

智慧行业 把握未来
IBM 智慧行业解决方案



零售业

零售明天 集成共赢 架构未来



零售业绩效分析解决方案

方案简要描述

当前的经济形势正在推动商业智能和性能管理的业务必须比以往任何时候都强烈之前。零售商的利用当前的形势推进其分析能力不仅会影响当前危机更好,但也位于一个强有力的竞争优势未来。

IBM零售性能分析(RPA)是一个完整的商业智能和性能管理解决方案,包括“快速入门”解决方案,范围从抽取的质量数据到注入的将此数据的用户业务流程中最有意义的方式。这些快速启动解决方案使我们的零售客户快速实现商业智能,分析和性能管理能力,加强其努力,成本的业务并推动收入。

RPA结合了Cognos的商业智能和性能管理软件和模板与深入的行业咨询和系统集成专业知识,使IBM提供业务变换解决方案零售商必须成功在今天的经济挑战。

方案业务价值

协调进程和衡量各连锁店以增加收入,保护获利,增加市场份额,提高客户体验:

- 驱动快速投资收益率
- 简化项目执行时间表并降低风险
- 个性连接(财务,业务,市场营销,销售,供应链)
- 提供随时随地获得信息的更好的决策
- 模型的财务影响业务选项
- 提高预测的可靠性和更好的资源分配
- 确保目标,目的和信息正确,并将整个组织
- 增加参与,可视性和责任感

目标客户

超市,服装专卖店,百货公司,便利店,药店等

成功案例

王府井百货, 李宁体育

IBM软件产品组成

- | | | | |
|------------|---|-------------|---|
| ● IM | ✓ | ● WebSphere | □ |
| ● Lotus | □ | ● Tivoli | □ |
| ● Rational | □ | | |

解决方案目标客户

超市, 服装专卖店, 百货公司, 便利店, 药店等

客户项目业务需求

当前国内商业零售商, 尤其是中小型零售商, 要扭转局势, 提高零售业务收入, 就必须进行快速的反应和决策, 这就迫使零售商要对自身的企业内况有叫准确和科学的把握。而商业绩效给分析对零售商决策调整至关重要。但是零售商的特点和现状大大限制了它能产生的作用。特别在国内零售商中, 当前的零售商不能区分客户的个性化需求、不能提供有针对性的服务, 不能和网点渠道或其它渠道形成有效的集成和交叉销售, 易用性差, 门店交易替代率较低, 概括来说, 传统零售商的信息数据局限性主要体现在:

- 太多的信息而不知什么重要
- 不使用需求信号推动的供应链
- 不使用客户分析来定制市场营销和销售
- 不利用宝贵非结构化信息
- 多个版本的真实情况
- 问题管理客户, 产品和合作伙伴交互
- 法规禁止不透明度
- 缺少可信信息
- 不完整, 过时的, 不准确, 错误资料
- 难以理解或控制信息的方式是使用
- 缺乏灵活性
- 无法利用创新机迂的
- 由于成本上升不系统和不断变化的需要

解决方案解决的问题

对于商品管理环节

- 识别客户段
- 如何有利可图这些客户的段
- 什么产品客户购买和如何使之成为主张
- 预测哪些客户将购买时间
- 更好地存储assortments相匹配的当地市场和存储段
- 准确促销目标提供正确的客户

供应链环节

- 性能数据的供应商, 产品, 位置或通道有助于监视DC服务级别
- 检查供应商服务级别
- 库存分析和能力进行调整在实时

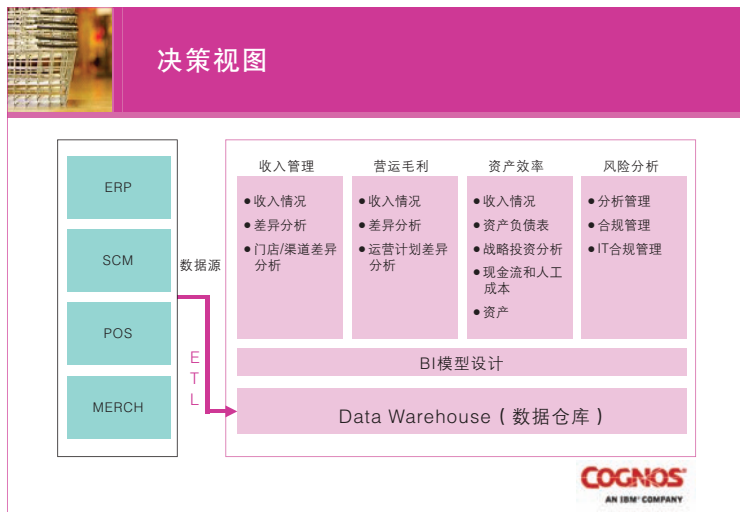
库存的管理者

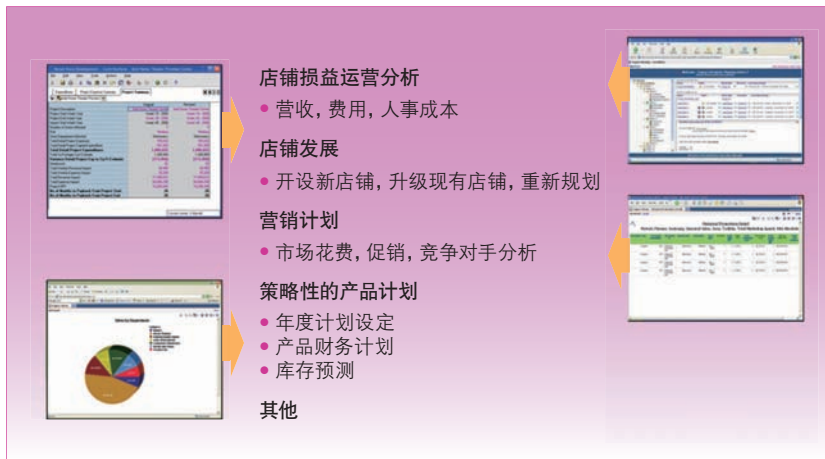
- 好产品预测准确性
- 种类和空间效率
- 评估价格灵敏度
- 空间利用率的产品该店
- 驱动器更有效率及有效的运作, 同时尽量扩大销售和盈利能力

用于门店运营

- 关键业绩指标的销售情况和库存控制
- 快速了解在其他工作人员可能需要
- 确定在何处销售/获利能力的同步销售和招聘计划
- 评估不同门店业务端驱动不同的人员和性能需求

解决方案简要描述






该解决方案的优势

- 提升门店运营效率, 收益率, 投资回报率 (ROI)
- 提高市场营销有效性
- 使销售计划与企业战略、客户需求保持一致
- 模拟商业决策对风险和财务的影响
- 连接企业与客户
- 指出高或低绩效的部门, 门店, 其它渠道, 商品, 和员工
- 监控销售额, 客户满意度, 退货, 销售趋势, 员工利用率 through retail scorecards
- 提供销售和单品的移动信息给运行部门, 市场部和商品部
- 根据季节, 周期等循环因素通过计划和调整资源优化获利的能力

成功案例: Best Buy

<p>客户问题</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 需要缩短预算周期 ● 需要让门店经理能够参与预算过程 ● 正使用Excel编制预算 ● 没有预算差异控制 ● 手工制作报表 ● 每月关帐需要2星期才能出报表 	<p>客户收益</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 将预算周期压缩至4天 ● 使门店经理能直接参与预算过程 ● 知识就是力量, 使用该系统工具, 企业员工获得更多的知识与洞察 
<p>解决方案</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 统一企业财务和零售店的预算管理 ● 使用Cogons Planning全面预算管理解决方案 ● 呼叫中心的预算和预测 ● 门店级别的预测 ● 将每周计划转换成财务预测 	

IBM解决方案

Retail Performance Analytics Solution



姓名: 王松坡 (Ken Wang)
手机: 13901041269
电话: 86-10-63617282
邮箱: spwang@cn.ibm.com