

IBM 助力天创时尚构建“全渠道新零售新业态”

天创时尚是时尚女鞋行业领导者，一直专注于为女性消费者提供时尚、舒适的鞋履产品和服务，自主创立了KISSCAT（接吻猫）、ZSAZSAZSU（莎莎苏）、tigrisso(蹀愫)以及 KissKitty女鞋品牌，在城市女性中拥有众多忠实客户，成为最受欢迎的时尚品牌之一。同时它还代理西班牙女鞋品牌Patricia（帕翠亚）、意大利时尚创意品牌Obag。



客户挑战

在整体零售市场消费力持续减弱的大环境下，消费者行为模式已经由原来的线下购买，逐渐转移到线下体验、线上交互和购买。同时消费者对产品的期望更高，不仅要求时尚，还追求个性化和更加舒适的体验。消费者行为模式的变化和风格偏好的改变，使得传统鞋服品牌零售商进入了艰难的调整期。如何快速洞察目标客户的潜在需求，并使其获得更好的购物体验，是互联网时代下天创时尚鞋业面临的巨大挑战。

IBM解决方案

2015年开始，天创时尚携手IBM开启数字化转型之路。天创希望借助IBM在零售行业的深厚经验，通过业务变革，实现消费者精准洞察，高效管理商品和运营，满足消费者需求，保持品牌持续盈利。

IBM零售行业的专家团队与天创时尚内部团队共同梳理了消费者旅程，确定了前台、中台、后台全程打通、无断点的全渠道运营模式。

- 全渠道新零售消费者运营交易平台：以ERP为核心的业务财务一体化系统为基础，通过全渠道中台系统，完成商品通、库存通、会员通、价格通、支付通、促销通、供应链通等业务交易系统平台建设，提升全渠道零售运营效益。通过自主开发的消费者数字化运营平台完成门店交互POS及微商城等移动互联网产品建设，有效提升顾客购物体验，为顾客创造价值。
- 全渠道产品全生命周期运营平台：实现以中央商品计划驱动的全渠道商品价值链，集成商品计划、产品生命周期管理、商品调配、物流中心，完成全渠道全生命周期的中央商品管控，有效支持商品在全渠道和全生命周期的运营效益。

业务收益

IBM协助天创时尚构建的“全渠道新零售消费者运营交易平台”及“全渠道产品全生命周期运营平台”已经取得了阶段性成果：

- 实现了从单渠道、多渠道商业模式向全渠道商业模式转型，开启了全新的数字化零售商业旅程。
- 为天创以消费者为中心重构价值链创造了技术条件，使得企业运营的重心逐步从运营渠道转向服务消费者，通过从全渠道触点直接获得客户的真实需求，使得天创时尚可以更懂客户，提高了商品的适销准确度，也因此能更加有效地提升企业运营效率。

→ 订阅 IBM 《首席视野》期刊获取更多行业实践分享



即刻致电：

IBM业务咨询顾问 高杨

400-810-1818 转 2396

服务时间：9:00-17:00

官网：<https://www-935.ibm.com/services/cn-zh/digital-reinvention/case/index.html>