

LEADING YOUR CONSUMER PRODUCT INDUSTRY WITH INTELLIGENCE

In the highly competitive consumer product environment, having key information at your fingertips helps you make the right decisions at the right time. You may have to react quickly to changing events to achieve revenue and profitability targets. SAP Business Intelligence consumer product analytic solutions enable you to manage assortments, drive revenue and profitability through improved store segment, individual store category, and company-wide assortment compositions and monitor standardized processes.

Customer Profiling and Campaign Management Analytics

Gain Insight into Customers and Their Purchasing Behavior

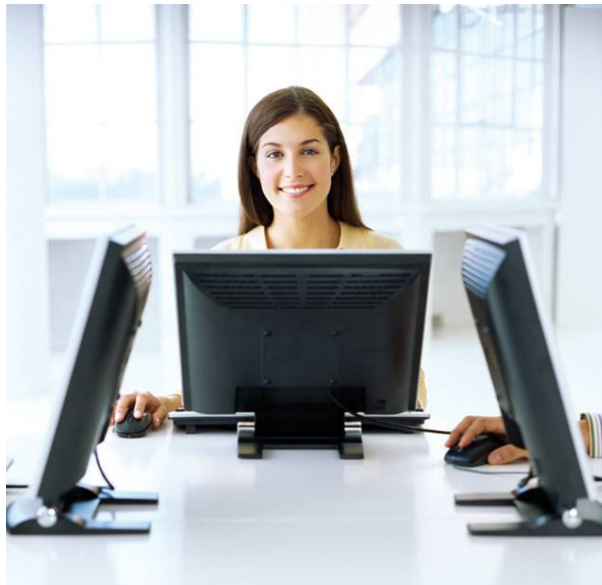
Customer Profiling and Campaign Management Analytics helps you develop well-targeted customer retention and up-sell strategies to ensure solid return on investment (ROI). Gain insights into the number of customers you've won or lost as well as track customer spend.

Execute Precise and Well-Targeted Promotions and Campaigns

Use insights gained about your customers such as purchasing behavior, average spend, basket purchasing patterns, and the success of previous campaigns to run well-targeted promotions.

Continually Track Campaign Success and Compare with Previous Events

Customer Profiling and Campaign Management Analytics allows you to monitor your campaigns on a day-to-day basis so you can continually drive revenue and profitability. The solution enables you to follow a disciplined procedure and take key steps during each campaign defined objectives, set targets, and measure the success of your campaign against targets.



Vendor Performance Management

Reduce Stock Levels & Cut Inventory Costs

Our guided analysis helps you move from one related analytic to another, so you can focus on vendors with inappropriate order fulfillment cycles. These can be broken down into stages - the length of time it takes the vendor to process the order, move the products from dock to dock, and so on. With this information you can negotiate for improved vendor cycle times or seek out new vendors. You can then be more confident of lead times and delivery reliability, reduce your inventory levels, and save money on stock interest.

Improve Customer Satisfaction and Reduce Stock-Outs

Vendor reliability is a key factor influencing stock-outs. Our solution enables you to monitor vendor reliability and recognize top and bottom performers. You can then focus on vendors with poor order fulfillment, identify the reasons, and compare them with the reliability levels of other vendors to negotiate and improve your vendor service. Since product returns and damages are expensive, having insight into details such as the vendors responsible and the reasons, helps you diagnose and solve problems.

Store Assortment Analytics

Understand Assortments at the Macro Level

Analyze current and historical category sales and profit success, compare trends and performance against targets, and visualize long-term impacts on revenue and performance. Use the guided analysis feature to quickly move from one analytic to another and find answers to specific questions. Once you have timely information on the best and worst performing categories and products, you can decide which ones to list, de-list, or act upon immediately, to improve the mix and drive profitability.

Optimize Product Assortment Performance at Different Store Segments

Without access to the right information, it's a challenge to know which products sell at which store. Our solution provides insights into assortment performance at different outlets and store segments. You can then react to consumer demand and decide which products you should improve, de-list, or tailor to the needs of the segment or individual store as well as customize your assortment mix and promotions according to your sales channels.



GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ THÔNG MINH CHO NGÀNH HÀNG TIÊU DÙNG

Trong môi trường đầy cạnh tranh của ngành hàng hoá tiêu dùng, khai thác và sử dụng thông tin một cách hiệu quả để có được quyết định chính xác và kịp thời luôn là nhu cầu thiết yếu của Doanh nghiệp. Để đạt được điều đó Doanh nghiệp cần thiết phải có một giải pháp khoa học và đáng tin cậy. Giải pháp hỗ trợ phân tích quản trị Business Intelligence(BI) cho ngành hàng tiêu dùng do SAP nghiên cứu và phát triển cho phép Doanh nghiệp quản lý hệ thống phân phối, phân tích thị hiếu và đo lường hiệu quả của hoạt động tiếp thị,... một cách hiệu quả nhất.

Hỗ trợ Phân tích Chiến dịch Bán hàng và Thông tin Khách hàng

Thấu hiểu được khách hàng và thị hiếu tiêu dùng

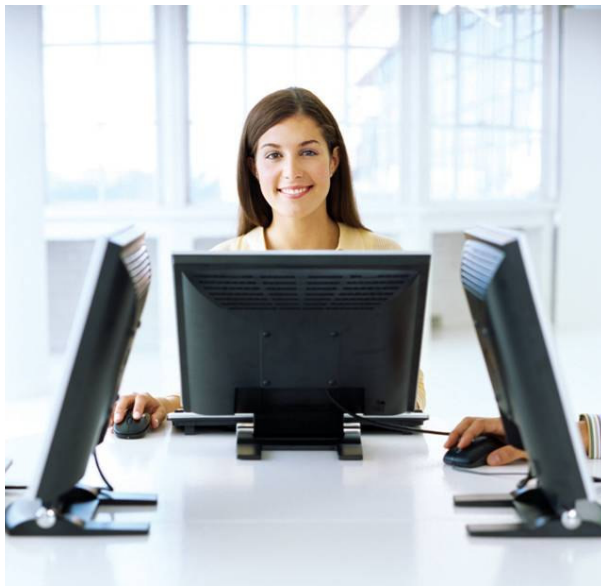
Gói hỗ trợ phân tích khách hàng và chiến dịch bán hàng giúp người quản trị luôn nắm bắt được nhu cầu của khách hàng qua đó đưa ra được những quyết định chính xác góp phần nâng cao hiệu suất đầu tư. Từ những câu hỏi thông dụng như “mặt hàng nào bán chạy, mặt hàng nào không tương ứng với các vùng?” đến những câu hỏi phức tạp như “xác định xu hướng tiêu dùng và xu thế thay đổi thị hiếu của khách hàng theo thời gian” đều có thể được giải quyết nhờ vào giải pháp SAP BI.

Triển khai hiệu quả các chiến dịch quảng cáo và khuyến mãi

Sử dụng những thông tin khai thác được từ SAP BI về hành vi tiêu dùng, chỉ tiêu bình quân và kết quả thu được từ các chiến dịch trước, ... để triển khai hiệu quả các đợt quảng cáo, khuyến mãi mới.

Theo sát quá trình bán hàng và so sánh với kết quả trước đó

Dữ liệu về quá trình thực hiện các đợt quảng cáo và khuyến mãi liên tục được cập nhật giúp người quản lý có thể nắm bắt được mức độ hiệu quả của chiến dịch. Ngoài ra chế độ cảnh báo tự động khi có bất kỳ vấn đề phức tạp nào nảy sinh cũng là một tiện ích rất hiệu quả cho ban điều hành.



Giúp Tổ chức hợp lý Hệ thống

Nắm bắt được tình hình phân bổ sản phẩm ở mức vĩ mô

Các thông tin về Doanh thu và chi phí của từng nhóm mặt hàng, từng loại hàng trong hiện tại và quá khứ đều được tổng hợp nhằm đưa ra cái nhìn toàn vẹn nhất. Các báo cáo so sánh theo chiều sản phẩm, chiều thời gian, chiều nhà phân phối,... liên tục được tổng hợp. Giúp người quản trị có thể từ đó vạch ra chiến lược cho Doanh nghiệp trong tương lai.

Tối ưu hoá hệ thống phân phối

Các thông tin về hệ thống bán hàng cũng như hiệu quả của hoạt động phân phối sản phẩm đều được thể hiện xác thực nhất. Thông qua hệ thống BI người quản lý có thể biết được thị hiếu của khách hàng tại mỗi vùng, tình hình kho bãi, ... qua đó có thể tối ưu hoá hoạt động sản xuất và phân phối.

Hỗ trợ Quản lý Năng lực Nhà cung cấp

Giảm lượng hàng tồn kho và chi phí lưu kho

Gói hỗ trợ phân tích và cảnh báo tự động do SAP BI cung cấp đảm bảo sẽ hỗ trợ tối đa cho Doanh nghiệp trong vấn đề giảm thiểu chi phí lưu vận kho. Khả năng phân tích liên tục và nổi tiếp giúp Doanh nghiệp xác định được những nhà cung cấp nào là hiệu quả, nhà cung cấp nào đang gặp vấn đề và cần sự giúp đỡ. Từ đó mọi hoạt động của công ty sẽ diễn ra suôn sẻ.

Tăng sự hài lòng của khách hàng

Sự tin tưởng và trung thành từ phía khách hàng chính là động lực lớn nhất giúp cho một công ty tồn tại và phát triển. Để có được sự hài lòng của khách hàng đòi hỏi Doanh nghiệp phải luôn giữ được chữ tín, giao hàng phải đúng hẹn, tiếp thu ý kiến của khách hàng phải hiệu quả, giải quyết các vấn đề hậu mãi phải triệt để..., tất cả những điều đó không chỉ đòi hỏi một người quản lý có năng lực mà còn đòi hỏi rất nhiều thời gian dành cho các công việc giấy tờ. Giải pháp SAP BI sẽ giúp cho bạn tăng tốc quá trình trên.

