



对“现代通路”的店内数据收集是快速消费品行业公司掌控消费品零售市场的基本手段。最关键的店内数据是什么？一是品类铺市率，再者就是货架占有率及价格。数据和事实是决策的依据。达能公司是位列全球500强的知名食品公司，市场占有率为华东市场的NO.1。面对日益增长的业务量和店内数据，达能公司要求使用信息化的手段来收集和分析数据，强调“分析型思考”而不仅仅是“观察型思考”，希望利用精确的数据和信息随时调整市场策略，制定有针对性的促销推广方案，满足现今市场极为细分的不同消费群体的需求，同时探测到竞争者偏好的走向。正是靠着这种强大的市场推广能力和品牌效应，达能公司得以即时把握市场脉搏，创造出极大的竞争优势。

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

“在我们实施这个系统之前，我不得不等1个月拿到我需要的数据，再等1个月分析得出所需的关键绩效指标。现在，我可以在任何时间和地点即时对多个变量进行组合查询和钻取分析，我能更快的知道我下一步的工作重点是什么，结果是我变得比以前更有效率了。”

——达能（中国）

商业挑战

达能食品公司的销售信息系统为公司销售体系平台服务。借由该系统，销售管理者可设定公司的销售团队组织结构、地区分布、产品分类；各地销售代表可以采集零售店的店内信息。基于此，达能已经运用了商业智能（BI）用以分析本公司的产品覆盖率、分销、排面、货架占有率、价格和促销等。公司分布全国各地的销售代表每次拜访客户时均需填写客户拜访卡，每月三次将收集的数据以纸件快递的方式汇总至公司位于上海的总部数据录入代理公司；数据录入代理公司每月一次将这些数据烧录到CD再上交达能；达能的专职BI分析团队先从Access数据库中筛选出所需数据，再使用Microsoft Office Excel手工进行数据统计和分析并制作报表。整个流程花去了大量人力和时间。而且，旧有的系统基于Access数据库建立，只能保存两个月的数据量；另外，在与数据代理公司的数据交换和纠错，对用户报表的查看和权限控制，报表数据的查询速度，多维分析能力和分析深度的限制等方面都不尽人意。

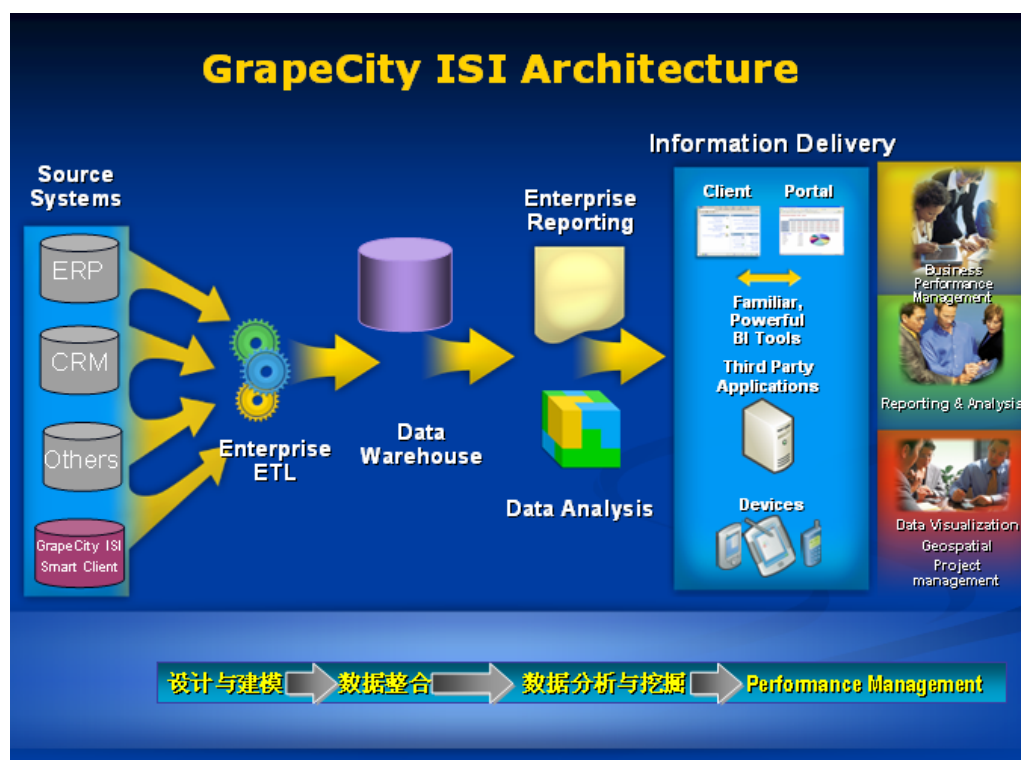
有鉴于此，达能公司急需一套分布式系统在各主要地区市场前沿快速收集市场数据，能够管理销售团队和产品结构，提供智能化的数据统计和分析的商务智能能力，减少目前大量的手工劳动，改善冗长且效率低下的数据收集和整理方式。具体要求如下：

- 为该公司提供足够的数据存储空间（>=48G）的容量。
- 新的报表系统具有多维度查询功能，能够进行维度的旋转、拖拽、钻取等。用户可以根据自己的需要设置报表的查询条件。
- 报表系统能从该公司现有的SAP BW系统获取数据并进行查询，为统计和分析功能的扩展提供余地。系统可提供外部分析工具、BW 数据仓库及移动设备的接口。
- 如数据没有及时上传，系统具有警示功能。
- 可在服务器端发布和下载文档，如客户拜访报表填写规则；不合格报表清单；未收到报表清单；新开门店编号等。
- 维持原有系统的数据录入习惯和风格，仅通过键盘即可实现快速的盲打式数据录入。
- 实现分布式管理，客户端和服务器的数据同步和校验。

- 总部或各地的销售人员可按权限不同远程查询数据或报表。
- 系统记录数据上传, 下载明细的操作日志。
- 系统可允许对报表设定查询条件, 允许对报表记录数量进行统计 (count), 如可以查询在超过某一指定价格内的门店总数量。系统允许通过钻取或设置搜索条件对记录进行查询, 如可以查询具体门店某一单品的价格。
- 收集全面的店内数据。

葡萄城BI解决方案

上海葡萄城信息技术有限公司详细了解客户的需求后, 为客户制定了详尽的店内数据智能解决方案。新的系统分为三部分: 数据录入, 主数据维护, 报表展现。在数据录入端, 采用Smart Client技术, 提供离线数据录入、数据校验、数据上传、上传校验、定制录入界面等功能。在服务器端实现主数据的实时维护, 同时也提供一些服务端日志功能。在报表展现端, 采用业内流行的商务智能 (BI) 平台工具, 进行大量数据的深层挖掘和钻取。系统架构图如下:



该方案具有以下特点：

四层式数据校验

- 第一层：基本数据有效性录入校验
- 第二层：数据准确性传输校验
- 第三层：智能数据校验
- 第四层：统计报告人工校验

快速的海量数据查询和计算响应

- 系统采用生成聚合表，分区视图，索引等多种措施，优化数据结构。
- 支持系统的数据量以每月几百万条的速度增长，对近亿条的历史数据进行统计。

灵活易用的权限控制

- 角色。将权限赋予角色再通过给每个用户赋予特定的角色来决定其权限。
- 数据。通过给每个用户设定区域来限定其可访问的数据范围。
- 报表。还可对具体的某个用户设定其是否可访问某个具体报表。

易部署和升级的Smart Client系统结构

- 易部署和维护，可自动升级
- 充分利用客户端资源
- 响应时间快，网络传输量小
- 支持在线和离线工作
- 增量式同步
- 支持多用户的登陆
- 高安全性

用户可方便地自定义多维报表

葡萄城为用户建立了完整的业务逻辑模型，使用户从繁琐的物理模型中脱离出，通过拖入维度和度量，用户能够根据业务模型快速自定义报表。

离线分析功能

用户可将数据保存至Excel, 进行离线分析, 并仍可使用拖拽、钻取、图示等功能。

Business Performance Management

用户可定义多个目标值, 系统进行Performance 监控

| KPI名称 | 分销期望值 | 分销实际值 | 状态 | 趋势 |
|-------|-------|-------|----|----|
| 北京大区 | 475 | 203 | ☹️ | ↓ |
| 山东大区 | 187 | 197 | 😊 | → |
| 赣闽皖地区 | 332 | 286 | ☹️ | ↓ |
| 江浙大区 | 1648 | 1617 | ☹️ | → |
| 其它区域 | 186 | 175 | ☹️ | ↑ |
| 上海 | 419 | 449 | 😊 | ↑ |
| | | 1 | | |

客户收益

达能公司通过新的销售信息系统, 使各个环节的工作流程更为顺畅, 改善冗长且效率低下的数据收集和整理方式, 减少过去代理公司人工输入的错误, 保证了数据的准确性, 得以灵活管理销售团队和产品结构, 实现了原先无法做到的智能化的数据统计和商务智能分析(多维度海量数据即席查询分析), 大大节省手工制作报表的时间。并利用这些精细准确的数据和信息随时调整市场策略, 制定有针对性的促销推广方案, 满足现今市场极为细分的不同消费群体的需求, 同时探测到竞争者偏好的走向, 巩固和增强了企业对市场的核心竞争力, 从而在狠抓降低缺货和加快新品上架基本功上, 不断提高销售量。