

ドミノ・ピザ ロケーションインテリジェンスを活用し たフランチャイズ計画の効率化

世界的に著名な企業がフランチャイズ商圏の設定計画を
適正に行うことにより顧客のエクスペリエンスを強化

使用した製品

MapInfo Pro

概要

ドミノ・ピザ ブランドが拡大する中で、サービスのカバー
エリアの管理が複雑化し、商圏が重複するリスクが高まりま
した。

「急速な発展と拡大を続ける
地域もある中で、サービスの
カバーエリアの最新状況を
把握することは、当社にとって
不可欠でした。Preciselyのソリュ
ーションによって、
ドミノ・ピザはニーズに
合わせて商圏の設定を
最適化できるようになりました。
エリアを正確に管理できる
ことから、無効な住所に対する
マーケティングで時間と
エネルギーを浪費したり、
新たなチャンスを逃したりする
ことがなくなりました。また、
エリアの競合も最小限に
抑えられるようになりました」

— Wayne McMahon,
CIO, Domino's Pizza

お客様の概要

- ・ 世界最大級のピザチェーン
- ・ 年間6000万枚以上のピザを製造
- ・ 900カ所以上の拠点に2万1000人の従業員

ビジネス目標

- ・ 配達の範囲とエクスペリエンスを強化
- ・ 店舗の収益が向上
- ・ 地域をめぐる争議に伴う法的リスクを軽減

利点

- ・ 障壁を取り払って社内の生産性を向上
- ・ 不明な配達先によって失われていた収益を回復
- ・ 顧客の注文プロセスを改良



ビジネス ニーズ

フランチャイズ加盟店が資金を投じて新たな事業を始めるときには、担当地域と其中的の世帯数が契約で定められます。フランチャイズエリアと、それに伴う購入価格は、配達可能な世帯数によって決まり、社会経済に関連したデータも加味されています。

異なるフランチャイズ加盟店間での争いも少なくありません。リスクを最小限に抑えるためには、ドミノ・ピザは正確なデータを確保しなくてはなりません。

これまでは、新しいフランチャイズ加盟店の担当地域内で配達可能な世帯数を把握するために、ドミノ・ピザは、住所データを使用し、エリアにプロットして、すべての住所を手動で集計表に追加していました。この作業は2週間を要し、更新することもめったにありませんでした。従業員が新しい住所を手入力することも多く、誤ったデータが大量に生じていました。

ソリューション

Preciselyは、ドミノ・ピザ向けのカスタムソリューションを開発しました。このソリューションは、次のような面への対応を目指したものでした。

エリア間での争い: Preciselyは、高機能で汎用性の高い住所検証テクノロジーを提供しています。これにより、フランチャイズのプロセスの中で、最新の正確な住所を扱えるようになり、履行管理やフランチャイズ管理のプロセスでの問題発生を未然に防ぐことができます。

エリア作成: Preciselyのソリューションにより、地域内の住所を数分のうちに割り出すことができます。範囲内の全住所をシステムが自動でリストアップするからです。四半期ごとに（またはオンデマンドで）新しいリストを生成できることから、担当地域内の世帯数の変動に応じて、エリアの調整もできるようになりました。

配達可能範囲とデータの品質: Preciselyのソリューションは、ドミノ・ピザの配達可能範囲の拡大にも貢献しています。信頼の置ける情報源による最新の住所情報を利用できるからです。建物の建設、取り壊し、用途変更に関する最新の情報を四半期ごとに反映できることから、これまでよりの絞った情報伝達が可能です。存在しない古い住所に対するダイレクトマーケティングで無駄になっていた費用を節約できるようになりました。

配達: Preciselyのソリューションでは、ドミノ・ピザの電話とオンラインの配達サービスにも、新しい住所情報が反映されます。

利用客がシステムに住所を入力すると、最も近い店舗が表示されます。

メリット

ドミノ・ピザは、このソリューションを導入したことによって、地域の管理と更新がしやすくなり、その作業に必要な時間も短縮されました。不明な住所があったのは、過去の話です。その恩恵が最も大きく及ぶのは利用客です。注文がしやすくなり、ドミノ・ピザの生産性を高めたことによって、ファンへの拡大に寄与しました。

「Preciselyのソリューションの助けを得てもたらされた変化は、貴重な時間の節約による生産性向上のみならず、ドミノ・ピザとフランチャイズ加盟店の両方の収益アップにもつながるものと確信しています」

—Wayne McMahon,
CIO, Domino's Pizza