



セッションカタログ

> 産業

> リテール

食事キットのアプローチで、素晴らしい小売と消費財の 販売が生き生きする (パート 1)

説明

クック・アット・ホームの食事キットが好評を博しているのには理由があります。彼らは、ダイナーのために何か素晴らしいものを作ろう、というところからの発想です。同様に Microsoft では、重要なビジネス上の課題を解決するための「食事キット」アプローチ、適切な材料、ロードマップ、エキスパートパートナーの支援を提供することで、お客様が必要とするソリューションをいかに構築するか、小売および消費者向けに紹介しています。このセッションでは、当社の 4 つの重点分野のうちの最初の 2 つに焦点を当てます: 顧客を把握し、従業員を支援します。パートナー様は、FY20 のセールス・プレーにおける食事のキットの適合を学ぶために是非ご参加ください。

ビジネスの成果

小売および消費財に対するマイクロソフトのアプローチを説明し、非常に破壊的な業界のビジネスチャンスに触発されることでしょう。

ビジネスの成果 2

FY20 戦略のビジネスチャンスを理解し、マイクロソフトの小売および消費財との提携によって何が期待できるかを把握できます。

小売および消費財での受賞

説明

小売とテクノロジーの交差点にいることは、今までにないほど刺激的な時なのです。小売業と消費財業界は、数十年で最大の変革期を迎えており、消費者は個々の志向に沿った直感的でシームレスなショッピングエクスペリエンスを期待しています。小売業や CG の組織にとって、競争の一步先をいき、顧客エンゲージメントを通して勝利するビジネスチャンスは膨大です。小売および CG チームに参加して、なぜ世界最大の小売および CG 企業がマイクロソフトと提携しているか、どのようにして未来を実現しているのかを確認してください。

ビジネスの成果

RCG へのマイクロソフトのアプローチを説明し、非常に破壊的な業界のビジネスチャンスに触発されます。

ビジネスの成果 2

マイクロソフトとのパートナーシップの実際の事例と、RCG で期待できることを学びます。