

超本地化零售

通过 IBM MetroPulse 发现每家商店的盈利销售机会

将人流、地点、天气和事件综合到定制品类组合、库存和房地产决策中，改进门店相关性。



行业洞察

根据位置特定的需求和情绪预测量化商店潜力。

8%

根据建议的最佳新位置和品类为一家全球性饮料公司的 B2C 渠道实现了 8% 的收入潜力。

立即行动

此解决方案将转变需求/补货策划师、业务跟单、房地产经理、门店运营经理的角色。

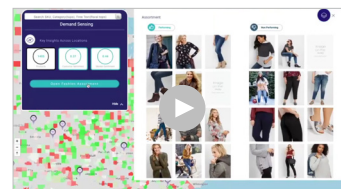
了解详细信息

ibm.com/retail-supply-chain

观看演示

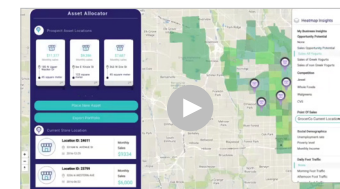
时尚演示

7 分 32 秒



杂货演示

7 分 10 秒



为什么您会喜欢

- **IBM MetroPulse™** 以独特的方式组合预配置为支持重要零售用例的高级分析以及外部超本地化数据，从中推导出需求驱动因素、洞察和建议。
- **Weather Company®** 提供可靠、可实施的历史和天气预报信息、分析及洞察。其他数据集可能包括生活方式指数（花粉、空气质量、足球）。
- **品牌、类别和属性级别的社交分析数据**（数字分析提供商的产品评价和评论）可将客户心声和偏好加入采购和销售规划决策。
- **根据社区按类别和子类别对市场交易数据**（来自领先的消费者洞见提供商）进行分类，包括市场份额和购物篮分析。



© Copyright IBM Corporation 2019. IBM、IBM 徽标和 ibm.com 是国际商业机器公司在全球许多司法辖区的注册商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的商标。当前的 IBM 商标列表请见网站的“版权和商标信息”版块：www.ibm.com/legal/copytrade.shtml。