

华润网络

“华润通”会员积分系统全面打通 迈出数字化转型关键一步

华润集团拥有4000家超市、500家太平洋咖啡店、758家医药、健康零售门店、60个购物中心、100家医院，众多的业态使华润集团拥有7000万个人客户和近6000多个线下实体，这成为整合资源、挖掘客户价值的重要源泉。



客户挑战

华润集团想要在最短的时间内，快速完成全方位资源整合以及平台搭建，实施难度都是巨大的，需要有更丰富经验、更专业的团队参与其中。IBM运用在数字化转型方面的丰富经验，投入自身的行业专家，基于行业领先项目实践，为华润通会员管理量身定做了一套战略蓝图，并且联合开发实施，保障华润通会员积分系统快速上线。

IBM解决方案

IBM运用设计思维、敏捷开发及分布式部署的一系列最新技术架构，对其业务场景进行创新化梳理，从消费者角度出发，洞察、分析线上线下场景中所涉及的业务方案，帮助其在客户系统整合、数据化过程中进行良好的衔接，维持良好的用户体验及系统稳定，并确保用户信息的安全，逐步实现“客户通、电商通、跨境通、积分通”的“四通”建设。

比如，华润某一业务单元的会员在华润旗下超市消费后累积的积分，可用积分兑换旗下的太平洋咖啡；华润联盟商户上的旅行、航空、酒店等消费积分，同样可以通过“华润通”在其他商户进行积分兑换。

业务收益

“以顾客为中心”的数字化会员管理体系

建立起全新的跨产业、跨业务部门的数字化会员服务、营销新模式

精准的用户画像

通过大数据分析、认知计算等技术深挖数据背后的价值，描绘出更精准的用户画像

体验为要

运用生态系统合作伙伴的集体力量，把更多服务线上化，打造全面覆盖消费者生活触点的闭环商业生态。



即刻致电：

IBM业务咨询顾问 高杨

400-810-1818 转 2396

服务时间：9:00-17:00

官网：<https://www-935.ibm.com/>

services/cn-zh/digital-reinvention/case/index.html