



# 解决方案

## Sonetto® 产品信息管理 (PIM)

### 快速反应

通过建立以客户为中心的  
产品信息定义  
优化每个渠道

### 减少成本

通过规则引擎的建立  
自动更新数以万计的  
产品信息

### 增加销售

通过缩短产品进入市  
场的时间，提高产品  
陈列管理

### 保留客户

通过增加生活方式引导  
以客户为中心的产品信  
息最大化保留客户

## 变化的市场

市场已经转向以客户为中心，需求驱动为主，客户要求如何以及何时购物的时代。因此，客户不断要求零售商提供丰富的产品信息，今天，过去基本的信息被图片，视频和评论取代。

随着信息唾手可得，客户作出购买决定的关键要素已经从商店内是否有可获得的可供消费的商品而演变为多个要素。

消费者的生活方式决定选择，并将进一步扩展相应的类别产品零售商的要求。随着技术的进步，由于客户使用的渠道数目的增加使得在提供相同的且一致的信息的复杂度大大的增加了。

产品信息管理，PIM，指的是系统，策略和用流程来管理的产品数据。虽然从概念上讲，PIM 确实没有什么创新之处，但是零售商现在是在多渠道战略的背景下，对 PIM 的需求格外凸显。

## 我们的解决方案

使用 Sonetto® 产品信息管理，零售合作伙伴和员工可以一起合作，建立以客户为中心的产品信息，并对每个渠道进行优化。

使用 Sonetto® 零售商将获得重要的竞争优势，他们可以在适合的时间提供适合的信息，适合的产品，给适合的客户。

## 挑战

随着零售商从多个供应商提供越来越多的产品线，通过业务集成并管理这些信息，并确保这些信息在所有渠道是一致的，这是一个相当复杂的过程。

对于大多数企业来说，在网页上发布商品或者在一家商店陈列产品轻而易举，但今天面临的主要挑战是如何区分自己的品牌价值。成功的关键是确保您所提供的信息的内容，具有鲜明的行动感召力。

除此之外，必须考虑到您的竞争对手。能够快速响应市场的变化和比竞争对手更快的推出产品，瞄准您的客户，利润最大化并保持市场地位。

然而，在大多数零售组织，产品数据大多分散在各个业务系统，合作伙伴的门户网站，和供应链网络以及业务人员的头脑中。

因此，一个 PIM 的解决方案，必须使所有的产品信息相对于依赖于它的人员，流程和应用程序处于一个可靠的，有意义的，及时的核心地位。

## 供应链的挑战

整个供应链流程要求在产品信息的准确性的前提下平稳运行无论是在规划和采购，仓储，配送和存储操作中。

然而，往往由供应商提供的有限的细节，加上用来描述供应链中的产品缺乏严格的标准，例如货架上的标签和 POS 收据都缺乏严格的标准，这使得它不可能顺其自然地跟踪，匹配和 SKU 的报告。

**“产品信息的质量和一致性名列最影响消费者的跨渠道体验的前三个因素”**

*(Gartner)*

丰富和准确的产品信息不仅可以支持计划流程，通过优化物流和改进上架的速度来提高运营效率，它还可以节省零售商的资金。

准确的数据，尤其是在供应链，可以帮助您避免支付高昂的进出口关税，还可以有助于避免罚金。

此外，通过与合作伙伴的门户网站的集成，数据清理和数据验证可以和产品创建同步进行。产品属性对所有的供应商标准化，这样，引进新的供应商所花费的时间将大大减少。这种标准化的数据使得业务之间的合作成为可能，并能推动先进的流程，如协同规划，预测与补货（CPFR）。

## 运营效率

由于应用环境变得越来越复杂，零售商面临着需要传播产品信息到许多其他系统和工具中。这是复杂的，因为各部门和各系统的功能需求往往差别很大。例如，一个执行系统的供应链，如仓库管理系统（WMS），需要大量的规则和维度，而采购应用程序往往未意识到这些。

这导致了数据分散在整个企业内。这种分散的数据大部分的缘由是：因为同类的系统都依靠它以及因为专注不同需求的系统往往有重叠数据的要求。

有了 Sonetto® PIM，您能够从传统的应用包括 ERP 和核心销售系统中，集中您的产品信息，并给您的业务提供一系列的流程例如聚合，丰富和组织产品信息。

Sonetto®的工作流程根据您的业务流程发送信息，让来自于不同部门的用户能够一起工作于数以百万计的商品，每件商品有数以百计的属性，并能够以渠道特定的方式共享信息。

**“产品信息管理现在需要时刻以客户在心中，在所有渠道进行创造性的协作。”**

*(eConsultancy 2010)*

## 客户获取和保留

在零售业的竞争中企业必须囊括每一个机会，以提高他们的竞争地位，并确保客户成为回头客。提高客户的回头率重在您客户的体验。简单地说，如果客户有不好的经验，他们将离开您。

客户体验的核心是您的产品信息的质量。在合适的时间给您的客户提供正确的产品信息，能使他们作出明智的决定，这样会导致更高的转换率，并改善客户关系。

## Sonetto® PIM 以客户为中心的

解决的办法是“以客户为中心的产品信息管理”，它将产品信息聚焦于客户，他们的喜好和生活方式，和他们查看的信息渠道。产品信息与富媒体信息如视频或照片和动态格式融合，以满足每个客户的喜好。

解决客户的问题只是解决方案的一部分。来自于内部挑战，例如多个供应商，数据源和部门划分我们都需要克服。Sonetto®解决方案提供了一种机制，通过合作方式来聚合组织，正确的实施，以客户为中心的战略到转变服务为参与，满意度纳入灵感，和从被动的消费者到您的品牌的拥护者。

## 业务规则

Sonetto® PIM 真实反映了业务流程和业务规则，并用业务规则捕捉和利用一个组织中的商业知识。

使用 Sonetto®的产品信息管理，是零售商在获得优势的竞争中迈出的重要一步，它能够在适合的时间提供适合的信息，适合的产品，给适合的客户。

## 总结

- 一个易于使用的方案，它可以随时随地的支持唯一的，相关的和一致性的产品信息
- 一个中央存储器可以跨越您的企业，合作伙伴和客户进行数据清理，丰富和发布信息
- 一个灵活的数据模型，允许您创建一个以客户为中心的产品信息和分类，优化每个渠道
- 开放式构架，与其他已存在的系统无缝集成
- 提升市场反应速度和库存管理，减少缺货率



**UK Headquarters | IVIS Group Ltd.**  
CP House 97-107 Uxbridge Road  
London W5 5TL,  
United Kingdom  
Tel: +44 (0) 20 8579 3335

**Malaysia | IVIS Group Sdn. Bhd.**  
Technology Park Malaysia - L2-E-7A,  
Level 2 Enterprise 4 | Bukit Jalil  
57000 - Kuala Lumpur Malaysia  
Tel: +60 38 994 3335

**IVIS China | 爱维爱思 (北京) 管理咨询有限公司**  
北京市朝阳区朝阳门外大街甲6号C座905,  
100020  
Tel: +86 10 5907 0861

Follow us



[www.ivisgroup.com](http://www.ivisgroup.com)