



# One single source of shelf truth

Understand how your products look, perform and compete on the shelf  
with Trax's breakthrough computer vision platform.

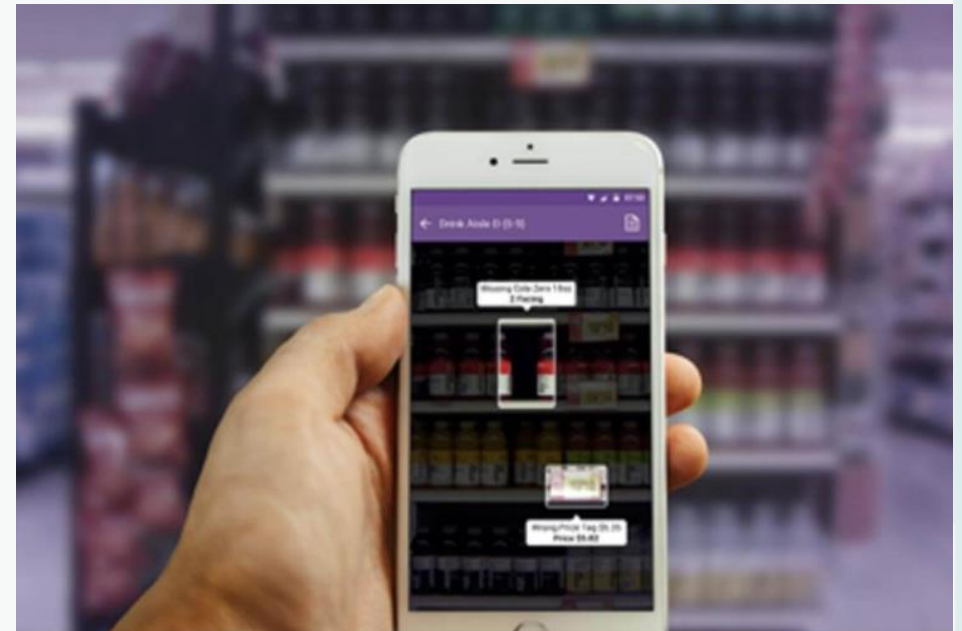
SEE IT IN ACTION 

**trax**

## *SCM 경쟁력 확보를 위한* **유통 환경 Image Recognition 사례**

**2017. 11. 16 (v1.0)**

- ❑ Trax 테크놀로지
- ❑ Case Study
- ❑ 적용 분야
- ❑ Q&A



**컴퓨터 비전 및 리테일 인텔리전스** 분석을 위해 머신러닝 기술을 활용하여 매장내에서 촬영한 사진이나 이미지를 분석하여 매장 관리를 효율화 할 수 있는 통찰력(Insight) 제공

## Advanced Computer Vision



### What goes in?

소스로부터 캡처 된  
매장 선반의 이미지

모바일 App, 고정 카메라,  
로봇, 드론 등



### Under the hood

독자적인 컴퓨터 비전 및 딥 러닝  
방식을 통해 선반 위의  
대상(Object) 인식

### What comes out

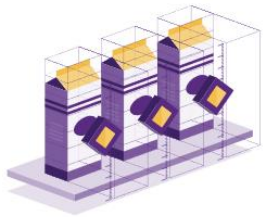
모든 단일 SKU (예: 300ml  
코카콜라)를 통해 완전히  
재창조된 선반 또는 정확하게  
식별된 대상(가격표)



[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=7&v=iV4Gel-MIFE](https://www.youtube.com/watch?time_continue=7&v=iV4Gel-MIFE)

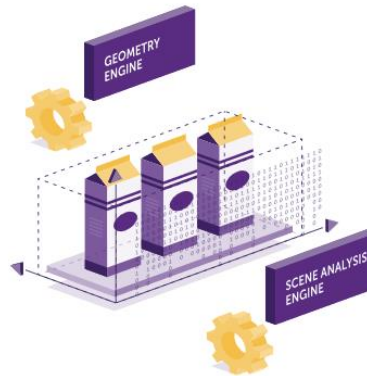
매장 내부의 **상품 배치와 구성을 효율화 하여 매출을 향상**시키는 것을 목적으로 하고 있으며,  
CPG 기업 및 리테일 업체가 가격, 머천다이징, 물류를 최적화 하도록 지원하고 있음

## Store Digitization



### What goes in?

정확하게 식별된  
SKU 정보를 통해  
완전히 개편된 선반  
이미지



### Under the hood

각 SKU 위치 및 크기가 식별되고,  
이 데이터는 장면(Scene) 및  
기간(Session) 정보를 자동적으로  
생성하기 위해 사용됨

### What comes out

디지털화 된 선반 데이터는  
수치화 된 측정값, 점수 및  
목표를 생성하기 위해  
설문조사 응답과 결합됨



Nielsen과 제휴하여 머천다이징과 매출의 관계를 더 잘 파악하기 위하여 머신러닝 기술을 활용하고 있음

## Data Discovery & Visualization



모든 것을 수집해서 어느 곳에서도  
심층 확인하고 원하는 데이터를  
탐색하며 풍부하게 함



깨달음을 발견하는 순간  
대시보드를 통해 데이터를 시각화

- ❑ Trax 테크놀로지
- ❑ **Case Study**
- ❑ 적용 분야
- ❑ Q&A

More than 150 manufacturers and retailers worldwide trust Trax

Nestlé



★ Heineken

CCA  
COCA-COLA AMATIL

ABInBev



Coca-Cola Hellenic 사는 Trax 솔루션을 통해 감사 시간을 드라마틱하게 감소시키고, 63% 까지 결품을 낮춤으로써 매장 운영 커버리지를 증가시킴

## 회사 소개

- 스위스 쥐리히에 본사를 둔 코카콜라 회사의 세계에서 가장 큰 음료 보틀러 중의 하나 (Coca-Cola Hellenic Bottling Company)
- 전세계 28개국에 56개 공장 및 264개 물류센터 운영
- 매년 20억 유닛 케이스(500억 명분) 이상 판매

## 도전 과제

- CCH 기존 판매 운영 프로그램은 여러가지 도전에 직면
- 외부 에이전시를 통한 수작업 수집 프로세스는 비용이 높고 35개 도시의 28,000개 점포로 제한적인 커버리지를 보임
- 관리팀이 사용한 도구는 판매 담당자들에게 중요한 장점을 제공하지 못했음

“신규 RED 시스템을 통해 우리는 단지 상위 35개 도시만 커버하던 것을 130개 도시 및 시골 지역으로 확장했고, 이전에 800명 사용자에 비해 1,600명의 사용자들이 신 시스템을 활용했습니다.”

Pavel Popkov, RED 매니저, Coca-Cola Hellenic

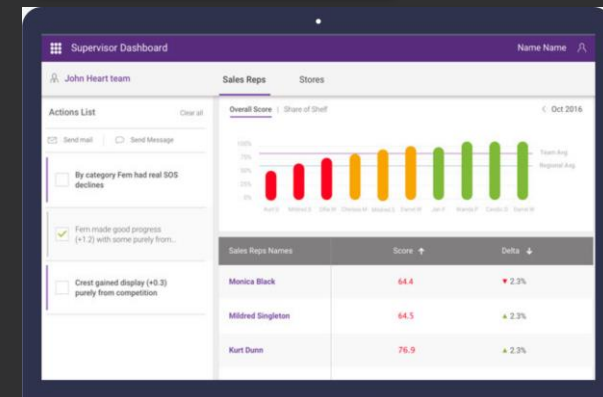
<https://www.youtube.com/watch?v=18gnTYKrPpU>

## 비즈니스 결과



## 솔루션 :

**X**retail execution



**점포 수준의 조치 가능한 타스크**를 각각의 판매 책임자에게 **실시간으로 전달**함으로써, Trax 솔루션을 사용하는 매장에서 **8 ~ 16% 매출 향상을 경험**

## 회사 소개

- 500개 이상의 글로벌 브랜드를 운영하는 맥주 회사
- 전세계 50개국에 임직원 20만명 근무
- 세계에게 가장 큰 맥주 회사이고 가장 큰 FMCG 기업들 중의 하나

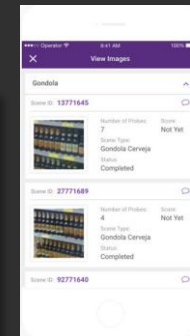
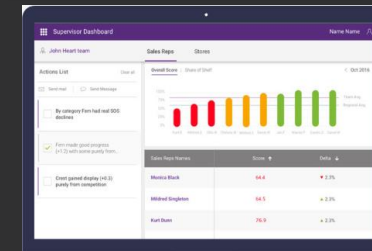
## 도전 과제

- 대부분의 CPG 기업들이 직면하고 있는 동일한 문제점을 경험
- 핵심 SKU 가 선반에 있는가? 우리 브랜드가 점포에서 좋은 위치에 있는가? 정확한 판촉물이 제공되고 가시적인가? 유통사는 계약을 준수하는가? 이 점포는 왜 성과가 나지 않는가? 이 점포는 나머지를 일관적으로 초과 달성하기 위해 무엇을 하는가?
- 현대적인 아울렛에서 이에 대한 해답을 얻고 다른 KPI 문제점을 해결하며 판매 담당자의 업무 추가 없이 지역 판매를 증가시키고자 해결책을 찾고 있었음

## 비즈니스 결과



## 솔루션 : X retail execution



- 판매 담당자는 4,300개 점포 방문 (수퍼/하이퍼마켓, 프리미엄 매장 및 도매상)
- 판매 담당자는 Trax 모바일 앱을 사용하여 22개 브랜드, 221개 SKU에 대한 선반 이미지 캡처
- 인식 및 분석을 위해 이미지는 Trax Cloud 로 업로드 되고, 수분 내에 기존 가용성에 대해 필요한 타스크, 구색 및 컴플라이언스 이슈가 판매 담당자의 모바일 폰으로 전달됨



Trax 솔루션의 통찰력을 통해, Henkel 사는 **선반 점유를 최적화** 하고 판매 담당자가 매출 증진에  
다 많은 시간을 사용하게 함

## 회사 소개

- 글로벌 뷰티 케어의 시장 리더로써 본사는 독일에 위치
- 헤어 컬러, 케어 및 스타일링 뿐만 아니라 바디, 스킨, 구강 케어와 관련된 브랜드를 통해 제품을 공급

## 도전 과제

- 다양한 매장 사이즈를 보유한 35개 이상의 유통사를 통해 경쟁하고 900개 이상의 SKU 제공
- 판매 담당자는 매장에서 배분 및 선반 점유를 측정하기 위해 수작업으로 처리하고, 판매 중인 매장에서 시간당 10분 정도만 작업
- 이러한 수작업 방식은 매장 레벨에서 배분 Gap, 선반 점유 및 머천다이징 컴플라이언스를 식별하고 해결하기 위해 필요한 통찰력을 제공하지 못함

- 솔루션을 통해 독일 2,500개 점포에서 900개 이상의 SKU를 모니터링 함
- 판매 담당자는 다음 질문에 답변할 수 있는 세부적인 SKU 레벨 정보 획득
  - 정확한 SKU가 각각의 카테고리 및 클러스터에 배분되었는가?
  - 목표 배분에 대해 어떤 SKU가 빠졌는가?
  - 각 매장의 레이아웃은 정확하게 운영되는가?

## 비즈니스 결과



판매 증가



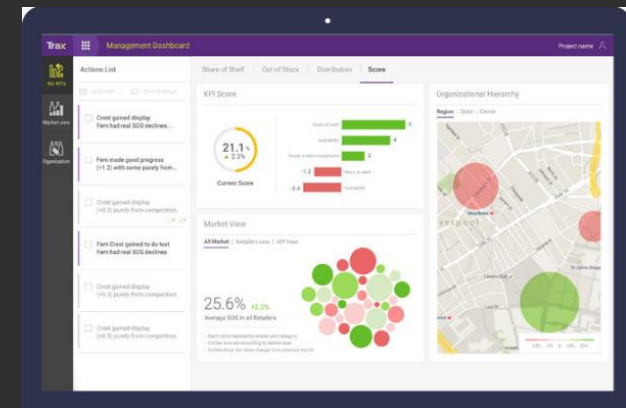
OOS 감소



SKU 인식 정확도

## 솔루션 :

**X**retail execution



통찰력을 통해 필요한 조치 수행

Trax 솔루션의 통찰력을 통해, Nestle 사는 공간 점유를 측정하기 위한 **월별 사용자당 매장당 시간 절감에 대해 50% 이상 달성**

## 회사 소개

- 스위스에 본사를 둔 세계에서 가장 큰 식품사
- 194개국에 447개 공장을 운영하고 8,000 개 이상의 브랜드를 통해 커피, 생수, 유아식, 수프, 소스, 애완동물 사료 등과 같은 제품을 시장에 판매

## 도전 과제

- 세일즈팀의 월별 감사 프로세스는 점포당 대략 50분 정도 소요되었고, 가치 있는 매장 운영 타스크를 처리하기에 시간이 부족함
- 팀의 주요 목표는 이슈를 준비, 측정, 식별하는데 필요한 시간을 감소시키고자 했고, 매출 확대를 위한 활동에 보다 많은 시간을 사용하고자 함

- 영국, 아일랜드의 500명 이상의 판매 담당자는 솔루션을 활용하여 선반 점유, 배분, 선반 이탈(Out-of-Shelf) 메트릭 측정
  - 감사 시간 감소 : 데이터 수집 시간 50%, 점포 평가 시간 16%
  - 판매 활동 향상 : 판매 담당자가 매장 운영 활동에 40% 이상 시간 사용

## 비즈니스 결과

  
**50%**

점포 당  
시간 절감

  
**21%**

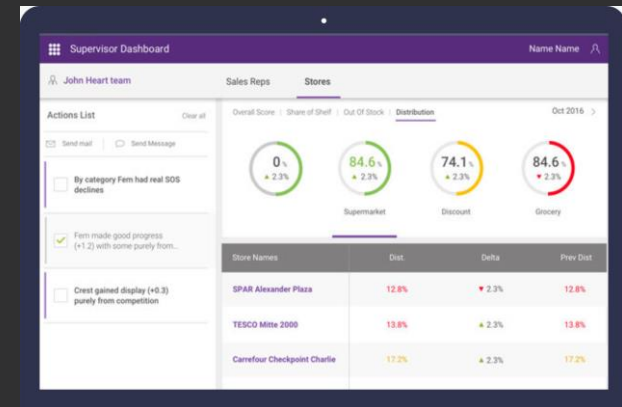
데이터 정확도  
증가율

  
**200**

6개 카테고리  
에 대한 SKU

## 솔루션 :

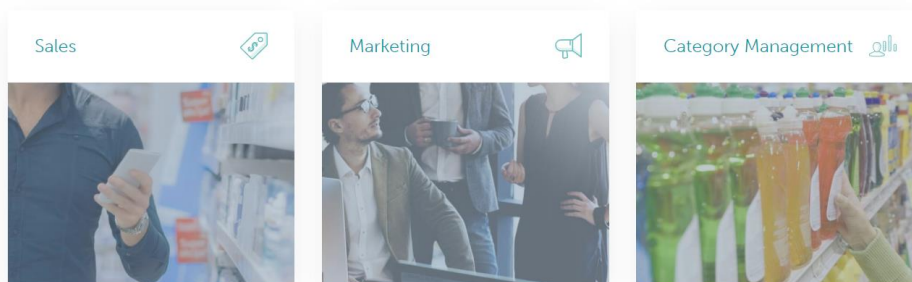
 retail execution



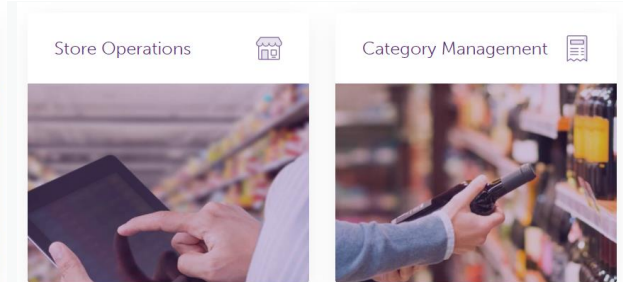
모든 점포의 각각의 카테고리에서  
가시성 확보

- ❑ Trax 테크놀로지
- ❑ Case Study
- ❑ **적용 분야**
- ❑ Q&A

### Trax for Consumer Goods



### Trax for Retail



매출과 시장 점유율을 향상시키고자 하는 CPG 세일즈 임원들은 **선반 수준에서 어떤 일이 일어나고 있는지를 이해**함으로써 매장 운영(In-store Execution)을 최적화 할 필요가 있음

## Trax for Sales



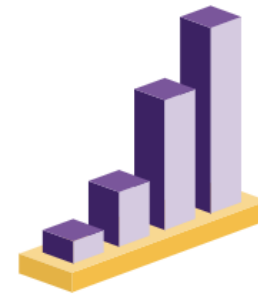
### 매장 방문 변환

현장 데이터 수집을  
위해 완전히 자동화된  
방식 적용



### 현장 생산성 최적화

모든 매장에서  
성공 그림을 그리기 위해  
판매팀에게 권한 부여

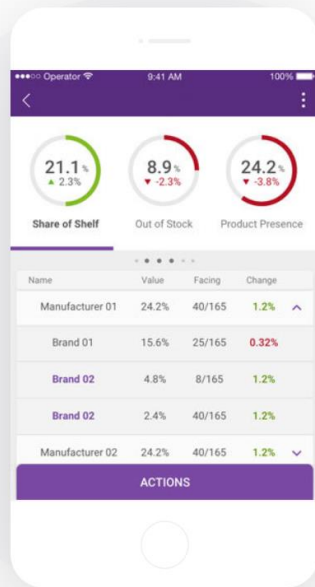


### 판매 성장 유도

투명한 실시간 통찰력을  
기반으로 더 나은  
선반 의사 결정 수행

## 점포 감사 프로세스 디지털화

판매 담당자가 보다 정확하고 객관적으로 신뢰할 수 있는 현장 데이터를 빠르게 수집하도록 하는  
**모바일 솔루션 기반의 이미지 인식**을 통해  
 수작업 점포 방문 종결



### ■ 판매를 전방으로 이동

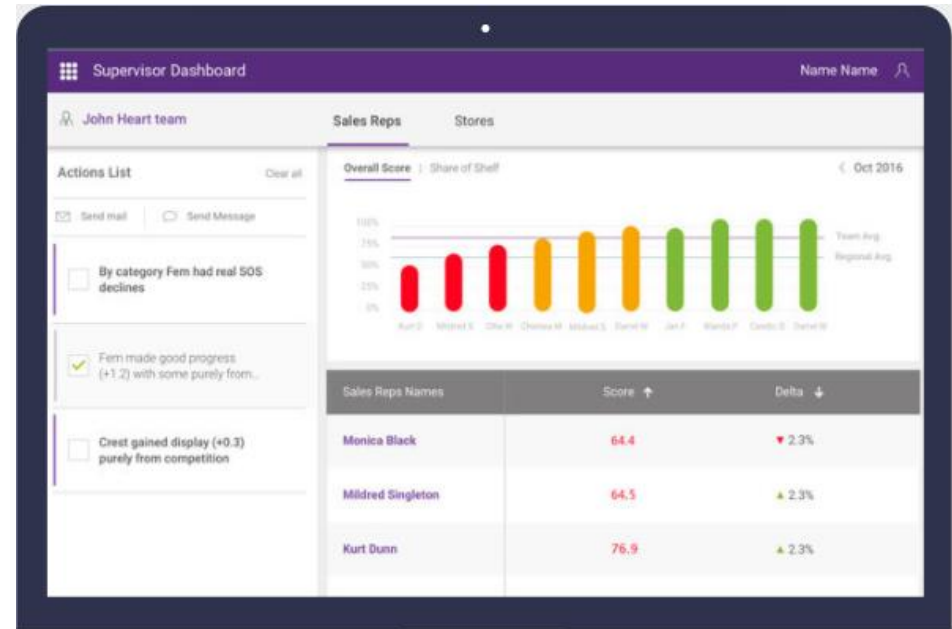
투명한 현장 통찰력 기반의 고객에 대해 판매 담당자는 감사(Audit) 시간의 60% 까지 팩트 기반의 판매로 전환

### ■ 업무 우선순위화

상품 존재 유무, 가격 및 컴플라이언스의 실시간 애널리틱스를 통해, 방문 시 정확한 머천다이징을 조치함으로써 판매 능력 가이드

## 목표화 된 조치 유도

대규모 팀이나 해외 운영을 감독할지라도, 예방할 수 있는 선반 이슈가 결코 상거래 탁월함이 아니라는 점을 보장하는 **정확한 데이터를 획득**



### ■ 코칭 향상

우선순위가 높은 점포에 대해 전문적인 조언과 직접적인 판매 노력을 분리하도록 판매 담당자와 점포 점수표를 통해 미팅 주관

### ■ 신뢰하지만, 검증 필요

쇼핑객 관점의 선반 수준 상세 정보를 갖는 실제적인 점포 이미지를 통해 KPI를 검증함으로써 수작업 측정 및 수집 데이터의 단점을 보완

쇼핑객의 충성도는 얻기는 어렵지만 잃기는 쉽기 때문에 가능한 **최상의 고객 경험을 전달하는 일**은 CPG 마케터를 위한 핵심 요소임

## Trax for Marketing



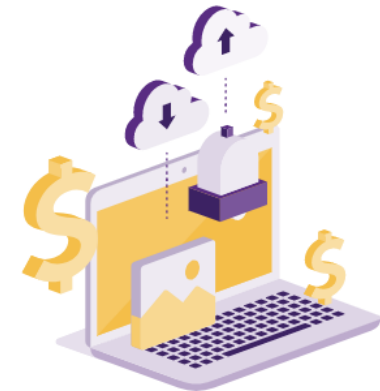
### 브랜드 건강 모니터링

판촉 운영에 대한  
명확한 통찰력 획득



### 쇼핑객 구매이유 인지

구매 결정에 영향을  
미치는 매장 인자  
(In-store Driver) 발견



### 구매 전환률 (Conversion) 최대화

정확한 가치를 갖고서  
정확한 상품을  
정확하게 배치함을 보장

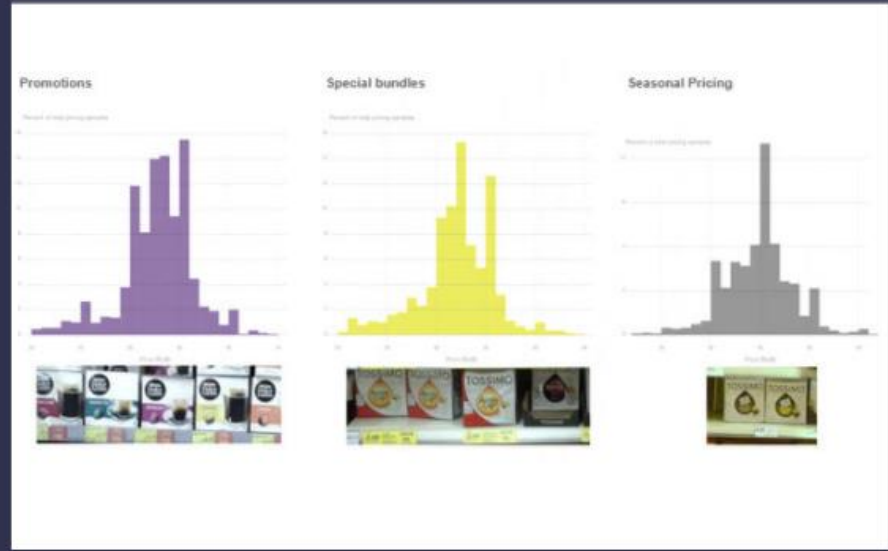


## 현장 브랜드 일관성 강화

판촉 활동이 라스트마일에 적절히 운영됨을  
보장하고, 전체 채널에 걸쳐 **브랜드 성과를 가속화**

## 쇼핑객 구매 패스에 대한 높은 인지

선반 애널리틱스 및 유통 판매 데이터를  
조합함으로써 **무엇이 점포의 판촉 성과를  
유도**하는지에 대해 정보 제공



- **높은 영향력을 활성화**  
실시간 리포트 및 브랜드  
활성화, 온오프 거래에 대한  
점포 성과 점수표를 익숙스  
하고, 핵심 고객을 위한 채널  
판매 자료의 준비 가용성 유지

- **매장 마케팅 ROI 성장**  
유통사 계약 컴플라이언스를  
따르고 선반 판촉물이나  
가격표 등과 같은 판촉 투자에  
대한 결과를 획득

- **소비자 요구를 쇼핑객  
구매와 연결**  
매장 인자들이 어떻게 구매  
패스에 영향을 미치는지를  
이해함으로써 소비자 통찰력  
및 마케팅 사이의 갭 감소

- **최적 프로모션을 통해 판매  
결과를 가속화**  
프로모션 캠페인 동안 동적인  
가격책정을 이행하고 쇼핑객  
수요를 통해 배치되도록 가격  
예측 모델링을 레버리지

점포의 현실을 발견하는 새로운 방식을 지원하고, 활용되지 못한 자산을 경쟁 이점으로 전환

## Trax for BI Analyst



### 목표 통찰력 생성

실제 선반 이미지로부터  
발생한 투명한 데이터를  
기반으로 목표 통찰력 생성



### 순식간에 보고서 변환

광범위한 KPI 메트릭을  
통해 역할에 맞는  
보고서 생성



### 효율적으로 데이터 이해 및 커뮤니케이션

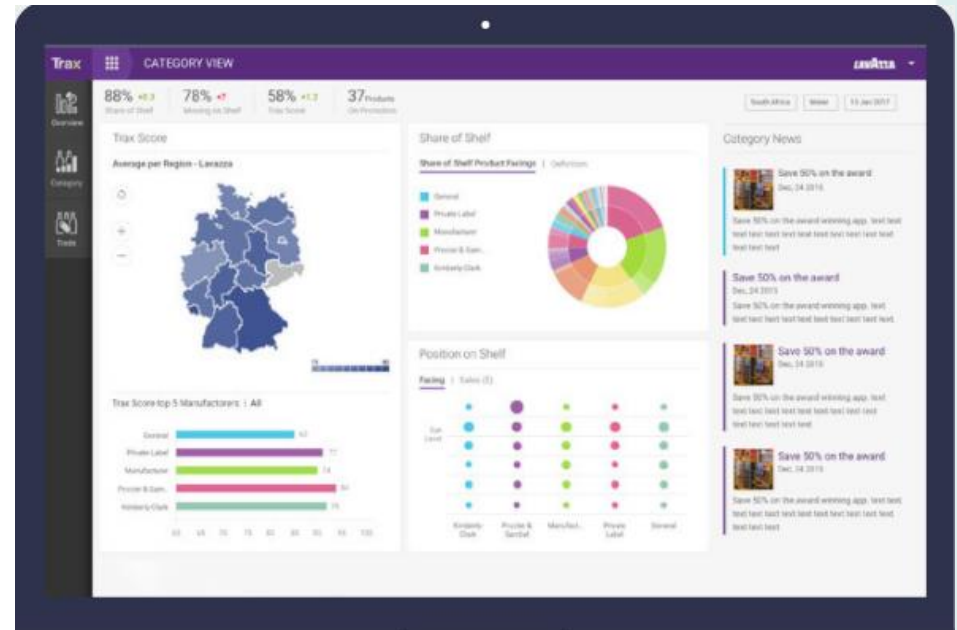
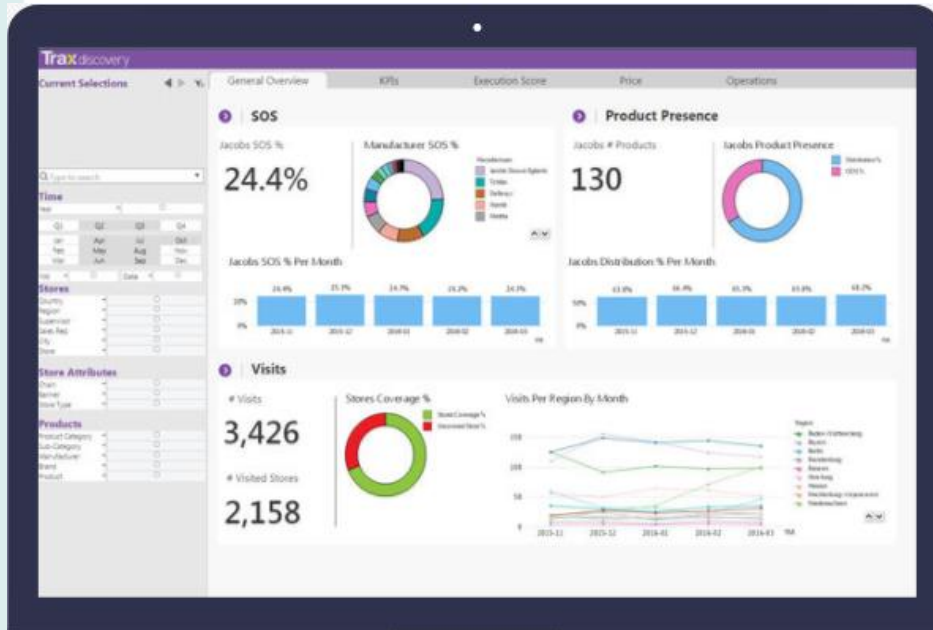
필요한 모든 데이터를 시각화  
함으로써 업무 관련자들에게  
효율적으로 데이터를  
이해시키고 커뮤니케이션

## 선반 메트릭을 통해 업무 처리

이슈에 앞서서 단일 소스의 **선반 인텔리전스**를  
**획득**하고 도전 과제에 앞서서 그 과제를  
해결하도록 일선팀에게 권한 부여

## 선반 조건 및 판매 간 관계를 노출

데이터 과학을 사용하여  
연구 조사로부터 **"So What"** 추출 및  
**정량화 된 비즈니스 영향도**로 전환



### ■ 발견 시작

선반 이미지 액세스 및 원천  
데이터를 리포팅 도구로  
통합함으로써 점포 현실의  
패턴을 발견하고 고객  
대면팀에게 통찰력 전달

### ■ 데이터 심층 분석

다양한 선반 KPI, 점포/상품/  
판매담당자 별 데이터 등을  
관리하는 통합 플랫폼을 통해  
매뉴얼 리포팅 및 끝이 없는  
데이터 집계 작업을 종결

### ■ 조치 순서 추천

고객 판매 데이터 및 세부  
선반 통찰력 간 갭을 연계하여  
어떻게 매장 운영이  
직접적으로 유통 판매에  
영향을 미치는지를 강조

### ■ 유사 행동을 갖는 점포 클러스터 식별

점포 세그멘테이션 및 행동에  
대한 새로운 이해를 얻기 위해  
점포 클러스터링에 대한  
데이터 기반의 접근방식 적용

# Trax 솔루션



## From Distribution

Products are closely tracked from route-to-market channels



But what's happening on the shelf?



## To Checkout

POS information provides valuable insights into sales and volume data

# Q&A

## *SCM 경쟁력 확보를 위한* 유통 환경 Image Recognition 사례

- DCTEC 솔루션 사업부장 이용호 상무  
(010-2172-2712 / [yanilee@dctec.co.kr](mailto:yanilee@dctec.co.kr))

