frlily / January 05, 2017 02:50PM

快尚時裝：如何打造資料化決策管理

系統獨立、資料分散、缺乏統一管理，是很多企業信息化過程中面臨的問題。隨著市場進程的加速，業務的擴展，企業資料量呈指數上漲。一方面給企業的資料管理帶來了挑戰，另一方面也讓企業重新審視了資料利用的價值。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2017010516.jpg[/img]

客戶介紹
作為一家面向國際化市場的時裝公司，快尚時裝URBAN REVIVO（簡稱UR）的門店超過100家，且每年門店數量翻倍增長。這中不斷上揚的市場形勢，給資料信息管理帶來不小的壓力。
那麼，這樣的壓力從何而來？又是如何解決？為此，我們在帆軟百城巡展上邀請到了快尚時裝的信息高級經理唐寅劼，來談談如何完善資料化管理，利用數據分析（data analysis）輔助決策。
以下是唐總在大會現場的演講內容。

合作背景
快尚時裝公司的企業E化分為大三板塊，包括CRM、PRM和企業營銷系統。我們擁有自己的營銷體系還有企業支持的OA系統。系統很多，但領導卻很難從資料中看出什麼，做出決策，原因在於資料分散。在這之前，我們有一個40多人的團隊來製作Excel，不停地抽取和轉化資料。從人力時間角度來講，95%的時間用來處理資料，只有5%的時間是用來分析做決定。所以，基於這種情況，我們在2015年引進了帆軟的FineBI。由於FineBI的開發速度很快，除了能滿足我們移動端的需求，在各業務部門也具有很大的應用價值，所以我們大力推廣了這個系統，現在為各業務部門使用。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2017010517.jpg[/img]

解決方案
我們利用帆軟Finereport動態報表與BI[url=http://www.finereport.com/tw/]商業智慧[/url] 軟體製作了銷售主題，從可視化趨勢圖可以看到每個時段的銷售業績以及每個月的趨勢圖，比如從圖表中可以很直觀看出實時的下午7、8點的銷售業績是最好的。
還有一項具體的應用是銷售分析，銷售金額是由成交單數和單價相乘得到的。如果銷售金額低很有可能是成交單數比較低，於是就可以通過往下鑽取查看成交單數。而成交單數又是由客流量和成交率組成的，那就可以接著往下分析是成交率的問題，接著我們就可以針對成交率低採取對應措施。總結起來就是帆軟Fine [url=http://www.finereport.com/tw/]BI[/url]使用，可以很方便地找到影響銷售金額的最終因素。
在績效方面，我們同樣使用了帆軟的系統來管理。利用帆軟填報功能，讓終端人員通過反饋服裝的銷售信息，例如款式、價格等，提交給總部，讓總部做出相應調整。這些彙集地信息和OA系統做集成，通過流程反饋到相應部門。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2017010518.jpg[/img]

以往我們的資料報告都是分析人員去做的，現在運用帆軟平台可以自己去做報告。而且，以往是分析人員做資料報告，在開會時給領導看，現在所有的分析都直接利用帆軟的系統，各總監可以直接用資料發報的功能跟領導彙報，甚至領導自己就可以通過一些查詢功能看到[url=http://www.finereport.com/tw/]資料視覺化[/url]報告。

應用價值體現
總之，這樣一套系統給我們帶來很大的惠果，由於整合信息降低了開發成本。一年來，我們成功製作了四大主題，150多張報表，100多個緯度，300多個指標的[url=http://www.finereport.com/tw/]數據分析[/ur6]，後台資料2億多，覆蓋了多維分析、複雜報表、智能圖表、移動化報表等6大功能。

[img]http://www.finereport.com/tw/wp-content/themes/BusinessNews/images/2017010519.jpg[/img]

帆軟[url=http://www.finereport.com/tw/]報表[/url]開發定製效率很高，工作穩定性很好，開發和配置文檔全面專業。對於有一定基礎的開發人員來說掌握很快；其開發的報表可移植性和兼容性都比較強；報表維護預計改動成本較低；產品功能擴展和更新較快，能快速響應不同需求。