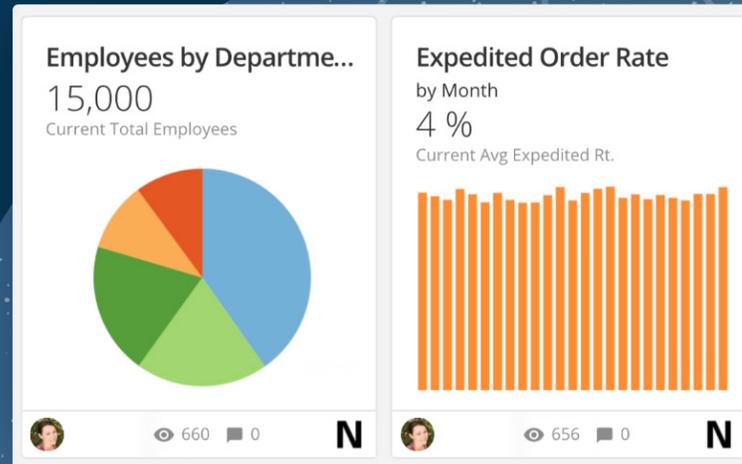




**HongKe**  
虹科

DOMO® FOR RETAIL

# 从零售企业的数 据中获取价值



## 通过以下用例探索Domo在零售领域的强大功能

数字体验	3
库存管理	7
销售业绩	11
门店运营	15
供应商报告	19

## DOMO FOR RETAIL

## 数字体验

# 控制成本的同时 满足客户需求



市场因素、技术创新和不断增长的客户期望，给电子商务带来了新的机遇，与此同时也给传统零售行业带来了压力。零售企业需要提供数字化的运营流程，以满足客户不断变化的需求，如线上取货或线上退货。

当大量投资用于创建新的业务模式时，有可能会降低零售业的利润。为了解决这些问题，管理层需要访问统一的实时数据，以便快速调整计划，从而在满足客户需求的同时控制成本。

## 零售企业的目标



### 快速迭代

快速处理可靠数据，主动开展数字化转型，实现需求最大化并优化数字产品的性能。



### 改善客户体验

使用数据满足客户不断变化的需求，以保持竞争优势并保护市场份额。



### 高效管理

访问运营、库存和数字营销等部门的统一数据集，以便更好地管理数据，提高各部门的参与度。



### 保护成本

促进跨部门协作，分析数字化转型对企业成本的影响。

# 挑战

零售业正面临着新的挑战：不断变化的需求模式和渠道、不断变化的服务期望、复杂的库存以及交付问题。在保持利润率的同时解决这些问题几乎是不可能的，这需要实时、统一的数据，以便管理层利用这些数据快速开展优先级最高的数字化转型项目。

## 主要挑战



### 数据是分散的、孤立的

数据来源丰富、数据丢失或难以提取，导致企业无法全面了解情况并快速调整策略。大量数据积压，导致IT和BI团队无法帮助企业快速回答复杂的数据问题。



### 数据清理和数据准备非常耗时

统一、准备和清理大数据是一项劳动密集型工作，其中有许多难以控制和管理的部分。由于数据保存在多个系统中且由不同的团队管理，因此存在不同程度的数据积压，这进一步减弱了“内部反馈循环效应”。



### 实体思维限制了企业创新

团队不习惯提问、较少评估解决现状的多维方法，这使得零售企业的工作团队难以找到与客户互动的创新方式。

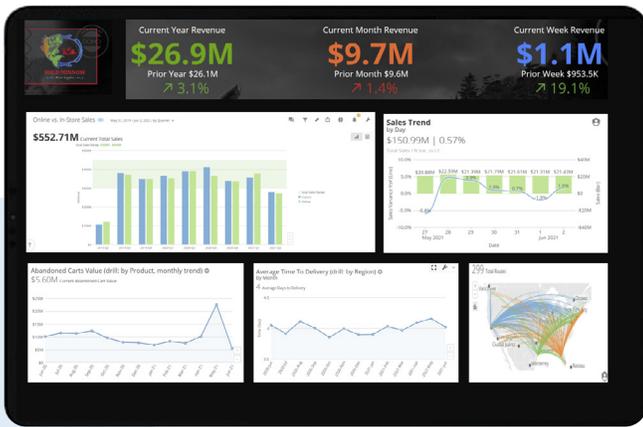


### 缺乏准确的数据洞察力而失去机会

如果无法访问实时数据，优化客户体验则需要很长时间，同时还会影响利润。团队在管理客户需求和参与度方面变为被动，会使得市场份额面临缩小风险，还可能造成企业竞争力下降。

# 快速利用数据，确保正确执行并有效管理预算

借助Domo，团队可以在短时间内将各种来源的数据整合到一个统一的视图中，并通过超强的数字体验快速做出企业决策，并最大限度提升营销活动影响力，从而提高客户忠诚度和企业利润。



## 整合所有数据，获得全面的可见性

- 使用预构建的连接器和简单的接收流程，**动态集成**不同应用程序的数据
- 从**各个角度**查看数据，如供应链、运营和库存，以获得与客户、数据相关的可靠性见解
- 即使零售数据持续增长，也可以快速处理数百万行的数据，实现**更大的数据规模和灵活性**

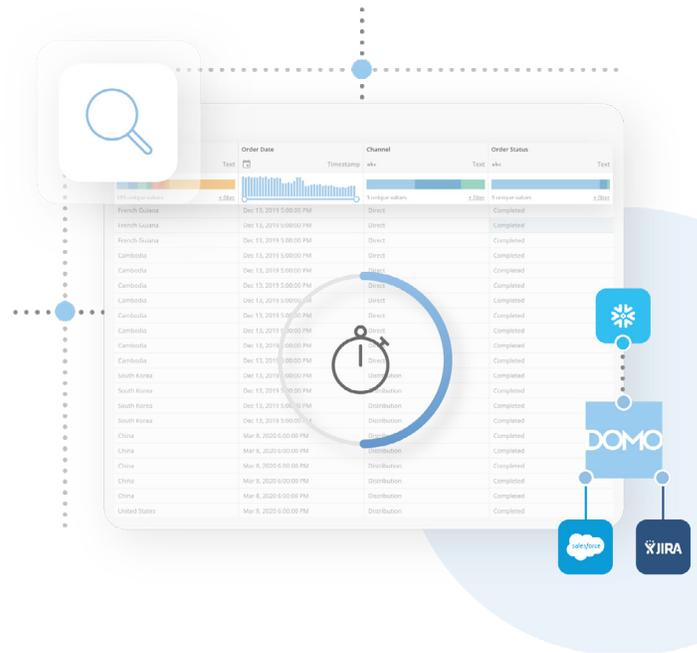
## 满足您的自助数据需求，做出更好的决策

- 利用更快的洞察速度和预测建模，确定在哪些方面需要**改变策略**以保持竞争优势
- 将数据转化为实时可视化，可在**任何设备**上即时使用，便于分析和操作，并**快速优化**未按预期运行的数字程序
- 团队可以通过自助服务快速获得他们需要的答案，**减少数据积压**，从而减轻IT和BI团队的压力
- 获得最紧迫的问题的答案，轻松协作，**加快产品上市速度**



## 缩短反馈周期，主动管理您的数字体验

- 实时访问数据，并根据您的需求做出主动决策
- 使用您的数据**确定正确的变量测试**，并利用结果指导您的行动：查看哪些程序正在运行，哪些程序表现不佳
- 快速处理和分析数据，让数据为您未考虑到的问题提供答案，以消除未知



## 共享可控的数据，提高协作效率

- 利用详细的数据洞察来构建满足需求的客户参与模型
- 访问统一的数据并提供客户体验，从而积极影响利润，帮助您提高“最后一公里”的完成度
- 通过数据指导您制定并优化不断变化的市场需求计划，提高客户忠诚度
- 使用详细而简洁的分析来帮助您占领更大的市场份额

“通过Domo，我们希望从数据中发现更多以前无法获得的价值。通过这种不断发展的数据分析，我们可以了解真实的客户需求，并采取措施，及时提高跨部门的参与度。我相信Domo进行的一系列工作将加强我们的全渠道战略，有助于我们整个企业的数字化转型。”

## DOMO FOR RETAIL

## 库存管理

# 获得端到端的数据可见性 更好地管理库存



随着市场对配送速度、成本和可靠性的要求越来越高，提高盈利已经成为零售企业领导者想要迫切解决的问题。

在试图简化和优化供应链运作的过程中，传统零售商发现自己仿佛陷入了困境，尤其是在平衡实体店和网店的库存方面。为了确保持续的客户忠诚度，零售商需要统一的实时数据来指导他们进行库存决策。

## 零售企业的目标



### 实时库存可见性

使用分析来监控和跟踪目标库存，通过访问准确的数据以跟踪从生产到仓储，再到销售所有阶段的库存。



### 优化全渠道库存

按SKU和位置确定库存的数量，防止缺货发送。利用数据落实采购和销售行动，确保进行全渠道运营时拥有准确库存。



### 可靠准确的预测

了解哪些产品深受客户喜爱，哪些产品销量下降，哪些产品表现不佳，以便合理地规划库存需求。



### 控制供应链成本

提高整个供应链的效率，降低仓储、物流等各项的资源成本，使决策者能够采取快速、有效的行动。

# 挑战

复杂的库存是零售商在实现全渠道盈利和可持续性方面的主要障碍。想要在管理分散的物理库存时提供一致的服务水平，是非常难的。因为当前的数据集不支持有效的库存优化。

为了做出自信、可靠和敏捷的库存管理决策，企业领导者需要实时、可访问的集中式数据来提供端到端的库存可见性。

## 主要挑战



### 数据分散且孤立，限制了端到端视图

数据分布在不同的系统中，不同的数据属于不同的团队，这导致决策者难以看到所有数据。尤其是带有复杂公式，且由多人共同管理的电子表格，可能导致员工在处理某些特定数据时遇到瓶颈。



### 数据复杂性导致库存不平衡，增加了成本

如果无法访问实时数据，零售团队很可能出现缺货情况，这会对客户忠诚度造成严重影响；如果导致库存过多，还会增加库存成本并影响盈利。



### 库存部署通常是基于猜测，而不是事实

零售管理层常常被不断变化的产品、数千个SKU计划、多个供应商管理所淹没。由于缺乏直观简明的库存视图，库存管理决策时间将会延长，还可能会做出无效的需求规划。

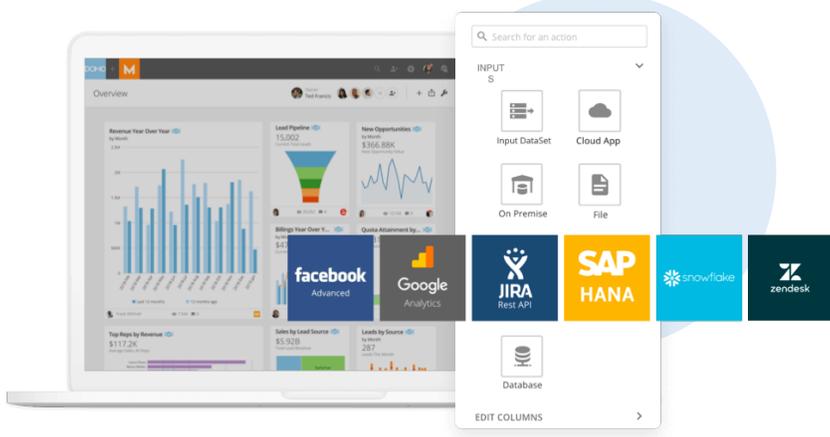


### 供应链各环节难以协作

企业内的各个部门通常孤立地拥有和查看属于自己的数据，这阻碍了成员之间的沟通，很可能导致错过新的产品机会和市场需求机会。

# 访问实时数据，在战略和运营层面做出自信的库存决策

有了Domo，您可以在整个企业内获得准确且可访问的门店库存数据，从中获得洞察力，从而减少缺货情况发生以更好地利用现有库存。

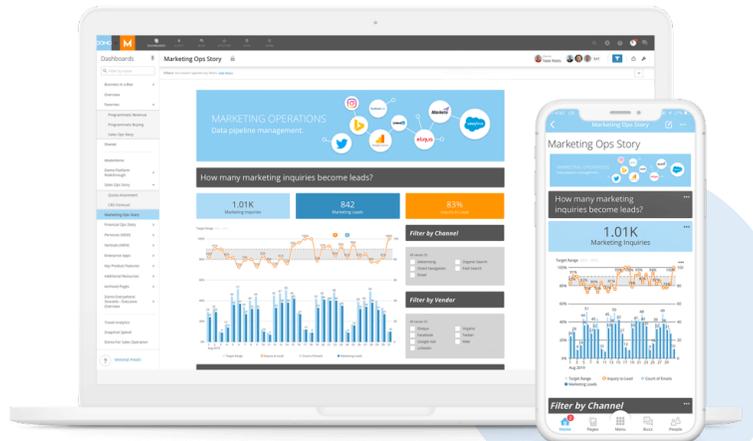


## 单一的集成数据视图，以查看全貌

- 使用预构建的连接器和简单的输入流程，**动态集成**各种应用程序的数据
- **无缝开发**库存的全渠道视图：查看整个供应链的数据，以获得库存状态的详细信息
- 消除复杂和无效的电子表格，**集中访问数据**

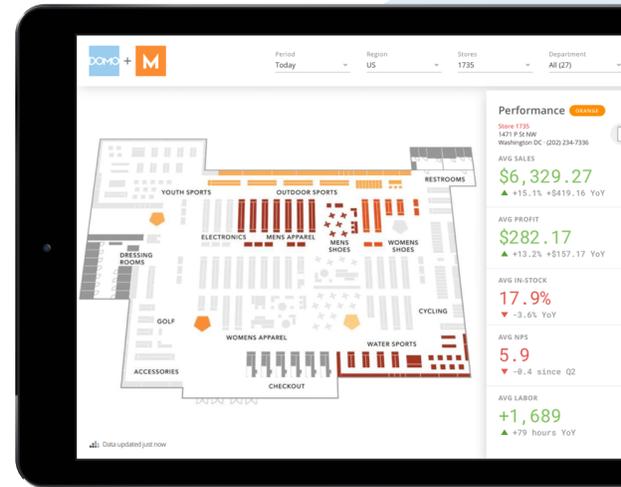
## 协作和共享数据，推动更好的决策

- 提供**单一的数据视图**，将所有相关者聚集在同一页面上
- 与配送中心、仓库和领导层更好地沟通，以迅速解决库存问题，并更好地决定促销和折扣等营销活动
- 使团队能够成功**跟踪他们的目标KPI**
- 让员工能够在店内和线上**提供优质的服务体验**



## 实时数据，快速优化您的库存

- **实时查看**哪些产品类别表现良好，哪些表现不佳，主动管理您的库存需求
- 将数据**转化为实时可视化**，使用直观的仪表盘来识别过剩或不足的库存，例如按SKU和位置
- 使用**自动化警报**系统对不断变化的环境做出快速反应：管理发货、控制产品差异、缺货和异常情况，并提供移动访问
- **轻松过滤数据**，了解哪些商品已经售空，哪些商品表现不佳，并根据这些见解优化库存



## 利用数据科学准确预测需求

- 利用数据科学模型快速了解如何**更好地管理库存**以应对市场变化
- 使用预测分析来指导您的库存决策，并**快速转向客户需求**
- **快速预测**不同的情况并简化决策
- 让数据为您考虑不周的问题提供答案，加快产品上市速度，消除未知因素

“管理层控制面板可以在一个页面上看到企业的健康状况：财务状况如何，工厂里的产品是如何移动的，哪些产品已经发货，产品从工厂发货到客户手中需要多长时间。”

Business Intelligence & Data Manager, La-Z-Boy

## DOMO FOR RETAIL

## 销售业绩

# 发现绩效的关键驱动因素 确定正确的销售策略



零售企业的领导者会通过各种渠道努力满足不断变化的客户需求，分析历史数据是重要的方式之一。但是，如果无法访问准确、统一的数据，企业就会错失快速采取正确措施的机会。

为了有效地制定决策，零售商需要能够快速识别业绩的关键驱动因素，并获得可操作的见解，从而实时了解他们如何根据数据预测、客户需求和市场竞争等来制定营销计划。

## 零售企业的目标



### 识别和跟踪关键绩效驱动因素

获得跨部门、时间、区域、商店等的销售业绩全面视图，直至SKU级别。



### 快速做出自信的决策

利用实时数据了解营销、促销、定价和商品销售中的哪些举措将产生最佳效果。



### 获得粒度数据的可见性

通过过滤数据，从SKU、类别、部门和其他领域获得颗粒度更大的产品细节数据，以确定市场趋势并指导营销策略。



### 跟踪绩效KPI并保护利润

确定当前销售活动如何根据需求进行调整和跟踪，通过计划和预测以确保收入和利润实现增长。

# 挑战

零售业正面临着前所未有的颠覆：消费者有了更多的选择，竞争也在加剧。随着数据的持续增长，无法实时查看数据将会极大地影响销售工作。为了增加收入并提高利润，零售企业需要以敏捷的方式快速做出明智的决策。

了解产品盈利点并执行可靠的战术对于零售企业成功占据市场份额至关重要，只有获得实时、统一、准确的数据，这一切才有可能。

## 主要挑战



### 数据分散且孤立，阻碍了快速决策

数据由不同部门所有且分布在多个系统中，导致数据积压量很大。此外，企业领导者经常使用电子表格查看数据，这往往是不准确且不可靠的。



### 被动决策导致机会丧失

缺少实时和准确的数据，零售团队无法主动管理和优化绩效，也无法洞察营销、定价和促销等手段的优势，难以增加市场成功机会。



### 数据被过度总结，隐藏了洞察力

团队很难访问以前的数据并无法访问他们想要的视图，过滤数据则是其中最大地阻碍。当没有可用于策略分析的比较数据时，销售投资决策将变得异常困难。



### 报告很费力，会浪费资源并减缓洞察速度

负责数据准备的分析师需要很长时间来整理报告，当报告到达决策者手中时，数据已经过时了，处理不准确的数据意味着管理者无法自信地评估业绩。

# 快速解锁所有数据的价值，有效管理销售业绩

借助Domo，团队可以统一各种来源的数据，以实时发现与绩效相关的关键驱动因素。通过分析营销、定价、促销和商品销售活动，确定会对各地区、各部门、各门店的销售活动产生积极影响的因素并制定策略。

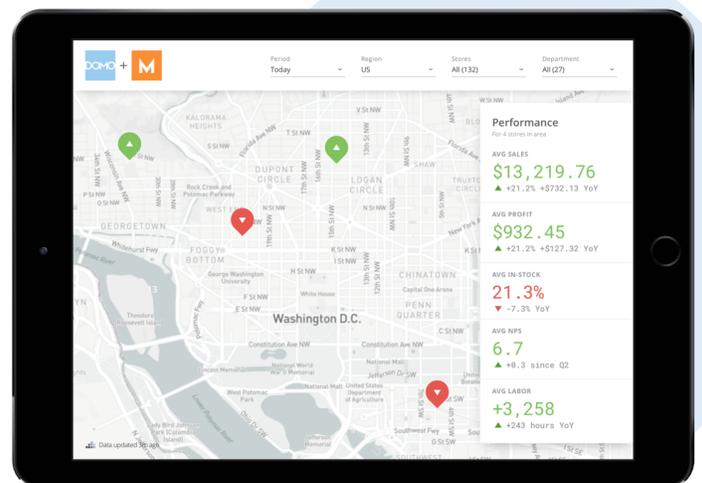


## 快速汇集所有数据，获得全面的可见性

- 使用预先构建的连接器和**动态集成**来自各种应用程序的数据
- **访问所需的粒度**，以查看每小时、每天、每月和每年的绩效变化
- **打破数据孤岛**，为员工提供他们需要的数据和相关视图
- 从各个角度访问**整体视图和统一报告**：促销、库存、部门、商店等

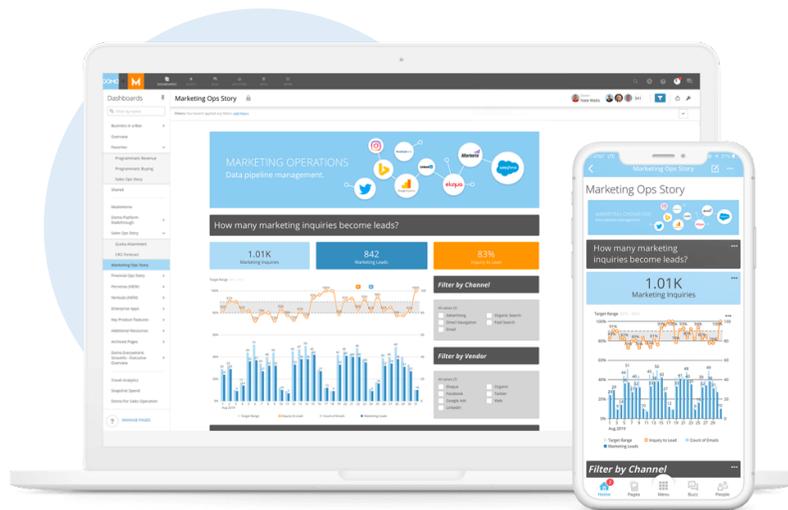
## 自助满足您的数据需求，做出自信、主动的决策

- 根据**实时数据**，使用实时可视化来确定影响实时绩效的最佳销售策略
- 通过**移动设备访问业务数据**，为每个人提供统一的数据视图
- 设置**自动警报**来跟踪KPI：需求计划、毛利计划等，并主动监测差异变化
- 受益于跨团队共享的**直观仪表板**，显示DTD、MTD和YTD数据



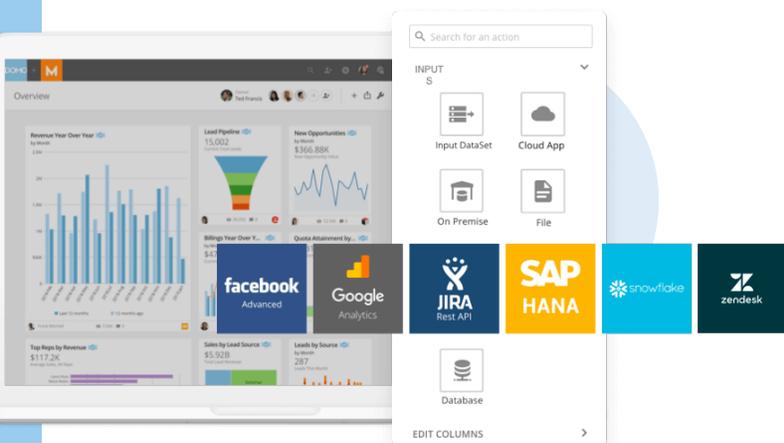
## 更好地进行团队协作

- 通过电子邮件**自动更新数据**，让决策者始终掌握最新的数据
- 以易于理解的方式创建数据故事和**可视化数据**，并与其他人分享
- 让营销、销售、采购、计划和品类管理部门的每个人都能够**全面了解数据**
- 开发并跟踪相同的KPI，更可靠地衡量绩效情况



## 处理持续增长的海量数据

- 通过易于使用的ETL工具**自动清理、转换和组合数据集**
- 让团队访问自助服务数据以**减少数据积压**，从而减轻IT和BI团队的压力
- 快速处理数百万行数据，实现**更大的规模和灵活性**，即使您的SKU、POS、客户数据等在不断增长



“作为零售商，我们经常根据业绩情况即时调整各项战略。现在我们可以通过产品类别、种类、风格和任何我们想要的指标来跟踪绩效，从而以最优的价格进行库存采购。”

## DOMO FOR RETAIL

## 门店运营

# 通过访问实时、统一的数据 优化门店运营



高效的商店运营和现场销售对于提高顾客忠诚度、员工满意度和盈利能力至关重要。随着租金上涨、工资上涨和商店客流量下降等趋势的发生，零售商的压力越来越大。

从高管到门店经理，决策者需要准确的端到端可见性来灵活地指导门店运营策略，以快速调整实体店的库存量、人工量、销售和促销活动等。只有这样，线下实体店才能满足客户需求，不断提升绩效。

## 零售企业的目标



### 优化店铺运营

访问清晰简洁的数据，以提供准确的货架图，改善店内商品销售和促销策略，并根据店铺布局、本地因素和顾客需求选择合适的货架分类。



### 提高商店绩效

了解店铺经理如何对照其他商店的进行预测，使用实时数据来跟踪和提高绩效。通过卓越的客户体验来提高利润，同时增加盈利和市场份额量。



### 准确预测人工

用销售、库存和客户数据预测人工数据，以便进行招聘和工作安排等，减少缺勤、人员冗余、缺货等问题，提高客户满意度和毛利润、降低人工成本。

# 挑战

由于没有实时、统一的数据来绘制货架图、预测人工需求以及提供对商店绩效数据的见解，决策者面临着巨大的挑战，这可能会对市场预测、库存管理和整体收入产生负面影响。

## 主要挑战

### 店铺销售



#### 缺乏对本地数据的可见性

如果无法获得更详细的客户偏好数据，门店经理就无法做出与产品类别、商店布局等相关的准确决策。



#### 影响商品货架决策和合规性

如果没有数据预测货架布局的潜在问题，则会极大的影响人工效率，还会造成客户体验感差。

### 商店业绩



#### 洞察时间慢

整合数据和报告既费力又耗时。经理在店内无法访问实时数据，很可能会错失提高业绩的绝佳机会。



#### 零散、孤立的数据

决策者缺少POS（销售终端）、库存、客户体验等数据的直视图，则无法知道如何与竞争对手抗衡。

### 人工预测



#### 有限的见解

当前的人工系统无法提供有意义的分析和见解，管理人员只能单一的分析人工需求。

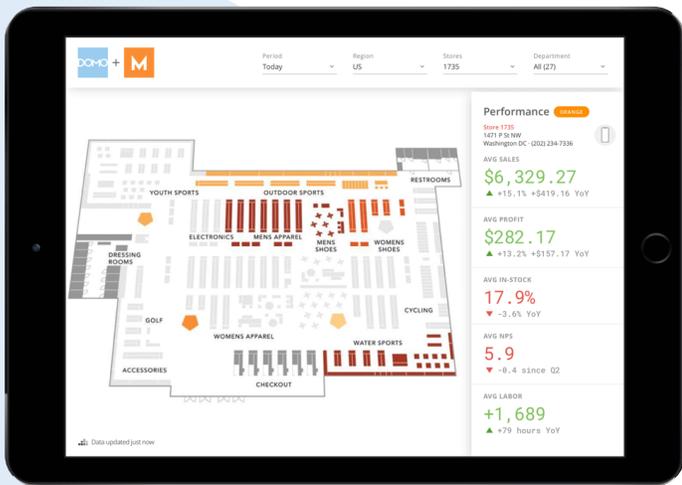


#### 被动决策

缺乏对销售、库存等商店层面的全面了解。管理层无法预测问题，则会导致缺勤、加班等现象产生，从而加剧劳动力成本。

# 获得商店运营的端到端可见性

通过Domo，您可以从多个来源访问统一、实时、准确的数据，包括销售点、库存和客户情绪；创造一线效率，改善客户体验，同时更好地管理员工。

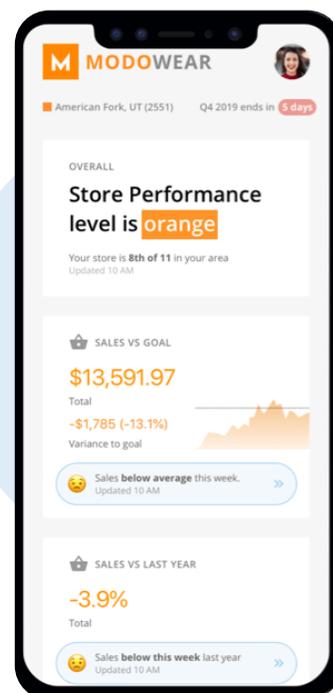


## 优化店铺运营

- 使用预测分析**创建有效的货架图**，以分析客户和本地趋势，从而提高效率并节省时间。
- 借助直观的仪表盘**优化销售**，引导门店选择合适的商品，确保合适的产品摆放在合适的位置。
- 通过访问可视化的实时数据，更有效地**管理促销、补货和订单周期**。
- 利用**数据科学**确定顾客逛商场的最佳方式。

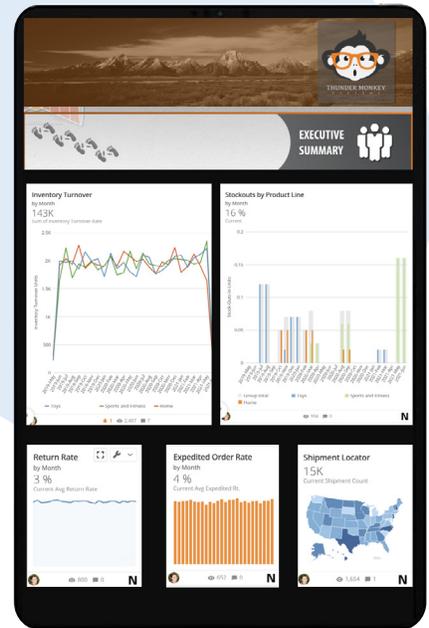
## 提高商店业绩

- 整合所有数据并使用实时可视化来分享最佳实践，确保没有缺货或补货问题，从而**改善客户体验**。
- 通过使用准确实时地数据优化运营，了解您与其他商店的差距，快速适应需求和库存的变化，从而**提高收入和投资回报率**。
- 通过数据决定定价和促销，让商店经理能够在移动端访问数据，以快速解决问题，从而**提高销售额**。



## 以可靠的方式预测人工

- 通过查看来自预测、库存和客户体验的统一数据，**最大化提升投资回报率**，并了解店铺地人工如何影响商店绩效。
- 通过旷工等问题的全面数据可见性来**改善客户服务**，确保需要的时候有员工在。
- **制定合理的轮班计划**，最大化地利用人工资源，避免员工过度加班和无效旷工，并确保在问题出现之前可获得自动警通知。



“Domo移动报告对高级管理人员和销售人员非常重要：可以随处、轻松地查看日常业务情况。”



Jonghee Jo, Manager of Dealer Website Analytics, Ford Direct

“如果我的主管需要关注某一天我们的口碑值(客户净推荐值, NPS), 我可以在几秒钟内向他发送一张Domo卡, 他就可以深入了解其负责的区域和相关销售代表的情况。”



Executive Director of Sales, Express Locations

## DOMO FOR RETAIL

## 供应商报告

# 与供应商共享准确实时的见解 扩展数据价值



随着竞争的加剧和全渠道新零售的日益流行，零售商和供应商都明白提供最佳客户体验的重要性。但依赖供应链合作伙伴，往往会错失快速调整库存和提高盈利的机会。

与供应商共享最新的数据，可使供应商在高级数据视图和细粒度数据视图之间快速切换，避免零售商出现库存积压或缺货等问题，并能够专注于解决零售商的库存需求问题。

## 零售企业的目标



### 为供应商提供更高的可见性

共享数据，不仅提供销售信息，还提供顾客和情绪信息，以便供应商更好地规划库存，确保及时交付合适的商品组合。



### 将数据体验转化为增值服务

将数据转化为客户和合作伙伴的增值产品和服务，这有助于推动新业务并增加利润。



### 准确预测需求

使用实时数据进行更有效的库存管理，以更好地规划产品组合并确定产品选择，从而提高销售额。



### 辅助库存策略

通过详细的数据视图来了解哪些品类表现良好，哪些表现不佳，并深入了解下一个订单应增加或减少哪些商品，从而防止缺货。

# 挑战

尽管零售部门不断收集大量数据，但这些数据通常只在组织内部使用，更有效的库存管理机会很可能会错失，利润和收入也可能受到影响。

为了提高服务水平并确保更灵活的库存规划模型，企业领导者需要与供应商安全地共享实时数据，从而提高整个供应链的透明度。

## 主要挑战

### 对外共享数据会带来安全问题

通常情况下，数据访问是由供应商单独进行的，安全性问题阻碍了零售商与合作伙伴共享数据，限制了他们对市场趋势和当前需求的了解。

### 没有端到端的数据可见性

许多利益相关者孤立地分析他们的数据，看不到数据全貌，因而无法获得跨领域的见解，例如销售或客户情绪。这阻碍了关于库存的有效决策。

### 供应商无法访问实时数据

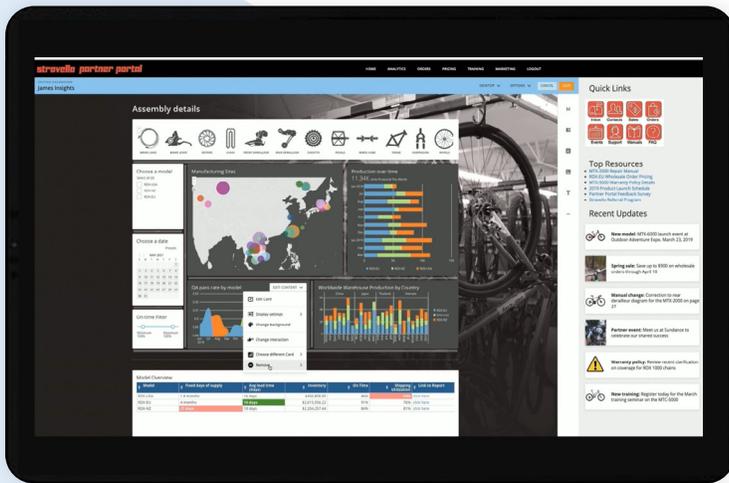
零售商按周向供应商交付数据，这意味着数据到达决策者手中时，已经过时了。库存决策是基于这些过时且不准确的数据做出的，这会导致供应链效率低下。

### 数据准备费时费力

负责为供应商准备数据报告的分析师需要汇编所有数据，对其进行分析和可视化。在电子表格上手工处理会消耗了大量的时间、资源和金钱，滞后的数据还会导致零售商的决策越来越被动。

# 更有效地共享数据，提高服务水平，增加预测准确性，并更好地管理库存

借助Domo，您可以与供应商共享准确、实时的数据分析报告，以扩展零售数据的价值。这样可以创建更加敏捷的供应链模型，减少缺货情况的发生，保护利润，同时利用数据进行变现。

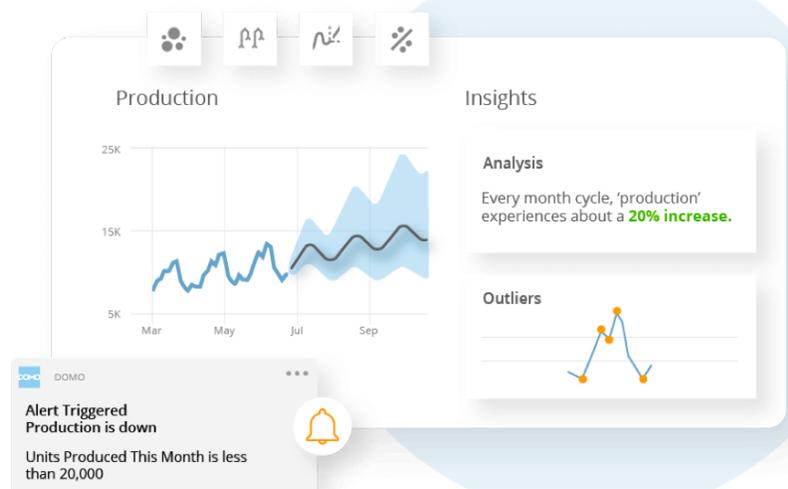


## 实时共享数据并扩展数据价值

- 提供对**最新数据的访问权限**，使供应商快速调整库存，因此零售商的商品库存永远不会积压或空置
- 通过提供快速的可视化洞察缩短交付周期，为合作伙伴特定的商品活动及时备货
- **高频发布实时见解**，确保新见解始终满足零售商的需求

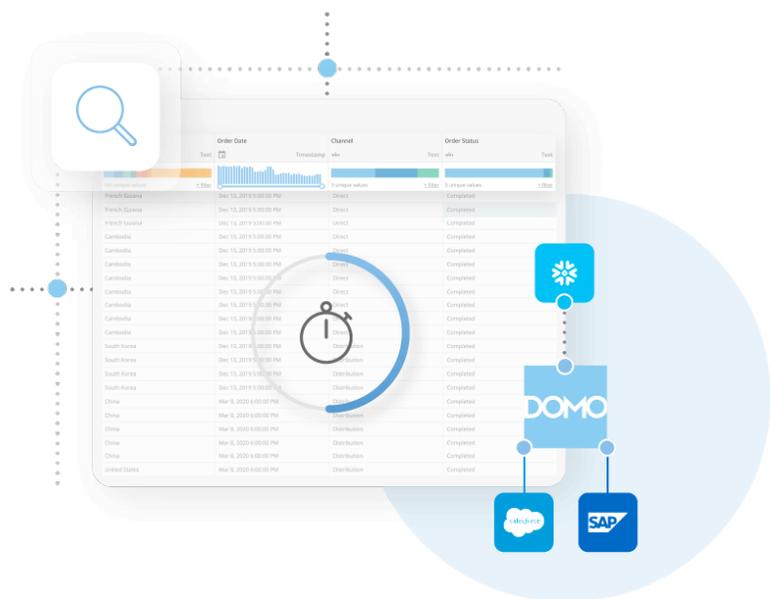
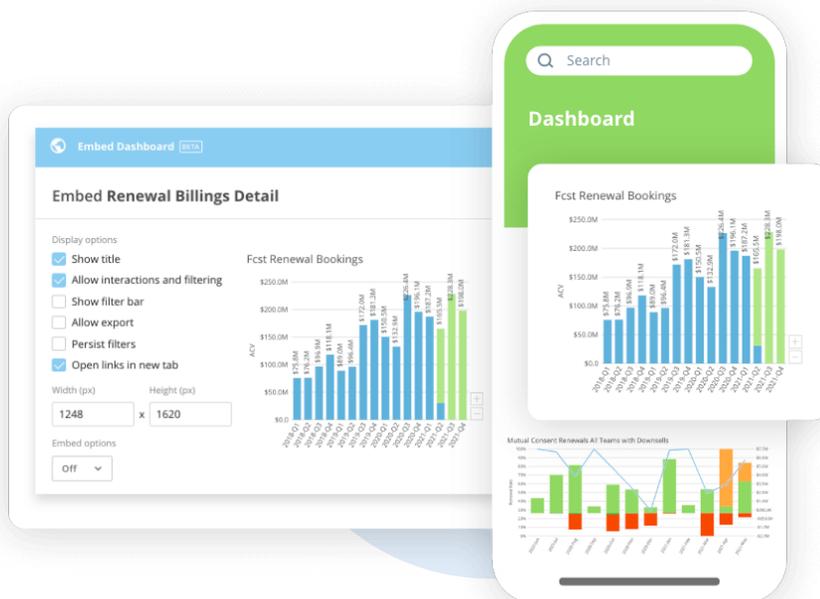
## 通过访问合适的数据，推动决策制定

- 提供的不仅仅是销售数据，还提供了前所未有的**数据粒度**
- 通过共享**直观的仪表板**，与人口统计、购物车组合和年龄等指标相关的客户数据，以及谷歌搜索趋势和社交媒体等情感数据，实现更准确的买家预测
- 自动发出需要立即采取行动的警报，为供应商提供快速优化库存所需的信息



## 优化数据体验并创造新的收入来源

- 通过实时可视化和仪表板共享丰富的数据，为供应商**创造新的价值**
- 提供**完全集成的嵌入式分析**，轻松地交付数据体验
- 提供**Domo平台的全部功能**，合作伙伴可以连接他们自己的数据，扩充您的数据，以获得更详细的见解

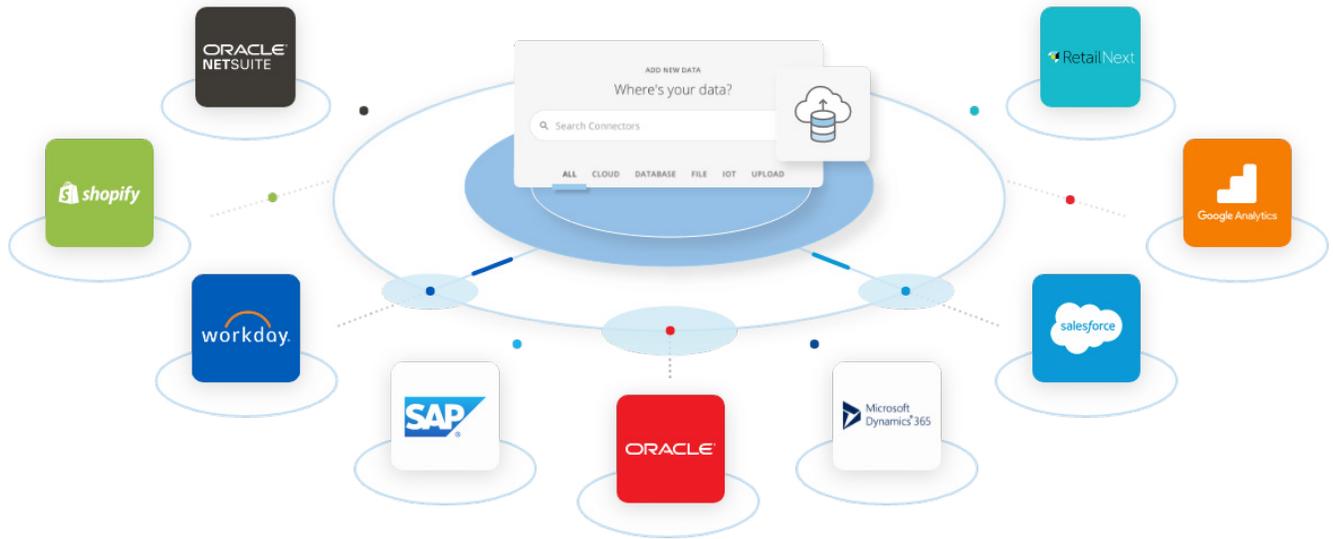


## 加快洞察速度，降低数据成本

- 通过易于使用的ETL消除耗时耗力的电子表格数据编译过程，**提高生产力并释放资源**
- 自动向供应商**分享可视化数据**，无需手动获取洞察
- 替代供应商需要第三方数据解决商付费的方案

“公司中的决策者，无论是首席运营官、采购员还是库存管理员，都可以在他们的计算机上访问他们需要的信息...我们改变了使用数据的方式。”

Senior Director of Enterprise Data Analytics and BI, Fortune 50 Retailer



“当我们设置警报时，我们设置它们是为了产生一些可操作的东西。如果某天的销售趋势不太好，我们可以深入了解发生了什么，是时间问题，还是销售方面的问题？”



**Dominic Blossil, CFO, Traeger Grills**



云科技官网



微信公众号



联系我们

**HongKe**

虹科

**虹科电子科技有限公司**

www.hongcloudtech.com  
hongcloudtech@hkaco.com

广州市黄埔区神舟路18号润慧科技园C栋6层

T (+86) 400-999-3848  
M (+86) 155 0827 09152

DOMO MODERN BI FOR ALL

各分部：广州 | 成都 | 上海 | 苏州 | 西安 | 北京 | 台湾 | 香港 | 日本 | 韩国 | 新加坡 | 美国硅谷

**虹科云科技，为您提供最适合的企业级云解决方案**