

# 埃森哲完美促销

以较少的投资提升  
销量和利润

成就卓越绩效

店铺销售总量

☆61%☆

促销商品

39%

未促销商品

每种促销类型  
销量提升

79% 58%

展示 重点

63%

销量提升

提供小样和使用

促销券

59%

零售商未分析  
通路营销数据

accenture

埃森哲

管理咨询 | 信息技术 | 经营外包

图1：复杂的运营模型

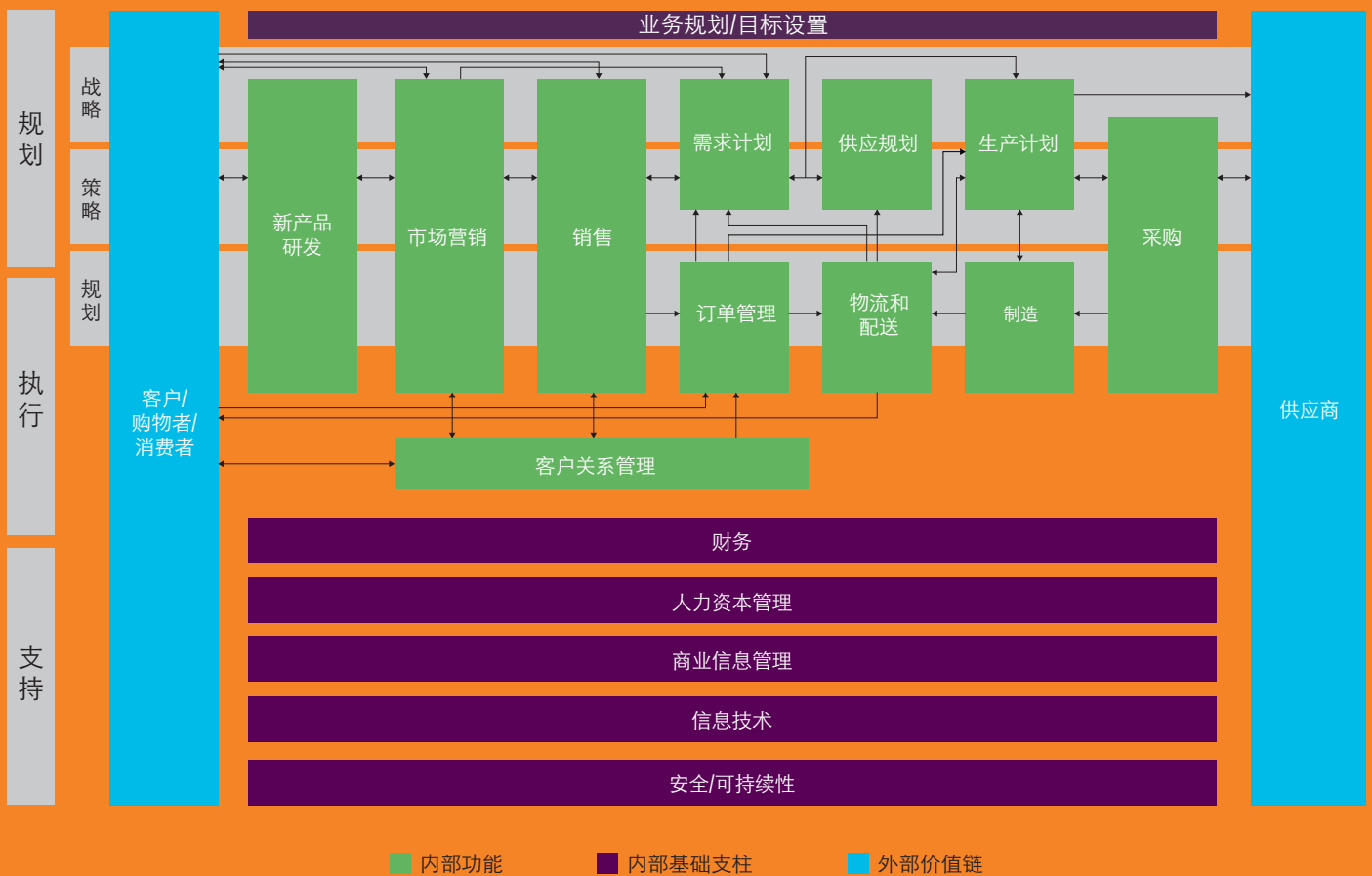
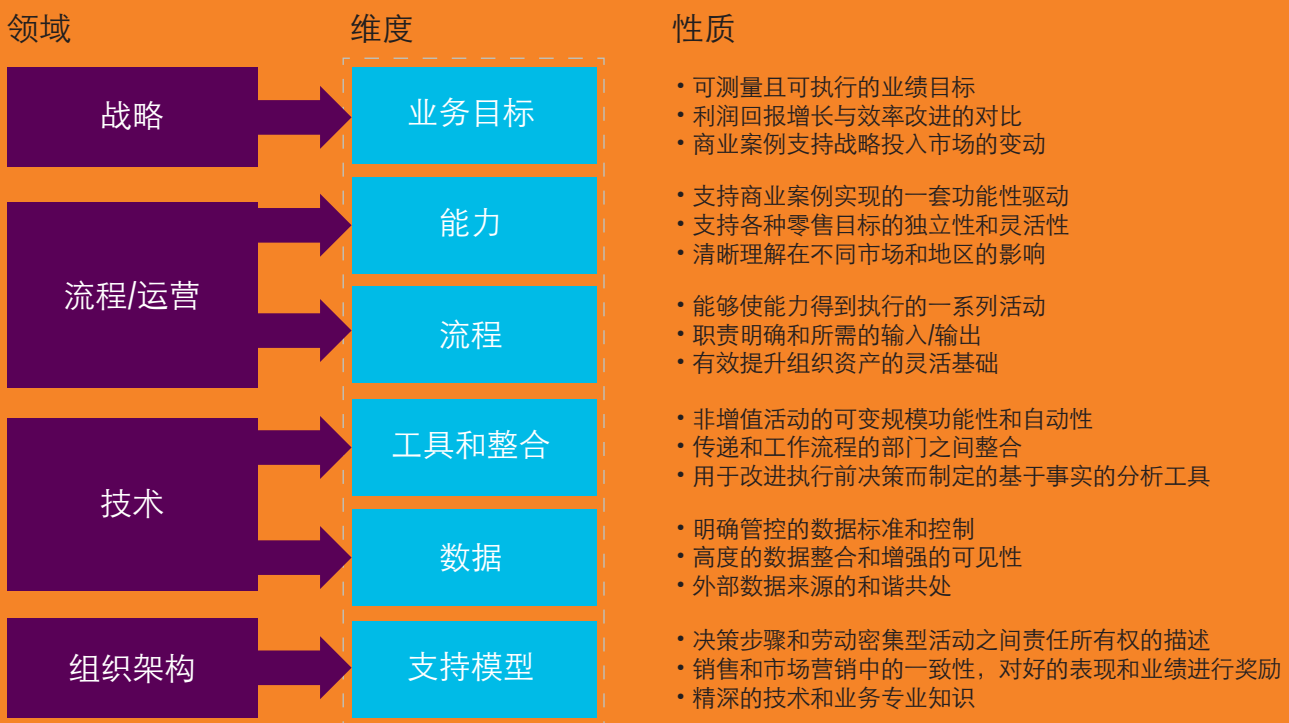


图2：该服务运营系统层级与组成



# 消费品制造商在通路营销上注入了巨大投资。自2000年起与之对应的销售和利润却没有增长。与此同时，经济前景不乐观使零售商要求制造商做更多工作，以推动店内销售。

价格是销售的主要驱动力，它导致了与自有品牌产品的直接竞争。通路营销的成本继续上升，而商品价格和投资回报率却面临持续下滑的压力。当前的运营模型（见图1）很复杂，为了使之运行有效，需要消费品制造商相当大的投资。但还有更好的办法——

## 引入埃森哲完美促销增加效率和效果

埃森哲完美促销来源于我们数十年的客户工作经验和我们在消费品行业的研究与知识。该服务包括贯穿消费品制造商运营系统（请见图2）的行业领先实践，并提供通路营销管理、优化和定价能力的综合服务，来提高通路营销的效率和效果，并在促进销售的同时提高利润。

凭借数据分析能力，我们为客户提供一个窗口，使其了解何时何地、与哪些零售商合作对哪些产品进行怎样的促销。此外，我们也加强了绩效数据端到端的可见性，并帮助他们化洞察为行动，从而更有效利用通路营销的投资。

通过使用埃森哲完美促销服务，消费品制造商得以提高投资回报率，

并减少通路投资管理的总成本。例如，通过使用埃森哲完美促销，制造商能够将销售增加0.5-0.8%，利润提高10-800个基点。且已售货物的成本下降最高达0.5%，直接和间接成本都有所下降，库存级别也有所降低，且销售、管理及行政费用减少5%，而应收账款也减少了10%。

埃森哲完美促销通过以下方式加强通路营销的效果：

- 应用预测分析和情境建模，选择合适的促销元素，针对合适的消费群体，增加通路支出的投资回报率。
- 收集数据，提供通路营销绩效端到端的可见性，持续改进业务，释放销售潜力。
- 提供基于云的综合数据服务，可按使用付费，显著降低技术成本，缩短启动时间。
- 利用埃森哲全球服务和可扩展的交付能力，提供具备本地化支持的全球标准流程。

埃森哲完美促销的操作模型和设计支持是基于图3中所标明的通路营销管理（TPM）和通路营销优化（TPO）的领先实践。

## 管理通路营销的新进方法

埃森哲完美促销将通路营销优化、情境建模、价格优化、促销保护机制和通路资金管理加以捆绑形成一种服务，从战略到执行，提供完整的洞察，从而更好的推动销售，降低成本。埃森哲作为客户组织架构的一部分，以协力采购的方式来管理该服务。埃森哲完美促销的其他优点包括：

**可变通。**埃森哲完美促销可以根据客户需求和多变的市场动态进行调节。例如，客户退出或进入某个市场或地区，或者开发新产品品类或服务，我们的服务都能随之改变。

**可重复。**因为我们的服务经现场测试，由全球管理支持，可重复使用，我们能为客户带来持续的收益、质量标准以及价值。

**经证实的灵活技术。**我们业界领先的专有通路营销管理和优化软件运用了先进的数据分析方法，帮助企业做出更明智的通路营销投资。该软件可自动管理通路资金、提供报告、增加业绩可见性。此外，我们将技术部署在云平台上，以便客户按使用付费。这就减少了技术投资成本，并通过缩短启动时间快速获取能力。

## 以较少投资提升销量和利润

使用埃森哲完美促销，客户预计可以获得：

1. 销售增加0.5-0.8%，利润增加10到800个基点
2. 已售货物的成本下降0.5%，销售、管理及行政费用下降5%，应收账款减少10%
3. 总存货水平降低

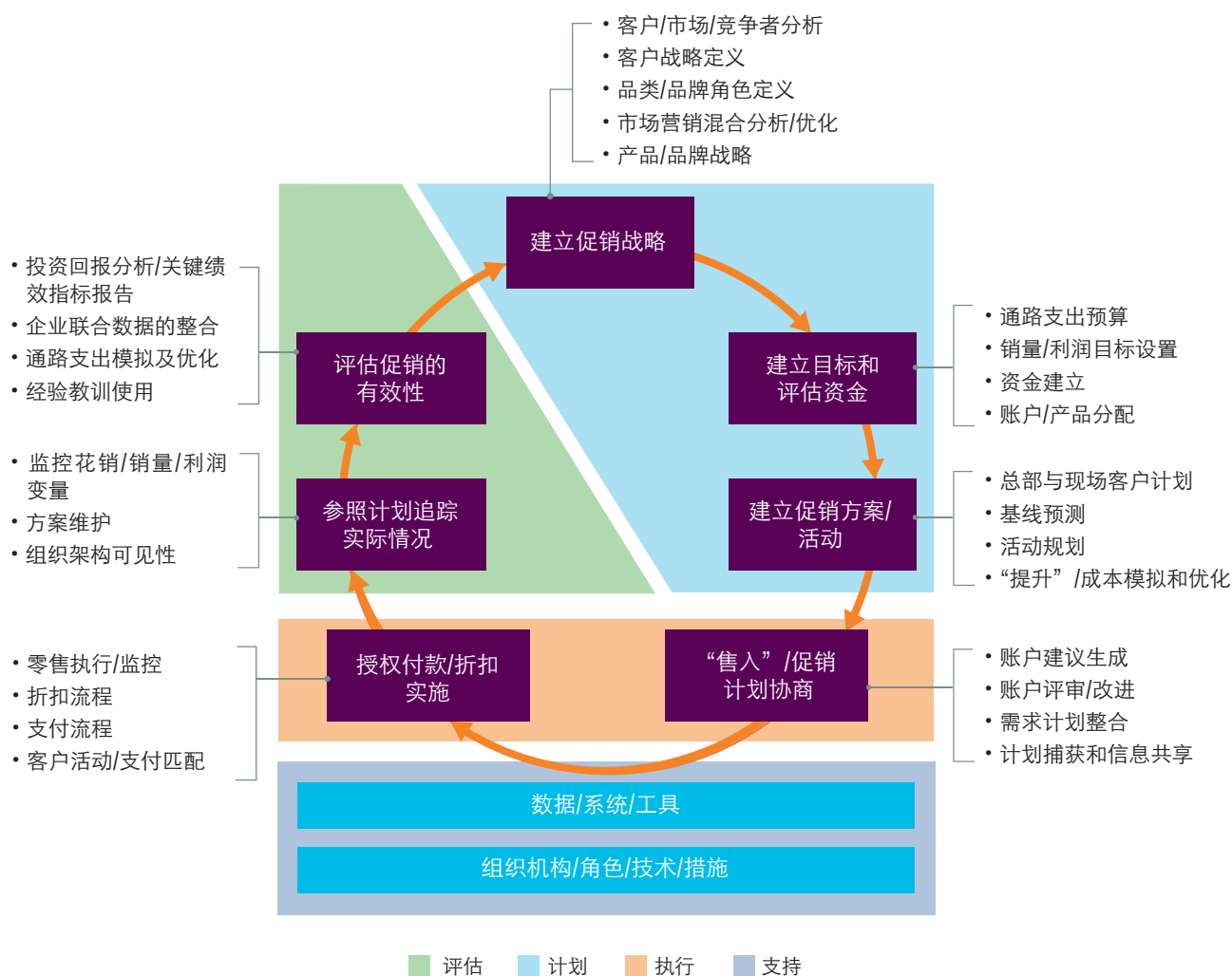
## 以流程为服务

埃森哲提供的服务旨在帮助客户在世界范围大规模的更迅速有效运营其通路营销。作为客户组织机构的一部分，我们集合了业务咨询、行业领先的基于云的托管技术、分析洞察以及优秀人才，为客户提供较低的入场成本和结果导向的方法。

人力资本。我们为客户服务的团队都具备资深的销售和市场营销经验，善于以事实为依据做出决断。

结果导向的方法。我们致力于帮助客户实现业绩，所以我们的收费标准是基于使用以及实现特定业绩目标。

图3：我们采用的领先通路营销管理/优化实践



## 埃森哲完美促销： 如何运作

埃森哲完美促销首先对所有计划客户/产品组合给出基线预测，随后使用分析模型建立通路优化方案。我们通过运用业界领先的专用软件、资深行业与通路营销流程经验、广泛的分析能力，和统一的系统实施和联合采购能力，管理通路营销。

通过这些简化的标准化流程，我们帮助客户降低促销成本，获取提高销量和利润的预测性策略。

我们的服务包括三项捆绑能力：

**通路营销优化（TPO）。**由博士科学家开发的预测模型，通过分析帮助客户将洞察转化为行动，最终提高投资回报并提升促销。

**情境建模。**消费品公司通过应用高级预测模型和战略咨询，获得促销预计结果和如何改进这些结果的洞察。假设情境建模在整合了消费品企业、零售商和第三方数据集的基础上，提供深刻的分析战略。对客户行为的理解帮助企业更好定位最有可能实现收入增长、定价和促销战略的客户，最终提高销售增加利润。

我们的科学家知道对特定产品或行业领域应该应用哪些数据集。他们从更高级的模型数据库中提取数据，给出更为精确的预测。这就使得提供基准预测成为可能，并对正在计划的所有客户/产品组合提供优化的客户促销方案。额外的服务选择包括空间和分类过程的整合，购物者分析整合和计划图建立。

**价格优化和促销保护。**埃森哲完美促销提供洞察帮助客户围绕“何时、何地、如何以及在什么样的价格点促销产品”进行审查和调整，从而在增加收入的同时控制成本和利润等级。价格优化能够帮助识别和观察品牌和品类的价格弹性，并且有助于识别每一个促销杠杆在什么价格点推动增长。这些洞察是建立和调节市场营销和销售基础的关键知识。另外，通过数据分析，促销保护可以帮助企业不做促销的情况下，理解产品的真实需求。

**通路资金管理。**我们自动化流程，通过：资金管理的整合；自上而下的进行目标分配，包括通路支出、销量和收入目标；客户通路营销创建；年销量规划；费用申请处理；折扣设置，从而建立有效性。我们以一种闭环方式执行这些服务，连接促销出售、增加的资金需求、缺口解决方案、资金转移和活动承诺。促销与销售相关联，通过为特定促销统一协调发货到消费来创造效率，并对估计的、承诺的、发生的和支付的促销投资提供可见性。

**针对持续改进的绩效报告。**通过整合所有通路资金管理流程，埃森哲降低了报告生成的延迟性，加快提供分析和可执行的洞察，同时在较短的时间内帮助做出通路营销的关键决策。通过通路营销管理、优化和定价的服务管理，埃森哲完美促销能够提供深入洞察，更快获取数据，通过增加有效的通路营销来推动促销并持续改进。

## 埃森哲的优势

作为消费品咨询行业的全球领先公司，埃森哲凭借数十年的经验和思想前沿的领导地位，为客户在执行通路营销时带来优势。我们帮助制造商更迅速有效的执行通路营销，增加他们在解决不断变化的市场需求时的灵活性，这些都能够促进销售和提高利润，降低运营成本。我们的优势包括且不限于以下各方面：

**经验丰富的咨询顾问。**数十年来，作为领导者，埃森哲一直帮助财富全球100强客户进行战略规划、销售策划和品类管理。我们具备消费品和零售行业的丰富知识，且团队成员均拥有实际的销售和营销经验。埃森哲直接与客户团队合作，帮助客户做出以事实为依据的决断，并确保客户能始终从我们提供的服务中获取最大收益。埃森哲也提供战略管理和组织效率培训，帮助消费品制造商实现最佳的通路销售业绩。

**数据整合。**当使用我们的专利通路营销管理和优化软件为埃森哲完美促销提供数据时，我们将其与所有相关的内部和外部数据整合，提供绩效的全景视图。作为我们服务的一部分，我们整合客户的ERP、CRM（客户关系管理）和其他系统数据、零售商POS数据，和第三方数据（例如Nielsen和IRI）。这种整合通过提供更好的方式预测结果和增加销量及利润，助力企业促进整个产业链的合作。

# 通过将业界领先的专利软件与博士分析科学家团队相结合，并由埃森哲全球分析实践提供支持，埃森哲完美促销服务为消费品制造商提供了促进销售降低成本的新方法。

**分析洞察。**首先通过运用先进的描述性分析，我们对过去的促销进行深度分析，以帮助客户推动持续的改进。其次运用预测分析审视未来。这些分析持续提供洞察，帮助客户识别目标消费者群体、应合作促销的零售商，以及促销接触到目标群体的最佳位置、日期和时间。

**丰富的系统经验。**我们认识到，每一家公司都有独特的技术环境，而埃森哲配备了所有这些环境。通过与领先的软件和技术供应商保持广泛而密切的合作，埃森哲拥有实施和运行各种系统的经验。我们的员工将合适的系统经验带到工作中，无缝整合客户数据。

**端到端的可见性。**通过启用与客户业务目标一致的通路营销战略，并基于通用的流程和数据整合所有相关内部部门，埃森哲完美促销提供了端到端的可见性。我们的团队帮助客户分析其内部部门和数据库，监控客户的团队是否为同样的消费者群体提供相同产品和服务，并使用共享数据指导与这些消费者的互动。

**基于价值的定价。**通过埃森哲完美促销，我们致力于为客户提供业绩输出，在投资和服务的表现水平等级之间建立直接联系。这意味着将传统的成本结构进行重新分配：即基于外包项目支付员工工资。相应的，客户按需应用支付核心服务和可选服务，以实现他们想要的结果。

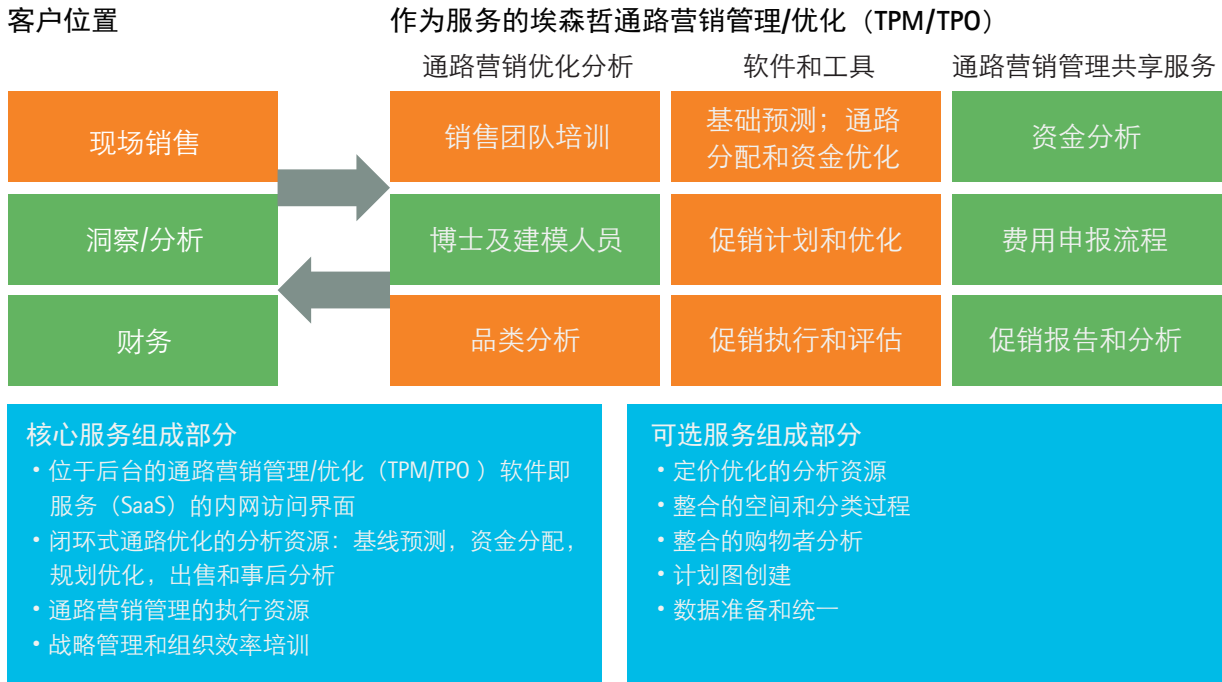
埃森哲完美促销不仅仅是各部分的总和。虽然通路营销方案已为大众所知，但只有埃森哲完美促销结合了定价能力，并使之成为一套整合的综合服务。

欲获悉更多有关埃森哲完美促销服务，敬请联系：

Woolf Huang  
[woolf.w.huang@accenture.com](mailto:woolf.w.huang@accenture.com)

Alex Kushnir  
[alex.kushnir@accenture.com](mailto:alex.kushnir@accenture.com)

图4：埃森哲完美促销的组成



## 塑造消费品行业卓越绩效的未来

我们遍布全球的消费品行业专家，与食品、饮料、农产品、家庭及个人护理用品、消费保健、时尚奢侈品、烟草等细分市场的各大公司均有紧密合作。得益于与全球最成功的企业之间数十年的合作历程，我们帮助客户管理业务规模和复杂性、改变全球运营模式，使之更有效地服务于新兴和成熟市场，并在不断演变的市场条件中推动企业的持续增长。我们为客户提供管理咨询，信息技术和经营外包服务，范围涵盖销售与营销、供应链、ERP全球运营以及整合业务服务。欲了解更多行业研究与洞察，敬请访问 [www.accenture.cn](http://www.accenture.cn)，点击行业：消费品和服务。

## 关于埃森哲大中华区

埃森哲是全球领先的管理咨询、信息技术及外包服务机构。凭借在各个行业领域积累的丰富经验、广泛能力以及对全球最成功企业的深入研究，埃森哲与客户携手合作，帮助其成为卓越绩效的企业和政府。作为《财富》全球500强企业之一，埃森哲全球员工逾259,000名，为遍布120多个国家的客户提供服务。截至2012年8月31日结束的财政年度，公司净收入达279亿美元。

埃森哲在大中华地区开展业务逾20年，目前拥有一支逾8,400人的员工队伍，分布在北京、上海、大连、成都、广州、香港和台北。作为绩效提升专家，埃森哲始终专注于本土市场的实践与成功，致力实现超凡的客户价值与成果。埃森哲帮助客户确定战略、优化流程、集成系统、引进创新、提高整体竞争优势，从而成就卓越绩效。

详细信息，敬请访问埃森哲公司主页 [www.accenture.com](http://www.accenture.com) 以及埃森哲大中华区主页 [www.accenture.cn](http://www.accenture.cn)。

copyright © 2013 Accenture 埃森哲版权所有。本文仅作为内容介绍之用。其目的并非为贵机构的特定情况提供建议。如贵机构想获得所提事宜相关的建议或详细信息，敬请联系埃森哲代表。

Copyright © 2013 Accenture  
埃森哲版权所有

埃森哲及其标识与成就卓越绩效均为埃森哲公司的商标。