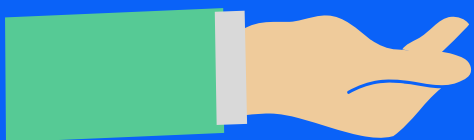


应际而变 智领未来

零售中台助力企业数字化转型

目录 CONTENT



- 1 零售中台及企业数字化转型**
- 2 零售中台定位**
- 3 IBM零售中台如何支持数字化转型**

当传统零售从纯线下业务场景向全渠道、全场景转型时，催生了零售技术架构向中台化方向演进

零售中台由全渠道需求而诞生：

- **数字化、可传递**：将实体和虚拟资产数字化，以通过各种途径传递给消费者
- **购物场景满足**：满足全渠道到家业务、扫码购、社区营销等业务



资料来源：大卫·贝尔（David Bell）《不可消失的门店》

同时，零售商们也发现，除了营销线，越来越多的作业场景可被应用，以提升作业效率和降低成本，由此而带来对零售中台智能化及快速迭代能力的要求



利用中台来适应不断变化的消费者及市场

- **运营场景化**，尤其与消费者交付、供应链相关的运营场景
- **业务模式多样化**，尤其前端模式带来的变化，如交付到社区
- **轻量及快速**上线的业务呼声，时间往往以天/周来计算
- **试错的成本**，暂时的或者创新性的业务

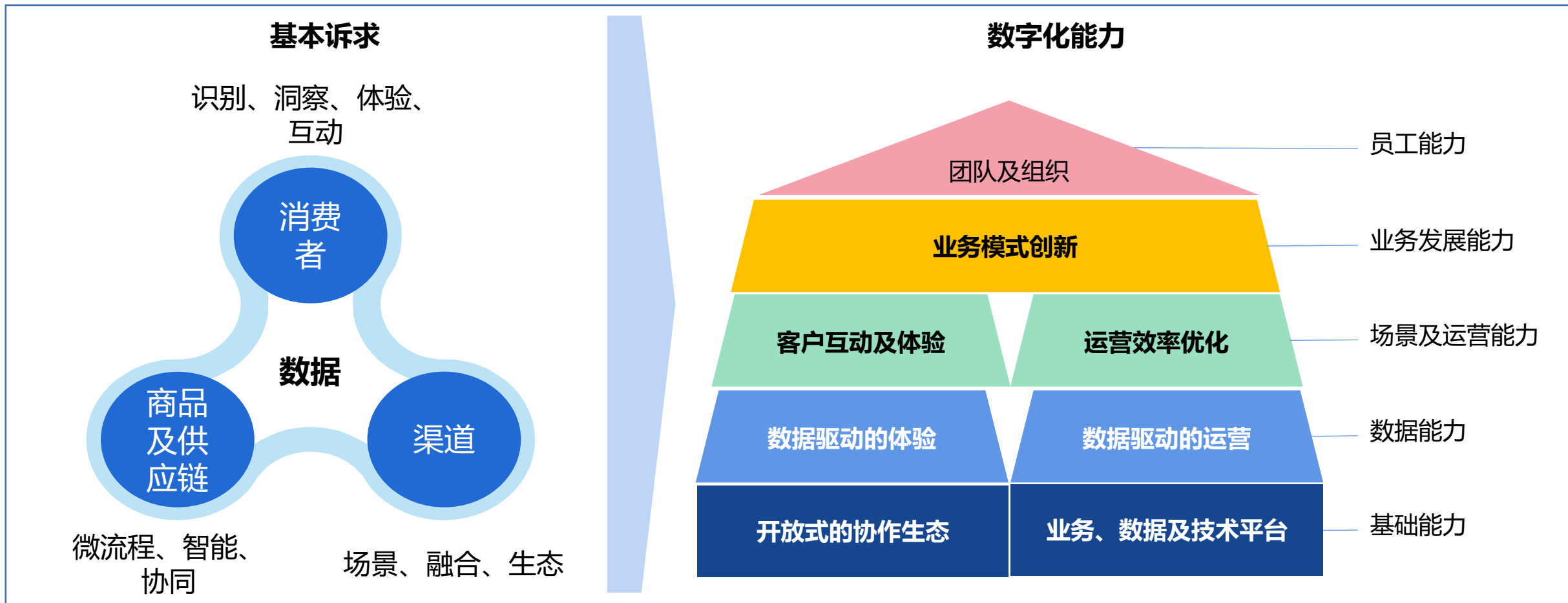
备注：本次突发事件带给可快速实现以下能力的零售商以机会

- 拥有全渠道能力
- 社区营销及消费者互动
- 可灵活变化的交付模式（如交付到社区、到店取）
- 可快速整合外部物流能力
- 强大的生鲜供应链及精确的全局库存

场景的不断丰富，消费者习惯的不断变化，和业务的急迫性，促使零售企业进行数字化转型

数字化转型是零售企业的必由之路

- 时间就是金钱
- 效率就是生命



零售中台的三驾马车，业务中台、数据中台及技术中台，将成为企业数字化转型的坚强基石

消费者/客户



门店



经销商



员工



生态圈合作伙伴



关键词：轻、便

SAAS类场景、体验的创建；讲究快速落地、易于迭代

SAAS
百花齐放的应用层

<p>门店场景及营运相关 (如POS、RF、到家、拣货、补货等)</p>	<p>营销及社交场景 (如社区营销等)</p>	<p>消费者渠道 (如消费者APP、小程序等)</p>	<p>分销渠道 (如经销商门户、销售助手等)</p>	<p>IOT数据采集场景</p>
--	-----------------------------	-----------------------------	----------------------------	------------------

数据及流程服务

关键词：强、通 PAAS类构建基础协同业务组件；讲究统一和强大

PAAS
开放强大的平台层

业务中台							数据赋能	数据赋能 实时计算应用 预测计算应用		企业其他应用			
商品中心	价格中心	营销中心	会员中心	订单中心	库存中心	...中心		基础数据中台					
技术中台	应用服务	微服务	开放平台	移动中台	数据中台	DevOps	云管平台	区块链	IoT平台				

设备及开发服务

基础端关键词：安全、可扩展、规则 基于私有、公有及混合云的IaaS服务

IAAS
整合共享的资源池

技术支撑：基于零售中台输出的技术能力与服务，支持企业在零售中台上的应用创新，提升数字化创新应用的开发效率

企业可通过外部渠道快速获取技术支撑能力

- 开发框架
- 持续集成
- 数据基础平台



- 构建多种数据管理和大数据分析服务，帮助企业实现数据洞察
- 在数据洞察能力基础上提升企业的决策和分析能力，提升企业运营效率



- 敏捷开发计划和任务追踪能力
- 自动化部署，持续交付能力
- 持续集成能力



- 构建高效，安全，稳定的移动应用
- 构建移动端的个性化需求的支撑能力
- 构建企业应用的保护机制



- 构建企业PaaS，帮助各BU快速响应市场与业务需求
- 构建性能管理和监控的能力，实时快速定位问题系统或者应用
- 节省IT成本，提升企业业务创新的能力。



- 实现企业的内部集成的统一标准和规范
- 建立API生态，加强与合作伙伴的协同
- 拥抱API经济，创造商业新模式



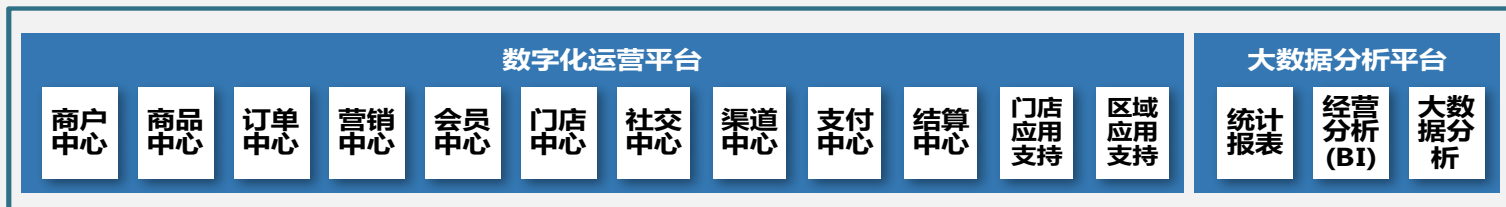
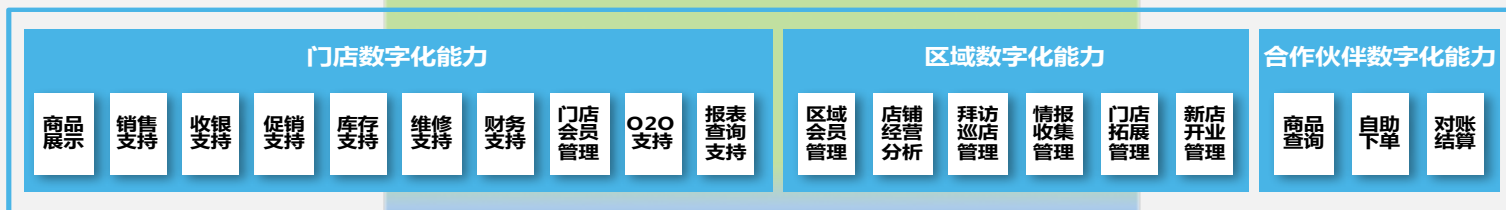
企业数字化平台技术赋能蓝图



业务赋能：基于企业零售中台，强力支持重塑用户体验，武装精兵作战，助力企业获得数字化时代的核心竞争力

企业自身将不断打磨场景，赋能业务

- 体验的提升
- 效率提升及成本下降



企业数字化平台业务赋能蓝图

面向客户：重塑体验

支持面向外部合作渠道、自有线上、线下移动渠道开展业务经营，支持与消费者建立无缝衔接、超越时空的立体化覆盖体系

面向员工/伙伴：武装精兵作战

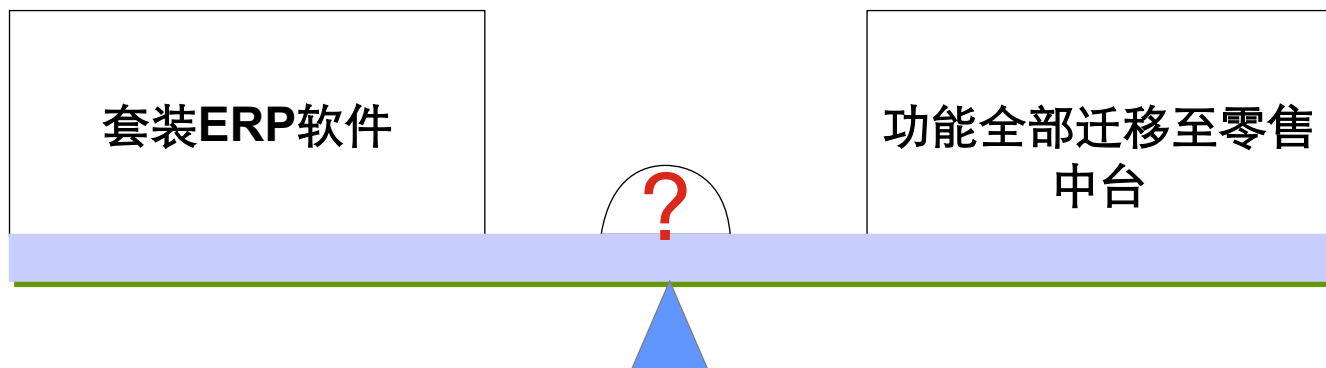
面向一线员工、运营管理人员、合作伙伴等武装数字化工具、手段，提升一线、运营管理及合作伙伴的作战能力和支援能力

面向总部：打造坚强后盾

构建全面支持企业数字化运营的业务支持能力，整合内部后台系统能力与数据，连接外部平台系统，共同实现对核心业务场景和数字化经营的敏捷高效支持

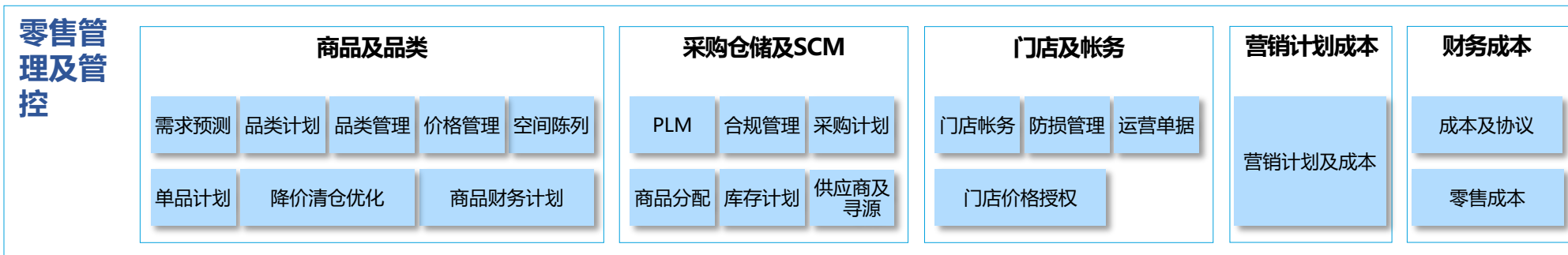
核心问题：套装零售ERP软件功能是否全面迁移到零售中台

■ 零售中台解决的核心问题：消费者体验、作业的微流程化、资源的协同、对场景及业务变化的快速响应

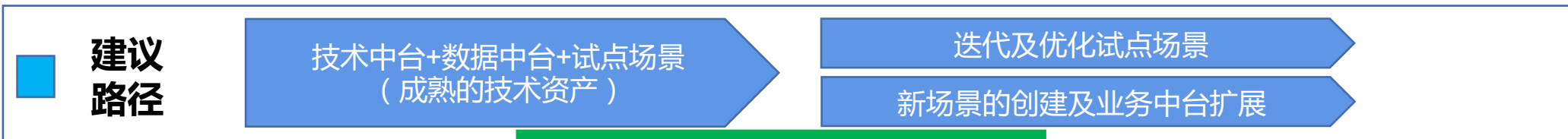


思考方式：

- 1、仅针对涉及零售管理及原则的业务需求部分进行讨论
- 2、本企业ERP套件是否存在多系统、多板块现状
- 3、零售中台业务支持成熟度、企业技术能力
- 4、涉及到运营及操作的，毫无疑问采用零售中台的组件



零售中台的路径可按照技术中台、数据中台、试点场景先建设的方式轻量级展开试点



IBM在零售中台积累了丰富的资产(Eris) ，以高复用的技术中台、数据中台为核心依托，可快速建立技术平台；同时丰富的业务组件，可适应不同类型客户的定制化

IBM Eris零售中台

- 高可复用的技术中台、数据中台
- 丰富的可提供定制化的业务中台

经验丰富	资产成熟	技术领先	方法有效
<p>客户案例众多 数十个客户案例</p> <p>实施团队强大 Cloud、Big Data and Analysis、DevOps、Application Innovation等多个团队组成联合作战团队，多名具有丰富的业务经验的业务专家、资深架构师参与。</p>	<p>方案成熟 Eris零售中台解决方案</p> <p>实施容易 主流技术框架；聚焦业务场景</p>	<p>产品覆盖全面 产品线涵盖PAAS云计算、大数据与分析、移动与物联网，真正提供端到端解决方案。</p> <p>技术支持完备 产品既支持传统架构，也支持公有云和私有云架构。</p> <p>理念先进 微服务+ Docker+ DevOps+ Agile+ Design Thinking</p>	<p>源于实践 全球及中国的实施实践</p> <p>价值驱动 方法论兼顾数字化平台平台建设、业务创新和价值实现。</p>



IBM更有车库(Garage)实施方法论，助力企业快速、灵活地构建业务场景，小步快跑

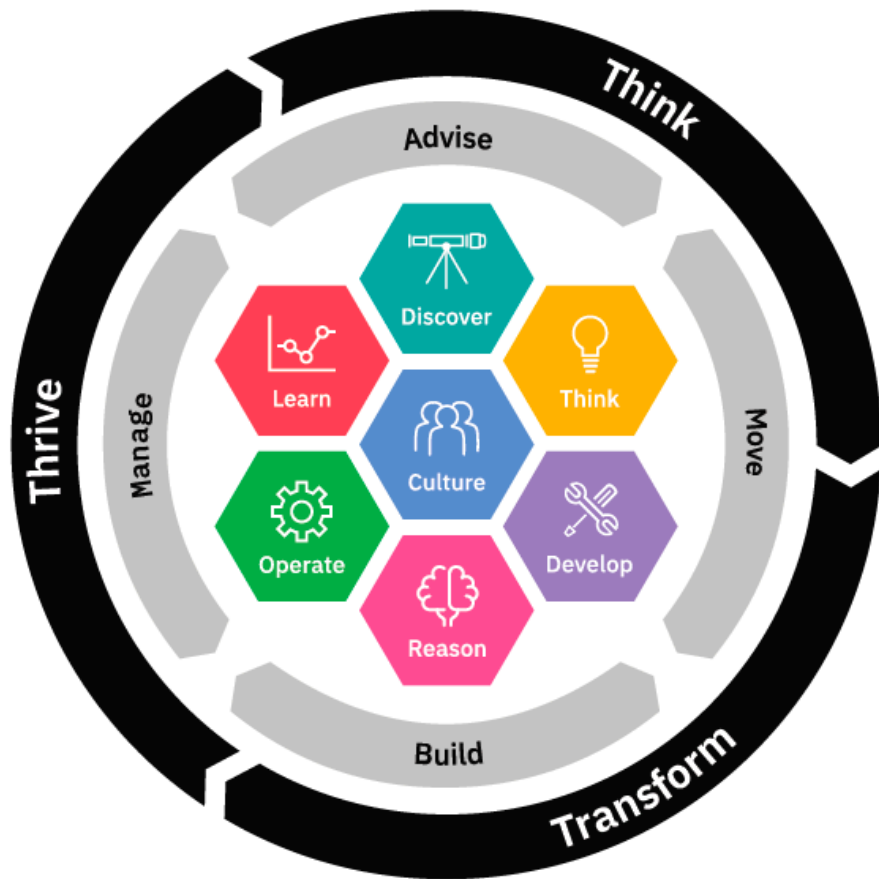
Garage管理方法介绍

- **IBM Garage项目管理方法**是在前项目管理如IPD、PMP、软件工程管理方法、Lean精益质量管理、CMMI5、ITIL等基础上，**融合新管理思想**Enterprise Design Thinking、Agile、DevOps、微服务云架构、Lean Startup (MVP)，然后通过近6年IBM自身在云计算、大数据、AI、区块链领域等研发实践，从而形成已被证明是最佳实践的**新项目管理方法论**。

Page 12

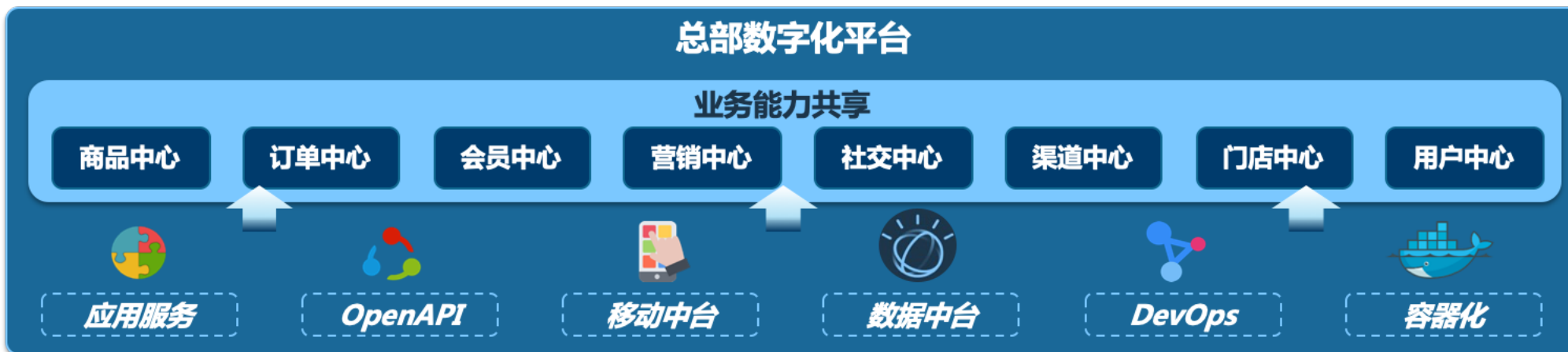
帮助企业带来价值

- 采用最佳实践，从传统瀑布开发转型到持续敏捷迭代，**大幅缩短新业务投放市场时间**。
- 实施被证明最佳实践的管理流程，支持持续**业务创新产出**和**保证实施质量**。
- 提升团队文化建设，从传统合作模式转型为客户价值为中心的**快速迭代交付**和**持续创新模式**。



某大型快销企业通过数字化中台整合与提供企业数字化所需的业务及创新能力，通过全渠道与消费者进行交互及服务

- 明细预算平台
- ITSM
- 应用商店
- 大数据BI Portal
- 销售助手
- 管理助手
- DMS 2.0
- PET物料管理
- 新营销系统
- 统一接单器
- 会员APP
- 会员管理系统
- 厨房设备管理
- 销售助手
- RPA接单
- 大米产销协同
- 厨房商户管理
- 销售助手
- 订单系统
- 渠道进销存系统
- 瓶商系统





Thank You

Yang Fan
Ysail.Yang@ibm.com

2020.03.05

IBM Services