



商材ごとに売れやすい企業を予測し、なぜ売れるかを可視化します

概要

企業情報や直近の受注状況などのデータから、各商材の受注可能性を企業ごとに予測し、ランキングを作成します。また各特徴量がどのように予測に作用するかを詳細に可視化し、なぜそう予測されたのかを分かりやすく説明します。商材ごとの特徴を用い、過去の売りがない新規商材に対しても受注予測を行えます。

目的：営業効率化のための受注可能性予測
Goal: route sales optimization

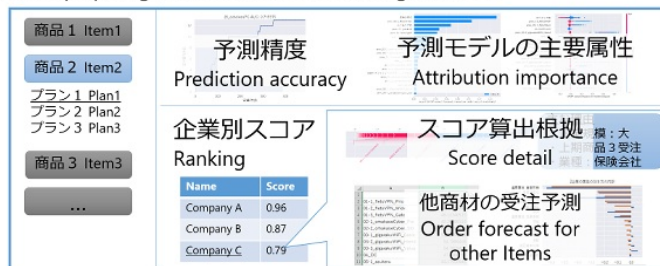


予測精度と利用例
Result & product image

実データ検証の結果、スコア上位20%の企業で、平均の2倍以上の受注率を達成しました。つまり予測を行わない場合に比べ、スコア順に訪問すると、2倍以上の受注数を得ることが可能です
Our model predicts the intensity of the orders for the target item per company. A verification showed that order rate of best 20% companies more than doubled.



現在、事業導入に向け、さまざまなリーディング手段を検討中です
We are preparing visualizations and reasoning functions.



特徴

- 商材の類似性に着目し、過去売りが少ない新規商材に対しても受注予測が可能
- 商材ごと・企業ごとのランキングや予測根拠の表示、セット売り提案機能を搭載

利用シーン

- 営業担当がより受注可能性の高い企業に優先して訪問でき、営業効率を改善
- 商材ごとの売れ方を可視化することで、営業戦略立案や商品開発を支援

今後の展開

- 事業会社様を中心に本技術を展開し、より幅広い分野でお使いいただけるよう検討を進めていきます。

出展社

日本電信電話株式会社、東日本電信電話株式会社

問い合わせ先：
rdforum-sv-ml@hco.ntt.co.jp