

IBM 业务分析解决方案-提升营销效率、科学产品质量管理



业务分析在汽车企业经营决策中的价值:

如何根据历史数据提升营销、生产管理的决策能力?

- 统一建立准确、可靠的信息。
- 从整理数据和电子表格, 检查准确性的重复工作中解放出来, 赢得时间做决策分析。
- 预先洞察企业运营以及收入的相关情况, 有足够的反应时间进行决策。
- 成功地收集、分析、理解信息。将数据转化指导行动的洞察力, 更快更好地做出决策。

- 以“产品为中心”向“以客户为中心”的战略转变
- 整合各种渠道资源与客户形成良好互动, 并从互动过程中获取知识, 更好地与服务客户以追求长久和利润来源
- 将各种应用系统的数据整合在一起进行数据分析、挖掘, 使企业数据变成一个有机的整体, 协助决策者制定预算、业务预测、制定计划、监测计划、预算的执行情况
- 进行更好的预测, 掌握未来的市场需求、销量与成本, 据此进行汽车生产、零配件订购, 找到安全可靠的供应商并与之建立业务关系, 降低库存压力, 增加企业现金流
- 整理客户资料信息, 形成客户售后服务档案, 分析客户“下一步”的需求, 变简单的、被动的产品维修为主动的客户关怀, 提高客户满意度与忠诚度

业务分析解决方案

- 基于SOA的架构, 满足了汽车行业的需求, 如穿透钻取、复杂格式报表制作, 仪表盘, 多维分析, 安全性管理等。
- 基于商业智能的平台软件, 可以实现客户统一视图管理、潜在客户销售管理与客户维系管理、配件附件管理、质量管理、内部资源管理等需求, 满足不同部门、不同业务人员的多样需求。
- 所有组件都可以使用关系型和维度数据等各种数据源, 具备自动钻取功能。
- 深入灵活的比较分析的能力。
- 强大的仪表盘功能, 包括自定义地图和量表等,
- 提供高级分析功能, 实现对历史数据的分析挖掘, 找出数据中蕴藏的霍华德与知识

成功案例: 广州本田

