



费列罗：数字化连接驱动“新零售”变革

项目背景

迎接“新零售”市场机遇与挑战

费列罗在近两年中国巧克力销量增长放缓的背景下，希望通过主打中高端市场的品牌战略把产品通过更多渠道送到消费者手中，满足中国本土的市场需求。

如今，“新零售”趋势在中国飞速发展，所有零售企业都在谈论精准营销、线上线下以及物流融合、供应链驱动，而这一切都离不开数据的集成。如何通过新的技术消除多渠道的边界，上下游的边界，从而打造全新的数据全流通的零售业态，促进在新形势下的业务持续发展同样是费列罗也在探索的。

项目挑战

数字化集成奠定“新零售”基础

为了实现在中国的全渠道战略，全面集成以及掌握业务数据，费列罗在原来经销商渠道的基础上，逐步加大了KA（重点零售客户）直销渠道的投入，以期待通过全面的数据集成从而了解到各个业务渠道上从终端用户、产品、渠道到合作伙伴等多方面的数据。怎么能够高效、稳定、安全的集成这些数据成为重中之重。

费列罗中国

作为来自意大利享誉全球的巧克力糖果制造商，费列罗集团在20世纪90年代开始拓展中国业务，其针对中国本土推出的产品臻品巧克力系列、健达系列和能多益榛果可可酱广受消费者喜爱。

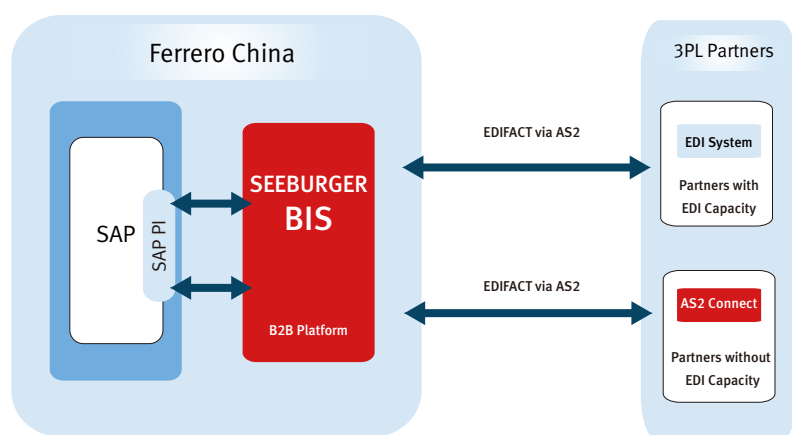
费列罗旨在中国的巧克力市场占据更大份额，其2007年在上海成立了费列罗贸易(上海)有限公司，2015年在杭州设立生产工厂为中国客户提供更直接的产品供应和更快速的市场响应。

费列罗中国的SAP系统由欧洲总部统一管理，SEEBURGER SAP PI适配器能够让费列罗和KA轻松、高效地实现无缝集成，进行实时的数据通讯。费列罗中国项目负责人表示：“KA直销项目涉及多个交易对象，除费列罗和KA以外还包含了多家第三方仓库和第三方物流。为满足项目的业务需求，实现这些交易对象之间的数字化连接是十分必要的。”

拥有全面的、有价值的业务数据是企业展开新零售战略的基础，也是驱动业务发展的必要条件。费列罗中国需要一个功能全面、技术先进、本土化的数据集成平台，来满足与众多传统线下客户（KA、经销商）乃至线上、其它渠道的无缝对接。与此同时，费列罗中国也有众多第三方服务商，这些服务商的B2B/EDI能力参差不齐，要如何实现与所有这些服务商的系统对接，从而高效、快速地拿到相关业务数据成为了实现数据全面集成的重要环节。

项目方案

多样化数据集成赋能方案助力费列罗“新零售”变革



项目收益

- ✓ 助力费列罗部署全面一体化的本土数字化集成平台。
- ✓ 协同建立统一的数据传输标准和通讯协议，推动费列罗当前和未来的B2B/EDI业务快速扩展。
- ✓ 支持费列罗后续多样化的业务发展集成需求，为实现新零售变革打下坚实基础。

- SEEBURGER为费列罗搭建中国本土B2B/EDI集成平台，无缝集成总部的SAP系统和第三方服务商系统，快速响应本土业务需求。
- 为费列罗的众多第三方服务商提供多样化的B2B/EDI赋能方案，对于有B2B/EDI能力的第三方，直接实现B2B/EDI对接，对于没有B2B/EDI能力的，SEEBURGER为其提供轻量级的B2B/EDI工具，帮助其实现与费列罗的业务对接。

