

QAD的商业智能解决方案——助家电制造厂商提高销售效率

公司背景：澳洲家电用品的领先制造厂商

每天,分布在全球40多个国家的不同家庭都在使用由Décor Corporation公司所设计生产的家电用品。40多年以来,为了让用户享受更便捷更愉快的生活, Décor一直致力于打造多功能、高品质以及价格低廉的家电产品。

总部设在澳大利亚墨尔本郊外的Dandenong山脚下的Décor公司,旗下拥有多达400多种的产品。其中包括:厨房用具、户外野餐用具、园艺用具、洗刷用具、婴儿用品、宠物日用品、办公用品以及生活用品等。其百分之八十的产品在世界主要零售店货架上都能找到,这其中包括Coles Myer、Kmart、Big W 以及Spotlight和Bunnings。

面临挑战：实行更具有竞争性的销售策略

为了更有效的拓展销售区域,并在提高生产力的同时削减其成本,2004年, Décor制定了新的具有战略性的销售策略。新方案的执行能进一步改善销售数据的精确性,同时对报表及计划方面进行更好且更准的分析。

Décor的管理层希望具有分析销售情况及预算的能力,包括比较最近与往年的销售状况,以及回顾其每年及每月最新的销售情况。企业同时希望通过对同一客户的不同产品线的销售情况进行分析,从而能有针对性的开展对其产品的销售以及广告宣传等活动。

回顾公司现有的企业资源规划系统, QAD的企业应用系统, Décor的管理层意识到提高对现有系统与新产品功能的分析能力能帮助实施其新的销售战略。

“QAD公司的企业应用系统是一个具有卓越业务传输功能的交易处理系统,但它不具备分析功能。销售团队无法对其销售的产品进行销售趋势分析。Décor的MIS经理David Mathie解释道:我们知道哪里有所需要的数据,但如何获得这些数据必须经过一个及其漫长和痛苦的实行使用程序。对于Decor规模不大的技术团队来说利用QAD的企业应用系统来生成需要的报表需要很长的时间。

Decor需要的是一种新的工具可以用来比对销售信息的准确性,按需对数据进行分解及分析并得到具有竞争优势的销售信息。因此,他们决定实施商业智能解决方案。

解决方案：成功的销售取决于分析及报表工具

在对行内的几个供应商进行了解后, Décor最终选择了QAD公司。Décor公司的Mathie坦言, QAD公司的商务智能(QAD BI)是业内的领跑者,它的技术借口使得他们能在短短的一个月内迅速部署,这比其他供应商所提供的方案整整提高了几倍。决策部门也非常喜欢Cognos的客户端,因为与其他报告工具相比, Cognos也处在顶尖水平。

“使用QAD BI,只需轻松的几次点击,洗刷用品的增长比例就能在显示屏上一目了然。同时,我们还可以更容易找到Coles Meyer集团使用的那些品牌正在增长”

- MIS经理David Mathie

Décor是澳洲首家启用QAD BI软件模块的公司,且完全符合其需求。“是的,它就是这么执行的,完全符合了这些要求”Mathie说道。最大的惊喜莫过于当QAD进行了实时数据使用的培训后, Décor每一位的销售团队人员都显得热情高涨。

我们得知Coles myer集团在洗刷用品的销售额在不断增长中,但没有准确的数据。使用了QAD BI,增长比例就能在显示屏上一目了然,并且能够锁定Cole myer集团中哪件产品的销售额在稳步上升。Mathie说道。

优势所在：QAD公司BI帮助实现销售目标

在QAD BI成功实施于Decor的一个月里, Décor的销售团队,对于QAD公司所进行的新销售培训解决方案都非常满意。在QAD BI分析报告的帮助下,团队制订了一系列新的战略销售目标。

从整体来看,新的销售策略对Décor的整体销售情况有了很大的改善。但公司销售团队一致认为这是实施了QAD BI才得到以下的收益:

- 销售额的增长源于对销售趋势的透彻分析
- 可以迅速对产品线销售中的增长与缩减做出反应,避免不必要的浪费。更有效的生产及节省开支
- 因仓库执行了更为透视化以及弹性化的管理,从而进一步改善了客户服务

这一年，Décor给出了相当充裕的预算，但新的销售战略只能满足前三个月。基于先前的成果，公司管理层相信QAD BI将在12至18个月中，使公司的投资回报率直线上升。

就如同Mathie所提到的，“QAD BI已经将存储的数据转换成了信息。下一个挑战是如何将这些信息纳入销售增长中。”

展望未来：明确销售投资回报率与仓储的整合

随着新销售战略的推出，在前六个月中，QAD BI将成为增长公司销售额以及销售团队将业务数据转化为销售收入的主要标准。在接下来的三个月传统圣诞采购时节将会印证QAD BI的真正实力。

QAD企业应用系统（Application Enterprise）在几年中一直很好的服务于Decor公司。2005年年初，Décor公司从eB版本升级为eB2版本，与QAD的另一AIM仓库模块同时上线。根据Mathie的报告显示，经无缝集成的这两项产品，在其主要的分销领域起到了无与伦比的作用。

Decor的仓库重组了运营的模式，把重点放在了到期日运送：保证了订单的运送。Mathie提到处理订单过程的灵动性将由于系统与材料征用令的主动性有较大的提高。比如，对于三卡车的货物，它将会自动生成分开的三张收据。

自从QAD BI解决方案介绍给Decor董事之后，对于新的许可证的需求也相应产生。从而使得仓库和生产数据可以经过过滤进入该系统。

“我们也需要对这些领域进行分析以及制定记分卡。

今年早期执行QAD AIM计划的效果明显，使得Decor相信QAD BI的投资能够在18个月内或更短的时间内取得回报。

Décor公司与QAD共同编写

要点

公司

公司名称: Décor有限公司
行业: 电子消费品制造商
产品: 家用电器

解决方案

QAD解决方案: QAD企业应用系统
 QAD的智能商务解决方案(BI)
 QAD库存管理 (AIM)

地点: 总公司与主要销售市场及其工厂设立于澳大利亚的墨尔本，新西兰是其第二个销售中心

实施时间: QAD BI的实施周期为4周，QAD AIM承诺在3个月里实施完成

运行平台 惠普9000服务器

系统环境 Windows Server 2003，惠普的的Unix 11iRed Hat Linux 2.4

成果

- 销售率的增长取决于其清晰的销售趋势分析
- 启用应急响应措施以增加或减少在产品线的销售
- 凭借对其仓库可视性以及灵活性的进一步改良从而不断提高客户的满意度
- 允许利用记分卡从业务高级管理水平来查看仓库及产品数据