

IBM Cognos 零售业运营分析解决方案

深刻解读顾客购物需求， 推动企业实现差异化经营！

随着国内零售市场的竞争日益激烈，零售商越来越需要分析消费者的消费习惯，通过有效深入的数据分析来了解自己的消费群体，以期作出正确的决策来实现：

零售业运营分析的价值主张

- 改善渠道运营、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、客户需求相一致
- 建立品类+客类的业务管理模型
- 与终端客户紧密联系，更好了解消费者需求

- 在针对不同客户群体所做的推广和营销活动方面，提供有力的数据参考，并跟踪实施效果
- 为公司制定灵活的价格调控，货品调配政策 方面提供数据参考
- 吸引渠道分销商、零售人员关注应用BI平台，提升企业综合竞争力
- 可以根据各区域省市的差异分析销售数据，实现差异化经营
- 降低由于决策偏误给终端店铺带来的库存压力
- 提高各区域分销店的盈利能力和成本控制能力

Cognos零售业运营分析主要功能

- 产品分析：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
- 运营分析：销售分析、库存分析、采购分析、物流分析、促销分析、订货会分析、销售计划分析、门店分析
- 客户分析：顾客结构分析、购买力分析、关联产品挖掘、会员流失分析、经销商绩效分析、供应商贡献分析

系统技术构架图

