



## 安踏加速数字化转型 获取零售洞察 构建智慧企业

“面临突如其来的经济冲击（例如：COVID-19），零售商尤其容易受到影响，但我们成功度过了这段充满挑战的时期，这充分体现了数字化转型的重要性。危机当前，我们仍然能够利用数字渠道为所有顾客提供无缝的零售体验。”

— 安踏集团 IT 高级总监陈东海

### 关于安踏集团

安踏集团成立于1991年，总部位于中国晋江，是一家领先的运动服饰公司，专门从事运动服饰、配件和其他运动器材的设计、生产和营销。安踏集团是一家上市公司，是中国最大的运动服饰集团之一，旗下品牌包括安踏、FILA、DESCENTE、KOLON SPORT 和 SPRANDI。2018年，安踏仅在中国境内就售出了超过7000万双鞋。

关键词：销售转型，新一代数字平台，IBM 设计思维

## 安踏转型故事

### 引领新趋势

安踏集团拥有数百个产品系列和数千个库存单位，制定远景计划对于安踏集团来说至关重要。安踏需要为多个品牌和 10,000 多家零售店提供支持，因此需要有效地推动销售，确保能够为每个产品系列生产、交付最合理数量的产品，从而抓住每一次销售机会。实际上“每位顾客在样式、颜色、尺码和价格方面都有独特的需求和偏好，而他们的需求和偏好也会在很大程度上受到季节的影响。趋势变化如此之快，所以，安踏每年仅会对“安踏”和“安踏童装”品牌进行四次单独的销售规划演练，然后，利用从中获得的洞察来调整财务、供应链、生产和物流计划。

### 快速增长

安踏集团正在推动业务快速增长。2019年，安踏集团的年收入同比增长了 40%。安踏集团敏锐地把握这一趋势，加大力度提高运营效率，从而能够不断优化供应链，提升销量。安踏的财务、生产、供应链和物流组织已经能够有效运转，但销售效率还有待提高。如果能够将来自销售点 [POS] 系统和在线系统中的实时数据与商品销售流程对接，安踏就可以根据最新消费趋势动态补充零售商店的库存。

由于我们需要为多个品牌和 10,000 多家零售店提供支持，所以，我们需要推动有效销售，确保我们能够为每个产品系列生产、交付最合理数量的产品，抓住每一次销售机会。



为了实现自己的目标，安踏集团启动了一项意义深远的数字化转型计划，其范围涵盖了安踏集团在中国开展的所有业务。首先，安踏集团希望找到一个能够覆盖整个企业的 ERP 平台来支持新的工作方式。

## 新一代数字平台

在全面考察了众多领先的 ERP 平台之后，安踏集团选择在 SAP S/4HANA 上构建一体化运营。在先进的内存技术的支持下，SAP S/4HANA 能够让组织以闪电般的速度创建高度复杂的预测，轻松地在整个价值链上传播洞察。

SAP S/4HANA 是真正的新一代数字平台，它给安踏提供了一直在寻求的所有高级分析功能，为快速增长的业务提供了支持。SAP 在服装零售领域内也占有相当大的份额，这让安踏确信该解决方案能够满足行业特有的工作流程要求。

## 开展踏实的合作

在对几家服务提供商进行仔细评估以后，安踏集团选择与 IBM Services 合作，力求简化、加快向 SAP S/4HANA 迁移的过程。安踏集团和 IBM 通过一系列 IBM 设计思维研讨会分析了现有的工作流程，确定了要想达到公司的目标状态需要进行哪些变革。IBM 团队将现场咨询与预封装的实施模板相结合，帮助安踏集团显著加快了这一过程。

不仅 IBM 与 SAP 形成了一个紧密的战略联盟而且 IBM Services 在鞋类和服装行业解决方案方面也拥有丰富的经验，这给人留下了非常深刻的印象。

陈东海

安踏集团 IT 高级总监

## 安踏的转型收益：

- 使用 SAP S/4HANA 全面、准确地了解集团旗下的所有品牌、渠道、供应商和利润中心的绩效。通过对整个集团的关键绩效指标进行统一监控和管理，安踏集团能够更迅速地洞悉新兴零售趋势，缩短每个月月底结账所需的时间。
- 解读消费者需求变化的能力已经显著提高。通过加速商品销售过程，安踏集团可以从库存消耗、产品类别、地理区域、目标年龄组等多个维度进行更频繁、更精细的分析。
- 分析能力较以前提高三倍，这将大大提升趋势预测的准确性，帮助确保每个产品线都能达到最佳质量，利用每个销售机会，实现销售增长。
- 通过改善价值链上的信息流，集团可以自动创建、安排和优化其财务、生产、物流和供应链流程。

## 为下一步做好准备

2020年初，COVID-19 爆发。当时，安踏集团迅速转向以数字渠道为主的零售模式，减少了因疫情造成的全国经济停摆带来的负面财务影响。

安踏集团 IT 高级总监陈东海说：“毫无疑问，由 IBM Services 提供的 SAP S/4HANA 平台发挥了关键作用，帮助我们提高了通过线上商店达成及处理客户订单的能力。面临突如其来的经济冲击，零售商尤其容易受到影响，但我们成功度过了这段充满挑战的时期，这充分体现了数字化转型的重要性。危机当前，我们仍然能够利用数字渠道为所有顾客提供无缝的零售体验。”

## 使用解决方案组合：

应用：SAP S/4HANA®      服务：IBM® Services™

## 基于 SAP S/4HANA

全面准确挖局数据价值，缩短运营周期

更懂消费者，加速销售过程

增加预测准确性，分析能力提高了三倍

# 联系我们



扫描二维码或  
直接点击获取更多经典案例

下载完整版流通行业案例集

📞 即刻致电：IBM业务咨询顾问 高扬 400-669-0581

👤 服务时间：9:00-17:00

