



保乐力加亚洲 选用 IBM 大数据 与分析方案 提升市场响应速度

洞悉市场先机： 洋酒翘楚面临数据仓库挑战

保乐力加是世界顶尖的洋酒生产商与销售商，在高端市场居领导地位。保乐力加亚洲透过在亚洲各地的子公司把业务拓展至 13 个亚洲市场，并透过庞大的国际知名品牌组合来实现可持续的增长。保乐力加还推行高端化策略，致力打造独一无二的优质品牌。保乐力加亚洲的业务数据仓库是其在亚洲各地推行高端化策略中的一个重要信息系统，能就包括各个国家、品牌、和库存单位在内的各个方面提供快捷、精准的绩效报告。

保乐力加亚洲信息科技部业务数据仓库经理曾宝贤表示，由于亚洲消费者的购物习惯瞬息万变，在亚洲进行品牌分销极具挑战性，为了持续地在亚洲地区取得增长，保乐力加亚洲必须对最新的市场状况了如指掌，而 IBM 的大数据与分析方案正好能够助其掌握市场情报。

保乐力加亚洲的业务数据仓库最早建于 1998 年，经过多年不断开拓新市场及发掘数据来源，加上烈酒和葡萄酒品牌组合的发展和数据的累积，其数据仓库储存的数据已超过 2TB。2011 年，保乐力加亚洲的数据仓库系统需要超过十二个小时才能完成每天的批量处理及整个汇报程序，在满足用户期望方面有着巨大挑战；而系统回应业务情报问题的速度也难以支



持横跨十三国家的 1000名商业分析师和用户。

IBM 大数据与分析解决方案：提供最有力支持

透过采用基于 Netezza 技术的 IBM PureData System for Analytics, 保乐力加亚洲大大改善了流程, 数据处理速度加快 50% 以上, 而汇出报告的速度也加快了 60% 以上。例如, 过往保乐力加亚洲管理高层需要等到下午才收到整合了 13 个市场数据的每日成交量报告, 但现在他们在早上开展一天工作时已优先收到报告, 令他们能全面掌握业务的最新情况。

保乐力加亚洲采用循序渐进的方式, 逐步在每个市场升级数据仓库, 将其迁移至 IBM PureData System for Analytics 上, 确保在不影响业务运作下完成整个过程。

曾宝贤指出, IBM 为保乐力加亚洲团队提供了卓越的支持, 并分享了最佳实践经验, 尤其在处理极为复杂的泰国程序代码, 以及台湾用语中非标准的繁体中文字这两方面, 表现出色。

国际商业机器中国香港有限公司软件部总经理薛名扬表示, 现时保乐力加亚洲的管理层能凭借 IBM PureData System for Analytics 洞悉先机, 紧贴最新市场发展, IBM 深感欣慰; IBM 将致力提供最有力支持, 协助保乐力加亚洲继续领先同侪。

本案例分析中使用的 IBM 产品

IBM PureData System for Analytics

关于保乐力加(Pernod Ricard)

保乐力加由 Pernod 及 Ricard 两间公司于 1975 年合并而成, 在 2012-13 年度录得 85.75 亿欧元综合销售额, 是全球最大烈酒和葡萄酒集团之一。

关于 IBM 大数据与分析技术

IBM 已建立世界上最深最广的大数据与分析技术及方案组合, 范围涵盖服务、软件、研究及硬件。IBM 在大数据与分析技术领域的投资高达 240 亿美元, 一直透过研发及 30 多宗收购建构实力。目前, 全球有超过 15000 名分析顾问、6000 家行业方案业务伙伴及 400 位 IBM 数学家, 合力协助客户采用大数据, 为他们升级转型。

请浏览下列网址, 以获取更多有关 IBM 大数据与分析技术的信息:

ibm.com/ibm/cn/bda/