**商品通说明手册**

|  |  |
| --- | --- |
|  | 创建日期：2020-04-09 |
|  | 文档版本：1.0 |

目录

[1 产品介绍 3](#_Toc666791635)

[1.1 整体规划 3](#_Toc1197339399)

[1.2 现有模块 6](#_Toc1761506603)

[1.2.1补调模块 6](#_Toc431919079)

[2 用户中心 8](#_Toc769233893)

[2.1 用户登录 8](#_Toc662484711)

[2.1.1登录页面 8](#_Toc1825311729)

[3 补货调拨 9](#_Toc1210331908)

[3.1 补货调拨概览 10](#_Toc1083273372)

[3.1.1页面说明 10](#_Toc209203938)

[3.2 区域间调拨 12](#_Toc659855827)

[3.2.1页面说明 12](#_Toc591331281)

[3.3 区域内补货调拨 14](#_Toc2098005098)

[3.3.1页面说明 14](#_Toc1637681993)

[4 系统管理 15](#_Toc223352752)

[4.1 用户管理 15](#_Toc88287908)

[4.1.1页面说明 15](#_Toc2091153326)

[4.2 角色管理 16](#_Toc296583280)

[4.2.1页面说明 16](#_Toc365642273)

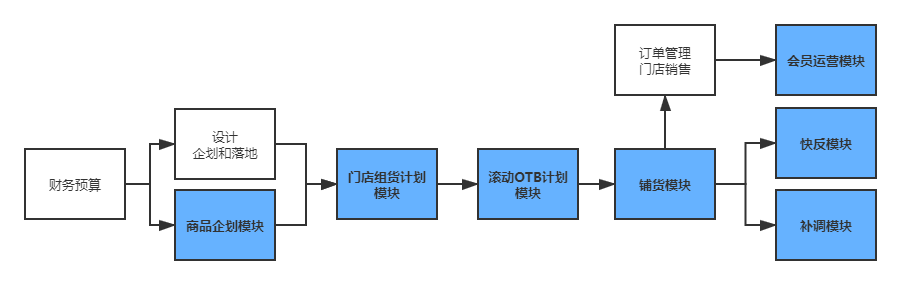
[5 接口说明 17](#_Toc1398968244)

[5.1 补货调拨接口 17](#_Toc1808309552)

[5.1.1说明 17](#_Toc1070068120)

# 产品介绍

## 整体规划



**1.1.1商品企划模块**

* 通过对历史进销存数据分析，结合经营目标、销售预测、市场洞察的数据，输出商企各环节的决策建议，让商企各环节一目了然，为商企人员做商企提效，减少人工误差。
* 人工操作商企时，需要做大量的数据取数、清洗、分析、拆解、预测、图片整理的工作，此过程不但费时费力难免出错，还需商企人员对数据非常熟悉。览众的产品按照用户定义的取数规则一步到位输出处理后的数据和图片。提效准确的同时，让新人也可以轻松接手。
* 商企工作对操作人员的分析思路、分析能力、业务经验、前瞻性、市场洞察力、EXCEL操作技能都有较高要求，因商企人员水平差异，商企方案较难保证稳定高质量。览众的产品利用优化模型的优势，会输出多个不同的商企方案供商企人员参考，对比选择最优方案。最大程度降低对商企人员经验的依赖，提高商企方案的质量和稳定性。
* 支持用户自定义的分析维度、商企组织层级和范围、结果展示内容、特殊的配置参数（如门店数、陈列规则、上新更替比例、经营指标等），灵活的适应用户各种业务模式和需求。
* 各环节的数据结果都支持人工修改，修改后关联数据实时更新，方便商企人员做多方案推演和人机对比。

**1.1.2滚动OTB计划模块**

* 通过分析历史销售数据、经营目标、销售预测、供应链情况的数据，输出初始OTB计划方案，并且不断根据进销存情况，实时更新方案结果，让客户能够快速调整OTB计划。
* 人工操作OTB计划时，要花费大量时间去权衡多个经营指标间互相关联的影响，再依赖人的经验去选择判断最优方案，较难做到快速反应和高质量。览众的产品利用模型强大的运算能力，高效的推演各种运营状况，让用户同时看到各个指标变化的多种方案，在充分对比分析中选择最优方案。
* 支持用户自定义的OTB组织层级和范围、结果展示内容、关键经营指标、特殊的配置参数（如翻单周期、翻单比例、生命周期等），灵活的适应用户各种业务模式和需求。
* 各环节的数据结果都支持人工修改，修改后关联数据实时更新，方便人工做多方案推演和人机对比。

**1.1.3门店组货计划模块**

* 通过分析门店特征、人群特征、销售目标和计划、进销存数据，为门店实时输出商品组合建议，包括品类结构宽度、库存深度、价格带结构、搭配组合等内容，提高门店订货、铺货补调方案的效率和准确率。
* 人工操作门店商品组合时，需要做大量的数据分析，当门店数量庞大时，很难兼顾到所有门店，也很难根据销售进度高频快速的做出调整。览众的产品可以实时为用户计算所有门店商品组合现状，并输出调整建议，让用户快速反应。
* 人工做门店商品组合时，需要人员非常了解各门店特点，当人员流动或人员水平的差异都会造成门店商品组合方案的忽高忽低。利用货店匹配模型的优势，可以最大程度避免人员流动和水平差异带来的问题，让门店商品组合方案始终保持在稳定、高质量的状态。
* 支持用户自定义门店范围、门店特征参数、门店指标等内容，真正做到一店一方案，灵活适应各种门店。同时商品组合结果支持人工修改，数据实时更新，方便人工做方案对比和选择。

**1.1.4铺货模块**

* 通过分析门店特征、商品特征、门店进销存情况、气温监控、市场洞察的数据，为用户首铺、扩铺灵活持续更新的输出波段时间、门店数量、门店选择、铺货商品、铺货量、尺码配比的建议，为试销商品输出门店选择、门店数量、铺货量、尺码配比的建议。
* 人工操作首铺时，较多是根据订货数据和商企方案做铺货，较难根据每个门店的当前实际情况做出实时调整，就会造成首铺的不准确。在做扩铺和试销时，门店的选择多是依赖人的经验，就会产生准确率不高，或未能反映真实结果的情况。览众的产品利用货店匹配模型的优势，可以最大程度避免人的影响因素，提高扩铺方案销售潜力，让试销商品得到真实的销售结果。
* 支持用户自定义门店范围、门店特征、商品范围、特殊的配置参数（如铺货比例、首铺深度、齐码规则等），灵活适应用户各种业务模式和需求。支持人工修改，数据实时更新，方便人工做方案对比和选择。
* 对接后台物流、ERP系统，自动下达铺货单，自动化铺货流程。

**1.1.5补调模块**

* 通过分析门店SKU的进销存情况，结合销售预测、门店库存需求、补调物流成本、人员操作时间、地域差异、商品供应等因素，输出全国门店的最具销售概率和盈利潜力的补调决策建议。
* 人工操作补调时，要看几十甚至上百家门店的几百个SKC的进销存数据，且做补调时要综合考虑销售量、折扣、补调成本、尺码分布、气温、地域差异等诸多因素的影响，此过程数据量非常庞大，影响因素复杂多变，人工操作很难面面俱到。览众的补调优化模型可以一次性将所有影响补调因素综合考虑，输出每个门店所有商品的最优补调方案，极大的提高补调效率和准确率。
* 展现多维度的补调结果分析数据和补调决策依据，帮助操作人员快速定位问题和判断补调结果是否符合需求，在此基础上支持人工修改。
* 支持多种补调参数的灵活配置，如调拨包裹数、调拨件数、活动倍率、备货提前期、齐码规则、商品/门店保护、清残码规则等，灵活适应用户各种业务模式和需求。
* 对接后台物流、ERP系统，自动下达补调单，自动化补调流程。

**1.1.6快反模块**

* 通过分析商品销售数据，还原供应条件、品类差异、活动影响、气温差异的影响，输出更科学公平的从大类到小类的畅平滞款式分布结果。同时根据各商品的进销存数据输出运营建议，如翻单量、促销提醒、扩铺建议、减量建议、畅滞销款特征等，提高用户快反决策的响应速度和成功率。
* 人工操作畅平滞快反时，由于数据量大较难及时关注到每个款式，对翻单量的计算也主要根据已有销售做预判，难免有疏漏和误差。览众的产品利用模型精算的优势，关注到每个款的进销存数据、销售走势和预测、门店铺货情况、往年销售规律、翻单周期、需求周期等因素，给出资金投入产出比最大化的翻单建议。
* 支持多种快反参数的灵活配置，如翻单周期、需求周期、扩铺门店比例、组织层级等，灵活适应用户各种业务模式和需求。
* 对接后台ERP系统，自动下达订单，自动化下单流程。

**1.1.7会员运营模块**

* 通过研究会员个体和会员群的消费喜好和规律，为每个会员输出个性化的商品推荐和运营内容，提高会员的粘性和转化率。同时深度掌握会员群的喜好后，可以有效的指导商品企划和设计企划的内容。
* 人工做会员运营时，由于会员量大，会员信息的不完善，较难掌握每个会员的喜好和特征，只能采用笼统的运营方式。此外会员的喜好更多是导购掌握，那么导购的流动就会影响会员的体验，甚至流失。览众的产品利用机器深度学习和运筹学模型，可以不断分析和掌握会员的消费习惯，并输出精准的人货匹配推荐建议，赋能导购，同时解决导购流动的问题。
* 支持多个场景的会员商品推荐落地方案，用户可根据业务模式和需求灵活选择，全方位的帮助用户提高会员粘性、活跃度和转化率。

**1.1.8智能报表模块**

* 基于多年鞋服行业经验，系统内置大量与零售业务和商品运营密切相关的指标，无需用户花费额外时间和精力进行客制化
* 用户可根据需要选择自己重点关注的指标、预警值及触发条件，帮助用户快速发现业务中的异常；

## 现有模块

### 1.2.1补调模块

* 根据不同商品在不同门店的销售表现，结合客户维护的业务约束和优化目标，输出最优的补货调拨建议；
* 目前补调模块已经覆盖日常区域内补货调拨、区域间调拨等业务场景业务场景以及相关分析报表，根据各种业务场景，辅助客户进行数据分析以及作出补货调拨的决策，帮助客户找出问题商品以及问题门店，提高工作效率；

# 用户中心

## 用户登录

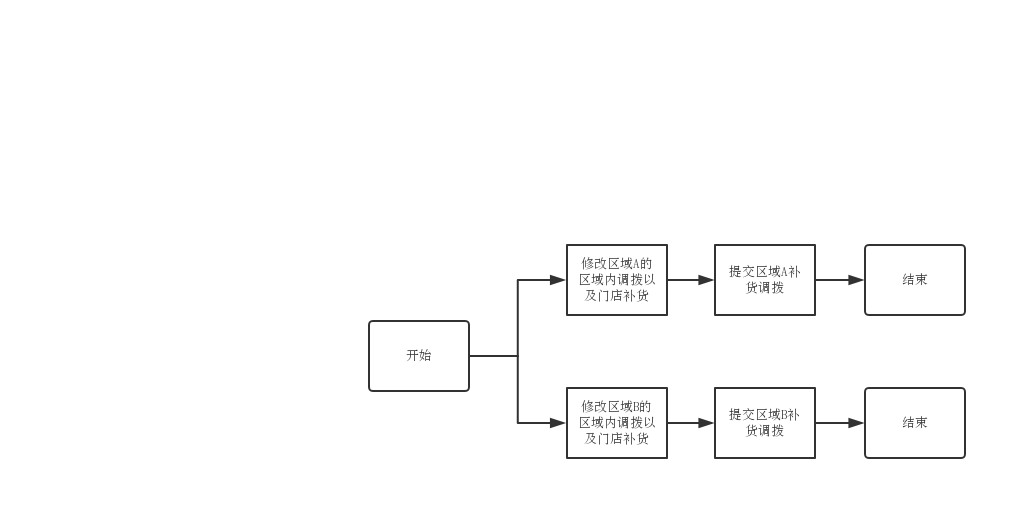
### 2.1.1登录页面



* 用户名：管理员分配
* 密码：默认密码123456
* 退出登录：点击右上角用户头像，选择退出登录

# 补货调拨

* 产品在一个页面上展示补货和调拨，见[区域补货调拨](#_区域补货调拨)，用户可同时操作补货和调拨，不分前后顺序，分区域提交；见下流程图



## 补货调拨概览

### 3.1.1页面说明

* 此页面体现总部/区域/门店层面的补调整体数据，体现补调前后的整体数据变化，先形成整体宏观数据概念；通过页面全局筛选器，对查看的管理区域和商品季节进行筛选，可根据筛选条件筛选出重点关注的商品季节，查看该季节商品的调拨情况；同时筛选器限制了仅可查看有权限的管理区域，对不同用户进行权限的管理，也可以查看总部所有管理区域的总体情况

第一步总体断码率、畅销款断码率的前后变化、补调件数/包裹数体现了成本控制、以及进行补调后能够带来的业绩提升

第二步看到畅平滞款式在各区域、各等级门店的补调前后数据变化

第三步看到各区域、各门店的补调前后数据变化，和补调执行数量

* 首先对补调整体情况数据化展示，包括补调对数量和带来业绩的提升，断码率的降低；客户可根据整体指标判断上次补调带来的影响，其中可以重点关注畅销款和高等级门店的断码率变化。从而判断补调的好坏，如果有异常指标，可根据下面详细的门店数据判断异常点出在哪里，进行针对性改善
* 各个门店的详细数据展示，针对异常的指标，可以找到表现异常的门店；或者可以复盘各个门店的补货调拨详细情况，重点关注重点店铺的补货断码情况，查看是否有异常，以及上次补调行为是否带来了各个指标的改善；对于异常的门店可进入补调单进行复核，修改补调数量

## 区域间调拨

### 3.2.1页面说明

* 此页面可以提供给总部管理人员查看模型输出的区域间的补货调拨的决策建议，可以根据商品畅平滞、商品季节、商品类别进行筛选，重点关注畅销款、重点类别的近期商品
* 同时根据销量排序将近期销售表现更好的商品在前面展示，重点关注，也可以搜索直接定位某款商品，提高检查补调单的效率
* 可以通过从区域总体到门店详情查看操作，首先将商品从销售表现相对平平，库存过剩的区域调往销售表现相对好，库存不足的区域，然后再结合门店情况，将商品从库存过多的门店调往库存不足的门店
* 客户可在门店详情结合近期销量和库存情况，核对补调是否合理，对SKU级别进行数量和调入门店进行检查修改
* 同时提供导入导出功能，方便用户的操作习惯在Excel内进行修改后导入
* 在进行区域间调拨提交后，区域管理人员可在区域内补货调拨对区域内的门店进行补货调拨核对修改

## 区域内补货调拨

### 3.3.1页面说明

* 此页面可以提供给补货调拨决策人员查看模型输出的补货调拨的决策建议，可以根据商品畅平滞、商品季节、商品类别进行筛选，重点关注畅销款、重点类别的近期商品
* 同时根据销量排序将近期销售表现更好的商品以及销售表现更好的门店在前面展示，重点关注
* 结合业务，也可以根据补货调拨概览页面作为参考，综合判断后在表中对SKU颗粒度进行核对修改，同时也支持根据业务习惯进行导出修改后再进行导入

# 系统管理

## 用户管理

### 4.1.1页面说明

* 流程：新建用户—>配置角色
* 用户在新建一个用户后，可给该用户配置多个角色，用户被赋予对应角色对权限，用户通过用户名和默认密码登陆

## 角色管理

### 4.2.1页面说明

* 流程为新建角色—>配置权限—>分配用户
* 用户在新建角色后，可给角色分配页面权限、组织权限和品牌权限；可以给角色分配多用户，用户拥有该角色的权限

# 接口说明

## 补货调拨接口

### 5.1.1说明

* 用户在区域内补货调拨页面、区域间调拨页面提交补货调拨决策数据后，需要将其确认的数据通过接口传递给到客户方系统，用户提交决策后接口将最新决策日期的数据传给客户ERP系统