



解决方案

Sonetto® 价格与促销管理 (PPM)

简化复杂度

通过事先定义的促销活动，流程和真正的端到端多渠道支持来简化运营

快速运作

通过快速准确的实施价格和促销活动来加速商品的上市时间

利润最大化

通过跟踪促销活动的有效性来避免价格竞争从而实现商品利润最大化

减少成本

通过使促销活动能够快速灵活来减少成本

变化的市场

在全球大多数市场上，消费者的价格敏感度正在日趋上升，例如，消费者往往愿意每周花费 1 到 2 个小时的时间询价。然而促销正成为最能影响消费者行为的活动，统计数字表明：25%~30%的零售市场份额是通过促销产生的。

捆绑销售也被客户认为是物有所值的，但前提是必须灵活地捆绑客户需要的商品才会被认为有吸引力，才能成功。

积分和优惠券是零售商促销战略中更重要的因素，也是留住客户的主要手段。对大多数零售商而言，提供满足有竞争力、有创意的促销需求，和满足客户通过多种不同渠道购物的需求一道，导致了运营复杂度和维护成本的增加。

我们的解决方案

我们认识到在多渠道模式下管理价格和促销活动的复杂性，PPM 提供了整套管理价格和促销活动的工具。通过应用业务逻辑，PPM 可以和您的现有系统一道工作来提高您的促销能力和敏捷性，同时确保促销活动和价格的准确性与一致性。

挑战

经验证明，在一个零售组织内，通过不同的系统来管理价格和促销活动的一致性和针对性是一件人力浩繁的工作。实际上，对大多数零售商来说，系统的复杂性是他们实现多样促销活动与灵活价格调整的主要障碍。系统的复杂性导致成本上升并常常需要人为干预，而后者正是产生错误的主要根源。冲突的促销活动和错误的价格信息会极大的降低盈利，破坏品牌形象，同时对客户关系产生负面影响。

对大多数零售商来说，管理灵活一致的多渠道价格和促销活动需要组织内部各部门的充分协同合作。

当需要向客户提供区域性定价或促销活动，并把与之对应的退货返款保持在同一粒度时，这种需求加深了促销管理的复杂性。

客户对会员卡制度所抱有的个性化期望也构成了这一挑战的一部份。

个性化与精准营销

关于精准营销的讨论已进行了很久，精准营销的目的即个性化营销，就是在合适的时间向合适的客户提供合适价格的商品。尽管技术手段令人们实现这一目标变得日益接近，但多渠道模式对相关性与准确性的需求为实现这一目标带来了新的挑战。然而，由于个性化是提高客户忠诚度的有力手段因此精准营销的成功实现变得十分重要。

“零售商必须关注如何提高重复交易，着眼于如何为他们的现有客户提供更多价值”(Verdict Consulting)

通过帮助您在促销活动中无缝添加客户的维度，PPM 提供了如何实现精准营销的答案。

通过来自于客户关系管理系统或会员管理系统的客户分类信息，PPM 可以让您针对特定客户群体甚至个人建立促销活动，在某些业务中，在客户身份的识别只有在结帐阶段才能完成（比如在线购物）的情况下，客户分类信息可以被实时地用来当作判断客户是否可以参加促销活动的条件。

您也可以建立针对特定销售渠道的促销，让您决定在哪个渠道，哪个商店或哪个国家可以开展特定的促销活动。这给了您通过额外折扣进一步奖励高价值客户的能力，或者针对客户群体中的特定人群进行促销的能力。

代金券, 优惠券与忠诚度

在大多数的超市里，代金券和折扣券的消费正变得流行，在过去的 12 个月里这类消费有 25% 的增长。作为吸引新客户或者保留现有客户的手段，越来越多的礼品卡，返点积分卡，代金券和折扣券正在成为零售商促销活动的一部分。

但是，发放代金券和折扣券必须小心，必须考虑到适用人群的范围是所有客户，一部分客户还是单个客户，同时设定代金券和折扣券是只可用一次还是可有限次使用，并设定有效期以避免无限次重复使用。

通过一个端到端的集成解决方案，PPM 让您轻松管理优惠券活动的全过程，从号码产生，兑换管理，到冲抵活动预算金额。通过应用单一的解决方案，优惠券管理变得简单透明和集中化。

奖励为那些执行者-零售商已经收集了 30 年甚至更多年的数据-然而成功的关键因素依赖于执行，而不是分析。”

(Forrester 研究)

多渠道模式的实施

Sonetto® iTransact 拓展和延伸了 Sonetto®零售套件，从它的传统后台管理的角色传递到了客户交易的销售前端：价格和促销。

通过应用业务规则，Sonetto® iTransact 可以实时评估在多渠道领域内的客户购物篮——商店中的 POS 机，客户呼叫中心订单系统或者网上商店的在线购物系统，来查看客户可以获得奖励和相关的促销信息。奖励可以以多种形式出现：折扣，赠品和积分，并结合客户已经错过的促销信息或通过购买其他商品可享受的促销的提醒信息提供给客户。

Sonetto® PPM 价格与促销管理

Sonetto® PPM 让您通过一个解决方案建立和管理所有销售渠道的丰富的价格，促销活动和优惠券。它能更加丰富促销活动和优惠券的运作方式，而无需对现有的技术资产进行重构。消费者和零售商可以分别在购物体验和销售上体会到立竿见影的效果。

“执行良好的促销活动可以令销售的增量增长 100%到 200%，而执行不好的促销只能增长 10%到 20%。” (Martec)

Sonneto® PPM 能够与其他业务系统一起将管理大量复杂的价格信息，促销活动和优惠券活动的的能力交付到业务人员手中。

应用爱维爱思的投资回报模型，我们和著名的零售商一起建立了一个巨大投资回报的成功案例。一个典型的零售商能在 6 个月内看到回报，而且回报率高达百分之几百。

总结

- 一个可扩展的解决方案，能够随时随地生成独特的，相关的和一致的价格信息和促销活动
- 一个高效的集中平台，可以产生，管理，评估多渠道的价格和促销活动
- 在线上 and 线下实时的执行跨渠道的价格和促销活动变更
- 通过产品绑定促销实现交叉销售和向上销售的集成
- 提醒客户已经错过的促销信息或通过购买其他商品可享受的促销



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