. At the top, there's a header bar with a minus icon, 'Purex 128 oz', and 'Promo ID: 2692'. Below this is a section titled 'General'. Inside this section, there are labels and values: 'Name: Purex 128 oz', 'Description:', 'Code:', 'Divisions: Chain', and 'Ad Zones: National Ad Zone'. At the bottom of the 'General' section, there are two buttons: 'Edit' and 'More' with a downward arrow.

3. 「新規バージョンの警告 (New Version Warning)」ダイアログ・ボックスが表示されます。「OK」をクリックして、プロモーションの編集可能なコピーを作成してください。

The screenshot shows a dialog box titled 'New Version Warning'. It has a header bar with a question mark, a refresh icon, and a close (X) icon. The main text area contains the message: 'The Promotion you are trying to edit is on the Public Calendar and is therefore locked. Select OK to create an editable version.' At the bottom right, there are two buttons: 'OK' and 'Cancel'.

4. コピーされたプロモーションで、実施詳細および/またはアローワンスに対して必要な変更を行います。
5. 「アクションの選択 (Select an Action)」ドロップダウン・メニューから、**プロモーション・グループ詳細の表示/編集 (View/Edit Promotion Group Details)**を選択します。**プロモーション・グループ詳細 (Promotion Group Details)**ページが開き、グループ内のすべてのプロモーションが左側のナビゲーション・ペインから使用できるようになります。
6. プロモーションの新規の編集済みバージョンを右クリックして、「**パブリック・カレンダーに配置**」または「**両方のカレンダーに配置**」を選択します。コピーされたプロモーションは、元のプロモーションと同じプロモーション・グループに属しているため、元のプロモーションは、コピーにより、パブリック・カレンダーおよび/またはチーム・カレンダー上で置き換えられます。

---

## 第 3 章 Master Calendar の使用

プロモーションは、カレンダーに配置されると、管理から見えるようになり、ダウンロード実行システムで使えるように、手動で、あるいは自動的にエクスポートすることができます。Master Calendar を予測して、カテゴリー・レベルでの最新の予想結果を表示することができます。

IBM Master Calendar の 3 つのフレキシブルなレポートにより、店舗に対する実行について承認されているすべての計画のパブリック実動ビューが提供されます。プロモーションは、カレンダーに配置されると、管理から見えるようになり、ダウンロード実行システムで使えるように、手動で、あるいは自動的に IBM Omni-Channel Merchandising からエクスポートすることができます。Master Calendar を予測して、カテゴリー・レベルでの最新の予想結果を表示することができます。

### 関連トピック

『カレンダー上のアクティビティーの表示』

マーチャンダイジング・アクション・レポートに Master Calendar に配置されているアクションの概要を表示するには、この手順を使用します。マーチャンダイジング・アクション・レポートは、選択された日付範囲および商品階層のすべての計画済みマーチャンダイジング・アクティビティー（プロモーション、マークダウン価格変更、および基本価格変更）を表示します。

15 ページの『Master Calendar の予測』

「Master Calendar 予測を有効化 (Enable Master Calendar Predictions)」権限を持っている場合には、パブリック・カレンダーを手動で予測できます。

---

## カレンダー上のアクティビティーの表示

マーチャンダイジング・アクション・レポートに Master Calendar に配置されているアクションの概要を表示するには、この手順を使用します。マーチャンダイジング・アクション・レポートは、選択された日付範囲および商品階層のすべての計画済みマーチャンダイジング・アクティビティー（プロモーション、マークダウン価格変更、および基本価格変更）を表示します。

### このタスクについて

Master Calendar は、マーチャンダイジング・チームが計画し、IBM Omni-Channel Merchandising で、あるいは IBM Master Calendar と統合された他のアプリケーションで実行するためにコミットされたすべてのプロモーション、価格変更、およびマークダウン価格変更の一元化されたビューを表示します。

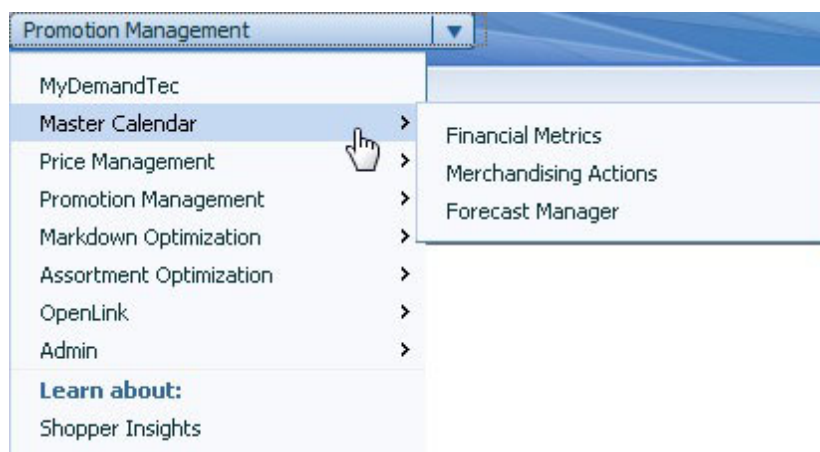
予測が行われた場合、すべての計画済みプロモーションの実行の、個々のカテゴリーに対する予測される財務上の影響を示します。すべての Master Calendar 予測は単一カテゴリー・レベルのものです。パブリック・カレンダーも結果を集計して、クロスカテゴリー・サマリーを表示します。

Master Calendar から、以下の 3 つのレポートが使用可能です。すなわち、「マーチャンダイジング・アクション」、「財務指標」、および「予測マネージャー」です。「マーチャンダイジング・アクション」レポートは、選択された日付範囲および商品階層のすべての計画済みマーチャンダイジング・アクティビティ（プロモーション、マークダウン価格変更、および基本価格変更）を表示します。「財務指標」レポートは、ベースライン予測、および計画済みプロモーションからの予想される増加を含む、予測された結果に加え、財務実施対目標、保存済み予測、および実費を提供します。

マーチャンダイジング・アクション・レポートの Master Calendar に配置されているアクションの概要を表示するには、以下のようにします。

## 手順

1. メイン・ドロップダウン・メニューから「**Master Calendar**」 > 「**マーチャンダイジング・アクション**」を選択します。



2. レポートの左側の商品選択、日付範囲、およびロケーション選択のツールを使用して分析を絞り込み、その期間のカレンダー上のすべてのアクティビティを表示します。

Report Parameters

▼ Date

Date Range **Week** Month Quarter

Next 4 weeks ▼

▼ Products

Select Using **Product Hierarchy** Query Preview...

+ Add Criteria × Remove × Clear

Field	Operator	Value
Name ▼	Contains ▼	Bacon

Generate Report

3. 「レポートの生成」をクリックします。

注: 正しい権限を持っている場合は、Master Calendar にアクセスするだけです。  
詳しくは、システム管理者または IBM 担当員にお問い合わせください。

マーチャンダイジング・アクション・レポートについて詳しくは、25 ページの『マーチャンダイジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)』を参照してください。

#### 関連トピック

25 ページの『マーチャンダイジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)』

マーチャンダイジング・アクション・レポートは、お客様の商品階層のすべてのレベルでのすべての価格決定を表示および分析するための単一のツールを提供します。

## Master Calendar の予測

「Master Calendar 予測を有効化 (Enable Master Calendar Predictions)」権限を持っている場合には、パブリック・カレンダーを手動で予測できます。

## このタスクについて

「Master Calendar 予測を有効化 (Enable Master Calendar Predictions)」権限を持っている場合には、パブリック・カレンダーを手動で予測できます。手動予測のリターン回数は、予測に含まれている商品、店舗、および週の数によって異なる可能性があります。IBM では、手動予測を始める前に再予測する必要があるアイテムにのみレポート・ビューを制限することをお勧めします。

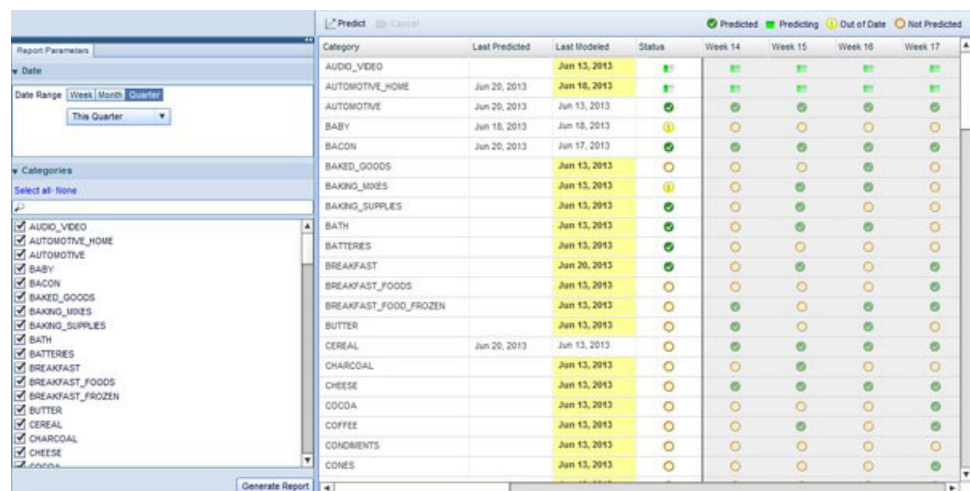
Master Calendar から、予測は、カレンダーに含まれているすべてのプロモーションが実行されたものとして結果を予測します。予測の後、「財務指標」レポートでは、販売数量、収益、目標、予測、実際の結果、ユーザーが入力した予測、およびそれらの指標間での比較のための予測が要約されます。「マーチャンダイジング・アクション」レポートも、プロモーション対象商品、非プロモーション対象商品、および合計結果について総粗利、数量、および収益の結果を表示できます。増分結果、およびベースライン値からの変化率も表示されます。

予測は、category-week (カテゴリー - 週) 別に作成され、複数のモデル化カテゴリーにわたることはありません。各予測が合計され、検討のために総計を生成します。

手動予測を実行するには、次のようにします。

### 手順

1. メイン・アプリケーション・ドロップダウン・メニューから「Master Calendar」>「予測マネージャー」を選択します。
2. 予測したいカテゴリーをクリックして、「予測」をクリックします。そのカテゴリーの「予測マネージャー」に示される週ごとに、アニメーション表示の進行状況表示バーが表示され、予測が進行中であることを示します。



Category	Last Predicted	Last Modeled	Status	Week 14	Week 15	Week 16	Week 17
AUDIO_VIDEO		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
AUTOMOTIVE_HOME	Jun 20, 2013	Jun 18, 2013	■	■	■	■	■
AUTOMOTIVE	Jun 20, 2013	Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
BABY	Jun 18, 2013	Jun 18, 2013	●	●	●	●	●
BACON	Jun 20, 2013	Jun 17, 2013	■	■	■	■	■
BAKED_GOODS		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
BAKING_MIXES		Jun 13, 2013	●	●	●	●	●
BAKING_SUPPLIES		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
BATH		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
BATTERIES		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
BREAKFAST		Jun 20, 2013	■	■	■	■	■
BREAKFAST_FOODS		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
BREAKFAST_FOOD_FROZEN		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
BUTTER		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
CEREAL	Jun 20, 2013	Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
CHARCOAL		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
CHEESE		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
COCOA		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
COFFEE		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
CONDIMENTS		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■
CONES		Jun 13, 2013	■	■	■	■	■

3. 予測が完了すると、カテゴリーの週の列が緑色のチェック・ボックスとして表示されます。

予測マネージャーについて詳しくは、28 ページの『予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)』を参照してください。



Master Calendar により、対話式フラッシュ・ベースのユーザー・インターフェースを使用して既存の Master Calendar を超える追加の機能が提供されます。Master Calendar のアドオンを使用するお客様は、フレキシブルなレポートを使用して、財務データ、計画立案情報などの表示および管理を行えるようになります。Master Calendar には、既存の IBM Omni-Channel Merchandising サービスとのさらなる統合も含まれ、価格設定、プロモーション、およびマークダウンのアクティビティーすべてを 1 つの場所で管理できるようになります。

#### 関連トピック

15 ページの『Master Calendar の予測』

「Master Calendar 予測を有効化 (Enable Master Calendar Predictions)」権限を持っている場合には、パブリック・カレンダーを手動で予測できます。

18 ページの『財務指標レポート (Financial Metrics レポート)』

財務指標レポートは、商品階層別または商品カテゴリー別に財務実施を表示できるようにします。

---

## Master Calendar レポート

アプリケーション内でのレポートは、プロモーション、価格設定、およびマークダウンのアクションを含め、すべてのマーチャンドライジング・アクティビティーにわたる財務結果の予測および分析を行う上で役立ちます。

レポートは、プロモーション、価格設定、およびマークダウンのアクションを含め、IBM Omni-Channel Merchandising サービス内でのすべてのマーチャンドライジング・アクティビティーにわたる財務結果の予測および分析を行う上で役立ちます。Master Calendar は、サード・パーティー・データ・ソースとの統合も可能で、計画および分析について一元化されたビューを提供します。各レポートについて詳しくは、以下を参照してください。

- 18 ページの『財務指標レポート (Financial Metrics レポート)』
- 25 ページの『マーチャンドライジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)』
- 28 ページの『予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)』
- 30 ページの『実施レポート (Performance レポート)』

注: サード・パーティー・データ・ソースとの統合には、Master Calendar を使用した追加の構成が必要です。詳細については、IBM 担当員にお問い合わせください。

#### 関連トピック

18 ページの『財務指標レポート (Financial Metrics レポート)』

財務指標レポートは、商品階層別または商品カテゴリー別に財務実施を表示できるようにします。

25 ページの『マーチャンドライジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)』

マーチャンドライジング・アクション・レポートは、お客様の商品階層のすべてのレベルでのすべての価格決定を表示および分析するための単一のツールを提供します。

28 ページの『予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)』

予測マネージャー・レポートでは、選択した期間にわたって各カテゴリーに対し

て人手による予測を実行すること、また、各カテゴリーの予測履歴に加え、既存の予測ステータスを表示することができます。

## 財務指標レポート (Financial Metrics レポート)

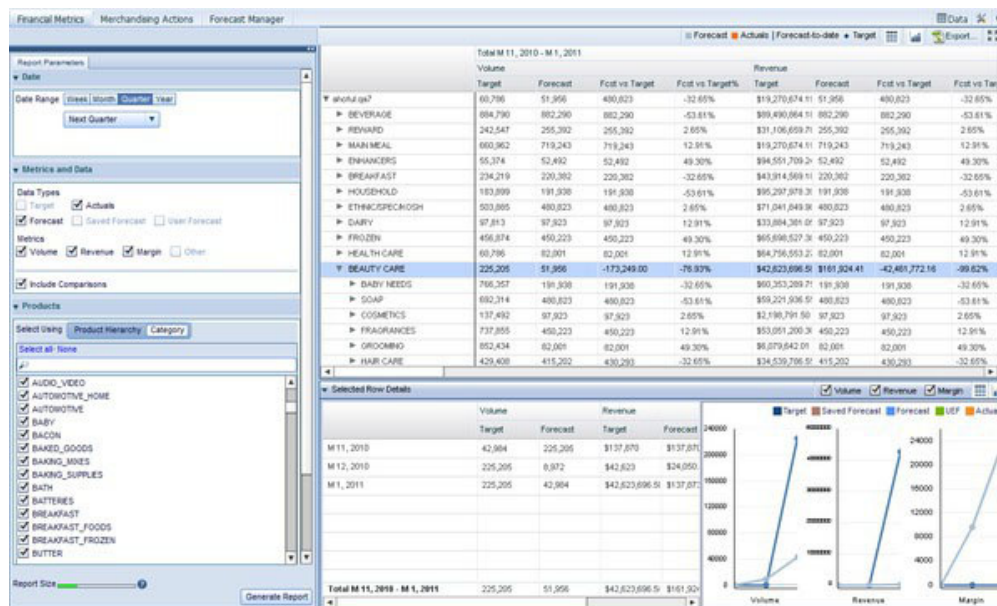
財務指標レポートは、商品階層別または商品カテゴリー別に財務実施を表示できるようにします。

財務指標レポートは、以下を含め、商品階層別または商品カテゴリー別に財務実施を表示できるようにします。

- 商品階層の部分ごとの、収益、数量、および粗利の予測
- 現在の在庫単位
- 実際の売上に関する実費情報。ユーザーが入力した予測および保存されている予測を含め、実際の結果を予測や目標と照らし合わせてモニターすることができます。実費情報は、1 年さかのぼって表示できます。
- 収益、数量、および粗利のインポート済みの目標
- UPC レベルまで集約された対話式グラフとデータの両方を使用した、目標と IBM Omni-Channel Merchandising 予測の比較
- 企業が定義したとおりの、使用可能なカスタム指標

注: 表示できるのは、アクセス権限をお持ちの商品階層の部分のみです。さらなるアクセスについては、お客様のシステム管理者にお問い合わせください。

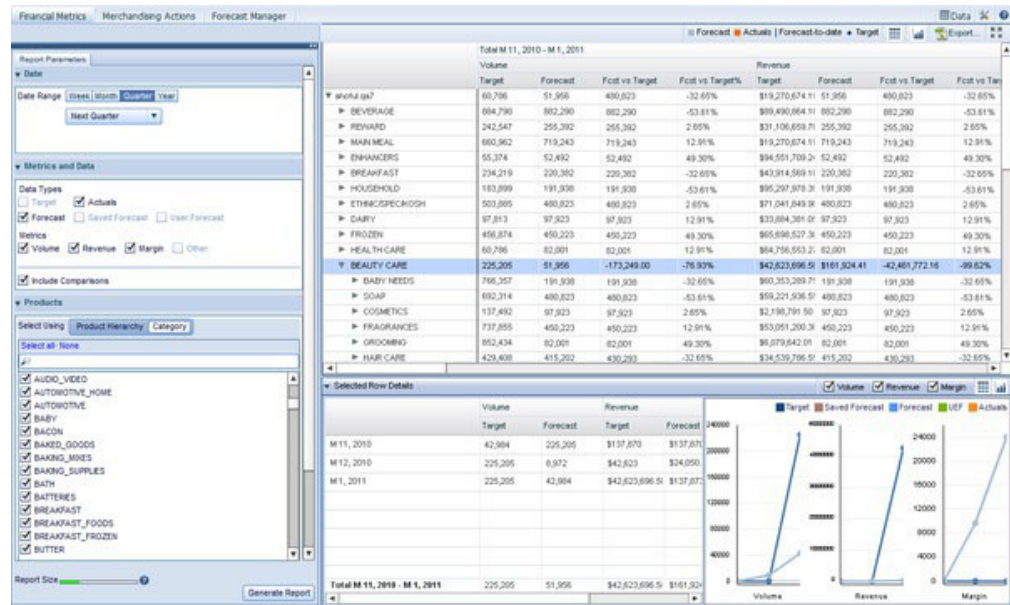
レポートを生成するには、「**Master Calendar**」 > 「**財務指標 (Financial Metrics)**」にナビゲートし、画面左側のレポート・パラメーターを入力してレポートをロードします。



注: ユーザー向けに定義された権限に応じて、企業の商品階層の 1 つの部分のみをカレンダー・ビューで見ることができます。商品階層のその他の部分に対する追加の権限を取得するためには、お客様の管理者にお問い合わせください。

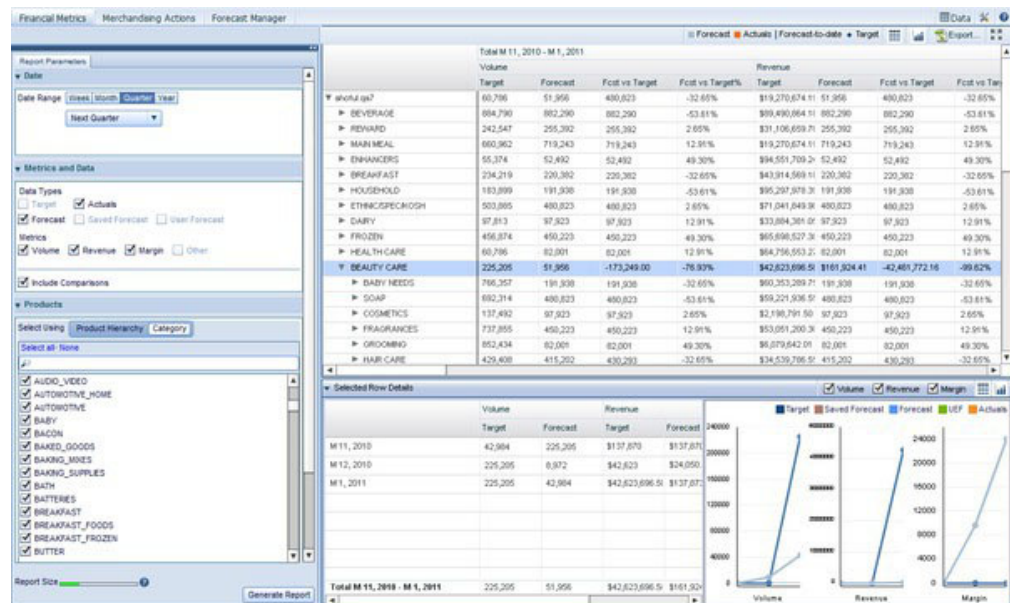


画面の左側のパラメーターが、右側のレポートに表示されるデータを制御します。各財務指標レポートは、特定の期間について生成され、週単位、月単位、四半期単位、または年単位で集計されます。分析対象とする集約タイプおよび期間を選択するには、「レポート・パラメーター (Report Parameters)」ペインの「日付」セクションを使用します。

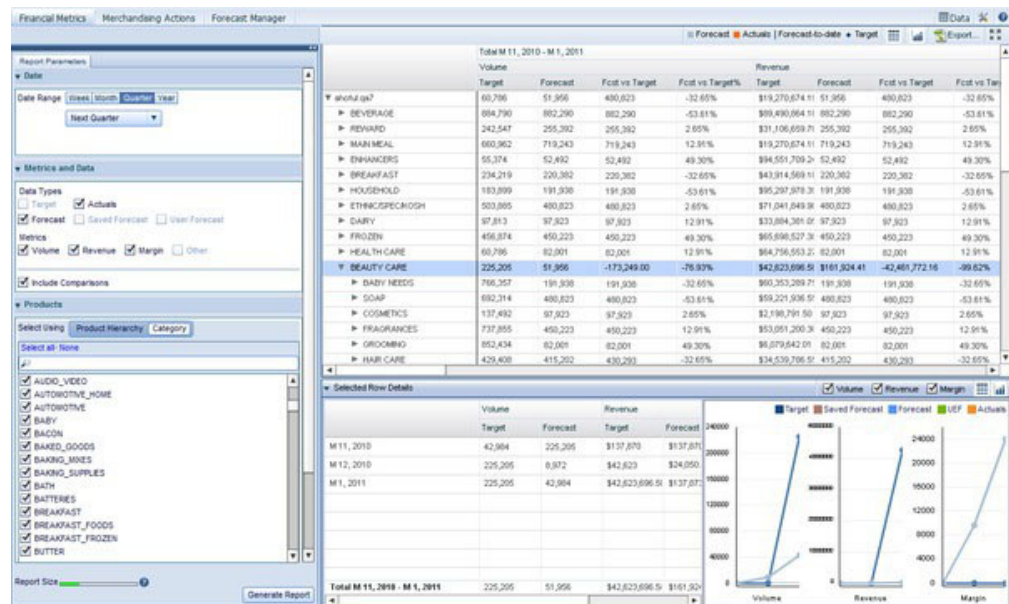


各集約タイプのドロップダウンから選択するか、「カスタム (Custom)」を選択して日付範囲を指定してください。

注: 長い期間を選択すると、レポート・サイズが増大し、レポートの生成時間が遅くなります。画面の左下隅にある色付きのバーを使用して、レポートの生成にかかる時間をモニターすることができます。緑色のバーは迅速な生成、黄色のバーは低速な生成であり、赤いバーの場合は、データを減らすよう設計し直す必要があります。

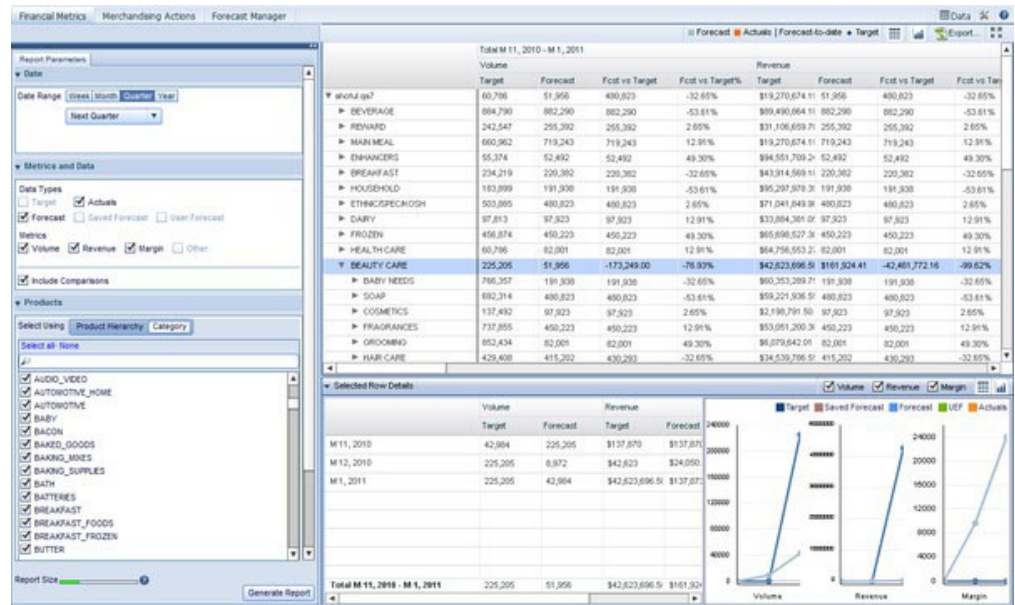


日付範囲を選択すると、表示する指標およびデータ・タイプを選択できます。他のユーザーが予測を保存している場合、「保存済み予測 (Saved Forecast)」チェック・ボックスを選択すると、それらの予測を表示できます。また、「UEF」チェック・ボックスを選択すると、ユーザーが入力した予測情報を表示することもできます。レポートには、選択されたすべての指標およびデータ・タイプのデータが表示されます。企業がユーザー構成指標を使用可能に設定している場合は、「使用可能 (Available)」リストに示されます。右矢印をクリックして、構成可能な指標を「選択済み (Selected)」リストに移動させます。レポートに示されるデータの量が増えると、レポートの生成に時間がかかることに留意してください。



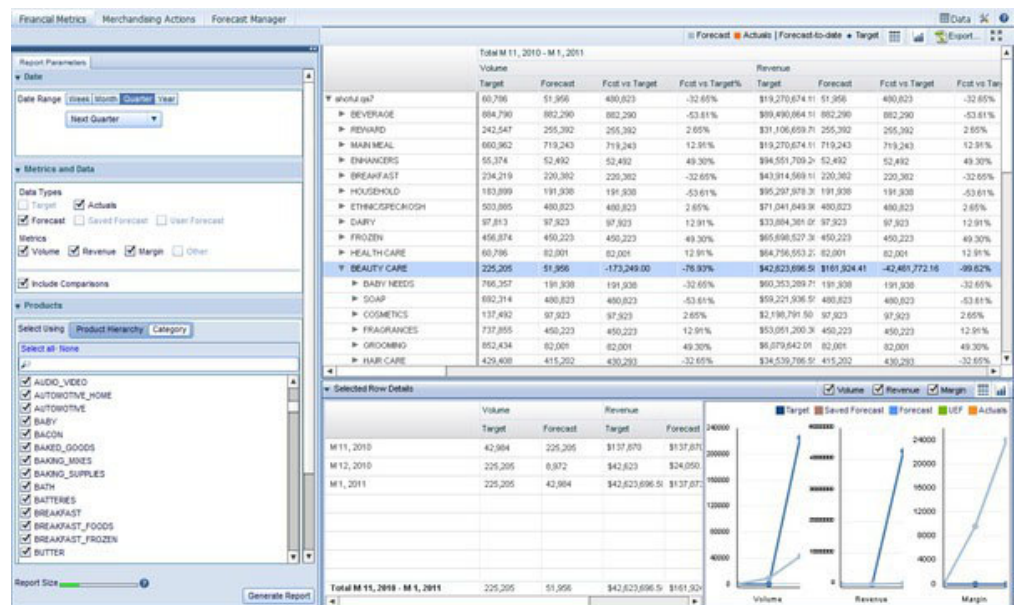
注: 「保存済み予測 (Saved Forecast)」チェック・ボックスまたは 「ユーザー予測 (User Forecast)」チェック・ボックスを表示するためには、システム管理者から該当する権限を与えられている必要があります。

次に、展開可能な商品階層または IBM Omni-Channel Merchandising カテゴリーを使用して商品を表示するかどうかを選択できます。



商品階層を使用した場合、商品階層レベルをドリルダウンして、商品や、商品階層の複数の部分にまたがる財務結果を表示することができます。IBM Omni-Channel Merchandising カテゴリーを 1 つ以上選択すると、そのカテゴリー内のすべての商品の財務結果が集計されます。

ロケーション階層別にレポートの範囲を制限することもできます。「ロケーション」ボックスを使用して、分析に含めたいロケーションを選択します。選択したロケーション階層にデータを制限することにより、特定のロケーションまたはゾーンに分析の焦点を合わせることができます。



分析対象とする期間、データ・タイプ、指標、およびロケーションを選択したら、「レポートの生成」をクリックしてください。こうすると、要求されたデータのテーブルに戻り、選択された期間のタイプ別に集計されています。例えば、「日付」

ペインで「過去 4 週間 (Last 4 Weeks)」を選択し、「指標およびデータ (Metrics and Data)」ペインですべての指標を選択した場合、4 つのセクションが、過去 4 週間ごとに 1 つずつ、週ごとに選択した指標で細分化されて表示されます。

「比較を組み込む (Include Comparisons)」チェック・ボックスを選択すると、指標実施を、レポートに表示される他の指標と照らし合わせて測定することもできます。例えば、「予測 vs 目標 (Fcst vs Target)」指標では、示されている期間についての「目標 (Target)」指標と「予測 (Forecast)」指標との金額の差が示されますが、予測 vs 目標率 (Fcst vs Target %)」では予測と目標との率の差が示されます。

商品階層内の行をクリックすると、「選択した行の詳細 (Selected Row Details)」ペインが表示され、クリックした商品階層レベルの具体的なデータおよびグラフが示されます。複数の行を選択すると、選択したレベルの合計が表示されます。以下の例に示すように、レポートは、選択した指標ごとに 1 つのグラフを示し、クリックした商品階層の選択した部分の指標ごとに時間の経過に伴う変化を示します。

### 関連トピック

15 ページの『Master Calendar の予測』

「Master Calendar 予測を有効化 (Enable Master Calendar Predictions)」権限を持っている場合には、パブリック・カレンダーを手動で予測できます。

## 追加のグラフの表示

財務指標レポートには、お客様がアクセス権限を持っている商品階層の各部分のミニグラフを表示する機能が組み込まれています。この手順を使用するには、これらの追加のグラフを表示してください。

財務指標レポートには、お客様がアクセス権限を持っている商品階層の各部分のミニグラフを表示する機能が組み込まれています。これらのグラフでは、以下のものを短時間で評価できます。

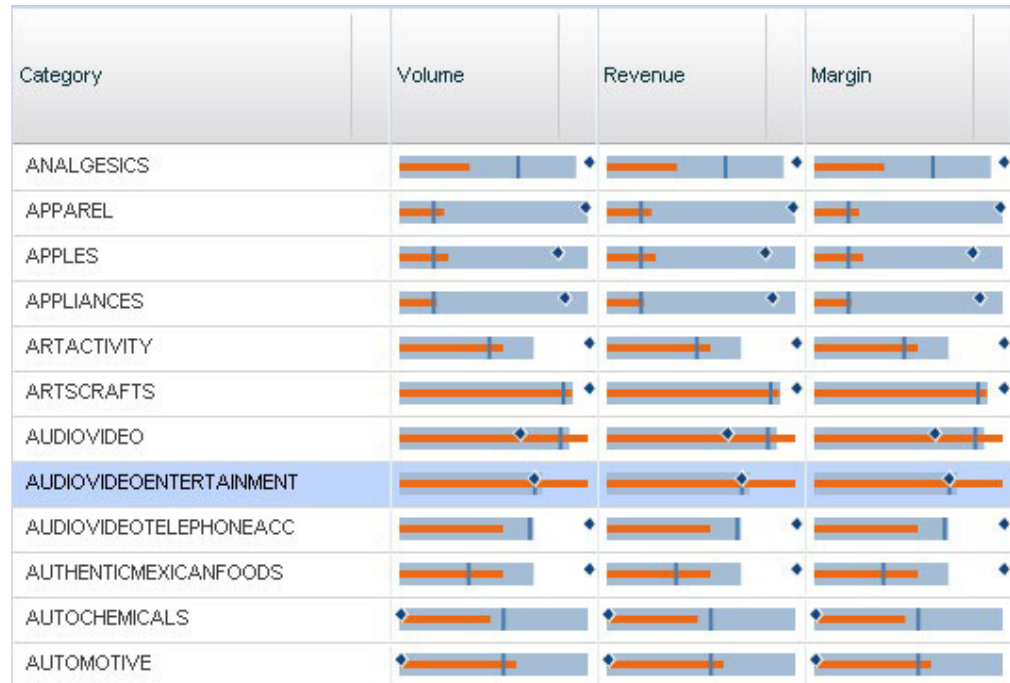
- 目標に対する商品階層ノードの現在の財務実施
- IBM Omni-Channel Merchandising 予測に対するノードの財務実施
- IBM Omni-Channel Merchandising 予測を設定された売上の概算予想レベルを確認できるようにする、目標に対する現在までのトラッキング

これらの追加のグラフを表示するためには、レポートの右上隅にある



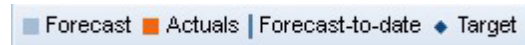
ボタンをクリックします。こうすると、追加のグラフが表示されます。





注: 追加のグラフのボタンを表示するためには、レポートの生成時に「指標およびデータ (Metrics and Data)」領域から「目標」または「実費」(あるいはその両方)が選択されている必要があります。

各グラフは、インターフェースの上にある凡例を使用して解釈できます。



このようにして、上記のグラフのセットでは、ANALGESICSカテゴリーにおける数量実施を図示している左上のグラフにより、以下の概要分析が可能になります。

- カテゴリーの目標は、このカテゴリーの IBM Omni-Channel Merchandising 予測をわずかに上回っている
- 現在までの実費実施 (オレンジ色の線) は、現在までの予想された予測実施 (濃い青色の縦線) と交差していない。このことは、カテゴリーに問題があることを示している可能性があります。

追加のグラフを隠すには、グラフのボタンの横にあるグリッド・ボタンをクリックします。

## 予測の保存

適切な権限を持っている場合は、財務指標レポートの「保存済み予測」列に予測を保存することができます。

## このタスクについて

適切な権限を持っている場合は、財務指標レポートの「保存済み予測」列に予測を保存することができます。予測値を保存した場合、他のユーザーは、後日、保管された情報を見て、現在の予測または UEF 情報と比較することができます。



予測を保存するには、以下のようにします。

### 手順

1. データ・グリッド内に予測情報が入っているノードを 1 つ以上選択します。
2. 複数選択するには、Shift キーを押したまま複数のノードをクリックしながら範囲を選択するか、または Ctrl キーを押したまま個々のノードを複数個選択します。
3. 予測を保存したいノードがすべて選択されたら、「**予測の保存**」をクリックします。
4. 情報が「**予測**」列から「**保存済み予測**」列に入るのを確認できます。

### ユーザー入力による予測の設定

適切な権限を持っている場合は、財務指標レポートの商品階層の部分についてユーザー入力による予測 (UEF) を設定することができます。

適切な権限を持っている場合は、財務指標レポートの商品階層の部分についてユーザー入力による予測 (UEF) を設定することができます。レポートを生成する際に、「**指標およびデータ**」領域で「**UEF**」チェック・ボックスを選択してあることを確認してください。

レポートが生成されると、データ・グリッド内の個々の行を選択して、画面の下部にある「**選択した行の詳細 (Selected Row Details)**」ペインを開くことができます。

▼ Selected Row Details				
	Volume			
	Target	Saved Forec...	Forecast	UEF
W 35, 2012				132,500
W 36, 2012				125,000
W 37, 2012		32,637	32,637	160,000
W 38, 2012				142,322

UEF 情報を入力するには、UEF 列に属しているセルにマウス・カーソルを置いてクリックします。情報を入力し、画面上部の「**UEF の保存 (Save UEF)**」をクリックします。

注: UEF 詳細を入力できるのは、適切な権限を持っており、トップ・グリッドで 1 行のみ選択し、レポートの生成時に「**ロケーション**」領域から「**ディビジョン**」または「**ロケーション**」を 1 つだけ選択している場合に限られます。

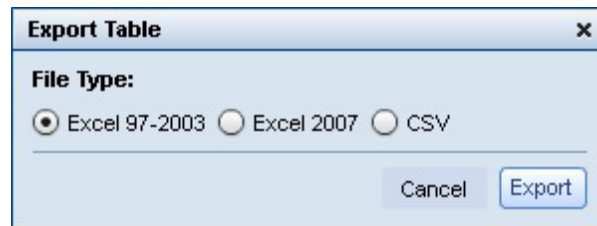
## データのエクспорт

この手順は、Financial Metrics レポートから Microsoft Excel スプレッドシート、またはコンマ区切り値 (CSV) ファイルにデータをエクспортする場合に使用します。

Financial Metrics レポートから Microsoft Excel 97-2003、Excel 2007、またはコンマ区切り値 (CSV) ファイルにデータをエクспортすることができます。レポートを生成後、エクспортしたいノードを展開します。次に、



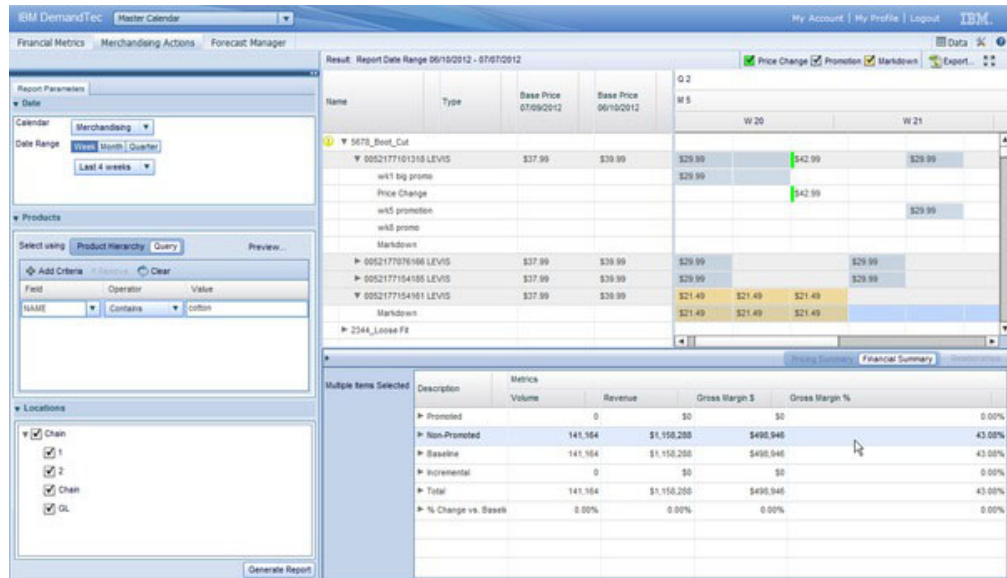
ボタンをクリックします。



## マーチャンダイジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)

マーチャンダイジング・アクション・レポートは、お客様の商品階層のすべてのレベルでのすべての価格決定を表示および分析するための単一のツールを提供します。

マーチャンダイジング・アクション・レポートは、お客様の商品階層のすべてのレベルでのすべての価格決定を表示および分析するための単一のツールを提供します。「マーチャンダイジング・アクション (Merchandising Action)」ビューは、IBM Omni-Channel Merchandising の価格最適化商品、マークダウン最適化商品、およびプロモーション最適化商品にわたるアクティビティをまとめます。この分析は、カスタム時間枠や、特定のディビジョンなどに限定することができます。



マーチャндаイジング・アクションを生成するには、左側のパネルで「マーチャ نداイジング・アクション (Merchandising Actions)」を選択します。

Report Parameters

**Date**

Date Range: Week Month Quarter

Next 4 weeks

**Products**

Select Using: Product Hierarchy Query Preview...

+ Add Criteria x Remove x Clear

Field	Operator	Value
Name	Contains	Bacon

Generate Report

次に、「レポート・パラメーター (Report Parameters)」タブで、分析対象とする日付範囲を選択します。週、月、または四半期単位で表示できます。「商品



(Product)」タブで、「商品階層 (Product Hierarchy)」または「照会 (Query)」のどちらかを選択します。「商品階層 (Product Hierarchy)」を選択した場合は、階層ツリーを展開して、分析したい商品 (複数可) を見つけます。ツリーの一部を選択すると、階層のその部分にある商品をすべて分析することができます。

検索により商品を追加したい場合は、「照会 (Query)」オプションを使用できます。これは、作成する照会に一致する商品を選択する上で役立ちます。「フィールド (Field)」列で、照会したい商品属性を選択します。次に、完全一致、部分一致、または除外一致について検索できるようにする、使用可能な演算子を 1 つ選択します。最後に、「値 (Value)」列に検索文字列を入力します。



照会によって戻される商品のセット例を表示するには、「プレビュー... (Preview...)」をクリックします。分析するディビジョンを指定する場合は、「ロケーション」タブで展開し、目的のディビジョンを選択します。最後に、「レポートの生成」をクリックしてデータを取り込み、レポートの右側に最終分析を表示します。

## 結果の分析

マーチャンダイジング・アクション・レポートを生成すると、選択した商品の基本価格およびプロモーション価格の変更をすべて表示できるようになり、決定が数量、収益、および粗利の指標にどのように影響したかを確認できます。

レポートを生成後、選択した商品の基本価格およびプロモーション価格の変更をすべて表示できるようになり、決定が数量、収益、および粗利の指標にどのように影響したかを確認できます。

Result: Report Date Range 06/10/2012 - 07/07/2012

☒ Price Change ☒ Promotion ☒ Markdown  Export... 

Name	Type	Base Price 07/09/2012	Base Price 06/10/2012	Q 2				
				M 5				
				W 20		W 21		
▼ 5678_Boot_Cut								
▼ 0052177101318 LEVIS				\$29.99	\$42.99		\$29.99	
wk1 big promo				\$29.99				
Price Change					\$42.99			
wk5 promotion							\$29.99	
wk8 promo								
Markdown								
▶ 0052177076166 LEVIS				\$29.99			\$29.99	
▶ 0052177154185 LEVIS				\$29.99			\$29.99	
▼ 0052177154161 LEVIS				\$21.49	\$21.49	\$21.49		
Markdown				\$21.49	\$21.49	\$21.49		
▶ 2344_Loose Fit								

Pricing Summary

Financial Summary

Relationships

Multiple Items Selected	Description	Metrics			
		Volume	Revenue	Gross Margin \$	Gross Margin %
	▶ Promoted	0	\$0	\$0	0.00%
	▶ Non-Promoted	141,164	\$1,158,288	\$498,946	43.08%
	▶ Baseline	141,164	\$1,158,288	\$498,946	43.08%
	▶ Incremental	0	\$0	\$0	0.00%
	▶ Total	141,164	\$1,158,288	\$498,946	43.08%
	▶ % Change vs. Baseli	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

右上の領域に、選択したアイテムの価格履歴が表示され、指定した分析期間に発生した各種の価格設定、マークダウン、およびプロモーション価格設定のアクションが示されます。ビューのカレンダー部分に、週ごと、月ごと、および四半期ごとの各種選択の価格および価格設定の影響を表示することができます。

注: OpenLink を使用して企業が外部のサード・パーティー・システムからアクションを Master Calendar にインポートすると、右側のペインにそれらのアクティビティを表示することもできます。

商品または商品階層の部分を選択すると、「財務サマリー」領域の画面の右下に財務指標も表示されます。これは、絶対パーセンテージ・ベースでのアクションにより数量、収益、および総粗利がどの程度影響を受けたかを示します。

商品階層の一部と対照的に、個々のアイテムを選択した場合には、「価格設定サマリー」ペインにアクセスすることができます。「価格設定サマリー」ペインに、各価格変更のほか、変更が有効であった期間が表示されます。グリッドには、ID およびソース ID を含む、IBM Omni-Channel Merchandising 計画の詳細も含まれます。

Descr	Price	ID	Source ID	Location	Start Date	End Date
wk1 big promo	\$ 29.99	34412	34222		04/29/2012	5/12/2012
Price Change	\$ 42.99	3422			5/13/2012	
wk5 promotion	\$ 29.99	22345	22341		5/27/2012	6/02/2012
wk8 promo	\$29.99	42541	23412		6/17/2012	6/23/2012
TPR	10% off			LOC (S)	6/17/2012	6/23/2012
TPR	\$29.99			LOC (S)	6/17/2012	6/23/2012

## データのエクспорт

この手順は、Merchandising Actions レポートから Microsoft Excel スプレッドシート、またはコンマ区切り値 (CSV) ファイルにデータをエクспортする場合に使用します。

Merchandising Actions レポートから Microsoft Excel 97-2003、Excel 2007、またはコンマ区切り値 (CSV) ファイルにデータをエクспортすることができます。レポートを生成後、エクспортしたいノードを展開します。次に、



ボタンをクリックします。

**Export Table**

**File Type:**  
☒ Excel 97-2003   ☐ Excel 2007   ☐ CSV

Cancel   Export

## 予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)

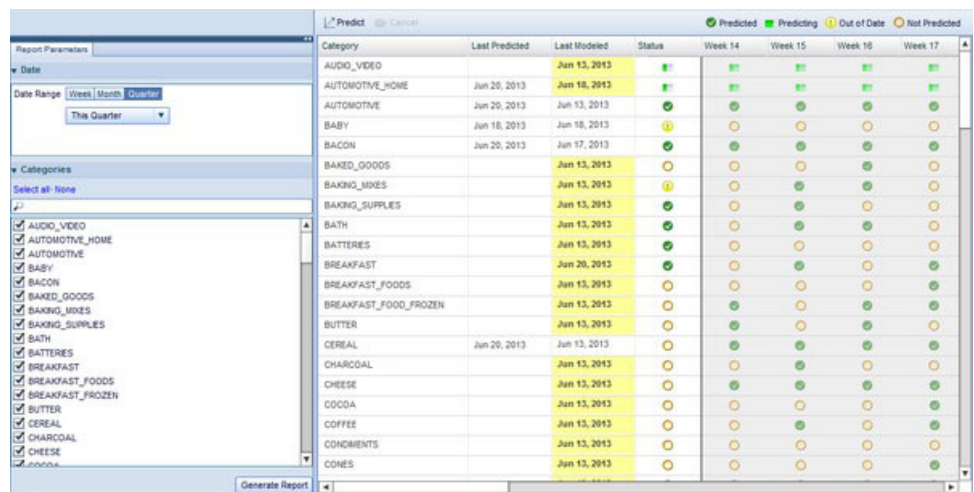
予測マネージャー・レポートでは、選択した期間にわたって各カテゴリに対して人手による予測を実行すること、また、各カテゴリの予測履歴に加え、既存の予測ステータスを表示することができます。

## このタスクについて

予測マネージャー・レポートでは、選択した期間にわたって各カテゴリに対して人手による予測を実行すること、また、各カテゴリの予測履歴に加え、既存の予測ステータスを表示することができます。予測マネージャーを使用するには、以下のようにします。

### 手順

1. メイン・ドロップダウン・メニューから「**Master Calendar**」 > 「**予測マネージャー (Forecast Manager)**」にナビゲートします。
2. 左側のペインで、分析対象とするカテゴリと日付範囲を選択します。
3. 「**レポートの生成**」をクリックします。レポートに、選択したカテゴリと週のほか、予測ステータスが表示されます。



Category	Last Predicted	Last Modeled	Status	Week 14	Week 15	Week 16	Week 17
AUDIO_VIDEO		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
AUTOMOTIVE_HOME	Jun 26, 2013	Jun 18, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
AUTOMOTIVE	Jun 26, 2013	Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BABY	Jun 18, 2013	Jun 18, 2013	Predicting	Predicting	Predicting	Predicting	Predicting
BACON	Jun 26, 2013	Jun 17, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BAKED_GOODS		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BAKING_MIXES		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BAKING_SUPPLIES		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BATH		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BATTERIES		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BREAKFAST		Jun 26, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BREAKFAST_FOODS		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BREAKFAST_FOOD_FROZEN		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
BUTTER		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
CEREAL	Jun 26, 2013	Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
CHARCOAL		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
CHEESE		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
COCA		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
COFFEE		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
CONDIMENTS		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted
CONES		Jun 13, 2013	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted	Predicted

4. 「最後の予測 (Last Predicted)」列および「最近のモデル化 (Last Modeled)」列に、個々のカテゴリの履歴情報が表示されます。この情報を使用して、予測するカテゴリを決定できます。
5. 各行のアイコンは、その週のカテゴリの予測ステータスを示します。

✔ Predicted    ■ Predicting    ⚠ Out of Date    ○ Not Predicted

6. いずれのカテゴリでも、予測する場合は、そのカテゴリをクリックしてから、「**予測 (Predict)**」ボタンをクリックします。カテゴリのアイコンが、「予測中 (Predicting)」ステータス・アイコンに変わります。
7. カテゴリの予測が終了すると、選択した週およびカテゴリについて、「予測中 (Predicting)」アイコンが表示されます。

### 関連トピック

15 ページの『Master Calendar の予測』

「Master Calendar 予測を有効化 (Enable Master Calendar Predictions)」権限を持っている場合には、パブリック・カレンダーを手動で予測できます。

18 ページの『財務指標レポート (Financial Metrics レポート)』

財務指標レポートは、商品階層別または商品カテゴリ別に財務実施を表示できるようにします。

25 ページの『マーチャンダイジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)』

マーチャンダイジング・アクション・レポートは、お客様の商品階層のすべてのレベルでのすべての価格決定を表示および分析するための単一のツールを提供します。

28 ページの『予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)』

予測マネージャー・レポートでは、選択した期間にわたって各カテゴリに対して人手による予測を実行すること、また、各カテゴリの予測履歴に加え、既存の予測ステータスを表示することができます。

## 実施レポート (Performance レポート)

実施レポートには、収益、粗利、および数量を含む、商品階層の実施のヒート・マップが示されます。

### このタスクについて

実施レポートには、収益、粗利、および数量を含む、商品階層の実施のヒート・マップが示されます。このレポートは、最大 4 四半期の最新データに基づく情報を示し、ドリルダウンして階層に入り、実施詳細を表示できるようにします。実施レポートを使用するには、次のようにします。

### 手順

1. メイン・ドロップダウン・メニューから「**Master Calendar**」 > 「**予測マネージャー (Forecast Manager)**」にナビゲートします。



2. レポートの上部にある「**時間 (Time)**」スライダーを使用して、目的の四半期を選択します。
3. 「**領域 (Area)**」ドロップダウンから「**収益**」または「**粗利**」を選択して、ヒート・マップ内のボックス・サイズが表すものを選択します。
4. 「**カラー (Color)**」ドロップダウンは、ヒート・マップの「**温度**」を動かす指標を選択します。以下のいずれかを選択します。
  - 収益
  - 粗利
  - 昨年からの収益率の変化 (Revenue % Change from Last Year)

- 昨年からの粗利率の変化 (Margin % Change from Last Year)
  - 昨年からの数量率の変化 (Volume % Change from Last Year)
5. 「結果の取得 (Get Result)」をクリックして、ヒート・マップをリフレッシュします。いずれかのボックスの上にマウスを置くと、小さいボックスが現れ、表示されている商品階層ノードの関連統計が表示されます。
  6. いずれのボックスでも結果を詳しく調査するには、そのボックスをダブルクリックして、その階層ノードのサブノードの同じヒート・マップをロードします。
  7. 表示されたデータを表形式で表示するには、グリッド・ボタンをクリックします。グラフ・ボタンを使用すると、ヒート・マップの非表示または表示が可能ですが、グラジエント・ボタンは赤から緑色までのカラーの指標範囲を示します。

#### 関連トピック

15 ページの『Master Calendar の予測』

「Master Calendar 予測を有効化 (Enable Master Calendar Predictions)」権限を持っている場合には、パブリック・カレンダーを手動で予測できます。

18 ページの『財務指標レポート (Financial Metrics レポート)』

財務指標レポートは、商品階層別または商品カテゴリー別に財務実施を表示できるようにします。

25 ページの『マーチャンダイジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)』

マーチャンダイジング・アクション・レポートは、お客様の商品階層のすべてのレベルでのすべての価格決定を表示および分析するための単一のツールを提供します。

28 ページの『予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)』

予測マネージャー・レポートでは、選択した期間にわたって各カテゴリーに対して人手による予測を実行すること、また、各カテゴリーの予測履歴に加え、既存の予測ステータスを表示することができます。



---

## 第 4 章 Master Calendar の管理

このセクションでは、管理者の作業を実行するためのステップバイステップの手順を示します。

本章では、管理者の作業を実行するためのステップバイステップの手順を示します。通常、これらの作業に必要なアクセス権は、POWER ユーザーか、企業の管理者にのみ付与されます。

---

### Master Calendar データのエクスポート

管理者は、タスク・スケジューラーを使用して、Master Calendar から実施詳細のフルエクスポートまたは増分エクスポートをスケジュールすることができます。

#### このタスクについて

管理者は、タスク・スケジューラーを使用して、Master Calendar から実施詳細のフルエクスポートまたは増分エクスポートをスケジュールすることができます。増分エクスポートは、最後のエクスポート後に変更された実施詳細のみを認識して取り込みます。

実施詳細に対する変更で増分エクスポートにとって重要なものは、商品またはテンポの追加/削除、広告ゾーン、価格、または日付への変更、および実施詳細の削除です。

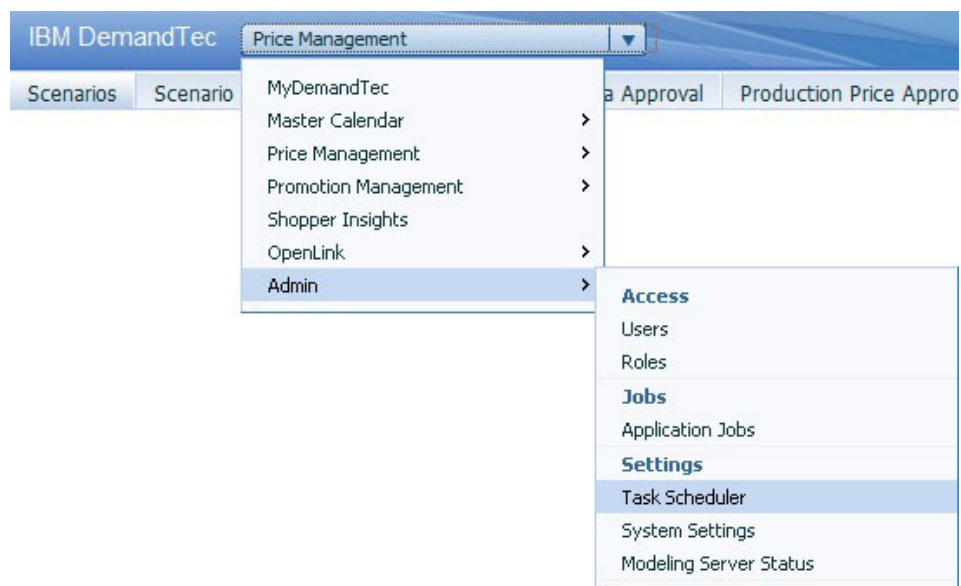
**注:** Master Calendar ユーザーの場合、「エクスポート... (Export...)」ボタンを使用してレポートから直接データをエクスポートできます。

Master Calendar エクスポートをスケジュールするには、以下のようにします。



## 手順

1. 「管理」 > 「タスク・スケジューラー」にナビゲートします。



2. 「新規タスク」をクリックします。
3. 「新規タスク」ダイアログ・ボックスで、「タスク・タイプ」として「エクスポート」を選択します。



4. 「タスク定義」として「拡張 MC 実施詳細のエクスポート」を選択します。
5. このエクスポートの「説明」を入力します。このエクスポートを実行しない場合は、「アクティブ」チェック・ボックスのマークを外してください。
6. 「増分エクスポート」または「フルエクスポート」の選択をします。
7. 「店舗レベルまたは広告ゾーン・レベルで集計 (Aggregate at Store level or Ad Zone level)」の選択をします。
8. Select a **Frequency** and **Time Zone**.
9. 「開始時刻」および「開始日」を入力します。
10. タスクを無期限に続行させる場合は、「繰り返しの範囲」に対してデフォルトの選択「終了なし」をそのままにします。

一定の回数の後にタスクを中止させる場合は、「回数を指定し、実施後終了」を選択して、回数の数値を入力してください。

特定の日付の後にタスクを中止させる場合は、「**繰り返しの範囲**」に対して「**日付を指定し、その日までに終了**」を選択して、終了日付を入力してください。

11. 「**繰り返しのパターン (Recurrence Pattern)**」を選択します。頻度 (例えば、週に一度) を入力して、自動エクスポートを実行する日を選択します。エクスポートを毎週複数回実行させる場合は、複数の日を選択してください。
12. 「**保存**」をクリックします。

---

## カレンダー期間の管理 (Calendar Period Administration)

カスタマイズしたカレンダー期間を Master Calendar で使用できるように定義することができます。

標準の会計カレンダーとは別に、カスタマイズしたカレンダー期間を Master Calendar で使用できるように定義することができます。カスタム・カレンダー期間をセットアップする場合は、IBM Omni-Channel Merchandising 担当員にお問い合わせください。

---

## 第 5 章 レポート指標リスト

レポート指標リストは、各 Master Calendar レポートのすべての指標について説明します。

レポート指標リストは、各 Master Calendar レポートのすべての指標について説明します。ユーザー・タイプおよび権限によっては、一部のレポートやフィールドにアクセスできない場合があります。また、レポートのデフォルト既定やユーザーのカスタマイズによって、一部のフィールドが非表示になる場合もあります。

---

### 財務指標レポート (Financial Metrics レポート)

財務指標レポートには、予測、目標、カスタム指標などを含め、商品階層の財務指標が示されます。

「財務指標レポート」には、予測、目標、カスタム指標などを含め、商品階層の財務指標が示されます。このレポートには、以下の指標が含まれます。

- 目標数量
- 数量予測
- 数量予測対目標
- 数量予測対目標 %
- 収益目標
- 収益予測
- 収益予測対目標
- 収益予測対目標 %
- 粗利目標
- 粗利予測
- 粗利予測対目標
- 粗利予測対目標 %
- カスタム指標

注: カスタム指標の定義について詳しくは、IBM 担当員にお問い合わせください。

---

### マーチャンダイジング・アクション・レポート (Merchandising Actions レポート)

マーチャンダイジング・アクション・レポートは、カレンダーに対するアクティビティを説明し、価格設定、プロモーション用、およびマークダウン価格の変更のためにカレンダーに追加されたマーチャンダイジング・アクションを示します。

「マーチャンダイジング・アクション」レポートは、カレンダーに対するアクティビティを説明し、価格設定、プロモーション用、およびマークダウン価格の変更のためにカレンダーに追加されたマーチャンダイジング・アクションを示します。

このレポートには、各アクションの予定期間も示されます。このレポートは、ある期間にわたるマーチャンダイジング・アクティビティを視覚化し、それに応じてプロモーション・アクティビティを計画するために使用します。

- 名前
- タイプ
- 基本価格 (分析期間の開始時)
- 基本価格 (分析期間の終了時)
- 週
- 月
- 四半期
- 価格
- プロモーション対象数量
- プロモーション対象の収益
- プロモーション対象の総粗利 ¥
- プロモーション対象の総粗利 %
- プロモーション対象外の数量
- プロモーション対象外の収益
- プロモーション対象外の総粗利 ¥
- プロモーション対象外の総粗利 %
- ベースライン数量
- ベースライン収益
- ベースライン総粗利 ¥
- ベースライン総粗利 %
- 数量増分
- 収益増分
- 総粗利増分 ¥
- 総粗利増分 %
- 総数量
- 総収益
- 総粗利合計 ¥
- 総粗利合計率
- % 変更対ベースライン数量
- % 変更対ベースライン収益
- % 変更対ベースライン総粗利 ¥
- % 変更対ベースライン総粗利 %

---

## 予測マネージャー・レポート (Forecast Manager レポート)

予測マネージャーは、Master Calendar でカテゴリー・レベルの予測を作成できるようにします。

「予測マネージャー」は、Master Calendar でカテゴリー・レベルの予測を作成できるようにします。予測マネージャーは、カレンダーで使用可能なすべての価格設定アクションに対してカテゴリーの予測を作成するのに使用します。このレポートには、以下の指標が含まれます。

- カテゴリー
- 最後の予測 (Last Predicted)
- 最後のモデル化 (Last Modeled)
- ステータス
- 週



---

## 第 6 章 用語集

この用語集には、[製品名] ソフトウェアおよびその製品に関する用語と定義を記載します。

この用語集では、以下の相互参照を使用します。

- 「を参照」は、非優先用語から優先用語、または省略語から省略されていない形式の用語への参照を示します。
- 「も参照」は、関連または対比する用語への参照を示します。

その他の用語と定義については、IBM Terminology Web サイト (新しいウィンドウで開きます) を参照してください。

『C』 『F』 『M』 『P』 42 ページの『R』 42 ページの『W』

---

### C

#### 衝突検出 (collision detection)

キャリア・センス多重アクセス/衝突検出 (CSMA/CD) において、2 つ以上の端末が同時に送信していることを示す信号。

---

### F

#### 予測 (forecast)

管理対象システムの将来のパフォーマンスを予測できる機能。予測時には、その管理対象システムで収集された過去のデータが使用される。

---

### M

#### Markdown Optimization

利益が維持される一方で商品の売上が最大になるプライス・ポイントを決定するために使用される処理。

---

### P

#### 実施詳細 (performance detail)

マーチャンダイジング戦略。これには、商品陳列、一時値引き、毎日低価格が含まれる。

#### 商品階層 (product hierarchy)

異なるレベルの商品グループ化の表現。階層のレベルにより、商品クラス、商品ファミリー、商品ラインなどのグループ化を表現できる。

#### プロモーション・グループ (promotion group)

比較の対象とする各種プロモーション変数の影響に対応できる単一プロモーションでの変動。



---

## R

### リリース (release)

新製品または新機能、および既存の製品に対するプログラム診断依頼書 (APAR) 修正の配布。製品の最初のバージョンは、リリース 1 モディフィケーション・レベル 0 として発表される。

---

## W

### ワークフロー (workflow)

承認およびその他のタスクについてのレコードの自動ルーティングおよびトラッキングを含め、特定の変更、リリース、またはその他のプロセスを実装するために使用されるアクティビティの構造化されたシーケンス。

### ワークフロー・プロセス (workflow process)

プロモーションやカテゴリ計画のステータスをトラッキングするために使用されるカテゴリ・タイプ。

---

## 特記事項

本書は米国 IBM が提供する製品およびサービスについて作成したものです。

本書に記載の製品、サービス、または機能が日本においては提供されていない場合があります。日本で利用可能な製品、サービス、および機能については、日本 IBM の営業担当員にお尋ねください。本書で IBM 製品、プログラム、またはサービスに言及していても、その IBM 製品、プログラム、またはサービスのみが使用可能であることを意味するものではありません。これらに代えて、IBM の知的所有権を侵害することのない、機能的に同等の製品、プログラム、またはサービスを使用することができます。ただし、IBM 以外の製品とプログラムの操作またはサービスの評価および検証は、お客様の責任で行っていただきます。

IBM は、本書に記載されている内容に関して特許権 (特許出願中のものを含む) を保有している場合があります。本書の提供は、お客様にこれらの特許権について実施権を許諾することを意味するものではありません。実施権についてのお問い合わせは、書面にて下記宛先にお送りください。

〒103-8510  
東京都中央区日本橋箱崎町19番21号  
日本アイ・ビー・エム株式会社  
法務・知的財産  
知的財産権ライセンス渉外

以下の保証は、国または地域の法律に沿わない場合は、適用されません。IBM およびその直接または間接の子会社は、本書を特定物として現存するままの状態を提供し、商品性の保証、特定目的適合性の保証および法律上の瑕疵担保責任を含むすべての明示もしくは黙示の保証責任を負わないものとします。国または地域によっては、法律の強行規定により、保証責任の制限が禁じられる場合、強行規定の制限を受けるものとします。

この情報には、技術的に不適切な記述や誤植を含む場合があります。本書は定期的に見直され、必要な変更は本書の次版に組み込まれます。IBM は予告なしに、随時、この文書に記載されている製品またはプログラムに対して、改良または変更を行うことがあります。

本書において IBM 以外の Web サイトに言及している場合がありますが、便宜のため記載しただけであり、決してそれらの Web サイトを推奨するものではありません。それらの Web サイトにある資料は、この IBM 製品の資料の一部ではありません。それらの Web サイトは、お客様の責任でご使用ください。

IBM は、お客様が提供するいかなる情報も、お客様に対してなんら義務も負うことのない、自ら適切と信ずる方法で、使用もしくは配布することができるものとします。

本プログラムのライセンス保持者で、(i) 独自に作成したプログラムとその他のプログラム (本プログラムを含む) との間での情報交換、および (ii) 交換された情報の相互利用を可能にすることを目的として、本プログラムに関する情報を必要とする方は、下記に連絡してください。

IBM Corporation

1001 E Hillsdale Blvd.

Foster City, CA 94404

USA

本プログラムに関する上記の情報は、適切な使用条件の下で使用することができますが、有償の場合もあります。

本書で説明されているライセンス・プログラムまたはその他のライセンス資料は、IBM 所定のプログラム契約の契約条項、IBM プログラムのご使用条件、またはそれと同等の条項に基づいて、IBM より提供されます。

この文書に含まれるいかなるパフォーマンス・データも、管理環境下で決定されたものです。そのため、他の操作環境で得られた結果は、異なる可能性があります。一部の測定が、開発レベルのシステムで行われた可能性があります。その測定値が、一般に利用可能なシステムのもと同じである保証はありません。さらに、一部の測定値が、推定値である可能性があります。実際の結果は、異なる可能性があります。お客様は、お客様の特定の環境に適したデータを確かめる必要があります。

IBM 以外の製品に関する情報は、その製品の供給者、出版物、もしくはその他の公に利用可能なソースから入手したものです。IBM は、それらの製品のテストは行っておりません。したがって、他社製品に関する実行性、互換性、またはその他の要求については確証できません。IBM 以外の製品の性能に関する質問は、それらの製品の供給者にお願いします。

IBM の将来の方向または意向に関する記述については、予告なしに変更または撤回される場合があります、単に目標を示しているものです。

表示されている IBM の価格は IBM が小売り価格として提示しているもので、現行価格であり、通知なしに変更されるものです。卸価格は、異なる場合があります。

本書には、日常の業務処理で用いられるデータや報告書の例が含まれています。より具体性を与えるために、それらの例には、個人、企業、ブランド、あるいは製品などの名前が含まれている場合があります。これらの名称はすべて架空のものであり、名称や住所が類似する企業が実在しているとしても、それは偶然にすぎません。

## 商標

IBM、IBM ロゴ、および [ibm.com](http://ibm.com)® は、世界の多くの国で登録された International Business Machines Corporation の商標です。

他の製品名およびサービス名等は、それぞれ IBM または各社の商標である場合があります。

現時点での IBM の商標リストについては、[www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml) をご覧ください。







Printed in Japan