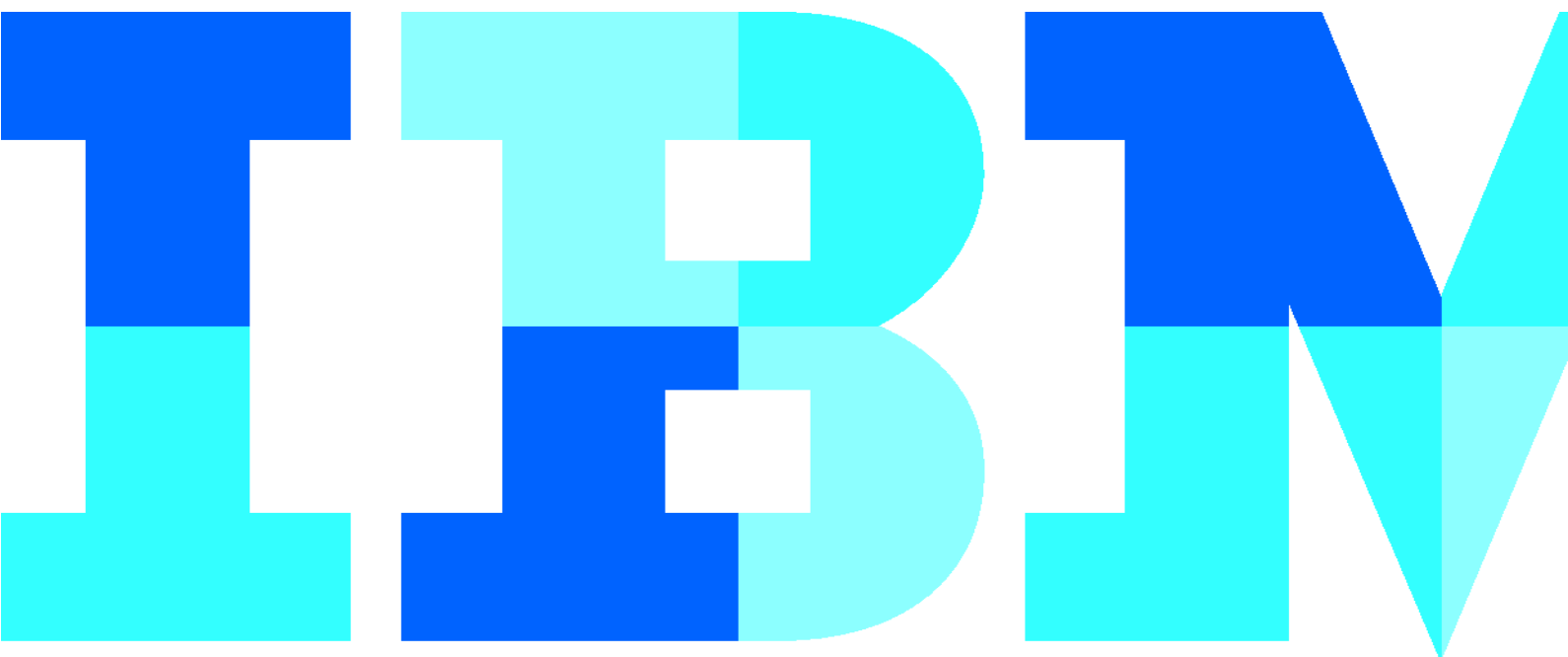


由 TM1 支持的 零售门店运营（盈亏） 规划绩效蓝图



市场因素造就了更加智慧的消费者。他们善于利用工具，运用各种技术即时获取有关零售商、产品及其他消费者体验的信息。他们彼此联系，利用多种技术与其他消费者和零售商进行互动。同时他们理解性很强，能够明确界定现在和未来他们对于零售商的期望。这些的消费者有更多的购物选择，对于零售商提供差异化、优质的购物体验起着至关重要的作用。

提供卓越的购物体验，同时提高销量和保护利润，始终是零售商的平衡之道。任何地方都没有门店重要，所有组织计划和筹备均在门店发挥效用。经过从企业到现场每一个人的辛勤工作，所有一切都将归结为顾客购物体验。

无效规划会造成门店运营与市场份额、发展及客户满意度方面的企业计划脱节。这可能会导致利润下降，销量减少及消费者体验满意度降低。为了帮助零售商步入正轨及实现更好的门店绩效，IBM 推出了由 TML 支持的 IBM Cognos 门店运营（盈亏）规划绩效蓝图。

无效流程

在大多数连锁商中，规划周期漫长而乏味。最常开发的是根据部门划分的规划，其中每个领域（财务、业务、推销、市场营销）均实行各自的自底向上的规划。这些计划通常不支持战略方案，也不会融入同一套财务目标，因而会导致企业战略和实地执行之间产生偏差。各个部门、区域、地区和渠道也将脱节；整合计划是一项耗时且容易出错的流程。在流程上付出大量努力却很少进行分析，很难与不断变化的消费者需求、市场趋势和转变保持同步。如果零售商不能迅速地适应不断变化的条件并就可能的结果制定计划，便可能会丧失潜在的利润。

无效技术使情况变得更加糟糕

大部分规划、预算和预测解决方案旨在预测年度收入和支出，通常不能提供制定战略决策或实施企业措施所需的快速洞察力：

- 电子表格速度慢、不连贯，而且容易出错。他们创建每名员工独立开展工作的财务和规划数据岛。
- ERP 或总账解决方案并非旨在用于连锁商所需的收入、劳力和方案的粒度级规划。
- 现成的解决方案可提供广泛的通用功能，但它们并不处理零售业独特的财务管理需求。就数据收集和汇总而言，一般的解决方案很难处理。当你需要假设分析方案等复杂的建模时，大多数 ERP、规划、预算及电子表格系统均可慢慢停用。

News Headlines

- NEW! Shrink as a % of Sales is too high. Please investigate!
- NEW! Shrink as a % of Sales has increased Year over Year
- Recurring Store Forecast Due!

My KPIs - Month to Date

TOTAL US RETAIL

Sales Actuals vs. Plan	Comp Sales	Labor % Actuals vs. Plan	Comp Labor %	Controllable Income Actual vs. Plan	Comp Controllable Income
(434,627)	2,421,303	0.05%	2.60%	59,459	689,215

Report Catalogue

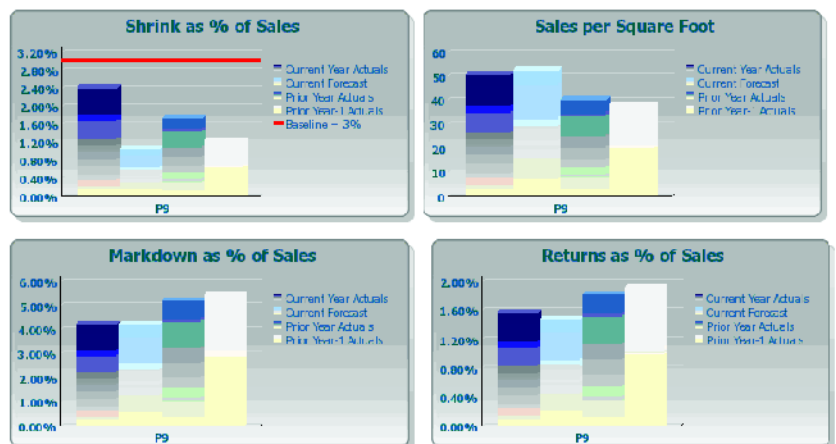
- Home
- Retail Store Operations Dynamic Dashboard
- Store Forecast
- Store Operations Analysis
- Store Operations Ad Hoc Query
- DSL
- Top/Bottom Stores

FLASH SALES - Month to Date

	Current Year Actuals	Prior Year Actuals	Comp %	Current Year Actuals	Current Forecast	Variance
Region 11	5,539,890	4,307,357	28.81%	5,539,890	6,044,066	-6.34%
Region 12	5,474,191	4,312,604	26.90%	5,474,191	5,390,812	1.55%

OPERATIONAL METRICS

TOTAL US RETAIL



IBM Cognos 绩效管理解决方案

IBM Cognos 绩效蓝图可提供一个预先构建的绩效管理框架（其中包括规划、指标和报表），使零售商能够进行规划，从而改善门店级客户体验，促进销量并提高利润。蓝图根据行业最佳实践，超越企业财务将规划流程扩展至运营、市场营销和销售，设法实现同一套财务指标和业务目标。

由 TML 支持的门店运营（盈亏）规划蓝图整合了 Cognos 企业规划和商业智能（BI）解决方案。IBM Cognos TM1 是一套基于 Web 的高参与性解决方案，可提供高性能、高容量的项目级规划、多维建模及数据可视化。利用 Cognos TM1，您可以迅速地分析数据，为您的整个组织构建业务需求，并信心满满地利用这些结果进行预算和预测，实现更好的业务成果。

利用托管功能，Cognos TM1 使连锁商能够从更多人（通常包括区域、地区，甚至店面管理人员）那里收集更多信息。易于使用的界面可管理大量参与者和分析流程，自动化系统贡献。规划管理人员可以迅速推测规划周期的成熟度，消除适应规划时的延迟。

Cognos TM1 可利用高度协作和实时的规划，协助零售商实现一贯的经营业绩。运用多场景支持，管理人员可以建模业务决策的财务影响，创建多个计划版本（例如，最好或最坏情况），这样门店、门店团体、地区、部门及整个公司都能够更快地对不断变化的条件做出反应。由于结合了 Cognos TM1 和 Cognos 8 商业智能功能，蓝图用户便能够了解每天、每周、每月的店面绩效，开展分析，以认清趋势并对照计划评估绩效。

门店运营（盈亏）

利用由 TML 支持的门店运营（盈亏）规划绩效蓝图，零售商能够完成门店级收入和支出规划，确保门店计划与企业目标保持一致。蓝图可提供简化和精简规划和预测流程的最佳实践：

The screenshot displays the IBM Cognos TM1 Contributor interface. The top navigation bar includes the text 'IBM Cognos TM1 Contributor', a user greeting 'Welcome fbeamer', and navigation icons for home, search, and help. The left sidebar shows a tree view of contributions under 'Contributions' and 'Reviews', with 'TOTAL US RETAIL' expanded to show 'DIVISION 1' and 'Region 11'. Under 'Region 11', there are four districts: District 1, District 2, District 3, and District 4. District 2 is selected.

The main content area is titled 'You are a reviewer or contributor for:' and contains a table with the following data:

Name	State	Ownership	Reviewer	Last Data Commit
District 2 - Region 11	Incomplete	None	Total US Retail	Never committed

Below this table, it says 'Which consists of:' followed by another table:

Name	State	Ownership	Reviewer	Last Data Commit
District 2 - Region 11 (All)	Incomplete		Total US Retail	Never committed
Delray Beach	Work In Progress	Dbarrett	Total US Retail	Never committed
Boca Raton	Not Started	None	Total US Retail	Never committed
Pompano Beach	Locked	Bfoster	Total US Retail	April 21, 2010 11:41:55 AM MST

At the bottom, there is a section titled 'Workflow Detail for District 2 - Region 11' with the following information:

- Current state:** Incomplete
- Changed time:** April 21, 2010 11:43:30 AM MST
- Changed by:** Dbarrett
- Viewed:** no
- Reviewed:** no

A note explains the 'Incomplete' state: 'At least one item belonging to this item is **Not started**, and at least one other item is in a state of **Work in progress**, **Locked**, or **Ready**. Data in this state was aggregated. The **Incomplete** state applies only to review approval items.'

- 按部门或类别，及供应、维修和保养等可控支出，为门店级收入制定基于驱动因素的自顶向下、自底向上的规划。

- 按组织层次和门店属性 — 门店类型、楼面、门店大小、位置和开放信息 — 规划和评估门店绩效
- 依据收入、门店属性和其他标准，制定标准并履行豁免和非豁免人数统计、职位级计划
- 建模和规划门店级方案、开展促销计划或限时供应，规划销售、成本和利润的财务影响
- 根据销售和公司协商成本等驱动因素，自动计算信用卡处理费等新增成本，减少手工输入数据，简化规划流程
- 生成损益表和 KPI，跟踪财务和业务指标
- 跟踪实际绩效和规划之间的差异，识别趋势，确定最高和最低绩效门店
- 假设分析建模、个性化场景、多个版本、“沙箱”，及按需改变计划价值、重新进行计算、确定业务决策的财务影响的能力
- 使用集成 workflow 自动管理和整合计划
- 可视记分卡，供管理人员轻松确定规划流程状态，然后采取措施完成工作
- 利用 workflow 功能，促进协作和问责制，将“门店之声”纳入规划流程
- 在有意义的任何级别部署规划（例如，区域、地区或门店）

管理人员能够利用仪表板、记分卡和报告了解绩效，分析有关信息，认清整个供应链的销售、毛利、项目进展、劳动力成本、可控费用和购物模式的有关趋势。

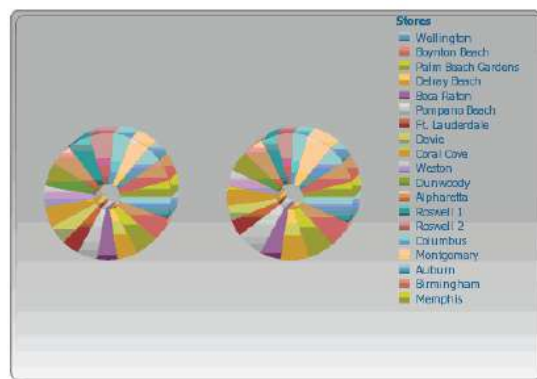
Store: DIVISION 1 Departments: TOTAL STORE Periods : P9 Scenario: Current Forecast Weeks (Revenue): P9

Store Attributes Filtering Options

All Store Types All Store Sizes All Stores All Locations

Welcome Flash Sales P & L Department Sales Operational Metrics Top & Bottom

		P8			P9			P10		
		Sales	Total Labor		Sales	Total Labor		Sales	Total Labor	
Region 11	District 1 - Region 11	1,854,919	261,193	14.08%	2,097,368	320,643	15.29%	3,906,631	322,291	8.25%
	District 2 - Region 11	1,700,153	252,715	14.86%	1,883,448	310,943	16.51%	3,543,990	293,030	8.27%
	District 3 - Region 11	1,036,691	102,259	9.86%	1,137,864	124,924	10.98%	2,517,545	115,963	4.61%
	District 4 - Region 11	1,141,091	118,537	10.39%	1,289,992	145,834	11.31%	2,395,016	142,950	5.97%
Region 12	District 1 - Region 12	2,528,528	240,880	9.52%	2,860,208	298,755	10.44%	5,325,875	265,268	4.98%
	District 2 - Region 12	1,483,588	193,236	13.02%	1,675,542	229,028	14.27%	3,098,380	219,531	7.09%
	District 3 - Region 12	1,045,239	118,200	11.31%	1,181,037	146,845	12.43%	2,195,713	127,650	5.84%
Total		10,790,209	1,287,020		12,125,549	1,586,972		22,976,158	1,486,791	



Initiative	Description	Initiative Type	Department Affected	Start Week	End Week	Revenue Impact	Gross Margin %	Expense Impact
Corporate Initiative 1	Dept Renovation	Department Renovation	Home Décor	Wk 9	Wk 22	100,000	45.00%	50,000
Corporate Initiative 2	Remove Department	Remove Department	Pets	Wk 21	Wk 52	0	.00%	25,000
Corporate Initiative 3						0	.00%	0
Corporate Initiative 4						0	.00%	0
Corporate Initiative 5						0	.00%	0
Corporate Initiative 6						0	.00%	0
Total Corporate Initiatives						100,000	45.00%	75,000
Store Initiative 1	Grow Plasma TV Sales	Grow Department Revenue	Electronics	Wk 20	Wk 40	200,000	45.00%	30,000
Store Initiative 2						0	.00%	0
Store Initiative 3						0	.00%	0
Store Initiative 4						0	.00%	0
Store Initiative 5						0	.00%	0
Store Initiative 6						0	.00%	0
Total Store Initiatives						200,000	45.00%	30,000

关于 IBM 绩效管理

IBM Cognos 商业智能 (BI) 和绩效管理解决方案提供世界领先的企业规划、整合与 BI 软件、支持和服务，帮助企业规划、理解和管理财务与运营绩效。IBM Cognos 解决方案整合了技术、分析应用、最佳实践、广泛的合作伙伴网络，为客户提供了开放、可适应、完善的绩效解决方案。在全球超过 135 个国家（地区）中，有 23,000 余家客户选择了 IBM Cognos 解决方案。

关于 IBM 业务分析

IBM 业务分析软件提供了完整、一致且准确的信息，决策制定者可以依赖这些信息提高业务绩效。商业智能、先进的分析、财务绩效、战略管理及分析应用程序的全面组合，让您清楚、即时和实时地深入了解当前绩效，并能够预测未来效益。

结合丰富的行业解决方案、可靠实践和专业服务，各种规模的组织均可实现最高的 IT 生产力并取得更好的经济效益。

更多信息

如需了解更多信息或要联系销售代表，请访问：

ibm.com/cognos。

要求回电

希望 IBM 回电或者询问问题，请访问 ibm.com/cognos/



© Copyright IBM Corporation 2010

3755 Riverside Drive
Ottawa ON K1G 4K9
Canada

在加拿大印刷

2010 年 4 月

保留所有权利

IBM、IBM 徽标和 ibm.com 是国际商业机器公司在美国和/或其他国家/地区的商标或注册商标。如果这些商标和其他 IBM 商标在本文中第一次出现时标注了商标符号 (® 或 TM)，均代表在本文出版之际，它们是 IBM 在美国注册的商标或普通法规定的商标。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。关于 IBM 商标的最新列表，请访问 ibm.com/legal/copytrade.shtml 的“Copyright and trademark information”部分。

其他公司、产品或服务名称可能是其他公司的商标或服务标志。

本出版物中对 IBM 产品和服务的引用不代表它们可用于所有 IBM 运营的国家。

P24517



认识回收标志
做好垃圾分类
