



零售业数据分析系统



零售业数据分析系统

行业特点:

当前的经济形势使得零售商们推动改革商业智能和性能管理业务的愿望比以往任何时候都强烈。当前国内商业零售商，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,要对自身的企业内况有准确和科学的把握，需要区分客户的个性化需求，提供更有针对性的服务。

软件能力:

洞察力

解决方案概述:

IBM为零售商们提供一个创建智慧的销售和供应网络的解决方案平台。通过本解决方案，零售商们将有机会实现供应商管理、供应网络优化、供应网络绩效、产品协作、商品分析以及预测分类规划等功能。

零售商总是面临销售与供应体系管理方面巨大的挑战。零售商必须抢在消费者前面，提供更出色的购物体验，并对自身经营的每个店面实现差异化的商品分类。如果零售商的不当产品过多，或者由于脱销带来销售损失，或者库存贬值、货架/存储空间浪费等问题，将直接导致消费者的不满以及忠诚度的损失。运营效率低下，供应链发生中断，零售商将承受收入降低，利润下降，市场份额流失等各种损失。

IBM数据分析体系，帮助零售商们利用历史数据和预测数据规划定价、促销和降价促销活动，通过对客户需求的洞察推动分类规划，依据可信数据引进和管理协同产品，利用共享数据和通用指标实现供应商协作，促使产品更加贴近客户的首选购买点，改进可见性和决策制定，从而有效地管理物流和分销业务。

如下图的信息分析模块所示:



通过IBM数据分析体系，零售商们能有效地建立如下功能项目:

- 供应商管理: 与供应商开展全面的受信任数据协作，促进实现企业和采购目标
- 供应网络优化: 分析最佳分销策略以满足客户需求、提高效率并降低供应网络成本
- 供应网络绩效: 利用受信任的实时数据在整个企业及跨组织地管理供应网络
- 市场购物篮分析: 通过预测洞察（比如了解客户有可能购买的产品及购买时间）来推动促销活动
- 产品协作: 扩展有效产品协作，以利用受信任产品、客户信息，包括客户情绪和品牌反馈
- 商品分析: 利用受信任的实时数据管理整个企业的销售绩效
- 预测分类规划: 通过预测假设建模进行全方位客户需求驱动分类规划，以保证货架供应充足

IBM产品:

- IBM InfoSphere家族



© 版权所有IBM Corporation 2012

IBM、IBM徽标、ibm.com是国际商业机器公司在美国和其他国家或地区的商标或注册商标。如果上述和其他IBM商标在本文中初次出现时带有商标符号(®或™)，则表示在此信息发布时，这些商标是IBM拥有的、在美国的注册商标或普通法商标。此类商标在其他国家地区也可能是注册商标或普通法规定的商标。可在网络上获取IBM商标的最新列表，请查看ibm.com/legal/copytrade.shtml的“Copyright and trademark information”部分。未经IBM公司书面许可，不得以任何方式复制或传播本文档的任何部分。

到发布之日止，产品数据都进行了准确性审校。产品数据可能随时更改，恕不通知。关于IBM未来方向或打算的声明仅代表IBM的发展目标，如有变更，恕不另行通知。IBM“按原样”提供本出版物，不进行任何明示或暗示的保证，包括准销期间或出于某种目的而做出的任何暗示的保证。一些法律法规不允许在不预先通知的情况下在某些交易中表达或暗示质量免责声明。

本文档中针对IBM和非IBM产品及服务的性能数据是在特定的操作和环境条件下得出的。由任何该产品的执行的执行方获得的实际成果取决于大量特定于该方操作环境的因素并可能有很大差异。IBM不保证此类产品或服务的任何实现能够获得或包含此类成果。本文档中包含的有关第三方的任何材料基于从该方获得的信息，并没有独立验证信息的精确性。本文档不等于来自IBM对任何第三方产品或服务的明示或暗示的建议或认可。

客户应自行保证遵守法律法规要求。获取有能力的法律顾问关于确定和解释任何可能影响客户的业务的相关法律和法规要求，以及读者为遵守法律可能必须采取的任何措施的建议是客户自己的责任。IBM不提供法律建议，也不表示或保证其服务或产品将确保客户遵从任何法律或规定。



请回收利用