



IBM快速消费品行业渠道绩效解决方案

IBM渠道绩效管理解决方案提供了对制造商内部及渠道商的绩效评估手段和预算管理等手段，为制造商及时了解市场动态、降低成本、提高渠道忠诚度提供帮助，并且更进一步做到为企业决策层把握未来做出预测分析。

行业背景与需求:

就快消品产业链整体来看，制造商会继续目前的争斗，占据行业主导者地位。然而，由于各种因素的制约致使挑战无处不在。未来快消品行业的竞争和推动力量主要集中在市场层面。市场是由制造商和渠道商参与并组成的，随着制造商经营环境和竞争手段的同质化，加上自身生存与相互竞争的压力，市场层面的主角已经逐渐从制造商转移到渠道商，渠道商自身不但继续成长壮大，同时，必将成为引发并推动所在行业变革的巨大力量。快消业存在的主要问题如下：

● 供大于求

快消品行业自身，在经历了地产战、并购战、营销战、价格战等各种战役之后，绝大多数行业已经供大于求，导致制造商盈利能力不断下降；

● 市场主角变化

制造商的变革能力与能量在不断萎缩，市场竞争导致价格战空前激烈，传统的“控制”渠道方式，已经越来越吃力，渠道的忠诚度也同样考验着制造商的智慧。市场的主角已经从制造商转移到渠道商；

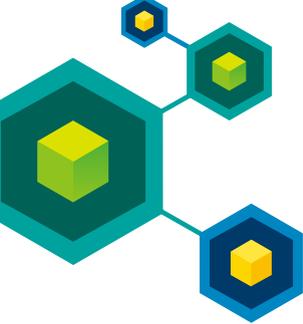
● 渠道自身发展

从快消品产业链的整体来看，制造商虽然会继续占据行业主导者地位，但是，由于快消品行业内各种因素的制约致使挑战无处不在，制造商的变革能力与能量在不断萎缩，市场竞争导致价格战空前激烈就快消品产业链整体来看，渠道自身发展与整合必将成为各个行业的焦点。

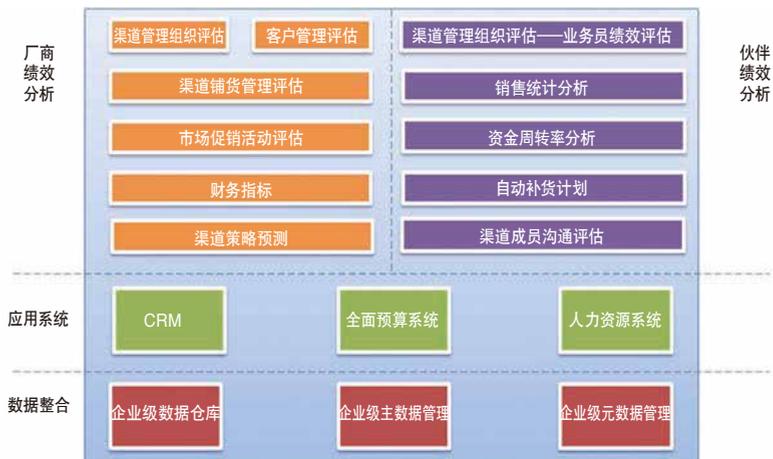
功能模块:

- IBM Cognos BI: 商业智能软件是在BI核心平台之上，以服务为导向进行架构，是唯一可以通过单一产品和在单一可靠架构上提供完整商业智能功能的解决方案；
- IBM SPSS Modeler: 是IBM提供的数据挖掘工具软件。在商业过程中通过数据挖掘技术，充分利用有价值的信息，以期获得持续不断的发展，将日常的数据转换成更有价值的商业信息；
- IBM Cognos TM1: 提供一套统一完整的应用程序，从财务和运营模型，到分析和用户报告。可随时随地访问、分析和查看企业数据。评估公司以往的表现，确定当前业务状态，展望机遇和挑战。





解决方案应用架构:



方案价值:

使用前痛点	解决方案功能	使用后收益
行业供大于求	IBM Cognos BI智能软件分析服务导向, 提供解决方案	及时了解终端客户需求, 快速对市场需求做出反应, 研发新产品
市场主角变化	IBM SPSS Modeler挖掘数据信息变成更有价值的商业信息	根据历史数据及三方数据, 建立预测分析模型, 对渠道政策及扩张提供假设性分析
行业自身发展与整合	IBM Cognos TM1财务和运营流程模型	对业务人员的渠道管理能力及业绩进行评估分析, 帮助渠道合作伙伴建立绩效, 既能及时反馈信息, 又能提高伙伴忠诚度。良好的绩效管理为决策层的决策提供有力支持

客户收益:

通过从渠道成员处获取的市场动态信息, 了解终端客户的最新需求, 建立分析模型, 为企业快速了解市场最新需求, 研发新品满足终端客户需求提供了帮助。

根据历史数据及第三方数据, 建立预测分析模型, 对渠道政策及扩张提供假设性分析。

对业务人员的渠道管理能力及业绩进行评估分析, 帮助渠道合作伙伴建立绩效, 既能及时反馈信息, 又能提高伙伴忠诚度。良好的绩效管理还能对决策层的决策提供有力支持。

