

用友云
yonyou cloud

讓企業營銷更簡單

用友云 | 數字企業智能服務
yonyou cloud

零售行業解決方案 -
營銷中台



地址：香港灣仔告士打道39號夏愨大廈13樓
網址：www.yonyou.com.hk
客戶專線：+852 3907 3038
服務郵箱：enquiry@yonyou.com.hk

用友雲營銷服務

讓企業服務更簡單

智慧零售 全營銷通路 線上線下融合 社會化商業協同 數據智能

用友營銷雲致力於為國內大中型企業的營銷數字化轉型提供相關的雲服務，產品包括面向B2C管理的會員服務和零售服務，面向企業B2B管理的渠道服務，訂貨服務和CRM服務。

用友營銷雲幫助企業構建數字化能力：



以提高用戶體驗為核心的智慧零售和全渠道會員管理



線上線下融合的全渠道新格局，智能高效的供應鏈體系



借助大數據，人工智能，IOT，AR / VR等新技術助力企業“新零售”轉型



幫助銷售團隊提升銷售業績和團隊效率

營銷雲全景圖

消費者 —— 零售終端 —— 渠道代理商 —— 品牌企業



用友雲營銷服務產品介紹

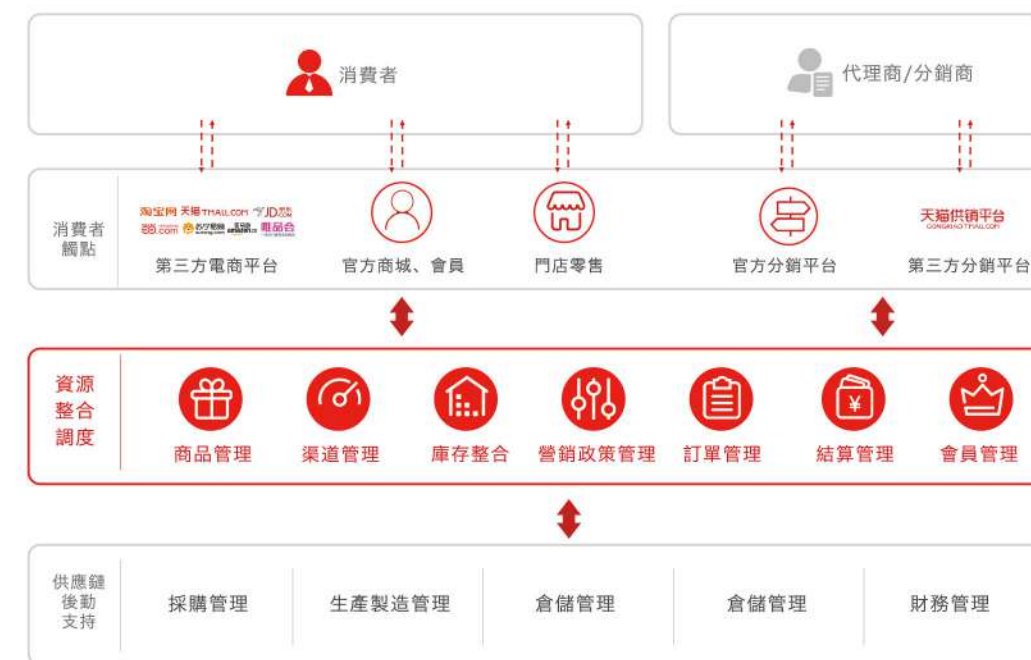
讓企業營銷更簡單

營銷

渠道雲營銷中台-全域營銷能力共享的雲服務

傳統的品牌企業往往是以企業自身為中心，分別構建不同類型的銷售渠道，企業通過各個相互獨立的渠道來接觸客戶，來滿足用戶需求。

在新的數字化經濟時代下，互聯網的發展極大地消除了企業和客戶之間的信息差，客戶需求呈現出精準化、場景化和個性化的特點。用戶成為了商業戰場的 center，不斷地快速響應、挖掘、預測甚至創造用戶的需求，成為企業得以生存和持續發展的關鍵因素。品牌企業需要重新構建以客戶為核心的渠道管理架構，分為三層：



【以客戶為核心的渠道管理業務架構】

最上面一層為企業與客戶的各個接觸點，包括：

線上商城、線下實體門店以及面向經銷商的分銷平台，特點是靈活、快速、多變

最下面一層為供應鏈後勤支持，包括：

採購、生產、倉儲、物流、財務，需要的是規範、穩定、可控

中間層為全渠道資源整合調度層，起到承上啟下的作用，通過中間層的統籌、整合、調度，使營銷部門希望的靈活、快速、多變和生產物流以及財務部門希望的規範、穩定、可控得到平衡。

渠道云營銷中台介紹

渠道雲為大中型集團企業提供全渠道營銷能力共享的雲服務，利用先進的數字化技術重新對信息流，資金流和物流進行整合，幫助企業實現全域營銷資源的共享，滿足營銷及銷售業務的快速創新，提升企業全渠道業務效率，實現品牌企業營銷的數字化轉型升級



渠道中心 以渠道統一建模思想為核心，構建企業全渠道網絡視圖



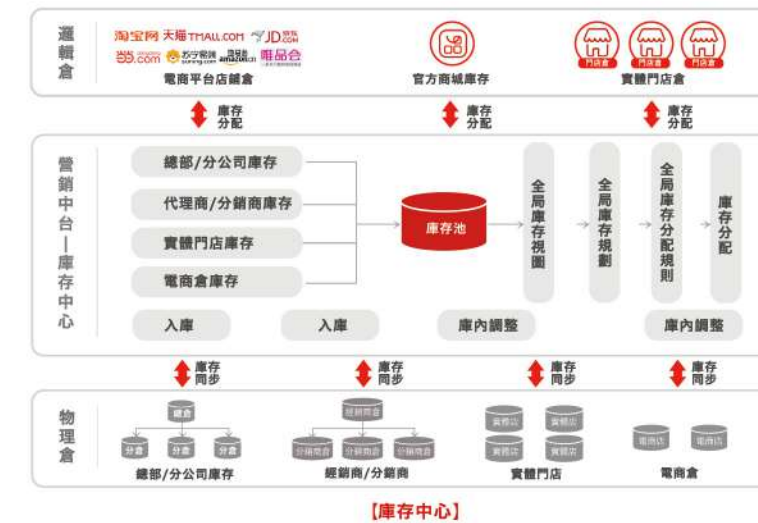
- 渠道中心以渠道統一建模思想為核心，實現內部組織定義，外部渠道夥伴定義，職能定義以及渠道之間的關係定義，從而構建企業全渠道網絡視圖。
- 基於渠道網絡關係來驅動上級渠道對下級渠道的營銷政策管控；驅動訂單中心處理複雜的交易過程；驅動庫存中心的庫存跨層級調整；驅動結算中心處理跨渠道業務主體的計費和結算。
- 渠道中心滿足企業在不同發展階段的渠道網絡佈局與渠道結構的靈活調整，為渠道的高效運營提供基礎架構支撐。

商品中心 全渠道商品的統一管理，為商品全生命週期管理奠定基礎



- 商品中心統一管理商品主數據，構建了企劃產品，設計產品，商品SKU，商品組合，商品選配銷售BOM等完整的商品模型。
- 滿足商品企劃，設計，營銷，銷售，庫存，物流，服務等各類業務以及不同行業對商品主數據的管理要求。
- 建立了與前後台系統的商品數據集成和分發機制。
- 商品中心為商品全生命週期管理奠定了基礎。

庫存中心 整合全渠道庫存資源，全局庫存動態可視、高度共享、統籌規劃



庫存中心將企業內部和外部的多層級庫存資源進行整合，形成全域庫存視圖，根據企業的全局庫存規劃和分配策略將商品庫存發佈到不同的銷售渠道中，實現全域庫存動態可視高度共享，統籌規劃，通過全渠道庫存數據的經營分析與評估，不斷優化商品結構和庫存策略，提高企業全局庫存的整體運營水平。

營銷政策中心 靈活多樣的營銷政策，增強企業與渠道夥伴及客戶的關係

營銷政策中心負責品牌企業統一的營銷規劃，將適當的商品或服務，以適當的價格，通過適當的渠道和促銷手段，投放到特定市場中；通過信用政策，營銷費用及返利政策，增強企業與渠道夥伴及客戶的關係。



【營銷政策中心-價格管理】

豐富的定價維度以及靈活的定價策略設置，全場景的滿足集團多組織對價格政策的多重管理訴求；定價方式的多樣性滿足不同行業的管理特性；通過對渠道客戶或門店設置長期折扣或階梯定價來滿足常態化的價格營銷政策。



【營銷政策中心-促銷管理】

促銷管理為品牌企業的營銷，市場專員提供促銷政策的統一管控入口，涉及業務包含：

1. 企業對於渠道商的即時（隨單）促銷政策；
2. 企業對於消費者在線下門店發生零售業務時應用的促銷政策；
3. 企業對於線上電商業務應用的促銷政策。

為滿足不同促銷活動中針對促銷對象及促銷基準的多元化數據維度提取和規則組合抽象應用，系統開發時應用規則引擎實現以上內容：買贈，降價，組合促銷，加價購等靈活多樣的促銷方式滿足企業隨需多變的促銷管理訴求。

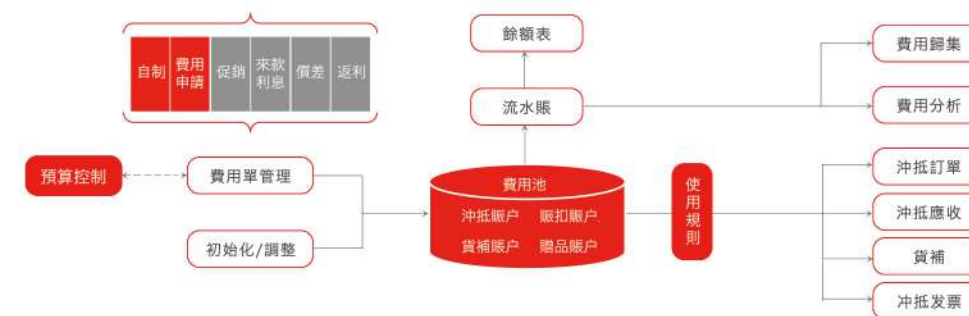


【營銷政策中心-信用管理】

信用銷售，是企業通過分期付款，延期收款等方式向單位或個人銷售商品或服務的信用交易方式，是企業常用的銷售方式。信用銷售可以爭取到更多訂單，同時也面臨很大的壞賬，呆賬等信用風險。另外，還會產生由現金佔用帶來的機會成本，管理成本和借貸成本，因此企業常常通過賒銷額度，賒銷期限（體現為系統中的賬期）的約束來盡可能的降低這些成本。

信用管理模塊通過維護信用佔用，收款以及信用額度，賬期等相關信用數據，在關鍵業務流程中進行信用額度和賬期的控制，盡量在事前規避信用風險。

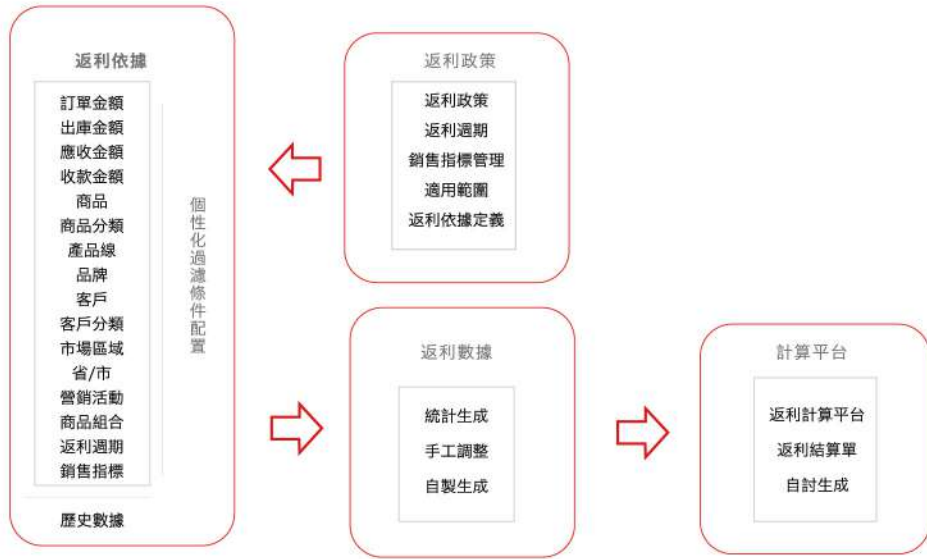
系統提供政策制定、額度授予、業務控制、事後分析的全過程信用管理。支持多範圍、多業務對象、多業務控制點，多種控制方式，構建靈活可配的信用管控模型。



【營銷政策中心-營銷費用管理】

營銷費用管理是針對企業在營銷過程中產生的各類費用的管理，為企業提供管控及分析的解決方案，使決策層能夠清晰的了解企业營銷費用支出情況。

1. 採用費用池模型，輕鬆實現營銷費用的全過程管控；
2. 針對不同商品，可以實現不同沖抵比例，保證商品的一定盈利空間；
3. 通過設定費用的兌付條件和有效時間，配合其他營銷政策，實現營銷活動的獲利最大化。



【營銷政策中心——返利管理】

銷售返利通過全面的交易類型和靈活的返利政策定義，支持大型集團企業多組織、多元化經營下各種銷售返利模式，實現返利計算、返利兌付全過程管理。

- 支持對多級經銷商的年度、季度、月度等定期返利，支持自定義週期返利；
- 支持集團管控的多層級、客戶多層級；
- 支持基於目標的返利計算、無目標的返利計算；
- 支持計量計獎、計量不計獎；
- 支持賬扣、票扣、實物抵扣；
- 與營銷費用管理無縫連接、實現各種靈活的兌付方式。

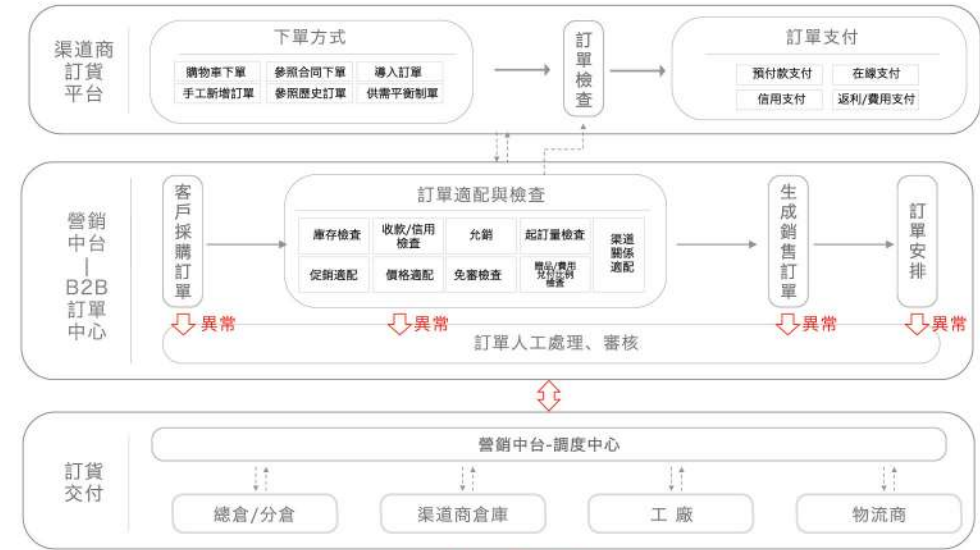
會員中心 全渠道會員統一管理，實現會員精準營銷

- 會員中心為企業提供全渠道會員的統一管理，實現電商、門店、社交平台以及集團企業多板塊的全渠道會員融合。
- 通過會員清洗、標籤化分析來建立360度的會員畫像，讓企業感知每一個會員。
- 通過“推廣拉新、運營促活、消費轉化、服務留存、精準營銷”會員五步運營法，增加消費者與企業之間的粘性，從而提高會員的忠誠度。



【會員中心】

訂單中心 全渠道訂單的一站式管理，支撐完整的B2B和B2C訂單交易



【B2B訂單中心】

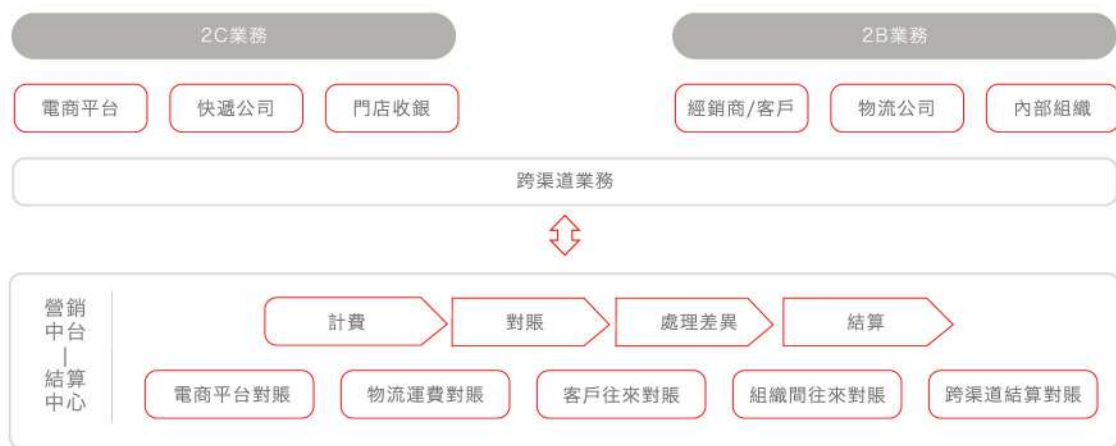
- 通過構建品牌企業的多層級銷售分銷前台，幫助經銷商或客戶輕鬆實現網上下單，實時了解商品信息，庫存狀況，營銷政策，往來情況，快捷完成在線支付。
- 客戶訂單提交後，統一由中台B2B訂單中心進行適配與檢查，訂單審核，合併拆分，處理完的訂單根據中台調度中心的路由算法，找到企業內部或外部最優的倉庫發貨，或者路由到企業最優的工廠生產，並分配給最合適的物流商運輸配送，完成訂單最終交付。
- 多級分銷平台和B2B訂單中心的構建，提高了企業渠道網絡的整體協同效率，實現了高效、規範、透明的全流程訂單管理。



【B2C訂單中心】

- 消費者通過第三方電商平台、企業自建官方商城等平台下單，在前端各個觸點中獲得的訂單，統一由中台B2C訂單中心進行訂單轉換、適配與檢查、訂單審核、合併拆分，處理完的訂單根據中台調度中心的路由算法，找到企業內部或外部最優的倉庫發貨，或者路由到最優的門店發貨或自提，或者流轉到企業最優的工廠生產，並分配給最合適的快遞公司配送，完成訂單最終交付。
- B2C訂單中心幫助品牌企業實現全渠道訂單統一管理、協同作業、快速交付，提升訂單滿足率和交貨及時率。

結算中心 從業務財務視角，強化業務主體之間的計費與對賬



【結算中心】

結算中心對參與整個營銷、銷售、交付、服務過程的各方業務主體進行計費、對賬和結算，主要包括：經銷商及客戶往來、內部組織間往來、物流及快遞公司運費、第三方電商平台訂單支付、跨渠道O2O等對賬結算業務，建立業務主體間的自動對賬機制，為完整的結算業務財務一體化奠定基礎，幫助品牌企業打造全渠道業務的共贏生態圈。

賦能客戶 與國內外超大型企業共同成長

12000+家用友服務的大型集團企業客戶總數
1500+家國內外知名消費品品牌企業



用友云
yonyou cloud

讓企業營銷更簡單

