

# IBM Cognos 零售业POS分析解决方案 -----

## 深刻解读顾客购物需求，推动企业实现差异化经营！



因应日趋激烈的竞争，越来越多的高绩效零售企业开始关注BI商务智能，以其促进业务创新、增加营业额和利润、并加强着重顾客的运营方法。以期实现：

- 在针对不同顾客群体所作的推广和促销活动方面，可以提供有力的数据参考依据并跟踪实施效果；
- 为公司制订灵活的价格调控、货品调配策略提供数据决策参考；
- 吸引各区域店铺管理人员关注、应用BI分析平台，进一步提高企业的综合竞争能力；
- 可以根据各区域店铺的差异来分析销售数据，实现差异化经营；
- 降低由于决策偏误给店铺带来的库存压力；
- 提高区域店铺的盈利能力和成本控制能力；

### 面向零售POS的 IBM Cognos 价值主张：

- ▶ 改善店铺运营、盈利能力和投资回报；
- ▶ 提高销售效率，最大化产品利润；
- ▶ 使营销推广计划与企业战略和用户需求保持一致；
- ▶ 建立 品类 + 客类 的业务管理模型；
- ▶ 与顾客紧密联系，更好地了解顾客需求。

### Cognos 零售业POS分析方案主要包括：

- ◆ **产品/商品主题分析：** 品类成长率分析、价格带分析，20/80产品分析、获利能力分析、综合贡献度分析、客层分析 .....；
- ◆ **店铺/门店主题分析：** 区域店铺分析、退货比率分析、促销费效比分析、销售类型分析、客流分析、毛利分析 .....；
- ◆ **顾客/客户主题分析：** 顾客结构分析、购买力分析、消费时间分析、敏感产品分析、关联产品分析、客品数指标分析 .....；

零售业POS分析总体框架示意图

