

新苏国际

零售行业一体化管理

中国的零售业正经历着一场深刻的变革，新苏国际，一个富于个性的精致时尚百货集团，凭借雄厚投资实力，致力于长期经营发展大型商业地产及连锁百货业务，成就了一个业界的传奇。新苏国际信息化解决方案，全面实现招商管理、专柜租赁、会员管理、促销管理等，成功帮助新苏实现零售行业财务业务一体化。



中国的零售业正在经历着一场深刻的变革，这不仅使零售业成为经济发展的热点行业，而且对整个流通业乃至经济运行方式都产生了积极影响。目前，国内零售市场容量迅速扩大，中国已成为亚太地区乃至全世界最具增长潜力的市场之一。

随着连锁经营方式的成功导入，超级市场、便利店、专卖店、仓储式商场等新的业态形式层出不穷。新的经营理念、营销方式、管理手段和管理技术被零售业率先采用，并向整个流通业扩散。而零售业作为流通的最终通道，对上游产业的拉动作用和主导化趋势日益明显。

伴随中国经济的发展和活跃人口数量的增加，国内零售业今后的发展空间十分广阔，变化的节奏会进一步加快，内涵也会更加丰富。苏州市新苏集团正是抓住了这样的市场机遇，于2009年正式加入零售行业，并致力于长期经营、发展大型商业地产及连锁百货业务。新苏集团的连锁发展，将成为当地更优异的商业地标，为消费者提供更便利的生活服务。

永不止步的先行者

新苏集团创立于2008年，伴随着中国经济的飞速发展，迅速成长为苏州民营企业的佼佼者。新苏的股东方具有雄厚投资实力，致力于长期经营发展大型商业地产及连锁百货业务。集团大力贯彻全国连锁发展、立体推进的方略，坚持以苏州为中心、长三角地区为重心，深耕山东，面向全国发展连锁企业。凭借敏锐的商业触角、先进的管理理念，集团整体竞争力持续提升，目前已经成功在苏州、镇江、日照、菏泽、芜湖等十余座城市建立了连锁企业，拥有房产、百货、投资、酒店等多家专业公司。新苏，作为时尚百货行业的前行者，领跑着所在的区域市场。

一个企业的伟大，不仅仅是因为它有着悠久的历史，辉煌的业绩，知名的品牌。而最为珍贵的是，它拥有着一个优秀的团队。新苏集团的核心竞争力，不单来自充足的经济实力，更是拥有着一支高素质的员工队伍。新苏的核心管理层均来自国内著名连锁百货集团，专业经验深厚，谙熟百货管理，洞悉当地市场特征。他们以崭新的速度和敬业精神，突破激烈的市场围困，集购物、休闲、餐饮等多样业态于一体，组合化妆品、黄金珠宝、男女时装、配饰、数码电子、家居生活品等各类商品，引进众多国际国内知名专柜品牌，打造出一个富于个性的精致时尚百货品牌，成



新苏国际副总裁 王建平

“零售行业客户的需求随时在变化，零售企业本身也在不断变化。所以这个行业对信息化系统的要求会更高，需要系统能支撑不断变化的客户需求。金蝶有很好的技术基础和BOS平台，有能力去提炼行业精髓，给零售企业提供一个灵活的、集成的解决方案”

就了一个业界的传奇。

新苏国际副总裁王建平在接受采访时指出：“服务行业最重要的是追踪并不断满足客户的需求”。作为零售服务业，新苏非常重视客户的需求，坚持“以人为本”的理念，对客服务力求周到入微，让顾客的新苏之旅倍感便捷舒心。新苏曾推出“36小时不打烊”引发通宵购物狂潮，“唱响新苏”苏州市民的歌唱比赛，“七夕相亲会”大型生活服务类活动，户外啤酒美食节等创新活动。同时，新苏没有忘记对社会的责任，新苏积极致力于公益事业并参与投入到社区发展的建设中，赢得了社会和消费者的赞誉。新苏始终紧跟时尚潮流，最大化迎合大众需求，不断前行，永不止步。

零售业竞争格局的演变以适应中国消费升级为导向。作为率先结束WTO保护、全面对外资开放的国内零售行业，在外资零售业巨头圈地、并购及大规模扩张的挤压下，新苏正在寻找新的突破口，在坚持做百货的同时，把餐饮、娱乐、文化艺术等特殊业态结合起来，做成一个集吃喝玩乐于一体的大型商业综合体，并在实践中摸索出一套适合新苏的管理经验。未来2-3年内，新苏集团将在江苏、山东等地置业6个新苏国际广场、3家星级酒店、8家连锁时尚百货店，规划设计、设施装修、业态组合等将更加提升，达到国内一流标准。

对新苏国际来说，合理的门店布局和选址是减少投资失误的保障；培养高效的人才团队是发展的根本；供应链的优化整合是创造良好工商关系和盈利模式的关键；不断改善的配送方式和配送能力是提高商品周转率、降低缺货率和跨区发展的核心环节。而遍布各业务环节的信息系统则扮演着“中枢神经”的重要角色。与其他行业相比，零售业对信息化的依赖性更强，信息系统已经是不可或缺的经营工具，同时，零售行业市场上瞬息万变的需求，也对零售企业的信息化管理提出了巨大的挑战。

一体化解决方案

随着新苏国际的发展，门店日益增多，新苏国际的管理遇到了新的挑战。

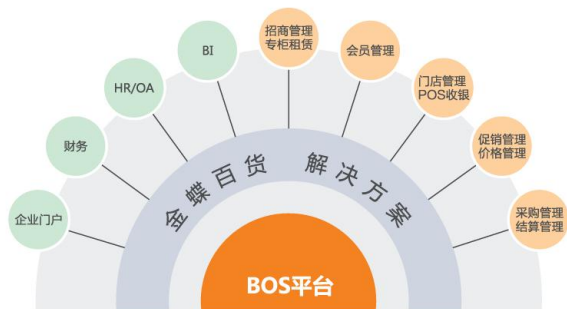
由于零售企业属于典型的资金、技术、劳动密集型企业。如何提高经营效率，降低营运成本和风险；如何提供决策支持，“快速响应，终端为王”；如何实现信息共享，确保数据的准确性和时效同步性；如何对数据深度挖掘和分析；如何提升零售信息化管理水平等一系列问题成为新苏国际管理层关注的焦点。

新苏国际副总裁王建平在接受采访时谈到：“我们深受信息孤岛之苦，希望有一套集成的解决方案能深入解决的问题。与金蝶的战略合作，让我们看到了希望。通过这两年的努力，已经有了初步的成果。我们认为金蝶有非常好的技术，结合我们自身优秀的业务管理能力，使得这个解决方案既有实用性，又有较好的灵活性，为新苏的发展打下了坚实的基础。”

快速响应客户需求以获取超额经济利润，是零售企业的经营核心，也是零售企业强化和管理独特竞争优势的本质。金蝶EAS融合国际零售流通企业的现代管理理念和行业最佳实践，帮助企业实现低成本物流，维护良好的供应商关系，提升全局资金运作效率，建设高效的组织绩效，从而为企业搭建强大的信息化管理平台，使企业及时了解目标客户需求变化，以提供适当的产品和服务。

新苏国际采用的是多门店跨区域的连锁经营模式，与此对应，金蝶EAS是在BOS平台上搭建各业务系统，可以将整个公司的信息化系统集成在一个平台上运行，充分实现了各业务模块的信息共享。

考虑到新苏国际的营销、采购及店面运营等业务流程之间具有高度的依赖性，金蝶以一种整合的思维将业务流、信息流、资金流以及目标和考核标准互相连接起来，贯



一体化的零售解决方案



新苏国际项目经理 汪力

“目前金蝶在新苏的优势是把人事、财务、零售、协同平台很好的结合在一起，让我们实现了一体化管理的目标。”

穿所有百货店，实现了新苏商品、供应商、会员信息、进销存资料的统一管控，以及同一平台的信息共享。

目前新苏国际有3家单位成功应用了金蝶EAS系统。这样的信息化变革统一了集团会计政策，实现了改扩建与新会计准则核算的衔接，使全集团管控实现一套账核算。同时，新苏国际通过穿透式查询，实现了根据需求按不同组织、科目等进行科目余额从总账到明细到凭证的查询。实现了由集团→子集团→公司→余额表→辅助帐表→明细表→凭证等的完整展示，让企业管理者实时掌握集团财务状况。

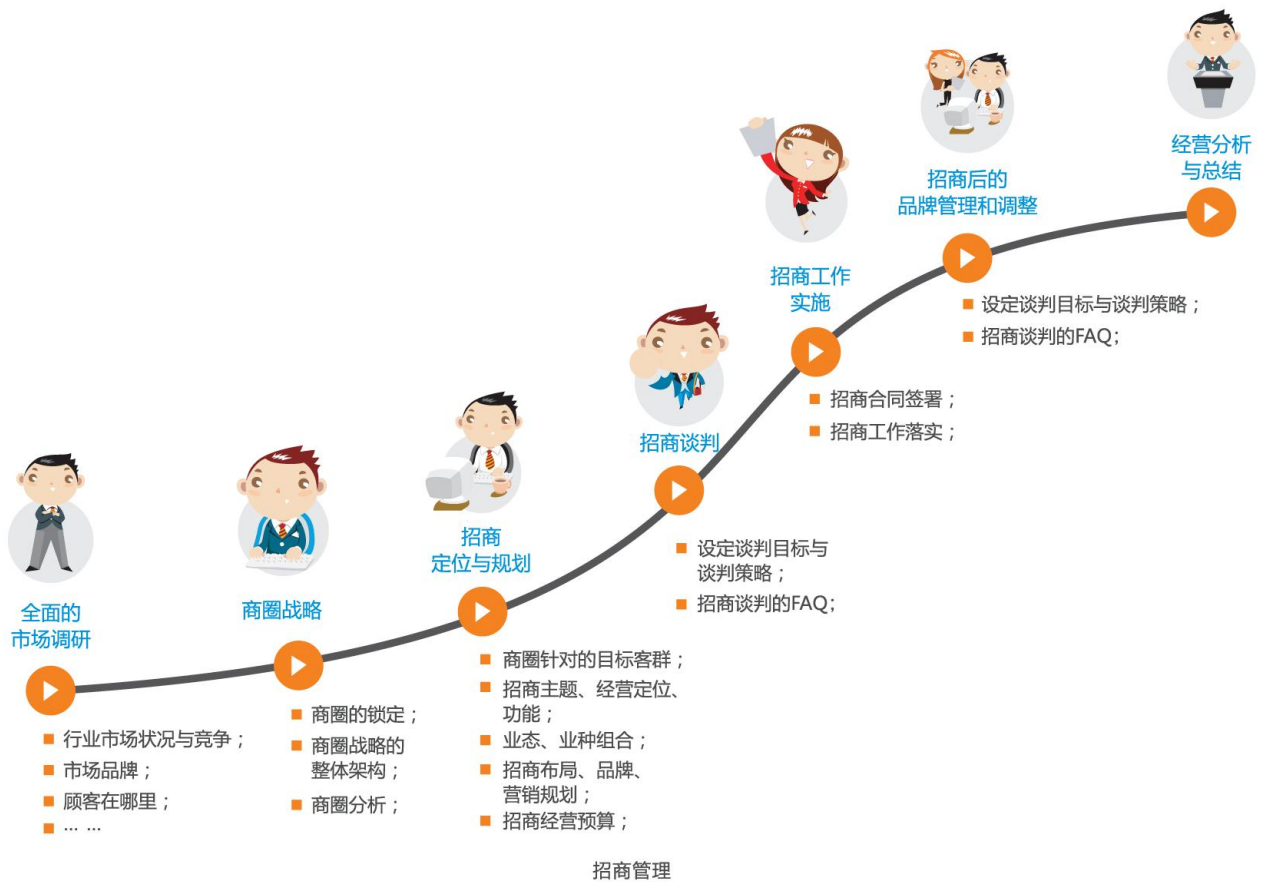
新苏国际项目经理汪力分享了自己的感触：“目前金蝶在新苏的优势是把人事、财务、零售、协同平台很好的结合在一起，让我们实现了一体化管理的目标。”

零售业务全面管理

新苏国际专注于大型商业地产及连锁百货业务。如何实现全面的招商管理、专柜租赁、促销管理、会员管理等成为新苏国际信息化的核心。

首先，新苏国际借助金蝶EAS系统和强大的BOS平台，实现了招商业务全过程管理，将招商规划与供应商合作前、合作中、合作集于一体。适应快速变化的环境要求，支持组织结构、流程、业态的变化；实现了关键供应商资源规模化及核心业务集中化管理、专业化运作；搭建起完善的招商评估体系，实现合同的分层审批与管控，有效控制项目风险；支持标准化管理模式的快速复制等，实现招商业务全过程管理。

其次，新苏国际还实现了专柜与租赁合同闭环管理，全面实现合同管理、制度管理、风险控制、绩效考核。



围绕合同进行管理，包括合同的基本信息、专柜信息、固定费用条款、计算费用条款、品牌管理、临时合同管理等。在制度管理方面加强专柜及促销员管理制度、专柜经营管理制度、专柜退货管理制度、专柜清退管理制度等制度流程管理。新苏国际还从专柜预算、坪效分析、招商管理、专柜进场、专柜日常经营等方面进行风险控制，实现专柜的经营考核管理、促销员KPI考核管理以及专柜的坪效全程动态管理。

新苏国际借助金蝶EAS实现了铺位、品牌、供应商一体化管理，丰富了商场品牌层次，满足了客户多层次动态需求。而金蝶EAS提供的专柜管理全视图（销售测算、目标销售、动态销售、合同管理、销售数据库），帮助新苏实现企业精细化管理和向管理要效益的目标。

同时新苏国际实现了商品管理，系统支持多种商品管理方法，其中有适用经销、代销的单品码和金额码以及适用联营租赁的统销码。对于商品价格和专柜扣率能根据商品价格管理商品售价变更与调整的需要，用于处理商品售价或促销售价的调整与变更，以及相应与供应商的扣点做临时或永久调整。



此外，新苏国际实现了以目标为中心的促销管理。为达到促进销售的目的，针对不同的促销场景和不同层次的消费群体运用不同的营销方式。金蝶EAS全面支持各类百货的主题促销，超市各类单品、组合促销，并能够实现对百货、超市的促销进行统一规划管理。所有的促销活动可以由总部营销中心统一计划，统一安排和管理；且不同的区域与门店可以制定有不同的促销计划和促销策略。目前促销管理体系包括促销前的预算与计划、促销执行、结束



“随着新苏门店的增多，通过零售业务的信息化，我们对每个店实时的数据调取会更加方便。”

新苏国际总裁助理 梁万青



后的促销效果分析，构成促销管理的整体。

新苏国际在促销过程中，可以实时监控销售额和毛利情况，发现情况时可以及时调整促销政策，并针对合同约定费用、促销发生的费用，进行合理的分摊，准确掌握净利润，实现对促销规划、促销计划、促销执行、促销结算、促销总结分析的全周期管理。

此外，为了配合商场经营模式的多样化，金蝶EAS系统还支持购销、代销、专柜和商铺多种类型的结算，并且通过完善灵活的结算处理，提高结算中心的工作效率。每月26号当天就能将上月所有专柜的结算单计算完成并打印；对审核完成的结算单，还可以根据配置的凭证转换规则，将结算单按指定顺序生成对应的凭证数据，实现零售业务系统与财务系统的无缝对接。

金蝶EAS零售采用了KTM传输方案，从而减轻了各门店同时销售时的数据库负载，且支持断网销售，脱机收银和自动上下下载脱网数据。

新苏国际总裁助理梁万青表示：“随着新苏门店的增多，通过零售业务的信息化，我们对每个店实时的数据调取会更加方便。”

“零售行业非常有意思，因为零售行业的信息化永远做不完，客户的需求随时在变化。零售企业本身也在不断变化。所以这个行业对信息化系统的要求会更高，需要系统能支撑不断变化的客户需求。金蝶有很好的技术基础和BOS平台，有能力去提炼行业精髓，给零售企业提供一个灵活的、集成的解决方案”新苏国际副总裁王建平如是说。



以目标为中心的促销规划



会员全生命周期管理



多维度报表分析

新苏国际营业部副总监毛晓云在接受采访时谈到：“营业部肩负着整个公司的销售和毛利指标，是一个责任重大的部门。对数据的关注是义不容辞的。我们每天除了关注实时动态外，更要关注与以往的数据对比，了解销售趋势，找到差距，为管理决策提供依据。毋庸置疑，金蝶给我们提供了一个强大的工具。”

金蝶根据商场经营管理和数据分析的需要，为新苏国际提供了各种维度的数据分析报表。如：实时数据监控、专柜实时销售统计报表、时段销售报表、商品销售明细报表、销售日/周/月报表、销售区间对比分析报表、年度销售趋势报表、销售指标达成率分析报表、门店收银日报、储值卡进销存报表、结算单费用分类统计报表、会员消费排名分析报表、坪效排名表、实际毛利汇总表等，将数据分析方法应用于经营的各个方面，全面提升了新苏国际的管理分析能力。而建立在丰富数据上的精确决策，最终将为新苏国际赢得竞争优势。



“目前我们实现了实时数据和历史数据的各种分析、比较。”新苏营业部副总监毛晓云分享了自己的使用心得。作为服务业，新苏更关注对顾客的管理，比如会员的管理，公司需要随时关注会员消费情况，会员动态。此次信息化帮助新苏实现了对会员的细致化管理。

作为专业的软件公司，金蝶为新苏提供了一个异常强大的平台，在此平台上可以实现细致的数据分析，“我们对商品和客人的管理更加完善，也提高了我们对整个市场的把握度”新苏国际营业部副总监毛晓云谈到。

新苏国际项目经理汪力也表示：“金蝶EAS系统在报表生成以后导出的操作非常简单，而且速度快。我们零售业不断在调整、变化，所以我们营业部、客服部等部门的报表也有一些新的需求，这些方面金蝶都能够很好的支撑。”

未来，新苏国际将不断前进、创新，运用现代技术实现先进的管理，并将在商业智能和改善客户体验方面加大投入，以提升集团的整理管理水平和决策分析能力。