



亚马逊云科技 零售快消行业合作伙伴解决方案合集

亚马逊云科技（宁夏）区域由西云数据运营
亚马逊云科技（北京）区域由光环新网运营

目录

CONTENTS

前言 01

消费者营销与运营

驰骛科技全域数智营销体系搭建解决方案 05

Convertlab DM Hub 一体化营销云解决方案 07

硕苗信息 eSmartSphere 全渠道消费者管理解决方案 09

神策网络数字化运营闭环解决方案 11

数云信息消费者数字化运营解决方案 13

智能客户服务

智齿博创一体化「客户联络」解决方案 15

五岳信息 360 海外客户联络中心解决方案 17

数字供应链

贯信信息智能商品运营解决方案 19

杉数科技智能决策技术平台解决方案 21

志华软件 X2 全渠道业务中台解决方案 23

全渠道数字平台

华泰软件线上数字化电商平台解决方案 25

欧电云全渠道营销数字化解决方案 27

零售数据平台

StartDT 奇点云数据智能解决方案 29

滴普科技 FastData 数据平台解决方案 31

数字化门店

互道信息智慧零售门店系统 33

西点云智能补货解决方案 35

Techsun 客户全域互动平台解决方案 37

前言

十三五期间，中国零售业取得巨大成就，在获取丰硕成果的同时，十四五的规划建议中国进一步明确提出要“全面促进消费”，鼓励消费新模式、新业态发展，展望未来，我国将进一步聚焦零售实体，回归行业本质，以培育新型实体零售为主要发展目标。

同时随着自 2020 年以来持续不断的新冠疫情，零售消费市场整体增速放缓。根据国家统计局数据，2019-2021 年社会消费品零售总额增速仅为 3.9%，相较上一个三年（2016-2018）的年增速 6.8% 明显回落；线下零售增长几乎停滞，2019-2021 年增速仅为 1%。

中国消费者的诉求更趋理性和个性化，消费升级和降级正在并行发生。一方面，他们的日常生活必需开支更注重性价比（17% 的消费者选择在生活中必需品，如日用品、白家电等品类消费降级）；另一方面，在一些强情感链接、非必需支出的品类，消费者反而不吝支付一定溢价，以获得差异化、高品质，更能彰显自身个性和品味的产品（14% 的消费者选择在酒类、护肤品等品类消费升级）。注 -- 数据来自于麦肯锡 2022 全球消费者调研

在以上经济大环境及消费者诉求变化的背景下，对消费品及零售商来说既是挑战也是机遇，零售行业的格局正在以前所未有的方式加速转型。“数字化转型是公司最重要的战略方向之一”如今已成为消费品零售企业的共识。企业数字化转型的也并非单纯的只做线上多渠道布局，而是更关注企业背后核心运营能力的全链路数字化改造；数字化的价值创造并非简单的围绕“线上开店、商品上翻”展开，而是更多回归了零售的本质，即在商品力、用户体验和场地效率等方面打造竞争优势。

“生于零售，为零售而生”

消费品及零售行业的业态在不断演化，企业原有的线下零售核心竞争力已经基本成熟。很多企业希望通过技术革新打造新的核心竞争力，正如亚马逊一直坚持的“零售 - 技术”双轮驱动模式。亚马逊的业务开始于网上书店，自创立之日起便很自然地蕴含了“零售”与“技术”两大基因。如何将两者有机结合，亚马逊相信技术始终是为业务服务的，客户需求才是技术产生和应用的根本驱动力。只有对消费者的需求洞察越深，才越有机会找到合适的技术运用到实际商业场景。很多技术目前已经处于成熟阶段，选择自己合适的技术并合理运用远比重新开发性价比更高。拥有超越同行的对消费者深层次需求的把握，才是消费品及零售企业拉开与竞争对手差距的核心。

亚马逊云科技在 16 年间，高效地满足了新的零售商业模式，并通过技术对零售场景的反哺，最终实现了传统产业的升级。我们为消费品及零售企业提供利用数据获取零售业务完整视图的能力，以便他们能够从这些数据中获得更好的客户洞察和运营洞察。亚马逊云科技每年发布上千个产品和功能的更新，其中 90% 以上的开发都来自客户需求。我们始终坚持以客户至上的理念，帮助消费品及零售企业专注于如何扩大市场份额、取悦消费者和提高品牌忠诚度等核心业务问题，以应对不断变化的消费者需求和日益激烈的竞争环境，为未来的零售业务打造非凡体验。



亚马逊云科技价值主张

亚马逊云科技拥有专门的零售快消品行业专家团队，致力于利用云计算及其先进技术，整合各方资源打造针对行业关键业务流程的行业特性化解决方案，助力产业数字化转型。

亚马逊云科技的消费零售行业方案在战略层面重点关注 5 个零售快消品行业核心的业务领域，包括品类规划、消费者运营、柔性供应链、全渠道商务、智慧门店。支撑这些战略业务领域数智化方案的是亚马逊云科技应用广泛且深入的云原生数字化底座平台，整个平台不仅包括云计算基础设施、核心产品和服务、人工智能 / 机器学习、敏捷开发工具、安全合规工具、管理工具、大数据分析工具等产品化的资产，而且包括合作伙伴网络、应用市场、Amazon 电商全球卖家服务、专业咨询服务等生态整合和赋能能力。



亚马逊云科技从上述五大业务域出发，提供为零售行业场景开发的全托管应用服务，多年经验总结而成的解决方案指南（包括方案参考架构、示例代码、白皮书和培训工作坊等），行业团队构建的开源解决方案以及赋能合作伙伴共建的联合方案，进一步打造具体创新场景。



主要业务场景



消费者营销与运营

当今线上零售的用户规模红利已被用尽，用户维护及获取成本不断升高，品牌主亟需提升存量运营能力，培养用户粘性。内生及外生因素助推品牌主布局私域运营。零售客户最关注私域营销功能为“一站式获客及转化”以及“多渠道数据打通”，而客户数据平台（CDP）被认为是 MarTech 的下一步。随着客户在多种渠道（数字、社交、店内、支持等）之间和卖家互动，零售商的普遍问题是难以全面了解其客户，因此零售客户强烈要求以数据驱动的方式洞察从各种来源收集的客户数据。正如 Forrester 最近的行业研究报告，80% 的零售商认为他们的 CDP 正通过创建一个统一的客户档案来改善客户体验。CDP 解决了零售商的普遍问题，即很难通过数据驱动洞察从各种来源收集的客户数据来全面了解客户，而这正是零售和消费品行业直接面向消费者业务趋势的普遍要求。基于亚马逊云科技的智能湖仓方案打造 CDP，将 CDP 对于客户的洞察能力结合到营销自动化，私域运营服务，个性化内容生成，为客户提供全覆盖的私域运营方案。

智能客户服务

智能客户服务是易于使用、扩展、支持自助服务、基于云的客户联络中心等功能的有机集合，亚马逊云科技以 Amazon Connect 服务为核心的智能客服方案可扩展以支持任何规模的企业。这些方案包括具有自然语言理解的自适应联系流引擎、基于技能的路由和易于配置的程序包等功能。它基于开放式架构，提供 API 以轻松与 CRM、WFM、BI 工具、数据仓库等第 3 方应用程序集成。中国快消品和零售商在以 DTC 模式向海外扩张的同时，现有的客户服务机制需要扩大对海外市场的覆盖范围，他们需要快速、易于实施的解决方案来赶上业务的速度，以及一个开放的架构来与现有的集成现有的 CRM、客服管理系统，提升客服系统的整体运营效率。



全渠道数字平台

伴随国内消费市场的逐步升级，零售行业竞争加剧，企业加速变革，IT 架构逐步转向以消费者体验为中心、以可塑化及智能化的基础设施为底座、线上线下深度融合的业务及数据中台体系。与此同时，新零售模式将重构人、货、场，整合全渠道业务来实现融合运营，集中全域数据来实现数字化营销，并构建自主可控的私域流量体系。零售行业进入全渠道购物阶段，越来越多的零售企业开始以中台化的架构来支撑全渠道业务的整合。借助亚马逊云科技提供的安全、可靠、弹性扩展、广泛覆盖等云服务优势打造全渠道数字平台，实现业务融合运营和一体化营销。

数字供应链

新冠疫情对于零售行业供应链的影响，导致了供应链可见性信息在业务合作伙伴之间共享，以做出明智决策已成为“弹性供应链”的重中之重。亚马逊云科技的潜在优势在于亚马逊拥有强大的零售供应链的专业经验和文化，以及提供丰富的云原生服务组件，方便客户快速构建云中大数据平台，并能便捷地在平台上使用各种分析框架运行大规模分布式数据处理作业以及机器学习应用程序，打造智能化数字供应链。



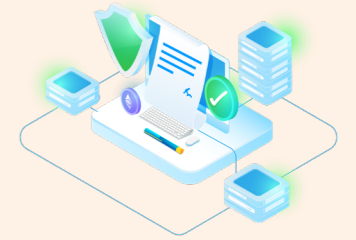
零售数据平台

在数字化零售体系中的数据平台应该致力于为企业提供稳定高效的大数据收集、清洗、SaaS 管理、AI 选品、智能定价以及消费者洞察等服务，助力品牌商及零售商实现深度消费者洞察、运营决策和持续业务增长。基于零售数据平台，客户能够一站式查询线上全平台范围内的所有超市、大卖场、便利店、零售店、药店等渠道的商品销售情况和售点数据。同时，零售数据平台服务的行业应用可以拓展至外卖、餐饮与社区团购领域，助力零售产业链各个相关行业优化决策、提高效率、强化产出。亚马逊云科技提供了广泛的数据分析服务，从数据移动、数据存储、数据湖、大数据分析、日志分析、流式传输分析、商业智能和机器学习（ML）到它们之间的任何交互，都能提供专业服务助力客户构建零售数据平台。



数字化门店

随着零售行业增速放缓、利润下滑，数字化不再只关注单纯的渠道拓展，而更需要驱动门店、商品、供应链的精益运营，实现降本增效。在门店端，对于加盟商、入驻商户、导购等合作伙伴，零售企业也应思考如何在零售数字化的大趋势下，解决各方痛点（例如，如何降低加盟商的库存压力，如何赋能加盟店运营提效），理顺各方的利益分配和合作模式，以实现共赢。门店从商品购买渠道拓展为用户体验场所、用户运营阵地、即时配送履约中心等多元角色；零售企业亟待通过数字化转型推动门店和一线人员运营升级，打造数字化门店成为提升用户体验的关键场所。亚马逊云科技利用其计算、机器学习、AI 等能力帮助客户从 PB 级数据中获取关键业务洞察，及时预测机遇和风险以便客户采取相应行动。借助无服务器及容器技术，在实现关键企业应用创新的同时降低成本及风险。从客户至上的传统出发，借助云计算重新打造店内体验、提高店内运营效率并加速创新，让零售商在各种客户触点提供一致的品牌体验。



亚马逊云科技与合作伙伴

亚马逊云科技与全球数百家合作伙伴共同构建行业解决方案，服务超过全球 200 多个国家和地区的零售快消企业客户，加速全行业各个业务流程的数字化转型和创新。在中国，我们联合众多本地优秀合作伙伴，覆盖消费者营销与运营、智能客户服务、数字供应链、全渠道数字平台、零售数据平台、数字化门店等多个场景，提供针对中国本土化需求的端到端的解决方案。本手册将逐一介绍经过亚马逊云科技合作伙伴计划审查，验证和确认的合作伙伴解决方案，为客户在全价值链领域内提供业务创新转型支持。



上海驰骛信息科技有限公司

全域数智营销体系搭建解决方案



官网: <https://chiefclouds.com>
 联系电话: 021-64320373
 联系邮箱: marketing@chiefclouds.com
 解决方案 SAAS 化: ✓ 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓



公司概况 & 解决方案

驰骛科技 (ChiefClouds) 是国内领先的消费者数据 & 营销全链路产品供应商, 为企业搭建第一方数据和营销产品体系, 并提供相应的咨询和服务, 助力客户运营效率提升和营销数字化转型。多年专注大数据智能和营销技术, CDP、数据中台、MA、CRM 等数字化营销产品赢得众多泛零售行业头部客户青睐。

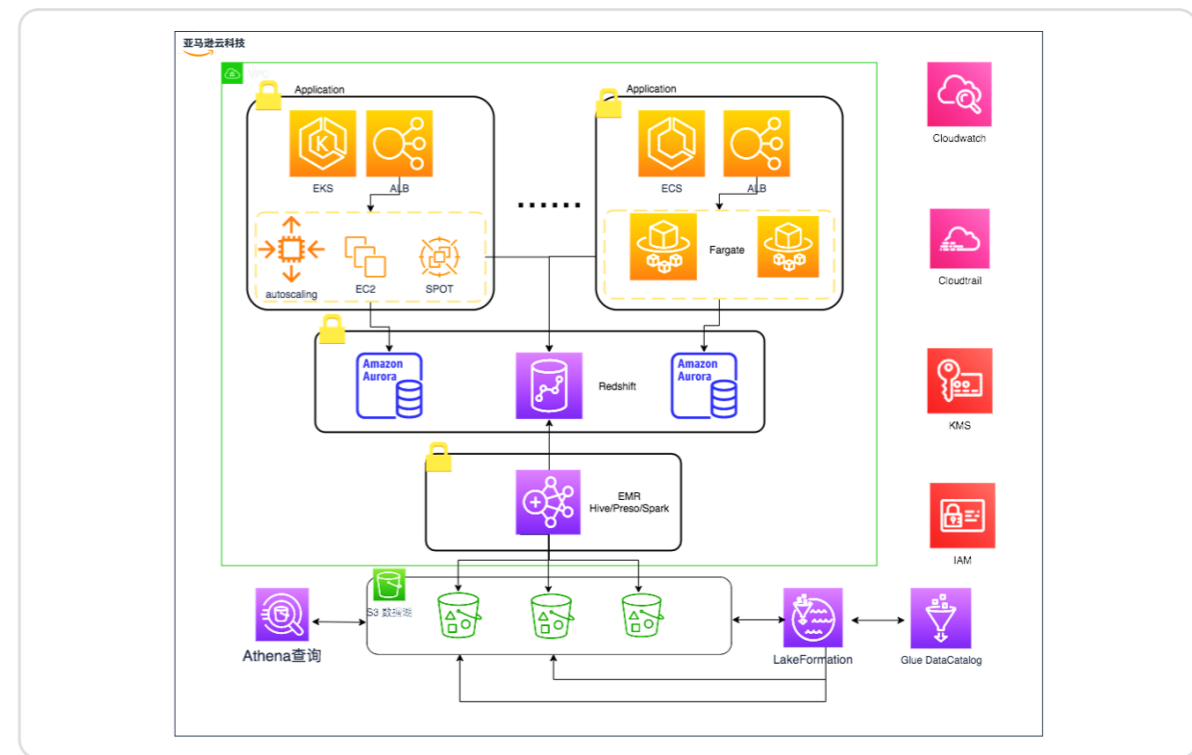


零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊云科技的解决方案)

客户普遍面临如下挑战: 获客成本上升, 转化率及复购率低; 数据来源庞杂且内外部数据割裂, 未能整合有效支撑业务应用; 对客户的线下销售和线上个性化运营, 缺少私域导流和精准触达通路。

驰骛科技基于亚马逊云科技智能湖仓架构构建的数据平台, 帮助企业建立了安全和高效的跨组织的消费者数据治理与资产化管理, 利用以可扩展的云原生服务为支撑, 以消费者为核心的线上线下全渠道应用的营销闭环和多场景创新, 实现企业对客户全生命周期的洞察分析和个性化互动运营。

- Amazon S3
- Amazon RDS
- Amazon Athena
- Amazon Aurora
- Amazon EKS
- Amazon EMR
- Amazon Redshift
- Amazon EFS
- Amazon ECR
- Amazon Elastic Load Balancing



适用的客户群体:

2C 营销触点或 2B 销售渠道多样化, 有一定的存量客户数据基础, 希望通过数据智能驱动运营增长。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

帮助客户实现跨品牌、跨平台的数据资产化, 建立统一客户视图, 支撑多业务场景数字化和决策; 沉淀私域营销客户数据, 赋能运营增长, 全方面解决 2B 和 2C 的营销应用和管理效率。

方案优势在于:

- 持续服务零售消费品行业数十家领导品牌和集团企业, 近三年客户续单率近 100%;
- 拥有自有知识产权的完整且成熟产品体系, 技术底层透明, 灵活性和扩展性强, 适应客户多样性且不断变化的需求;
- 产品方案基于亚马逊云科技智能湖仓研发, 深度集成云原生服务, 最大程度降本增效。

与亚马逊云科技合作的客户案例

某知名的综合性大众家居用品品牌, 近年来产品营销策略重心逐渐从传统“线下”向新兴“线上”转移, 同时更侧重 C 端消费者并启动全新的消费者体验升级项目。驰骛科技与亚马逊云科技合作, 前期为该客户上线核心 CDP 客户数据平台和导购系统; 并围绕消费者生命周期的关键营销节点, 建立移动端会员中心; 赋能各产品线导购, 实现导购管理及服务专业化, 提升消费者转化和满意度。目前, 该客户营销系统支持的会员数规模已接近千万, 覆盖导购员 4,000+, 无缝衔接线上用户触点对接和相关行为转化。

上海欣兆阳信息科技有限公司

Convertlab DM Hub 一体化营销云解决方案



官网: <http://www.convertlab.com/>

联系电话: 400-850-9918

联系邮箱: xiaotao.yi@convertlab.com

解决方案 SAAS 化: ✓ 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓

公司概况 & 解决方案

公司概况

Convertlab 成立于 2015 年, 是国内领先的一体化营销云服务商, 帮助企业高效运营海量用户, 打造品牌特有的个性化用户体验, 同时快速收获业务增长, 目前已服务上百家行业头部企业。

Convertlab 的服务

Convertlab Marketing Cloud, 是以数字化基础设施为目标, 打造的全链路营销云产品, 其矩阵组成为智能广告投放平台 (AD Hub)、业务型 CDP(Data Hub)、营销自动化引擎 (DM Hub)、AI 赋能平台 (AI Hub)。近年为实现企业数据合规经营, 发布了聚焦数据合规的客户同意与偏好管理平台 CPM。

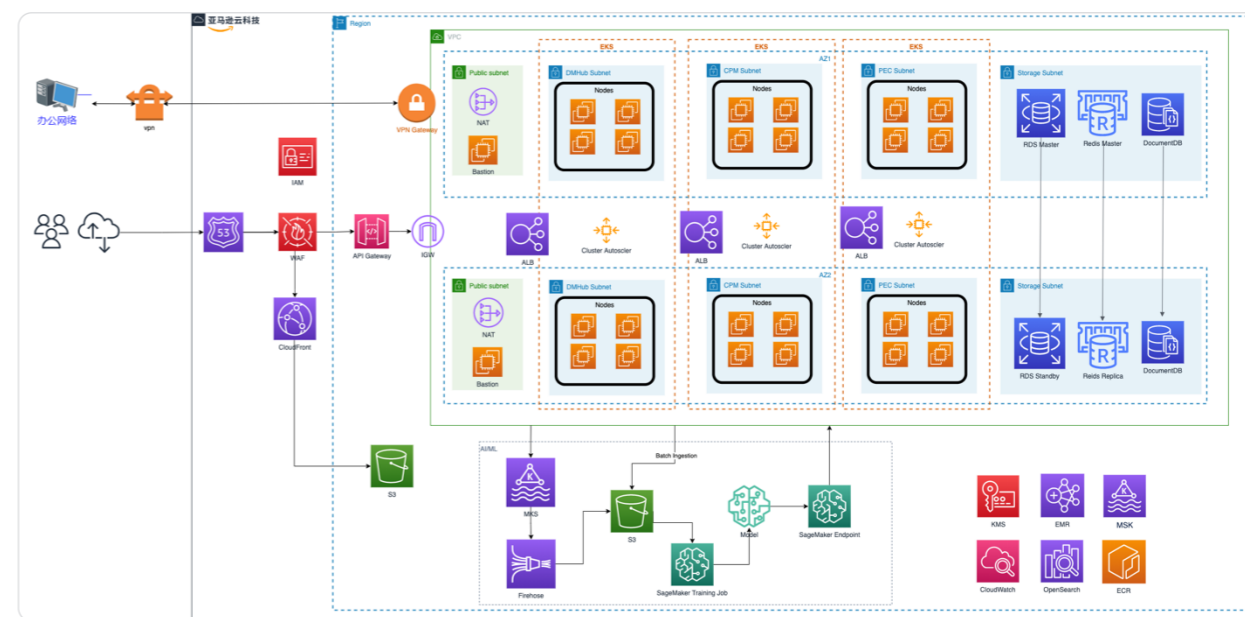
零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊科技的解决方案)

持续高速增长始终是企业的核心营销目标, 基于亚马逊科技分析服务的一体化营销云解决方案依托于亚马逊科技分析服务与人工智能方案和业界一流的营销自动化平台, 让营销部门面对数以亿计的客户 / 会员群体, 真正拥有了精细化运营和增长的核心能力。



已使用的亚马逊科技服务举例

- Amazon EKS
- Amazon EMR
- Amazon MSK
- Amazon SageMaker
- Amazon ACM
- Amazon S3



适用的客户群体

大消费泛零售: 奢侈品、商业零售、鞋服时尚、快消、餐饮、母婴、美妆等。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

基于亚马逊科技分析服务的一体化营销云解决方案覆盖企业数据管理、营销自动化、内容和交互等环节, 通过智能数据分析完成从洞察到执行的营销闭环。帮助客户以顾客为中心进行全方位的数据整合, 形成完整深度的客户认知体系, 动态的标签体系, 符合需求的客户分析模型, 并将以上的认知运用到营销和顾客服务过程中去。精细化客户运营, 多触点联动, 全方位会员体系, 全面提升客户体验, 实现“以消费者体验为中心的数字化营销转型”。

与亚马逊科技合作的客户案例

某运动品牌积累了大量消费者会员, 建立了丰富、完善的销售渠道和营销渠道, 且非常注重为消费者提供个性化的体验。但在过去, 没有一个部门 / 系统能够协调管理消费者的全生命周期的沟通、服务和营销, 各渠道之间的数据交互和业务协同效率低, 不能满足中国市场营销的需要。并在面对越来越多数据、场景, 很难做到完备的数据洞察和数据驱动策略。

客户使用了 Convertlab 基于亚马逊科技服务大数据分析和 AI 决策的一体化营销云解决方案, 实现了客户数据资产以及各营销沟通触点之间的无缝衔接, 实时联动, 通过程序来控制每一个消费者每一分钟的跨渠道线上体验。实现了个体营销策略的高度个性化。并尝试了运营策略以周为单位的快速迭代, Ad-hoc campaign 以天为单位的快速发布和复盘迭代。项目上线后, 客户人力投入从 12 位减少到 8 位, 上线周期从 12 个月降到 3 个月, 实际产出从 13 个场景增加到 32 个场景, 电子渠道 GMV 比例从 2.95% 提升到 6.34%, 大幅降低了成本, 促进业务转型。

上海硕苗信息科技有限公司

eSmartSphere 全渠道消费者管理解决方案



官网: <https://www.esmartwave.com/>

联系电话: 021-62600201

联系邮箱: william.lv@iseedling.com

解决方案 SAAS 化: X 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓

公司概况 & 解决方案

硕苗数科 (iseedling) 是由上海源慧信息科技股份有限公司打造, 核心团队拥有 15 年以上营销大数据算法及大型商业软件开发经验。其深入的行业洞察以及搭建优秀的技术应用, 为品牌提供全链路营销技术服务。

为了帮助品牌高效精准地与消费者沟通, 赋能品牌消费者运营营销场景, 硕苗数科联手亚马逊科技推出了 eSmartSphere 产品解决方案。

零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊科技的解决方案)

在快速消费品行业里, 消费者与品牌的触点繁多且不断演进, 数据来源及营销场景复杂。消费者与品牌的互动需要通过数据化、精细化来提升整体的运营效率。“eSmartSphere” 解决方案面向业务的多种场景, 提供全渠道 CRM 套件、触点套件、大数据套件以及自动化运营套件。全渠道 CRM 套件, 满足不同触点的消费者统一管理, 解决消费者积分、消费者成长等级以及优惠券管理; 触点套件包括品牌会员中心、私域商城的定制开发; 大数据套件包括 Tracking、OneID、标签管理以及算法模型, 从触点进行消费者行为采集 (支持流量分析、留存分析、归因分析等十余种分析模型), 统一 ID 展现消费者与品牌的全链路互动情况, 通过标签管理对消费者进行全面的画像分析, 以及通过 RFM 或 AIPL 等模型对消费者做针对性的分层管理; 自动化运营套件, 可做实时营销、A/B test、用户圈选、调动营销触点等。

Amazon EC2

Amazon EKS

Amazon S3

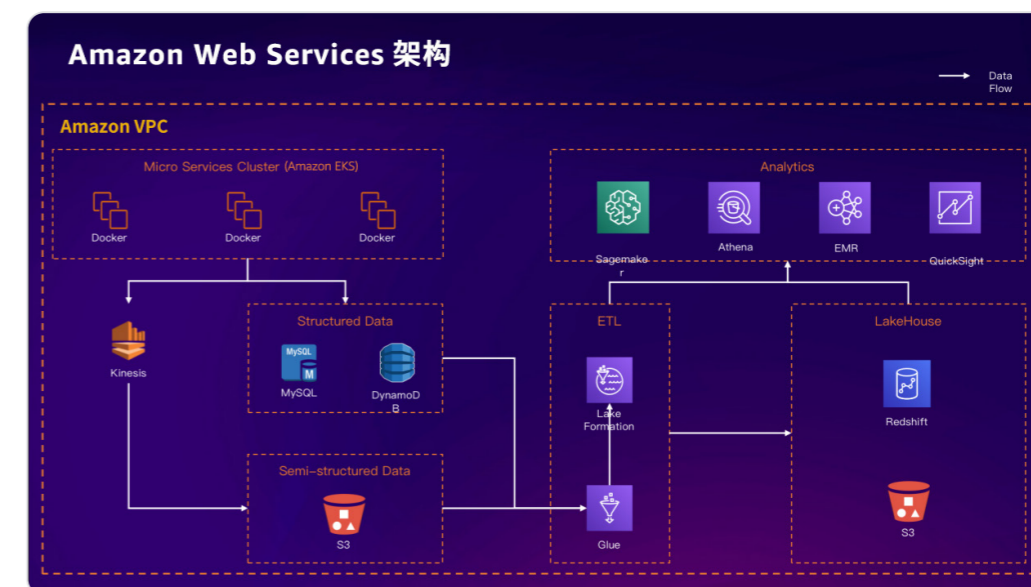
Amazon RDS

Amazon DynamoDB

Amazon EMR

Amazon Redshift

亚马逊科技提供的服务不但可以根据业务负载的不同需求提供弹性的服务能力, 各类服务之间还具备高度的集成整合能力。其提供的一系列托管服务, 进一步降低品牌方整个方案的总体拥有成本。



适用的客户群体: 全域或私域运营消费者, 对数智化有要求的品牌机构。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

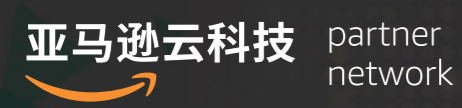
通过全面、实时的品牌与消费者数据来支撑品牌了解消费者互动的细节, 并持续能挖掘符合品牌的有效增长方式, 在存量时代, 更好地通过数字化发挥品牌自身优势, 帮助品牌在运营中不断挖掘微创新的机会点, 让品牌清晰并能掌控消费者的运营。

- 强大的数据处理能力: 实时消费者互动数据、实时标签计算、大规模人群圈选 & 推送、全渠道人群 OneID 识别;
- 丰富的数据接口, 可对接品牌不同系统的消费者数据以及第三方数据。

与亚马逊科技合作的客户案例

某知名的综合性大众家居用品品牌结合其全品类产品相应的标签和消费者不同生命周期的需求预测, 要求不同产品需要提供定制的解决方案。为此, 硕苗全面的产品解决方案 “eSmartSphere” 提供了灵活多样的运营工具并为品牌上线了全新的会员中心, 硕苗的大数据工具、会员工具以及自动化工具帮助品牌快速精准定位消费者运营的突破点和高效的进行影响触达。

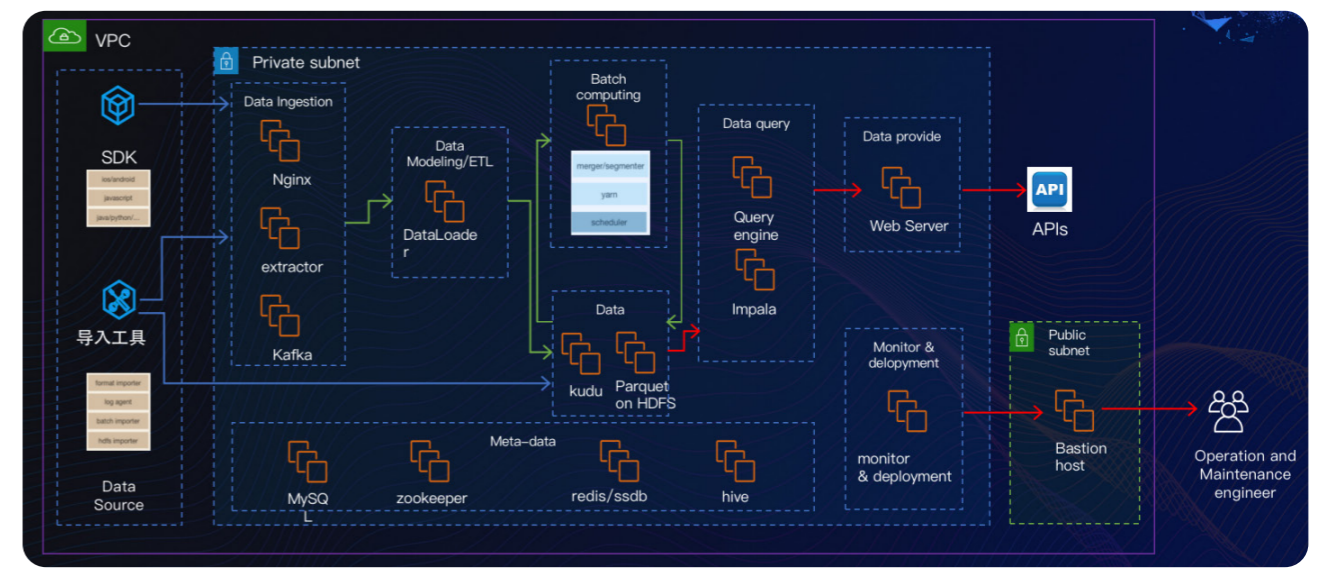
本项目以亚马逊科技提供的松耦合的计算和存储体系、云原生低运维的数据治理环境、隐私安全合规的模型框架以及高速运算的技术底座为基础, 结合 “eSmartSphere” 为 700 万会员制作统一会员交互入口, 并细化用户标签、优化用户消费旅程体验, 为该品牌提供了实用坚固的技术赋能。在大促期间, 通过消费者画像进行精准推券, 提供更加个性化的售后服务, 例如以旧换新、使用期限到期提醒活动等手段, 硕苗成功提升了用户粘性以及活跃度, 用户可以通过全新的会员中心全面实现产品使用场景的升级以及多元化体验。



神策网络科技（北京）有限公司

数字化运营闭环解决方案

客户可以利用神策方案快速构建网站及 App 用户运营体系，支持亚马逊科技单租户部署。神策方案通过了亚马逊科技 FTR 认证，可以利用到平台的特性强化解决方案的安全稳定，并针对亚马逊科技进行特定优化，降低整体方案成本。



适用的客户群体：在数字化转型的大趋势下，需要系统性管理用户数据资产、实现精细化运营的零售快消企业。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

- 为客户形成统一的行为数据采集规范，为全域用户行为数据采集提供系统性角色、机制、流程、方法，推动数据质量和应用基础本质性提升；
- 完成用户行为数据的采集，并与内部数据中台打通；搭建实时报表体系，各业务线实时数据看板上线，赋能多团队人员掌握基础指标配置方法，灵活取数、看数、用数；
- 为客户打造 Sense（感知）、Decision（决策）、Action（行动）、Feedback（反馈）的数据闭环，全链路赋能客户执行以数据驱动运营策略，助力客户实现用户增长及营收增长。

与亚马逊科技合作的客户案例

某知名消费电子品牌，为打造品牌私域影响力，推出品牌商城小程序，其核心 KPI 为用户在小程序整体活跃度和大促类活动运营效率的提升。神策快速为客户建立了一套完整的私域数字化运营解决方案：

- 用户分群及精准营销：基于小程序端的数据采集及深度分析，对不同用户群体进行精准营销、促进转化；
- 大促活动自动化运营：设置运营计划，基于用户行为 / 属性标签实现自动运营、多渠道触达；
- 千人多面个性化展示：个性化展示小程序头版的信息内容，提升品牌黏性。

最终通过该数字化运营闭环解决方案，客户小程序购买转化率提升 100%，618 大促活动 GMV 达到 100,000+。



官网：<https://www.sensorsdata.cn>

联系电话：400-650-9827

联系邮箱：wangfei001@sensorsdata.cn

解决方案 SAAS 化：✓ 支持单租户：✓ 支持多租户：✓

公司概况 & 解决方案

神策数据（Sensors Data），全称神策网络科技（北京）有限公司，是国内专业的大数据分析和营销科技服务提供商、国家高新技术企业，为企业提供神策营销云、神策分析云、神策数据根基平台三大产品方案，通过全渠道的数据采集与全域用户 ID 打通，全场景多维度数据分析，全通道的精准用户触达，帮助企业实现数字化经营。业务现已覆盖以互联网、品牌零售、金融、融合媒体、企业服务、高科技、汽车、互联网+ 等为代表的 30 多个主要行业，并可支持企业多个职能部门，目前已服务付费客户 2000 余家。

品牌零售行业解决方案介绍（基于亚马逊科技的解决方案）

- 打通公域私域数据：通过全域数据采集，运用 ID-Mapping 技术打通线上线下、公域私域的消费者数据，打造一体化消费者数据中心
- 形成全面消费者洞察：基于全域消费者数据，建立全面消费者画像，灵活配置多类型标签支撑精细化运营
- 实现精细化营销：灵活配置各类营销工具基于消费者数据进行交互，实现拉新、促活、转化、忠诚全流程精细化营销，助力企业实现消费者数量增长及 GMV 增长



杭州数云信息技术有限公司

消费者数字化运营解决方案



官网: <https://www.shuyun.com>
 联系电话: 400-6266-275
 联系邮箱: marketing@shuyun.com
 解决方案 SAAS 化: ✓ 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓

公司概况 & 解决方案

数云是中国消费者数字化运营科技公司, 专注于提供全渠道消费者运营系统和服务。数云赢家——面向电商业务的消费者运营系统, 截至目前, 已服务数千家头部电商。数云麒麟——面向大中型企业的全渠道消费者运营系统, 截至目前, 已服务数百家消费品和零售企业, 全球前十大快消品企业中有 4 家选择了数云麒麟; 数云消费者运营服务——一站式的消费者数字化运营托管服务。通过提供线上线下融合、公域私域融合、自有渠道和电商平台融合的消费者运营解决方案, 数云帮助企业实现消费者资产的数字化运营, 提升客户复购率和客户生命周期价值, 实现可持续的业绩增长和品牌发展。



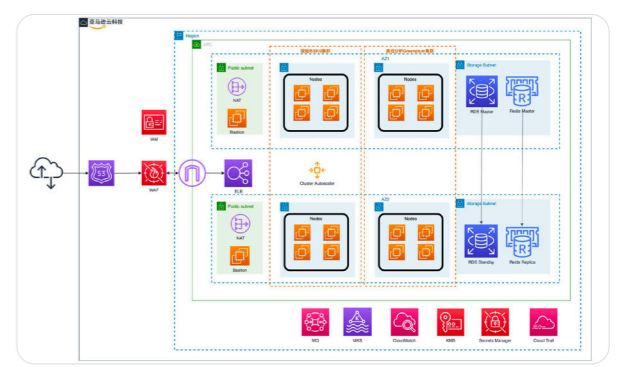
零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊云科技的解决方案)

数云零售快消行业解决方案可以帮助品牌建立消费者数据中心, 打通所有消费者触点, 实现全渠道消费者数据接入与整合; 精准的消费 OneID 识别能力, 实现完整的消费者 360°画像; 建立体系化的标签体系, 提供完善的消费者标签解决方案和顾问服务。多品牌跨渠道的忠诚度管理, 通过差异化消费者等级权益, 让消费者体验个性化服务, 以此激发消费者升级的动力。营销自动化, 减少重复性工作, 降低营销成本, 提高活动执行效率; 提供丰富的营销模板, 复杂营销活动轻松运营; 帮助您管理和实现覆盖大规模人群和跨渠道的营销活动。



- Amazon EKS
- Amazon RDS
- Amazon ElasticCache
- Amazon KMS
- Amazon CloudWatch
- Amazon CloudTrail
- Amazon EC2
- Amazon WAF

数云零售快消行业解决方案底层在亚马逊云科技强大的云基础设施平台加持下, 实现了:
 依托亚马逊云科技的弹性存储能力进行大规模的数据存储和数据生命周期管理, 降低存储成本的同时, 也提高了数据存储方案设计的灵活性;
 借且于亚马逊云科技的安全组件, 为客户的数据安全提供有效保障;
 在大型零售品牌客户业务量高负载场景下, 保障了系统的高可靠性和高可用性。



适用的客户群体

数云目前已经服务了 7000 多家头部企业客户, 涵盖了服装、美妆、母婴、食品、3C 电子、家居等各个行业的知名品牌。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

- 七大行业多年品牌营销深度研究与实战经, 7000+ 国内外知名企业, 800+ 专业团队。
- 数云麒麟: 通过整合企业自有业务系统、电商开放平台及各合作方数据, 以消费者为中心进行实时洞察和自动化营销, 并赋能到前端消费者触点, 强化个性化营销服务能力, 优化消费者体验, 运营消费者价值。
- 数云消费者运营服务: 一站式的消费者数字化运营托管服务从品牌业务出发, 以推动品牌业绩增长为目标, 通过品牌业务诊断, 输出运营咨询策略, 搭建会员忠诚度体系, 客户全生命周期运营策略设计优化, 沉淀品牌消费者资产, 帮助品牌建设规划客户标签体系。

客户案例:

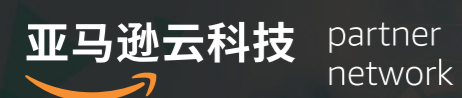
该白兰地品牌是世界公认的特优香槟干邑品牌。选取法国干邑地区最中心地带, 保证了该品牌特优干邑无与伦比的浓郁芬芳。2018 年 12 月, 世界品牌实验室发布《2018 世界品牌 500 强》榜单, 该品牌排名第 451。

客户挑战

- 亟需线上线下全渠道会员体系的搭建
- 缺少全渠道、全链路的消费者分析体系
- 缺少以会员体验为核心的差异化营销体系
- 全渠道运营布局缺失割裂

解决方案

- 接入天猫、京东的会员及订单数据;
- 统一天猫、京东会员体系, 实现统一的会员忠诚度体系, 为后续的大数据运营提供数据支持;
- 建立全渠道消费者会员视图;
- 基于会员 360 视图及标签, 完成会员个性化的营销与沟通。



北京智齿博创科技有限公司

一体化「客户联络」解决方案



官网: <https://www.sobot.com/>
 联系电话: 15321599893
 联系邮箱: lic@sobot.com
 解决方案 SAAS 化: ✓ 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓

公司概况 & 解决方案

智齿科技, 一体化「客户联络」解决方案提供商。我们为企业提供基于「客户联络」领域的「三维一体化」解决方案, 即「公域 + 私域」范围一体化、「营销 + 服务」场景一体化、「软件 + BPO」业务一体化。最终, 帮助企业降低成本、增进效率、提升销售额、提升用户满意度。



智齿科技不断整合前沿的人工智能及大数据技术, 已经构建形成呼叫中心、机器人「在线 + 呼入 + 呼出」、人工在线客服、工单、企微智客等多个软件产品、并提供 BPO 外包服务。

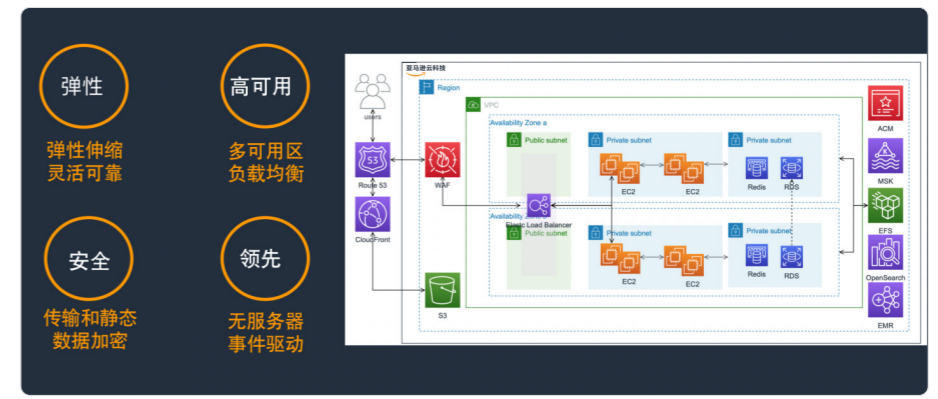
截至目前, 智齿已在多个行业合作众多企业。2022 年 2 月, 智齿科技完成 1 亿美金 D 轮融资, 本轮融资由软银愿景基金领投、高瓴创投、云启资本、未来资产跟投。在此之前, 智齿科技还曾获得真格、IDG、用友等多家投资机构青睐。截至目前, 智齿科技已获得共计 7 轮融资。



零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊云科技的解决方案)

智齿科技和亚马逊云科技一起服务了多家知名行业客户, 满足客户多站点、多语言、多时区的智能客服需求, 服务好客户国内国际市场消费者用户, 帮助企业降低成本、增进效率、提升销售额、提升用户满意度。

- Amazon EMR
- Amazon RDS
- Amazon MSK
- Amazon EFS
- Amazon ElasticCache
- Amazon OpenSearch
- Amazon CloudWatch
- Amazon S3
- Amazon Native Solution



适用的客户群体: 零售快消、本地生活等行业。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

一体化「客户联络」解决方案提供商。我们为企业提供基于「客户联络」领域的「三维一体化」解决方案, 即「公域 + 私域」范围一体化、「营销 + 服务」场景一体化、「软件 + BPO」业务一体化。最终, 帮助企业降低成本、增进效率、提升销售额、提升用户满意度。

- 深入了解智齿科技云应用的技术架构, 赋能智齿科技广泛的集成亚马逊云科技服务, 采用了包括: Amazon EMR, Amazon RDS, Amazon MSK, Amazon EFS, Amazon ElasticCache, Amazon OpenSearch, Amazon CloudWatch, Amazon S3 等。
- 优化全托管 Amazon Native Solution 实现:
 1. 针对不同工作负载的自动扩容功能。
 2. 数据可靠性提高一倍。
 3. 采用亚马逊云科技提供的托管服务实现全程数据加密, 降低安全风险。
 4. 整合 Amazon S3, 加速集成其它数据源。

与亚马逊云科技合作的客户案例

2014 年创立至今, 智齿科技始终根植客户联络行业。依托于亚马逊云科技的基础设施, 智齿科技成功打造了前沿的智能一体化客户联络解决方案, 联络全球企业与用户。一起服务了多家行业客户; 不仅如此, 智齿科技亦是亚马逊云科技的重点合作伙伴, 智齿的 WhatsApp、工单、在线客服等应用, 与亚马逊云科技强大的 AI 能力、PaaS 层基础设施相结合, 双方的共同产品方案服务了诸多行业的标杆客户。跑出了令业界瞩目的发展“加速度”。

客户挑战: 一直以来, 企业在顾客满意度和留存率这一核心竞争力上面临着巨大的压力。企业渠道越来越多样化, 从微信小程序、公众号, 到 PC 官网、移动端, 以及电话, 但低转化率一直没有被很好的解决, 特别是高价值商品居多的企业客户, 消费者自助购买考虑因素多, 转化率很低, 需要借助全渠道客户联络方案, 提高对消费者咨询需求的响应时间与响应质量, 优化用户满意度与 NPS, 提高询单率、询单转化率与 GMV。

解决方案: 智齿科技与亚马逊云科技一起打造智能客服联合方案, 为客户提供独立版本的部署, 服务客户中外市场客服需求, 满足客户在多站点合规要求及多语言、多时区等要求。

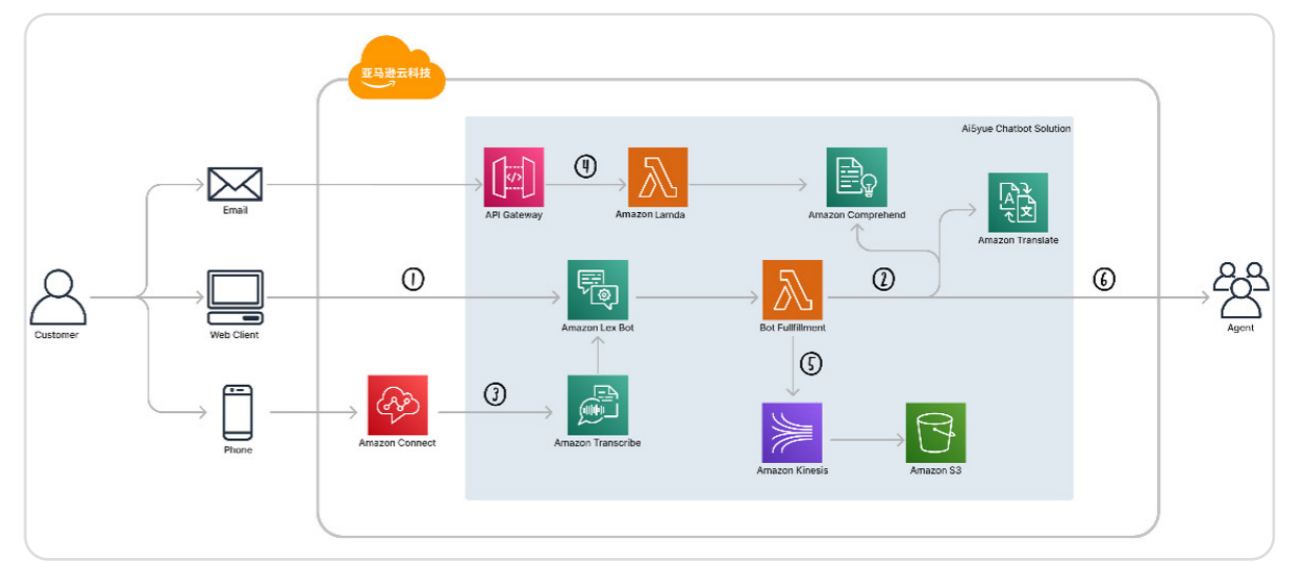
业务价值: 询单转化率提高了 44%, 提升了客户满意度, 缩短了服务平均响应时间。



广州五岳信息技术有限公司

360 海外客户联络中心解决方案

同时五岳科技将通过亚马逊云科技服务持续丰富的客服系统功能，并联合其官网建设（基于 Adobe AEM），内容管理等能力形成针对海外客户服务的统一方案。



适用的客户群：零售及消费品品牌出海企业。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

- 支持服务请求到售后处理的全流程闭环；
- 直接客户服务全渠道接入：邮件、语音、短信、社媒、论坛、电商平台；
- 灵活的工单分配机制，平衡坐席工作量及客户满意度；
- 强大的知识库帮助坐席更好的服务客户，同时降低坐席培训成本；
- 客户 360 视图，服务请求自动提取订单及产品，一站式给坐席推送处理服务请求所需的信息；
- 灵活的报表分析帮助监控客户声音、产品质量、服务效率等。

与亚马逊云科技合作的客户案例

某家居公司是一家集研发、设计、生产、销售于一体的综合型家纺集团企业，产品现已涉及家具面料、家居床品、饰品、宠物用品、工艺布包、居家用品等多个系列。产品远销美国、加拿大、欧洲、澳洲、东南亚等地区。客户客服中心面临如下挑战：

- 客户的服务热线原来采用海外服务商 8X8 提供的 Contact Center 服务，服务渠道单一，语音质量无法保证；
- 客服系统无法实现与订单、CRM、知识库等系统的对接；
- 缺乏客服质检的工具，难以考核客服效率。

五岳科技帮助客户接入 Amazon Connect 提供语音、实时聊天、邮件等全渠道客服功能，实现与多平台及内部系统的对接，全面数据获取，并基于亚马逊云科技开箱即用的 AI 服务为客户提供实时翻译、情绪判断、语音质检等辅助功能、高效实现全渠道客服、跨平台数据获取、快速问题解答及客服智能质检，极大提升客服部门效率和客户满意度。



官网：<http://ai5yue.com/>
 联系电话：020-89858624
 联系邮箱：jane.xiao@ai5yue.com
 解决方案 SAAS 化：✓ 支持单租户：✓ 支持多租户：✓



公司概况 & 解决方案

广州五岳信息技术有限公司（简称“五岳科技”），是太臻信息技术（珠海横琴）有限公司的全资子公司。公司致力于通过人工智能技术为企业提供智能化转型服务，助力企业通过构建从智能营销到全球供应链协同的数智化体系应对万变的外部环境实现持续增长。五岳科技与亚马逊云科技合作方案包括：基于 Amazon Connect 及 AI 服务的海外智能客服方案、基于 Adobe 的用户体验解决方案（Adobe 核心合作伙伴）以及基于 Amazon SageMaker 的需求预测方案。



解决方案介绍（基于亚马逊云科技的解决方案）

五岳科技通过整合 Amazon Connect 赋能出海电商建立统一客户联络中心，高效实现语音、实时聊天、邮件等全渠道客服，通过与多个系统的对接实现全面数据获取及快速问题解答。同时基于亚马逊云科技开箱即用的 AI 服务为客户提供实时翻译、情绪判断、语音质检等辅助功能，进一步提升客服部门内部协同效率，该方案帮助多个跨境电商客户的业务成功落地，并全面提升坐席效率及客户满意度。



上海贯信信息技术有限公司

智能商品运营解决方案



官网: <https://www.lifecycle.cn/cn/>
联系电话: 400-920-0918
联系邮箱: sales@lifecycle.cn
解决方案 SAAS 化: X 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓



公司概况 & 解决方案

上海贯信信息技术有限公司成立于 2011 年, 是一家专注于服纺(服装、纺织、鞋类、饰品等)时尚零售领域的一体化分销管理及采购解决方案服务商。公司产品以服纺(鞋)行业订货系统为切入点, 通过数据积累与分析, 为品牌客户及分销商、代理商提供整个商品生命周期管理服务。



零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊科技的解决方案)

对于零售企业来说, 顾客喜好的变化会直接影响到商品的销量、订货以及一系列的环节。在目前的全球趋势下, 零售行业开始面临更多的挑战和不稳定性, 行业急需更多的洞察和工具来提升运营管理水平。贯信基于亚马逊科技的服务提供从商品运营企划、订货会到集中运营的整体智能商品运营解决方案, 帮助数十家上市公司与数百个品牌客户成功应对传统商品预测和订货过程中的各类问题。

得益于亚马逊科技无服务器化与高性能的数据服务, 贯信研发的订货会系统可以在订货前针对以往的历史销售进行数据分析, 利用系统深入的算法计算采购量, 将人工订货转变为机器订单, 实现了订货自动化。同时基于经销商门户系统的搭建, 将大幅度提升经销商的订货效率以及精准度。

- Amazon EC2
- Amazon EMR
- Elastic Load Balancing
- Amazon Lambda
- Amazon RDS for Oracle
- Amazon S3



适用的客户群体
适用于服装、纺织、鞋类、饰品等时尚零售领域的国际品牌 and 国内领导型企业。

- ### 解决方案优势 & 为客户带来的主要价值
- 在数据分析方面, 贯信采用了 Amazon EMR 构建云中大数据平台, 技术团队可以便捷地在平台上使用开源分析框架运行大规模分布式数据处理作业以及机器学习应用程序;
 - Amazon Lambda 无服务器计算服务可以提供事件驱动型的计算能力, 方便构建自动响应应用程序或后端服务的代码, 并且只需按使用计算时间付费, 大大节省运行及运维成本;
 - 全球一致的技术架构意味着贯信的平台可以一次开发、多区域部署来帮助客户服务所在国家和地区的市场, 并且亚马逊科技的丰富合规性和内置精细颗粒度的安全机制也能够保障客户数据的安全隔离, 使客户可以安心在云上开展业务。

与亚马逊科技合作的客户案例

2021 年, 贯信与亚马逊科技的合作启动某客户经销商门户项目, 该客户于 1950 年在芬兰创立, 旗下包括多个顶级体育器材, 功能性服装、运动鞋等知名国际运动品牌, 业务覆盖全球。根据客户的建设及业务规划, 依次会将所有与经销商交互的业务场景规划至经销商门户, 使整体业务链执行效率快速提高。平台上线后接管绝大部分总部与经销商客户交互业务, 带给经销商以更加便利的交互方式。

某总部位于日本的专业运动鞋服企业, 自 2020 年起通过与贯信及亚马逊科技的合作, 成功实现基于大数据的品类计划及机器订单, 让订货效率得到了显著提升。

杉数科技（北京）有限公司

智能决策技术平台解决方案



官网: <https://shanshu.ai/>
 联系电话: 400-680-5680
 联系邮箱: shanshu@shanshu.ai
 解决方案 SAAS 化: ✓ 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓



公司概况 & 解决方案

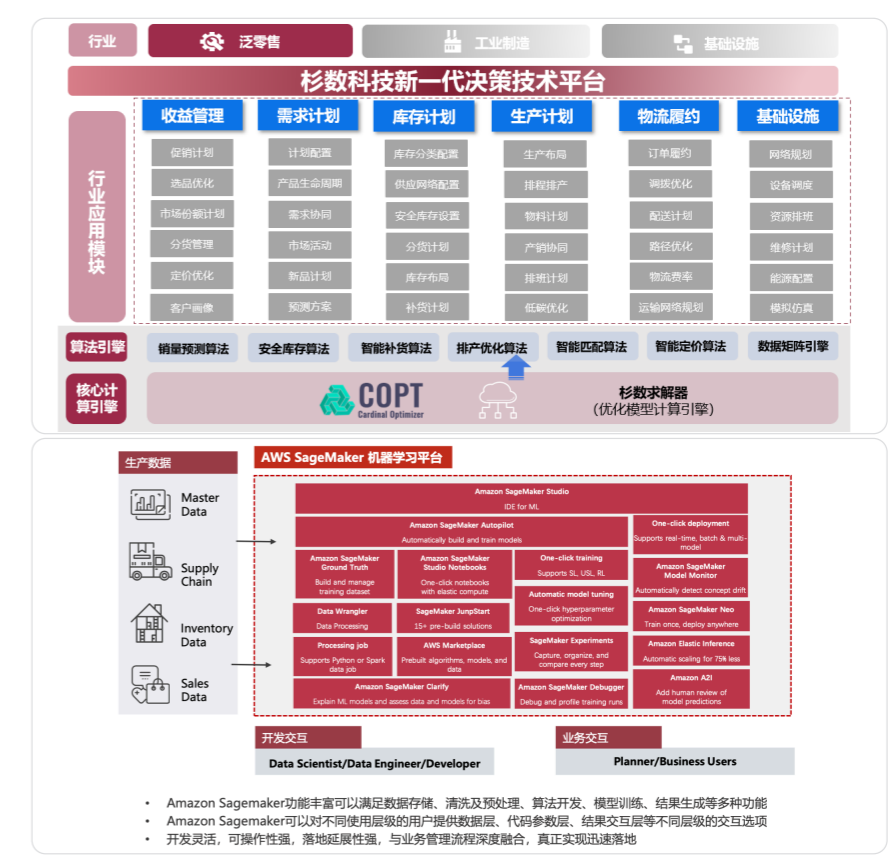
杉数科技, 由四位斯坦福博士于 2016 年联合创立。依托于世界先进的深层次数据优化算法和复杂决策模型的求解能力, 杉数科技以自研的大规模商用求解器 COPT 为核心引擎, 打造“计算引擎 + 决策技术中台 + 业务场景”的端到端智能决策技术平台, 以完整的技术能力和高度模块化的产品架构, 为企业提供灵活、轻便、高效的决策优化服务。杉数科技智能决策技术已在多个行业落地应用, 服务了超百家国内外行业头部企业。



智能决策技术平台解决方案介绍 (基于亚马逊科技 的解决方案)

杉数科技是目前国内少有的有能力面向完整的供应链业务链条, 提供以全局优化为目标的深度智能化产品及解决方案的企业。为客户解决在销量预测、收益管理、网络优化、需求计划、自动补货、自动调拨、库存计划、智能运输、智能仓储、生产计划、备料计划等业务环节中的具体核心决策问题, 以及为客户打造贯穿生产供销的高层次智能计划及决策体系。帮助企业业务管理人员高效整合散布在不同业务环节上的多样性资源, 快速响应最为复杂多变的产业及市场挑战, 实现显著超越传统经验的决策效率和效果的目标。

- Amazon EC2
- Amazon EMR
- Amazon S3
- Amazon SageMaker



适用的客户群体: 大型零售快消客户。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

杉数科技的产品及解决方案基于以数据和算法为核心的新一代智能决策技术开发, 其对于全局信息的充分利用以及从计算技术上获得的超高决策效率, 远远超出以经验和规则为核心的专家系统产品, 因此相较于依托专家系统的有供应链及决策系统软件供应商具有决定性的技术优势。杉数科技凭借全球领先的更新一代技术, 扎根于中国市场需求开发产品及解决方案, 并通过一支以国际一流华人科学家为核心的服务团队面向国内用户提供深度服务, 在服务效果上具有明显优势。

杉数采用成熟产品模块与定制化结合的服务方式, 既支持分模块轻量实施, 也支持供应链端到端优化升级, 为中国企业实际需求量身打造产品及解决方案。该方案面向业务决策, 对于关键业务指标显著可见的提升, 且拥有自主知识产权, 可扩展性强。

与亚马逊云科技合作的客户案例

随着线下门店的不断扩展, 通过传统的门店预测补货模式已经无法适应波动的消费者需求与市场环境。鞋服商品数据通常具有显著的离散特征, 影响趋势预测的变量因子非常多, 且商品存在较短的生命周期, 通常一季下架之后就会不再售卖, 对预测技术提出了挑战, 部分低销量商品波动很大, 普通预测方法难以奏效。杉数通过前沿的人工智能算法, 充分利用大数据与算法优势, 结合地理位置、季节等多维数据源, 为某运动品牌定制专属需求预测模型, 用于预测门店未来销量, 进而发现补货机会。对线下 19 家门店需求量进行预测, 预测维度定义为 by【周 + 门店 + SKU】, 预测准确率平均提升 11.4%。

广东志华软件科技有限公司

X2 全渠道业务中台解决方案



官网: <http://www.f18erp.com/>
 联系电话: 020-85550819
 联系邮箱: f218608@163.com
 解决方案 SAAS 化: ✓ 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓

公司概况 & 解决方案

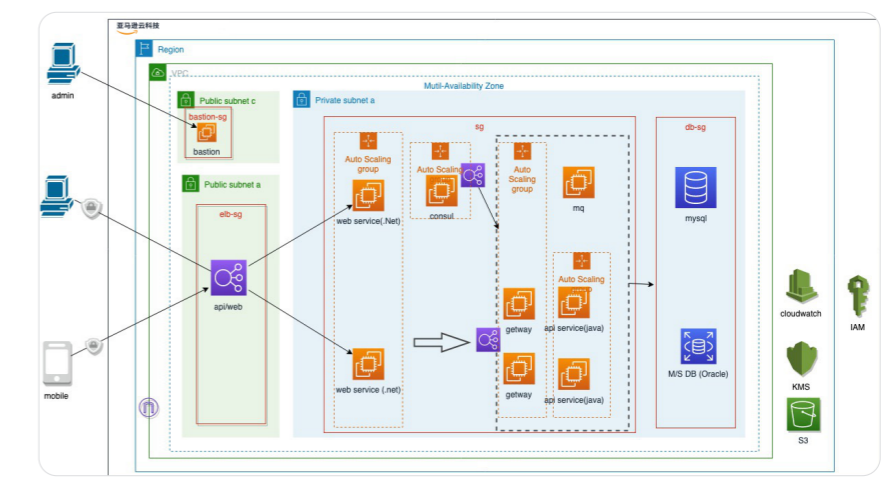
广东志华软件科技有限公司, 一家有着 22 年行业经验、专注为时尚服饰企业提供可落地全新零售解决方案的高新技术企业。志华软件全渠道业务中台解决方案 X2 是服务于服饰企业的全渠道零售管理平台, 为企业提供档案管理、需求管理、业务管理、货控管理、仓库管理、财务管理和 VIP 管理等一系列全方位的管理服务, 助力企业实现数据信息打通, 提高管理效能, 降低决策成本。志华软件以丰富的行业经验及专业化产品和服务赢得了众多知名品牌的信赖, 现有 30,000 余家服饰店铺正在使用志华系统, 覆盖的终端用户规模超过 10,000,000。

零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊云科技的解决方案)

志华全渠道业务中台解决方案集成四大业务财务结算引擎、业绩结算引擎、审批引擎、oms 引擎, 满足不同企业不同阶段的灵活且多元发展的诉求。财务结算引擎实现公司之间结算, 法人之间结算, 符合审计要求的业财一体化; 业绩结算引擎实现大区结算、品牌结算、店铺结算、导购结算且支持自定义自己的结算方式和结算模型; 审批引擎实现从上自下的目标管理, 解决公司间上下级工作链路关系, 一切皆可审批代办; OMS 引擎实现全渠道订单统一管理。该方案借助亚马逊云科技 Amazon RDS、Amazon EC2、Auto Scaling、Amazon ElastiCache 等多种服务优化应用响应能力, 为客户提供稳定高效等卓越体验。



- Amazon EC2
- Amazon S3
- Amazon ElastiCache
- Amazon RDS MySQL
- Amazon RDS Oracle
- Amazon ElastiCache Redis



适用的客户群体: 适用于时尚行业零售企业。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

该方案采用先进的微服务架构和插件式的代码组织, 实现计算存储交互三分离。列式数据仓库的应用让 5 年数据 1 秒呈现, 且支持多线程任意扩充, 微服务水平任意扩充。方案支持共享插件、联合开发、开源自主开发等模式、具备服务可重用、服务可编排等特点, 快速响应业务变化, 实现企业低成本创新。为客户带来的主要价值有:

- 万能报表: 5 年数据, 1 秒呈现;
- 智能商品: 工作 1 小时, 配完 1 天货;
- 业财一体: 销售 10 个亿, 节约 3 千万;
- 蜂巢库存: 全渠道 1 盘货;
- 多屏使用: 1 次开发, 多屏使用;
- 业务插件: 一键安装, 成本低, 上线快。

与亚马逊云科技合作的客户案例

某多品牌时尚集团, 旗下汇聚多个国内外知名品牌, 其业务痛点在于各品牌间的资源无法共享, 各品牌商品、会员、库存单独管控难度大。通过志华软件 X2 中台及亚马逊云科技的联合方案搭建整合整个集团资源, 实现以下 8 大成果:

- 搭建集团化多品牌同信息化管理的全渠道中台, 为后期集团其他品牌切换打下稳固基础;
- 全国直营加盟电商一体化, 实现库存通、商品通、会员通, 支持国内多个电商平台全渠道销售场景, 实现预售销售及外借销售场景;
- 全国会员一体化统一管理, 通过构建小程序提高导购与顾客的沟通效率, 构建私域流量。打通直营与经销商权益返利体系, 搭建支持集团多品牌会员通的信息架构, 实现会员加微建档管理逻辑, 构建营销社群, 提供会员维护分析管控一体的 PDCA 管理工具;
- 移动店务管理 (收银、收发货、退货、盘点、会员、商品等移动管理工具);
- 提供可视化看板、总部 - 区域 - 门店三级分析体系, 从总盘到明细、从会员的全维度管控, 实现数据可视化决策管理工具;
- 实现分货、调货、补货的智能货控;
- 实现业务单据审批流程, 落实一切皆待办的系统交互工作模式;
- 实现商场、联营对账及全渠道业务结算对账。

上海华泰软件工程有限公司

线上数字化电商平台解决方案



官网: <https://www.huatek.com/>
 联系电话: 185 1632 9959
 联系邮箱: stephen_liu@huatek.com
 解决方案 SAAS 化: ✓ 是支持单租户: ✓ 是支持多租户: ✓

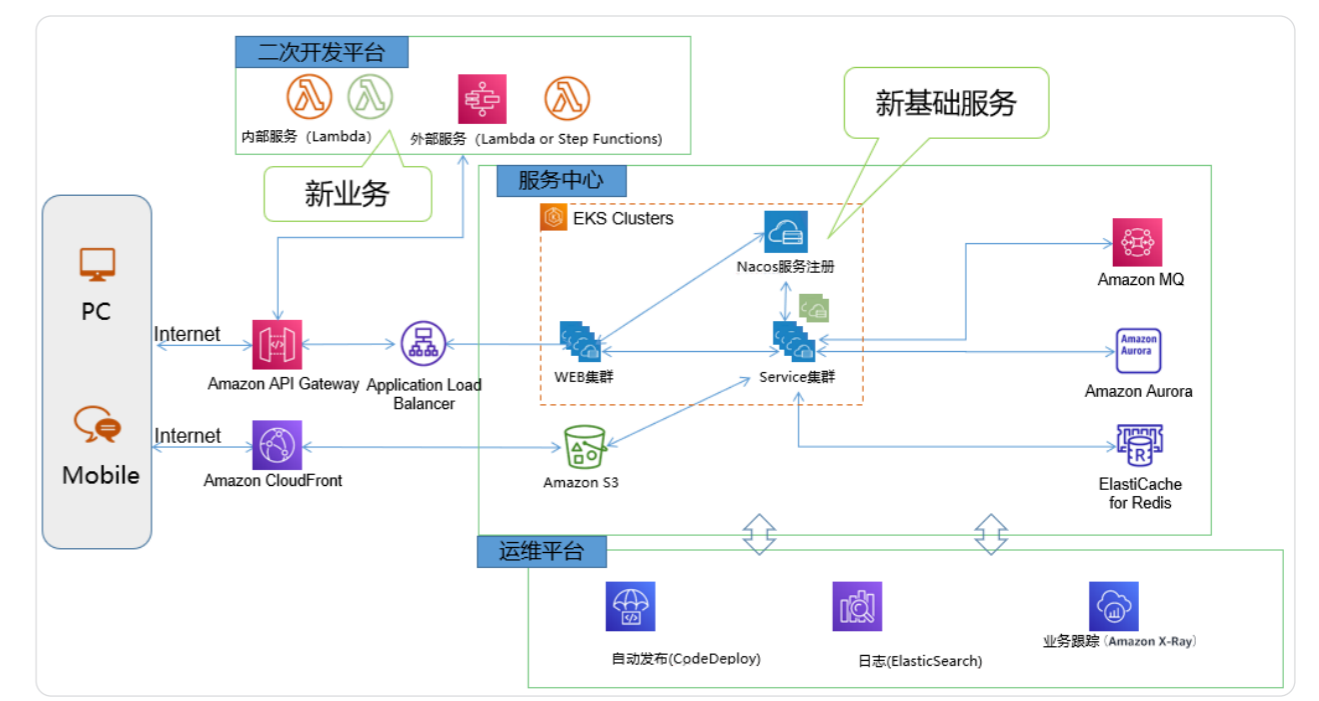


公司概况 & 解决方案
 华泰软件 (Huatek) 于 1993 年创建, 基于云计算、大数据分析、人工智能等高科技领域, 为企业级客户实现数字化和智能化转型, 客户覆盖世界 500 强及众多国内外头部企业。



零售快消行业解决方案介绍 (基于 亚马逊科技 的解决方案)
 华泰软件的线上数字化电商平台基于中台概念构建, 包含面向 C 端消费者和面向 B 端企业采购的业务, 支持消费者采购, 企业集采、直采等模式, 整合业务全流程打造全渠道销售平台。实现灵活、智能、精细化的管理, 保障企业的智能化、个性化需求, 以数据智能驱动企业数字变革。

- Amazon VPC
- Amazon EC2
- Amazon S3
- Amazon Cloudfront
- Amazon Lambda
- Amazon RDS
- Amazon ELB



适用的客户群体: 零售快消企业生产及销售部门。

- 解决方案优势 & 为客户带来的主要价值
- 建立一个集研发、生产、销售、采购、供应、仓储和物流于一体的电商生态数字化业务平台;
 - 通过数字化的引流工具提升客户 B 端和 C 端的获客能力, 拓展了客户和渠道商的业务地域边界;
 - 将线下渠道以及线上渠道的销售业务统一整合;
 - 对不同类型的客户, 提供统一的客户关系管理, 全面提高客户服务质量;
 - 财务方面, 对企业账期、个人应收款等全面加强管理, 提供明细报表, 帮助运营方缩短应收帐龄, 从根本上避免呆死帐, 并加快企业的资金周转。

与亚马逊云科技合作的客户案例

某运动品牌智能导购零售运营管理平台
 Huatek 联合亚马逊云科技为线上和线下导购人员通过标准化任务进行用户运营, 建立企业知识库体系为导购人员提供专业的培训课程及严格的考核体系, 作为智能化导购提供专业性服务的支撑依据。

某家电公司中心仓库项目
 Huatek 联合亚马逊云科技为客户建立中心仓库项目, 其中包括中心库存的管理、订单和倒车门的管理, 仓库内部路径的优化, 提升某家电中心仓库团队的管理效率。

欧电云信息科技有限公司 (江苏) 有限公司

全渠道营销数字化解决方案



官网: <http://www.odianyun.com/>
 联系电话: 18018628169
 联系邮箱: qiuzisong@odianyun.com
 解决方案 SAAS 化: ✓ 是支持单租户: ✓ 是支持多租户: ✓



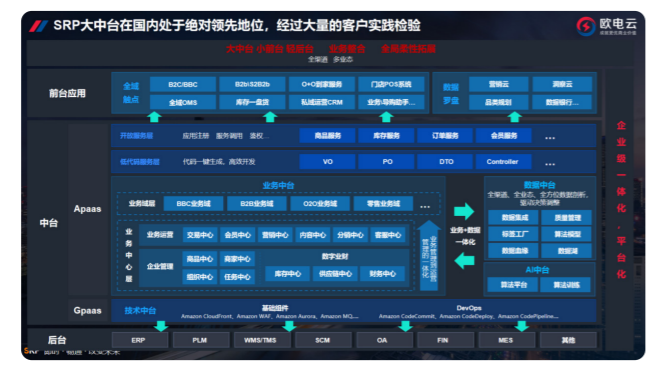
公司概况 & 解决方案

欧电云成立于 2015 年, 致力于为泛零售、新流通企业量身打造专业数字化解决方案, 提供全品类的电商交易、全渠道的流通管理、全终端的用户触点等产品。在 SRP (Social resource planning) 理念的指引下, 欧电云以强大的技术实力和成熟的产品, 助力传统企业数字化转型。产品涵盖全渠道业务中台、数据中台、技术中台、零售分销、智慧门店、供应链、BBC/B2B 大型电商平台、SAAS 电商平台、CRM 会员营销等领域。



零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊云科技的解决方案)

复杂多变的外部环境、层出不穷的外部挑战, 让企业业务运营面临巨大挑战, 传统 IT 架构已无法满足业务运营需求。为突破传统业务壁垒, 实现业务新增量, 数字化时代企业需建立协同共生体系, 以面对复杂、灵活多变的市場, 所需的数字化能力也趋向于更贴合业务产品形态。

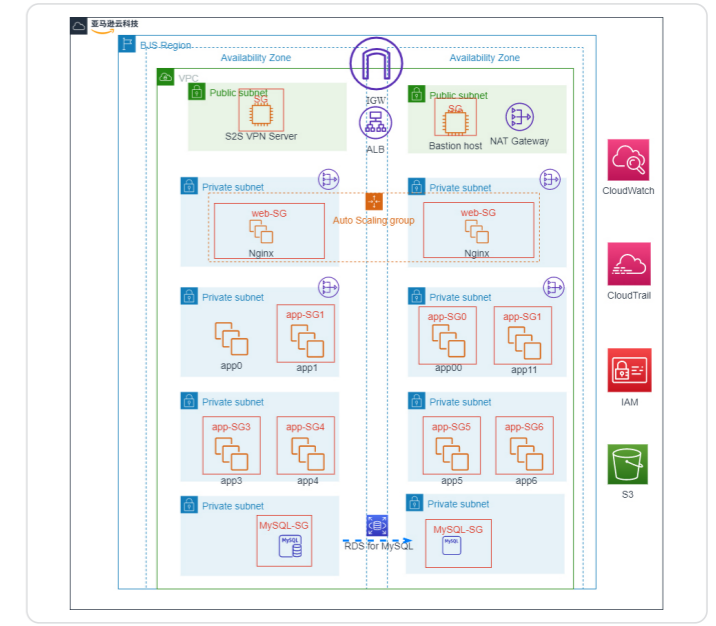


- Amazon Aurora
- Amazon SQS
- Amazon MQ
- Amazon CloudTrail
- Amazon MemoryDB
- Amazon EKS

欧电云 SRP 中台体系为客户提供全渠道营销数字化解决方案:

通过中台划分为 Apaas 与 Gpaas, Apaas 层提供相应服务以及低代码服务, 同时在业务中台中提供业务域层, 针对不同业务域划分, 对业务赋能, 通过各中心模块解耦进行匹配。在数据中台对全渠道、全业态、全方位进行数据解析, 驱动业务决策, 在数据中台提供数据集成、算法模型等功能。AI 中台提供算法平台与算法训练等功能。在 Gpaas 层中的技术中台提供基础组件以及 DevOps 等技术组件。

后台: 与后端系统对接。
 应用层: 可支持全域触点以及对多业态、多模式支撑。



适用的客户群体: 零售快消, 酒水茶饮, 物流供应链等。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

- 业务理解: 深度理解客户主营业务, 制定专业化的现状分析方案, 同时对不同行业提供多视角的业务解决方案, 帮助客户在多维度观察整体业务趋势。
- 痛点归集: 横向归集行业所面临的共性痛点, 针对痛点垂直深化, 发现业务运营潜在痛点与核心痛点, 提出针对性解决方案。
- 战略规划: 针对性解决客户痛点, 覆盖客户业务需求点, 构建满足于未来业务战略规划的解决方案具备高效落地执行性。可柔性拓展的系统能力, 可满足未来多业态、多模式的业务拓展。
- 解决方案: 全面视角, 同时兼具业务中台、数据中台和技术中台能力, 对多样化数据的采集、对业务的辅助决策、智能化应用更有优势, 效果更明显。
- 方案落地: 新零售的领域边界越来越模糊, 跨行业的经验借鉴日益突出。欧电云在新零售、新流通领域积累了丰富实践经验, 以多年行业沉淀为基础, 助力企业弯道超车。

与亚马逊云科技合作的客户案例描述

为支持公司业务高速发展, 响应数字化和智能化浪潮的趋势, 打造全渠道个性化的消费者体验, 提高业务运营效率, 加强品牌综合竞争力, 总部位于美国的全球性大型服装集团计划构建一体化的双中台体系, 基于云原生底座打造业务中台和数据中台的双引擎, 支撑多渠道, 多品牌, 多组织的业务快速发展, 该集团数字化团队计划按照业务域分阶段演进式推进中台体系建设。

- 基于亚马逊云科技云原生构建业务底座, 如中间件, 服务治理, 规则引擎, 异步任务, 发号器, 认证授权, 数据加密等公共组件。
- 演进式分层次打造 CRM 相关中台业务中心, 含业务微服务和运营配置中心。
- 重构会员中心小程序。
- 对接零售 ERP 和营销自动化系统实现信息互联互通和前后端解耦。

杭州比智科技有限公司

StartDT 奇点云数据智能解决方案



官网: startdt.com
联系电话: 4000800326
邮箱: business@startdt.com

公司概况 & 解决方案

StartDT 奇点云, 独立第三方数据科技集团, 专注为客户构建统一开放、中立安全的数据云和全域全场景、智能易用的分析云, 产品包括数据云平台、数据存算引擎、数据安全引擎、客户数据平台 (CDP)、增长分析 (UBA)、智能运营 (MA) 等, 并提供咨询、运营、运维、实施、培训的端到端服务。

StartDT 奇点云总部位于杭州, 在北京、上海、广州、深圳、成都、南京等城市开设分部, 面向全国乃至全球企业提供产品与服务。至今, 已服务 1500+ 客户, 覆盖泛零售、制造、金融、政企等领域, 其中包括超 50% 的泛零售头部企业, 陪伴客户成功实践数字化转型, 实现降本增效。

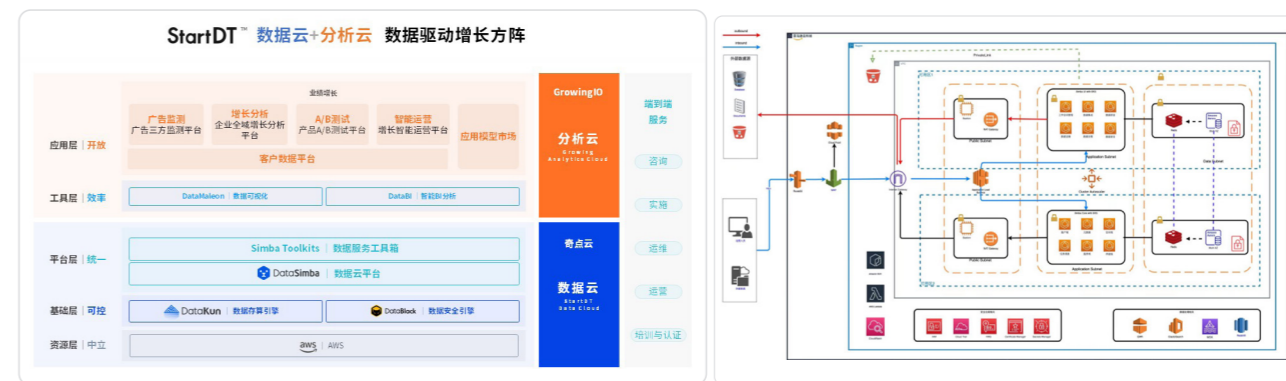
StartDT 奇点云是国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业, 受到 Gartner、中国信通院等机构与行业媒体的认可, 并核心参编多项零售行业数字化转型相关标准。



适用的客户群体

品牌零售、快消日用、鞋服箱包、美妆个护、商超百货、商业地产、家居家装等多类行业。

零售快消行业解决方案介绍



StartDT 奇点云联合亚马逊云科技, 提供丰富的数据智能解决方案:

端到端的产品与服务 + 丰富的云原生服务 = 助力企业快速搭建安全易用的大数据平台及上层数据应用, 最大化释放价值, 驱动业务增长与创新。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

- 快速构建一站式大数据智能服务平台, 统一治理, 极致性能
支持丰富的数据源适配与主数据管理, 具备灵活的数据集成与数据运维能力, 便于管理数据资产
- 奇点云数据安全引擎 + 亚马逊云科技安全架构, 强化云上数据安全
具备执行加密、定义访问策略、实现审计登录等能力
- 创建云上丰富的数据应用场景, 助力敏捷分析与业务增长
包括客群运营、精准营销、智能推荐、智能仓储、数据可视化等, 并拥有丰富的 BI 分析工具

数据云: 四步完成企业统一数据资产建设



分析云: 面向企业内部不同BU, 以数据驱动增长

企业各BU	产品	运营	市场	技术
UBA+BI	核心转化流程分析 产品问题洞察 用户路径追踪	用户留存/活跃分析 用户分群/分层运营 站内活动分析 运营活动效果评估	渠道流量监控 渠道转化分析 渠道 ROI 评估	数据治理与血缘追溯 规范数据采集与建模 PaaS平台数据开放 赋能业务, 释放人力
CDP (客户数据平台)	认知客户画像, 指导产品迭代方向	结构化用户标签体系 刻画客户画像 洞察人群特征 实时标签, 随需随取	精细化营销体系 刻画客户画像, 指导营销 实时标签, 随需随取	统一标签生产维护成本 标签精准和高覆盖率 赋能业务随需随取 统一标签管理规范 量化营销质量
MA (营销自动化)	自动化流程降低需求的人工实施成本 A/B 测试评估	活动看板一览无遗 自主构建并执行运营活动 多平台多场景触达用户 实时的活动效果分析 自动化流程推进用户忠诚	营销活动的自主构建执行 营销活动拉新效果分析	研发无需按需导致, 释放人力 数据需求的响应规范
DataAI	产品智能改造 产品体验提升 CTR 等核心指标提升	突破留存等 KPI 瓶颈的天花板 千人千面精准运营生产力	/	构建高可用的推荐引擎 改造产品, 技术价值化 经验积累赋能研发团队

与亚马逊云科技合作的客户案例

StartDT 奇点云与亚马逊云科技已共同服务了多家企业客户, 覆盖泛零售、泛互联网、制造等领域。

以聚焦创新短交通与机器人领域的品牌为例:

- 依托奇点云数据云平台 DataSimba, 分别完成海内外多云的云原生适配, 快速独立部署在客户指定的云上; 客户数据团队可以使用统一的账号权限体系, 对海内外的 IaaS 云基础设施、多个 Workspace (域) 进行管理, 保障数据安全合规、自主可控, 提升协作与管控效率。
- 支持按年付费的订阅制模式, 无需企业客户一次性投入。不仅帮助客户降低了决策风险, 还能够持续享受最新的产品升级和技术服务。
- 支持对海量、多源数据进行集成、治理、分析; 平台内包含多种数据服务工具, 帮助数据团队提升开发效率。

北京滴普科技有限公司

FastData 数据平台解决方案

官网: www.deepexi.com

联系电话: 18511957378

联系邮箱: zhuyang@deepexi.com

解决方案 SAAS 化: ✓ 支持单租户: ✓ 支持多租户: ✓

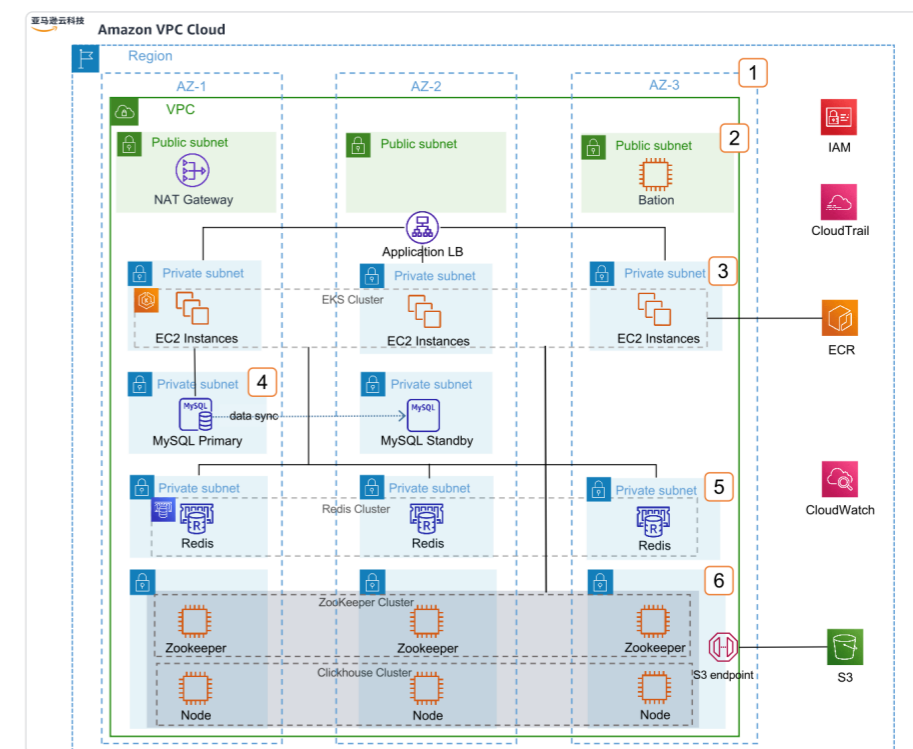
公司概况 & 解决方案

总部位于北京, 在上海、广州、深圳、杭州、成都设有全资子公司, 人员规模超 500 人。2021 年, 滴普科技完成 1 亿美金 B 轮融资, 被评为“2020 年度最具投资价值创新企业、2021 大数据产业创新服务企业”。滴普科技已成功服务 100 余家知名大中型企业, 以数据智能推动各行业的数字化转型升级。

零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊云科技的解决方案)

充分考虑到零售快消企业在数字化转型过程中的痛点, 滴普科技 FastData 运用先进的云原生、存算分离技术架构, 具有实时高性能, 开放, 简单易用等特点, 助力零售企业低成本、高效实现智能运营。其功能主要有:

- 搭建企业数据基础平台, 实现数据在线化, 为构建品牌大脑中统计、分析、决策、预警、识别能力, 提供数据底座;
- 打造指标、标签体系与模型算法, 应用于数据多维度统计、分析呈现; 搭建起货品、店铺、消费者等标签画像体系, 应用于精准店货匹配; 构建底层模型算法能力, 如销售预测能力为业务应用做准备;
- 构建数据分析在线化, 提供基于数据平台支撑货品运营过程中的以销定采等业务应用;
- 构建基于滚动分析能力及模型算法能力, 形成综合判断为业务应用提供辅助决策。



适用的客户群体: 零售 / 快消企业 (商品运营、OTB 滚动、经营播报、商品库存智能配补调等)。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

- 1) 结合亚马逊云科技原生组件集成主流数据格式上云, 利用对象存储节约数据存储成本;
- 2) 实时数仓, 实现业务 T+0; 实现 ACID, 数据湖支持事务管理; 湖仓一体, 流批一体先进架构支持企业未来扩展;
- 3) 充分利用云原生组件实现自动扩容, 支持多可用区部署实现 HA;
- 4) 营销、运营管理数字化能力和效率提升

与亚马逊云科技合作的客户案例

某知名跨境电商平台, 为跨境电商产业链上的中小微企业提供全链路赋能, 帮助中国制造对接全球采购, 实现“买全球, 卖全球”。客户主要需求有三, 一是业务全链路数字化管理, 即对大量业务数据资产进行自上而下的资产化管理能力, 建立全流程业务数字化管理; 二是数据智能开发, 完成各类业务大数据开发工作, 助力业务数据化服务需要; 第三是数据治理实现标准化, 对大量数据资源进行数据治理, 提高数据质量, 有效利用数据辅助决策分析。

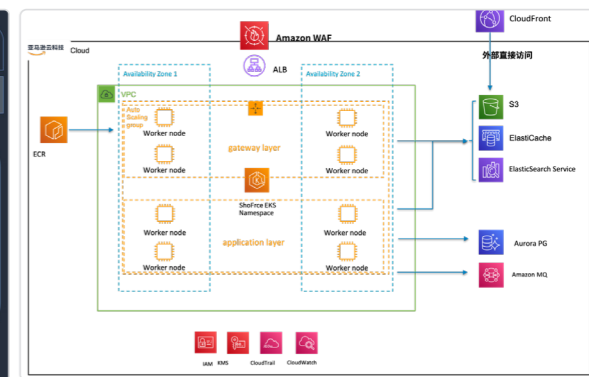
滴普提供的解决方案基于亚马逊云科技统一存储数据湖 S3、统一计算 EMR 以及数据安全治理, 为企业搭建了新一代大数据平台。面对电商数据源头多、数量大、类型多等问题, 快速完成采集、存储、管理, 将电商业务数据进行统一数据集成、统一数据模型、统一开发服务、统一数据管理、统一数据服务、统一监控调度, 生成报表等处理, 为电商业务提供数据服务。最终实现该跨境电商平台的会员数据管理、商品数据管理、营销数据管理。

亚马逊科技 partner network



互道信息技术（上海）有限公司

智慧零售门店系统



适用的客户群体

适用于有着全渠道发展和多业态布局需求；希望进行门店数字化转型；优化客户体验感、提供个性化的服务；实现全移动化场景，提高门店效率；通过品牌私欲用户的全生命周期管理，预防会员资产流失的各类客户。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

独特的竞争优势：

- 提供鲜明的抓手，快速帮助亚马逊科技和互道 BD 快速找到目标客户：即有移动化 POS 及伴随式导购服务需求的客户
- 一体化，功能全，一套系统包含：商品销售、CRM、商城、导购助手等，无需分开购买
- 天然的基于云原生架构，支持亚马逊科技原生的全容器化部署，帮助品牌全天 24 小时全年无休随时随地达成销售

为客户带来价值：

适配泛零售行业各类业务场景，为客户提供：

- 全：会员全生命周期运营管理平台；
- 新：赋能全渠道新场景，线下门店直通线上渠道，对接如京东到家、小程序、官网等平台；
- 轻：移动办公，店务更轻松。

全、新、轻的 ShopForce 将传统门店的 Point Of Sales 收银终端升级为 Point Of Services 服务终端，基于移动化和实时在线能力，大幅度提升门店内的服务和消费体验，也从而提升门店数据的实时性和准确性，为品牌数字化零售实现了最重要的一个业务闭环。

与亚马逊科技合作的客户案例

某大型玩具品牌：互道联合亚马逊科技为某大型玩具行业客户打造泛零售品牌智慧门店，其中包含为品牌提供移动化的服务，帮助提升会员体验感；实现对经销商的数据和产品强管控；落地创新促销玩法，助力线下门店业绩增长，还有让导购更轻松高效的完成门店日常工作包括商品进销存等。

某国际 3C 电子品牌：互道联合亚马逊科技为某大型 3C 电子品牌客户提供经销商管理和全渠道订单管理的解决方案，不仅在两周内完成了一期项目的开发上线，随后因为产品的简单操作便捷易上手的特性，还完成了全国范围内两千余人的远程操作培训，实现对经销商的数据和产品强管控，及时了解产品在渠道的真实销售情况的同时，互道支撑客户新品上市的大规模销售及预订。



官网：<https://www.nexttao.com/>

联系电话：400-0218803

联系邮箱：partners@nexttao.com

解决方案 SAAS 化：✓ 支持单租户：✓ 支持多租户：✓

公司概况 & 解决方案

互道信息技术（上海）有限公司是业内领先的数字化泛零售解决方案供应商，助力品牌和顾客的实时连接与互动。通过提供强大的数据处理引擎以及可快速落地的全渠道业务引擎，整合全渠道以及企业原有系统，真正提供一站式数据化运营，帮助企业实现全面的数字化业务运营能力。作为亚马逊科技全球零售行业优选合作伙伴，结合亚马逊全球云资源，成功助力苹果授权经销商、蔚来汽车、乐高等客户以门店为核心，为全渠道端到端的全域赋能提供优质实践。

泛零售智慧零售门店系统解决方案介绍（基于亚马逊科技的解决方案）

为泛零售门店打造满足高端客户体验的综合多业态智慧零售解决方案：充分利用亚马逊科技云服务的能力，托管于亚马逊科技云上的门店 POS 应用系统，致力于帮助品牌打造超级门店。通过数据智能终端，实现线下门店随客、随时、随地的全移动化伴随式体验，以及线上线下促销一体化、订单一体化、库存一体化、会员一体化的全渠道一体化运营能力。

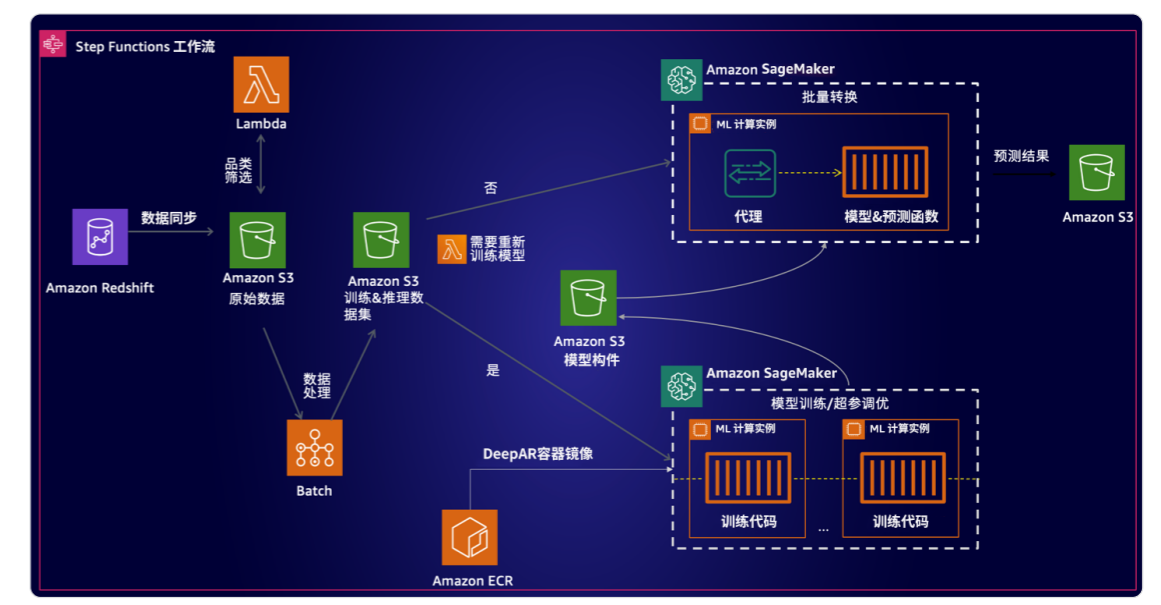


亚马逊科技 partner network

UN 西联软件 UNION WEST

成都西联软件有限公司

西点云智能补货解决方案



适用的客户群体：实体连锁商超。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

- 西点云提供了连锁商超客户补货决策中的系统支撑。
- 减少商品缺货**：降低商品缺货率、畅销商品缺货率，确保商品正常销售。
- 降低商品库存**：降低商品库存周期，提高商品周转，减少商品及资金积压。
- 稳定商品结构**：控制门店的商品订货权，保证商品结构的稳定，特别是畅销商品的结构稳定。
- 降低人力成本**：依靠系统及工具降低对人的依赖，降低人力成本。
- 提升经营指标**：精准补货稳定商品销量、客单、客流，提升消费者购物体验。

与亚马逊科技合作的客户案例

某重点连锁企业，拥有 90 余家自营门店的连锁超市在实施跨区域发展战略中，决定采用云服务替代传统的本地数据中心。在业务上云的过程中，亚马逊云科技合作伙伴成都西联软件有限公司推出的“西点云系列解决方案”，针对其超市及实体零售连锁行业的典型特点，基于亚马逊云科技可靠和强大的数据服务，为其超市提供了满足智慧零售、全渠道新零售的综合数字化解决方案。2020 年开始，该客户部署了基于亚马逊云计算的西点云自动补货产品。

- 应用效果**：
 - 整体缺货率从 20% 下降到 3%；
 - 畅销缺货率从 15% 下降为 2%；
 - 周转天数从 50 天降为 30 天左右；
 - 单店管理成本本年节约 5 万以上。
- 价值提升**：
 - 周期行程日集单补货，提高供应商送货效率；
 - 优化仓库，门店仓只进畅销品，杜绝非畅销品；
 - 保持商品结构，防止漏补造成关键品项缺失；
 - 精准补货，无需人工修改，最终迈向全自动中央总部补货，彻底解放门店；
 - 降低缺货率，尤其畅销品缺货率，降到 2% 以下。



官网：<http://www.wumis.com/>
 联系电话：400-996-9739
 联系邮箱：xjn@wumis.com
 解决方案 SAAS 化：✓ 支持单租户：✓ 支持多租户：✓

公司概况 & 解决方案

公司概况：

西联软件自 2000 年成立以来将实体零售连锁管理信息化作为西联的唯一主业，经过 20 余年的行业经验积累，已为全国超过 1000 家实体零售连锁企业提供服务。助力实体零售连锁企业持续向数字化企业演进全面提升实体零售连锁企业的盈利能力和行业竞争力。

西联的服务：

- 西点云智慧零售系统：智能品类管理、智能补货管理、智慧定价管理、智能生鲜管理、数仓等智能化管理系统；
- 新零售系统：O2O 电商管理系统——微商城、微卡券、堂食点餐、扫码购、移动支付等；
- 传统系统：ERP (CRM\SCM\WMS\BI)。

解决方案：

连锁商超智慧零售解决方案——西点云智能补货系统

零售快消行业解决方案介绍（基于亚马逊云科技的解决方案）

西点云智能补货系统以商品销售预测为基础，针对不同品类定制优质补货策略，实现由系统驱动的全自动补货过程。方案与国内顶尖零售咨询团队维联公司深度合作，并结合西联 20 余年服务上千家客户的经营管理经验沉淀及实践，更应用了国内外先进的 AI/ML 算法。



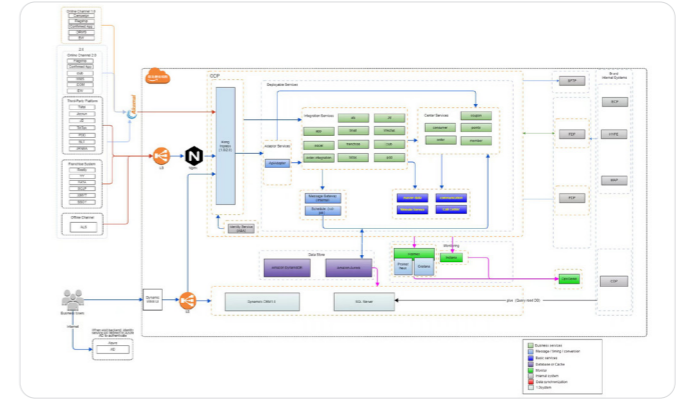
天正 Techsun (深圳天微聚合科技有限公司)

天正 Techsun 客户全域互动平台解决方案



Techsun 基于亚马逊云科技的解决方案主要从以下几个方面赋能品牌企业：

- 提供标准的渠道连接器，快速帮助品牌打通全渠道会员数据，大大缩短上线时间，降低人力成本和运维成本；
- 提供集 CRM、CDP、MA 于一体的完整功能，将实时的数据能力与运营能力相结合，可以采集各种渠道来源的会员行为数据，并依据标签规则为会员打上更加丰富的标签，同时提供标准的数据仓库能力，并依托这个能力提供丰富的分析报告，方便业务人员深度洞察用户、实时洞察业务；
- 基于云原生架构，支持秒级别的弹性扩容、按量计费，可以处理 8000 TPS 的并发需求，单日处理新增会员数达百万级别，单日处理交易数超过千万级别，单品牌会员管理数可达 2 亿以上，确保该品牌平稳度过每次会员活动，应对其会员快速增长的业务需求。同时，持续进行系统架构的全面微服务化升级。



适用的客户群体：全球性零售品牌。

解决方案优势 & 为客户带来的主要价值

- 产品功能全面，提供集 CRM、CDP、MA 一体化 CEP 解决方案；
- 高性能表现，数据处理敏捷高效，满足全球 Top 品牌业务需求；
- 技术领先，云原生架构、支持标准 SaaS 版本 2-3 周快速部署，支持全球化跨云跨地区部署；
- 微服务、容器化模式帮助品牌低成本完成初始化；
- 自动化运维与敏捷开发特性，帮助品牌降低后期维护成本。

与亚马逊科技合作的客户案例

Techsun 帮助某运动品牌实施 CRM 2.0 升级，新版本实现了整个系统的微服务化。CRM 2.0 采用了亚马逊云科技自研的分布式数据库集群 Aurora、基于 Redis Cluster 的分布式缓存 ElastiCache，分布式 NoSQL 数据库 DynamoDB，以及基于 Kubernetes 的容器调度集群 EKS，升级后 TPS 性能提升 5 倍，部署扩容更加灵活，数据库性能也全面提升，为该品牌未来业务的高速发展提供了坚实的技术支撑。



官网：<https://techsun.com/>
 联系电话：0755-23600852
 联系邮箱：business@techsun.com
 解决方案 SAAS 化：✓ 支持单租户：✓ 支持多租户：✓

公司概况 & 解决方案

Techsun 是一家为零售品牌提供客户互动智慧解决方案的高新技术企业，主要面向全球性零售品牌，旗下 CEP (Customer Engagement Platform) 产品采用了 CRM 与 CDP、MA 一体化设计，提供包括全渠道数据采集和整合、消费者分析、交易分析、客户标签管理、积分卡券管理、忠诚度配置、营销日历、自动化营销组件、消息模板等客户管理和营销工具，可以帮助品牌企业快速构建一体化的客户管理和自动化营销能力，更高效地拉新促活，实现业务持续快速增长。



零售快消行业解决方案介绍 (基于亚马逊云科技的解决方案)

DTC 时代，品牌纷纷布局全渠道业务，这也带来了消费者体验分裂的问题。如何实现各渠道会员业务的协同、构建统一的消费者运营和营销平台，成为零售品牌当下亟需解决的难题。

Techsun 提供的 CEP (Customer Engagement Platform) 解决方案，采用了集 CRM、CDP、MA 于一体的设计，同时提供标准的全域连接器，能够帮助品牌快速、完整地打通全渠道会员数据，构建统一的忠诚度计划，同时进行实时的业务处理、数据洞察和自动化营销。



亚马逊云科技



亚马逊云科技
官方微信



亚马逊云科技
官方微博



亚马逊云科技
Builder 俱乐部

- 亚马逊云科技官方网站 aws.amazon.com/cn
- 亚马逊云科技中国官方网站 amazonaws.cn
- 亚马逊云科技官方博客 aws.amazon.com/cn/blogs/china
- 亚马逊云科技视频中心 aws.amazon.bokecc.com