

# 展望2023，新消费、新势力

## ——金蝶云·星空消费品行业六大业务场景应用

金蝶中型企业事业部

2023年1月11日

# 展望2023，新消费需要融入新势力

## 回归经营，用数赋智

经营数据洞察、预测，支撑企业战略落地

## 获客不止于订单，利他方能利己

营销赋能，提升企业获客能力

## IPO与内控，合规经营

借助资本，规范企业，合规经营

## IPD管理，创新驱动企业发展

以市场为导向，以创新为手段驱动企业发高速展

## 费用在线化，现金是王道

营销费用闭环管理，打通企业生态圈

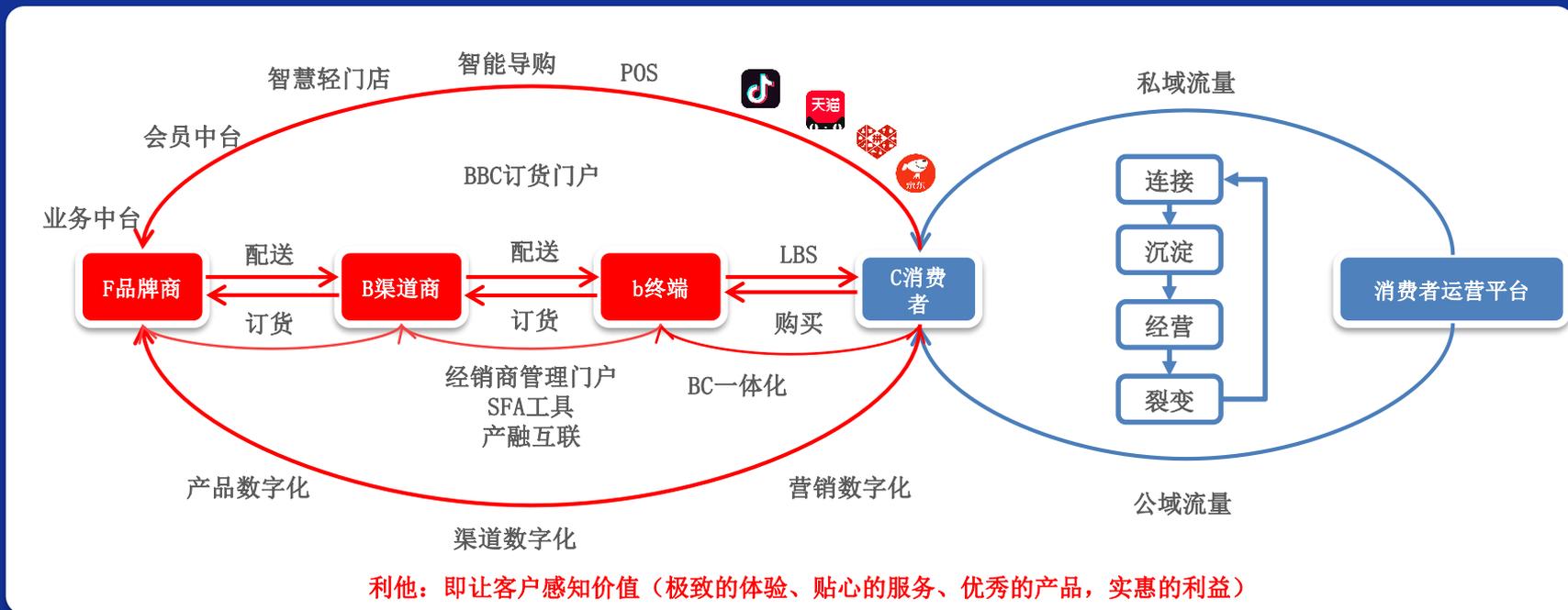
## 产销协同，构建利益共同体

产销一体化，快速响应市场需求



# 新势力一：获客不止于订单，利他方能利己

获客不是某一个点，更应该是“线与面”，打造企业“KOC”效应，提升品牌“NPS”

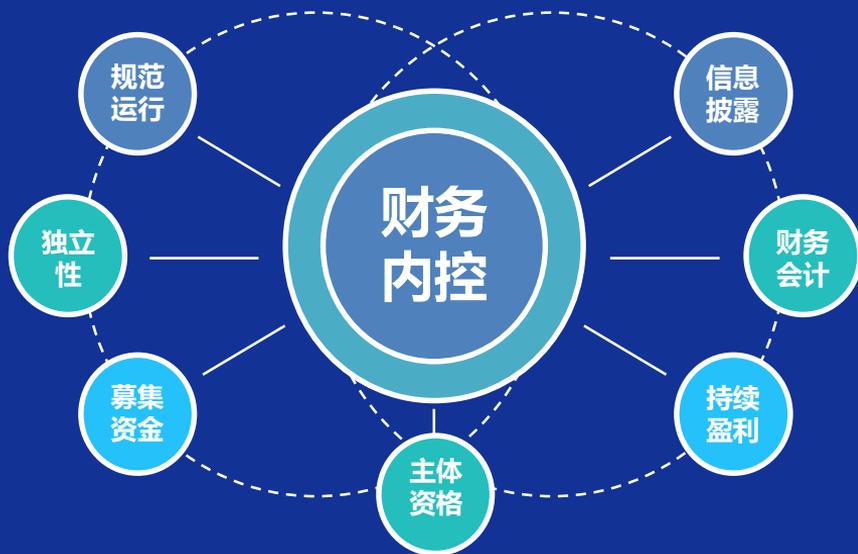


金蝶云星空、"BBC订货商城"、智能导购、会员中台，多电商平台渠道等数字工具，实现品牌商到消费者之前全渠道、多触点的链接，打造全链路F2B2b2C、全场景触达的新营销生态圈

## 新势力二：善借资本，IPO与内控大势所趋

从2022年1月1日至6月14日，A股共有**184家企业**上会，**14家企业**上市被否，主板7家，创业板7家；科创板今年66家企业上会，仅有2家暂缓审议，0被否；北交所从开市至今32家企业上会，24家过会，0家被否，7家暂缓，1家取消审核。

财务和内控贯穿审核的方方面面，财务任重道远**历史数据规范**与**主体实时运行的规范**是上市痛苦的蜕变！**解决数据问题**：基础数据统一，业财税一体化，让财务数据具备可追溯性，业务流、信息流，资金流统一。**解决合规问题**：组织、流程、权限等梳理。



# 数字化推进业财融合，支撑业务实现价值创造,提升企业内控能力

四流统一，业务可追溯，成本可还原，数据可查询,风险可识别 (关联交易、利润风险.....)



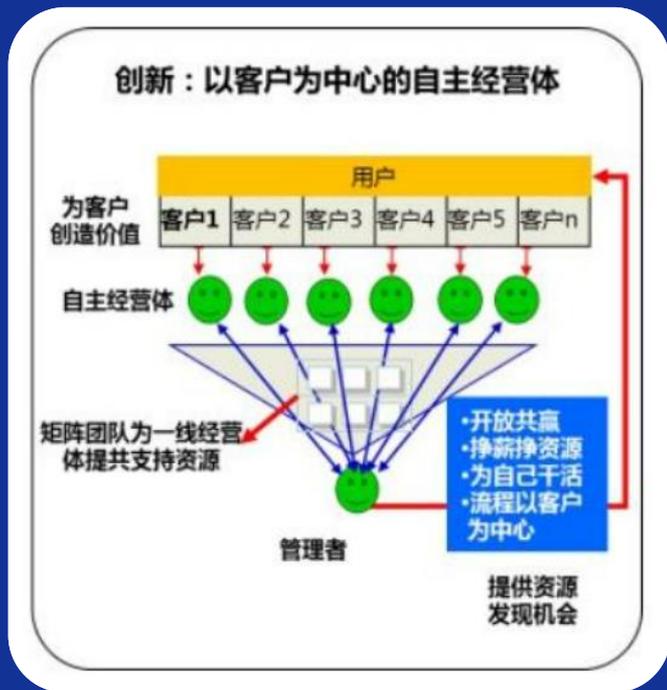
# 新势力三：产销协同，核心在于利益的协同

产销协同是企业高效分配资源以获得市场相对竞争优势的运营活动，是企业战略落地的根本保障活动。



回归基本盘，培育动力源

能够适应环境和条件的变化，能够可靠、及时、动态、全面地掌握环境和条件变化的信息，并及时调整运行机制。



赋能、协同、共生

# 新势力四：费用在线化是标配，现金为王才是王道

1. 中间有人弄虚作假，套取促销费用；
2. 核销周期长，对经销商造成资金流转压力；
3. 终端数据量巨大，人工检核工作量大、效率低，管理成本高；
4. 费用控制能力弱，申请与预算和核销脱节，数据无法闭环，流程难掌控；

**订货贷：**对下游经销商，核心企业要求现款现货或预存贷款，经销商存在采购资金需求；

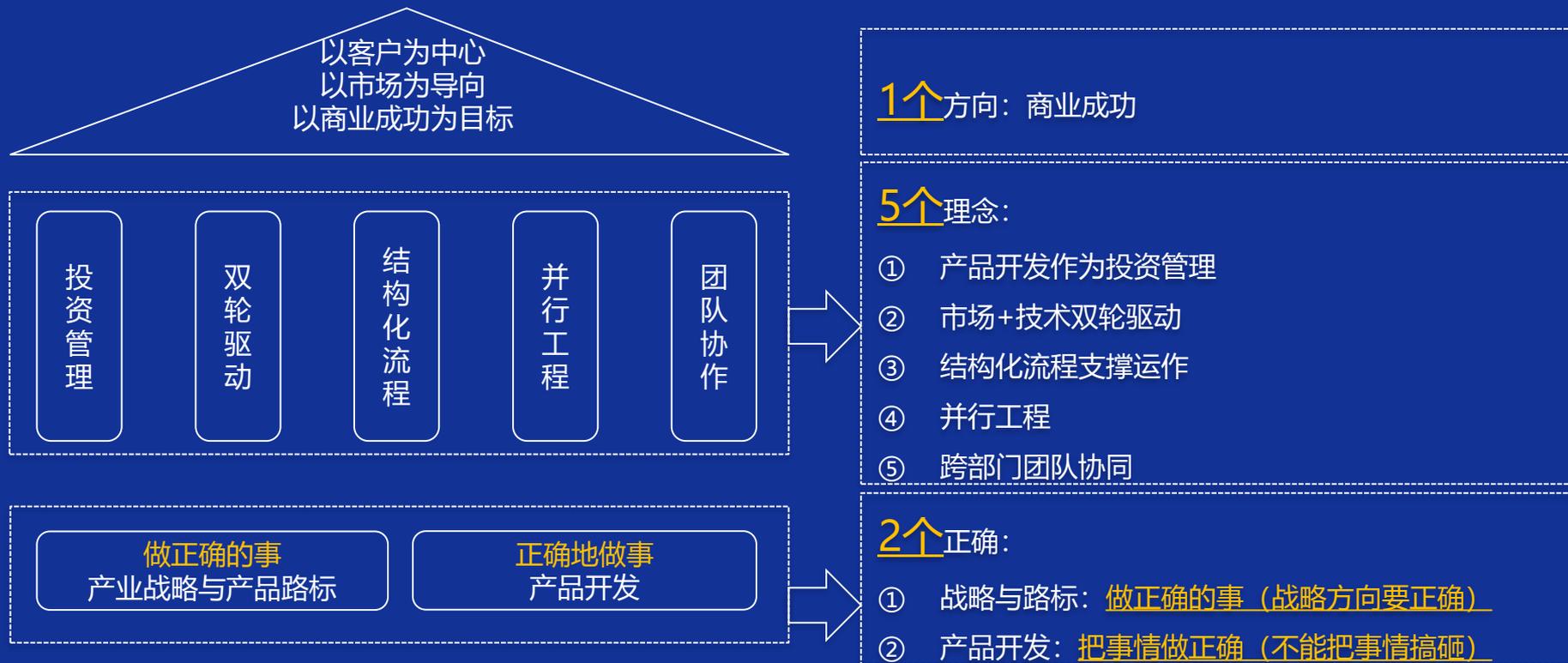
**供货贷：**对上游供应商，核心企业一般设置有付款账期，供应商存在备货资金需求，或应收账款转让以增加流动资金。



$$\text{企业利润} = \text{收入} - \text{成本} - \text{费用}$$

# 新势力五：IPD，消费品企业的创新之源

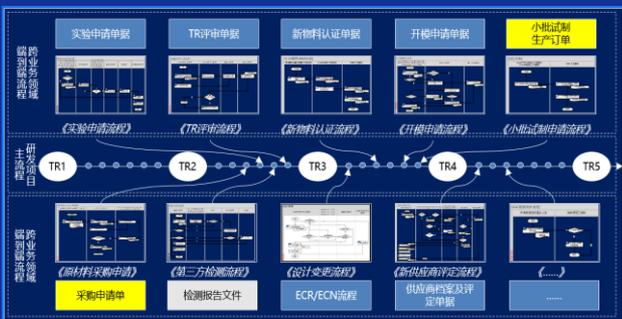
从偶然到必然，只要开发新产品，就必须遵守这些普适性的规律



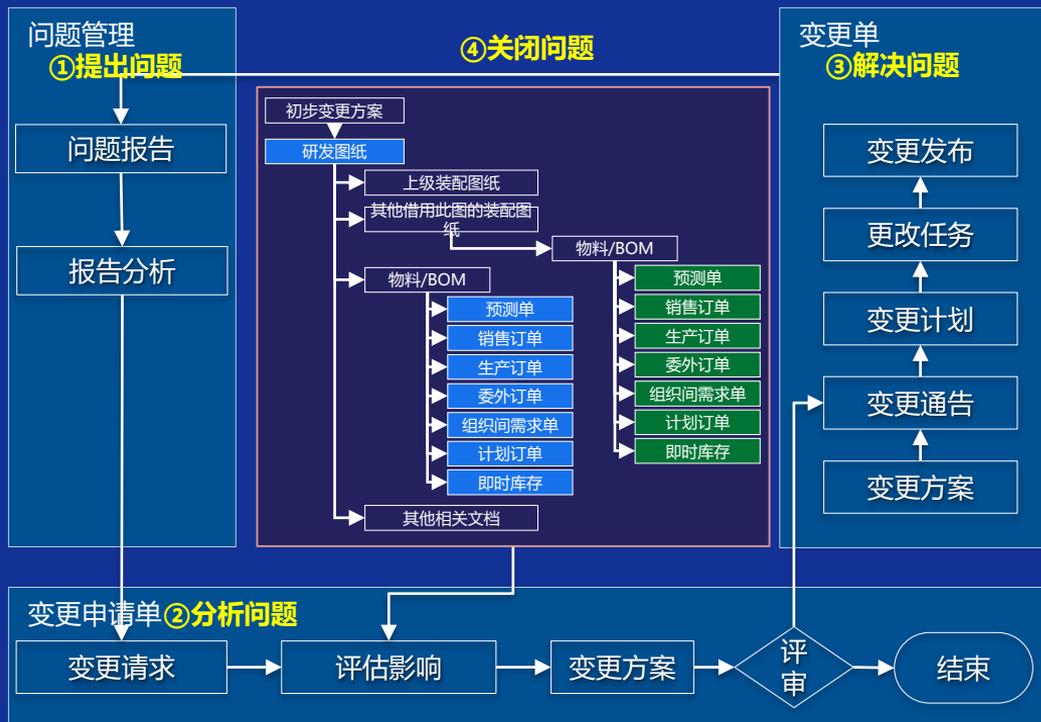
# IPD, 加速普惠消费品企业的产品创新力



产品数据体系



结构化的流程



非集成, 而是一体化的平台

# 新势力六：回归经营，业中有数、数中有业、用数赋智



传统信息系统分析模式



OLAP



统计报表



EDW/DM



管理驾驶舱



按需订阅

分析即服务



数据驱动时代分析模式



智能经营洞察



智能销售预测



一体化嵌入分析



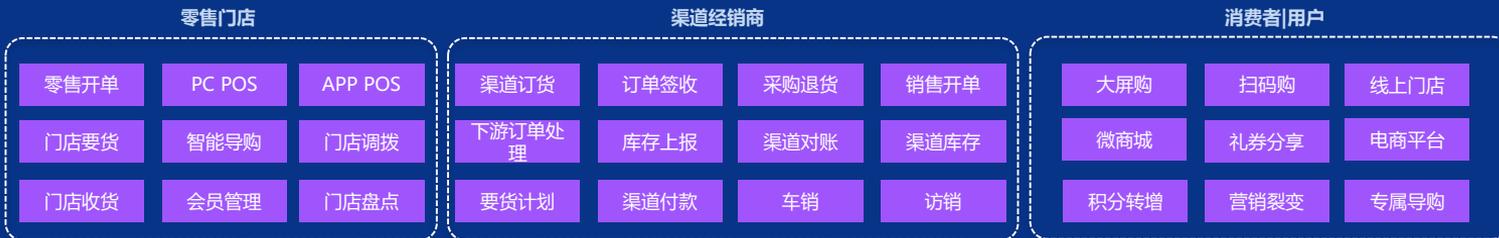
智能风险管控

基于前期的建模设计，数据集成，进行数据可视化分析，多为定制化，周期长服务延缓、失败率高。

结合云计算、大数据、AI、5G等技术，提供多维度的智能决策服务能力，数据驱动业务创新。

# 数字化利器，新消费助您活出新势力

## 全渠道前台 (面向业务场景)



## 全渠道运营 管理 (面向营销内部管理)



## 业务中台 (共享化、专业化)



## 后台服务 (业财税一体化应用)



## IaaS后台

基础设施服务 (公有云、私有云、混合云)

THANKS