

frilly / August 03, 2016 10:39AM

(專訪) 大數據時代百貨行業如何進行企業E化

以下是對遼寧興隆百貨的伊敬初的專訪內容：

[b]1、您最初是怎麼了解到FineReport動態報表與BI商業智慧工具這個產品的？FineReport給您留下了什麼樣的印象？[/b]

「我是營運部的，信息部門用FineReport動態報表與BI[[url=http://www.finereport.com/tw/](http://www.finereport.com/tw/)]商業智慧[[url](#)]工具做的一些推廣活動，接觸到FineReport。

FineReport動態報表與BI商業智慧軟體很多集成性的功能比較好，從最基礎的報表顯示，到報表手機端，以及web端報表展示等。我們之前的報表只能通過內網訪問，FineReport通過web端報表展示,移動端的集成性，以及統一授權很好解決這個問題。」

[b]2.使用FineReport動態報表與BI商業智慧工具主要是想解決那些問題？是否都解決了？

在使用FineReport之前，是怎麼解決這些問題的？[/b]

「我這邊主要想通過FineReport動態報表與BI商業智慧軟體解決業務人員查看賣場營運資料的場地和設備限制問題，讓業務人員可以在任何時間，通過內網或外網，在手機,平板等設備上了解實時的賣場營運資料，比如說商品銷量情況，暢銷還是滯銷，還有營運的一些基礎資料，異常報表類資料。以上的問題通過FineReport都解決了，而且還實現了導出資料，做二次篩選深發這樣的資料處理，比較方便快捷，打破了之前的諸多局限性。

以前這些都需要連接到我們主伺服器來處理的，考慮到安全性，一部分用集團內部網段來解決。但用帆軟的FineReport動態報表與BI商業智慧軟體就沒有這個資料安全這個問題，在這方面的處理方式很好，它是把資料從資料庫中分離出來放在一個專屬的查詢資料庫中的，然後通過我們一些演算法再進行資料分析（data analytic）展示。只是一個顯示端，就不會由於這些查詢填報功能影響到我們主營業務的進行。通俗來說，你這邊停機也好，死機也好，發生什麼情況都沒有影響，這樣資料安全就能得到很大的保證，我們之前資料都在一個伺服器裡面，會由於網路攻擊這類安全問題危險到我們整個的資料安全。

另外，FineReport動態報表與BI商業智慧工具給我帶來的最大好處的是它無縫的功能，而且在移動端和PC端的表現都非常好。FineReport打破了必須要安裝客戶端才能正常展示資料的傳統方式，它只需要一個網頁去顯示報表和資料。這些資料是通過內部伺服器計算，然後推送過來的。還有圖形化展示的功能，FineReport在這些功能上的表現都非常非常棒。其實我不會很在意圖形的一些東西，像圖表框的一些顯示啊，但是後來我發現在設計FineReport移動端的資料過程中，很多細節的處理，例如顏色，排序部分，都比傳統軟體實現起來效果更好，兼容性也高，它在平板這樣的移動設備展示效果也很好。」

[b]3、興隆大家庭集團對移動端的功能特別看重，是嗎？[/b]

我們公司跟其他企業有一定的不同。舉例來說，中國和西方通信的區別在於西方所有的通信都是通過搭電纜建立起來的，但是現在突然間信息化時代到來了，電纜都沒有用了，而中國，不需要建那些大電纜，直接從什麼也沒有一下子進入到移動互聯時代。我們的企業也是類似的情況，不用建那些基礎的pc平台，不用建很多東西，我們企業也不倡導業務人員在辦公室查資料，因為企業業態性質規定我們必須深入了解我們的顧客——老百姓的需求，我們更多的採用百貨業態那樣的中國式的方式，跟顧客甚至自己的員工聊天去了解他們的需求，像冰箱里買什麼菜，一些地區話的風俗習慣等。巨量資料時代來臨，讓這些信息的獲取平台跳過PC端，直接到移動端，就是說移動端是我們在信息時代直接了解信息的前端，所以我個人特別看重移動端給人的衝擊感和和信息傳達的時效性。我們在巡店過程中，在外面閒逛的時候，拿出手機，輸入條碼，直接就把信息收集到。例如我們可以實現一個功能，就是我們在巡店過程中看見一個商品，輸入商品的條碼，或者輸入商品的名稱，就可以用手機端查到這個商品在我們整個企業每家店的情況，包括他是跟哪個供應商合作，是多少錢的合作，多個批次商品的銷售情況，以及一些合作的具體細節，涉及到商業機密的東西可以用賬號來控制的，所以我感覺，這個帆軟報表系統就好像是一個工件，或者是一把利刃，使用好的話確實很能殺敵，它會給一個企業或一個人的思維插上翅膀，讓人能跳過一些固有維度思考問題，實現之前從來沒有進入過人們思維空間的事情，從而破解掉很多現在看來是死局的難題。當然如果那個開發團隊他的能量很強勁，帆軟系統在應用前端的效果也會大打折扣。

[b]4、您覺得Finereport的移動BI有哪些功能需要加強？[/b]

移動端我接觸的還不是很多。但是我希望有一個實時在線顯示的功能。比如說我是這個項目的負責人，你給我加個許可權，那個許可權會實時顯示在線人數、相關的流量、查詢資料等信息。這牽扯到我們公司出現的一個問題，就是在用移動端的時候，如果人數超標，內存沒有預警，直接內存外溢，直接就宕掉了。對於這些基礎性功能我可以看到帆軟移動端的實時在線情況，這個實時在線的壓力數是多少，到一定程度開始預警，或者後來的人登錄不上，千萬不要沒登錄上去的人還能繼續上線，結果登錄上去就死掉，再然後全都死掉。其實這個是可以做一個入口的限制控制一下的。可能有這個功能我目前還沒接觸，如果有的話最好，如果沒有，是應該增加這種防止死掉的一個機制的。

[b]5、瀋陽興隆大家庭2002年8月份成立，已經發展了十幾年，目前是中國商業的一塊知名品牌招牌。興隆大家庭商業集團是一家零售企業，一些行業分析報告表明零售行業是一個低利潤率行業的行業，當服務呈現標準化趨勢後，未來的競爭就是成本的競爭——當然現狀也可能並非如此，但無論如何，提高企業企業E化水平確實是一個已經驗證過的企業有效降低成本的方向之一，興隆大家庭商業集團在企業E化建設方面有什麼大致方向嗎？對零售企業企業E化現狀的看法是什麼呢？

首先關於百貨業態利潤率很低這個事情其實是這樣的，[b]百貨業態利潤率形成分為兩個部分，一部分是可見的，一部分是不可見的；一部分是靠影響力來的，就是需要上規模之後才會體現出來。在企業規模擴大之後，很多交易，像電梯採購、大宗銷售，以及像家樂福的那種做法，利潤並不是全部來源於價格的壓低，很大一部分是因為大宗採購後跟供應商的硬嚙。所以說百貨零售業的利潤是關於兩方面的，有一些企業就會降價、壓縮，然後再靠降價來贏得更多毛利和利潤。但有一些企業是整合很多資源，跟上游供應商，或者聚齊所有供應商跟總廠進行更大宗、超大宗的採購來盈利，這個利潤率就很高，而且是隱藏在後台的。百貨業態的利潤部分是這樣的。

[b]第二點說到的問題屬於巨量資料應用範疇。[b]興隆集團近幾年對於資料應用非常重視，我們成立了一個專門的部門——商場設計院，專門負責巨量資料應用。商場設計院有專業的院長，和各個所的所長，設計院未來要進行一個興隆雲的工程。興隆雲的核心理念是智能，涵蓋了智能建築，智能營銷，智能營運等十分全面的智能應用場景。比如說智能建築，它能實現很多資料收集和處理，像建築里有多少人、空調情況、安保情況，還有包括通風、香薰、氣味等等，這樣的一個強大的智能建築。營運智能的資料可能是我們在賣場里通過控制WiFi來收集，像顧客使用手機在我們賣場停留的時間，物品的條碼掃描情況。我們收集到這些資料，把這些資料上傳到雲端，就能更好的為顧客做推薦。例如，你喜歡西餐，你在我們西餐這買什麼東西，喜歡什麼品牌，在我們店裡兩三次的消費習慣等這些資料都會被系統記錄下來，通過我們手機微信以及其它巨量資料結合，就會為你量身定做一套專屬於你的一個DM單。現在的情況是所有人收到的DM單都一樣，醬油、醋、蘿蔔、白菜，不管你喜歡不喜歡一股腦都丟給你，以後情況可能就不會是這樣了：你喜歡某個品牌，這個品牌也許會通過巨量資料被「找」出來，單獨推送給你，無論你什麼時間到那都會有優惠——我們在大資料以及興隆智能建築布局方面的考慮是比較長遠的。我現在已經跟你們合作了一個帆軟報表基礎版，這個版本還有一些功能沒有涵蓋到，像報表顯示方面基於地圖地理位置展示商場樓層情況的功能，還有帆軟的另外一個產品——FineBI商業智能，以後如果有機會的話，我希望能推動雙方進行更深入的合作，讓興隆智能建築與帆軟一起往前發展，推動大環境下的企業E化進程。

[b]6.我知道您是主要是做業務方面的，感覺您對技術方面的了解還是挺深的。[b]

我們公司的合作方式是這樣的，比如說我要做一款新的百貨行業應用。我掌控的一個部門是編碼中心，就是全集團所有的商品，新品出編碼都需要在我這個中心來審批。企業來了一款新的飲料，把條碼信息輸入進去之後，填報然後申請，我這裡就需要進行審核，看看條碼是否合理，分類是否正確，名稱是否合理以及條碼是唯一等等資料問題，審批之後，全集團就可以整體導出。我現在在做一個應用，想在編碼中心對於收到商品編碼90天以內的新品進行一個資料處理，如果一個商品每天銷量大於一百，那麼這個商品全集團的銷量大於一百的天數是多少？它會在我們帆軟一張最新品或者找爆款的專屬業務類的報表上進行顯示，實現這個報表需要用文字版和一些簡單的文本，excel那種樣式版本。我把想要的想法大框給我們技術部門提出來，他們根據它來設計，反饋給我，我再進行測試，然後再不停的更新，更新大約五個版本以後成熟了，我可以進行小試，然後再推廣到整個企業，給企業進行視頻以及文字類的培訓，讓業務部門開始使用。其實每個過程都需要對技術和資料庫方面有一些了解。

之前的工作經歷是了解過一個特別龐大的內部盈利系統，以前一直做流通業，它對於單品比現在這種報表顯示還要智能化，每一個單品都有自己的狀態，比如說商品報表出來以後，一定時間後銷售額會增長到一定程度，它會記錄這個商品是正常商品，淘汰商品還是滯銷商品，這些狀態會自動蹦出來。而興隆這個軟體系統由於過於龐大，主營裡面還沒有那麼先進，就需要去通過報表這樣一個直觀方式實現很多功能，更強大的功能不是讓報表成為告訴類報表，而是輸出異常類報表，說白了，報表發給那些業務人員之後，他需要去按照這個報表從上到下一個一個去處理，處理之後這個異常解決了，然後開始下一個報表，處理另一個嚴重的問題，每天像切香腸一樣，一點一點的把這些問題解決到更好，而不是「告訴類」報表，像領導說我這個東西銷售了多少，業績多少，分紅多少，合同多少這種進度類的「告訴類」，而是給最一線聽得到炮聲的業務人員開發了一個工具，一個槍炮，是這樣一個作用，跟很多頂層公司給領導設計的那些報表不一樣。我在負責整個報表系統這個工作時，第一步首先要到前線給經理髮槍發炮，後期給企業的高層以及企業經理去開發更高端的東西。但是目前我現在只有後面部分的計劃，還沒有實施，因為還需要有很大的一個技術支持，以及人員團隊支持。

[b]7.O2O這個概念已經非常火了，您對O2O的概念，以及真正的應用實施方面有什麼想法嗎？

興隆需要做有自己特點的線上線下的互動，[b]它不會像銀泰，像很多店那種就是泛泛地在電商上鋪一些東西，而是會談到我們自己內部的一個線上線下系統。我們有一個將要實施的計劃：比如說瀋陽的電器，由於大宗採購，我們調整了進貨渠道，所以在成本，大批量採購，地區交換帶來的一些紅利會讓價格很低，但下一步我們就要做向農村，向山區縣級市場去輻射。我們之前用的老辦法就是開幾輛麵包車，裝很多冰箱電視，回頭巡展，你要是定了貨我們給你送貨；之後可能會在農村縣級城市建興隆電商的站點——這跟馬雲做的事情很相似，把產品交給你或者是先讓你免費用，你用好了就去付款，如果你感覺有問題完全可以去退貨，但是像是智能馬桶蓋這種很多電器類的產品，只要是用了就很少很少有退貨的。我們就是用這種巨量資料的方式，包括O2O那種更深入到前沿去的一些方式，去做有我們興隆自己特色的線上線下的一個互動，是這樣的。