



比升消费品行业 解决方案及产品介绍

上海比升互联网技术

2026

目录

CATALOGUE

01 比升简介与价值主张

02 比升解决方案

03 比升数智产品介绍

04 案例分享

比升技术：AI时代企业数智服务商

大美丽			大健康			大生活		
鞋服 时尚 美妆			医药 健康 食品			快消 家居 家电		

KA客户		

AI时代企业数智服务商

比升技术是全国领先的数字平台服务提供商，以“构建业务闭环运营、指标驱动业务、AI赋能决策”为核心主张，帮助企业构建AI时代的数智系统，提供企业全渠道销售、供应链和商品运营能力升级解决方案。

真中台
稳定可靠

轻咨询
共创价值

AI赋能
深融业务场景

成就客户，方有价值

价值提供：

- 以业务驱动数字化建设，助力DTC转型，推动线上线下融合，实现商品销售与运营一体化协同
- DTC模式下，持续优化商品运营体系，提升企业商品运营能力的提升，降低库存周转，提升企业毛利
- 实现业务流程与财务核算解耦，支持业务灵活迭代的的同时保障财务数据精准合规，提升业财协同效率

价值验证（实证案例）：

- 渠道销售机会增加，可销库存放大11倍，大幅缓解超卖与缺货问题
- 全渠道库存共享超70%，展现卓越协同能力，显著降低库存周转天数
- 快速响应新业务孵化需求，高效支撑即时零售等新兴业态，助力企业构建庞大商业网络
- 运营效率显著提高，跨系统操作减少50%
- 持续提升平台化架构先进性，有效降低运营开支，年节约IT成本300万
- 支持多品牌并行发展，同时适配多品牌的不同运营模式及规模业务

比升洞察：泛消费品零售行业的供应链&销售运营趋势

“行业竞争” 和 “消费者影响力不断增强” 推动业务管理的科学性和智能化

批发+零售

- 多批发模式
- 渠道优先
- 重视生产

记录系统
(ERP 系统、POS、DRP)

2010年前

发力线上+O2O

- 把握线上流量红利
- 线上通线下

电商OMS
云仓

2010-2020

全渠道深度融合

- 全渠道货通（线上线下、直营加盟、总部区域）
- 商品销售和运营一体化
- 大商品管理（端到端、强商品流通，提升快速响应）

- 业务中台（订单、库存、结算）
- 数据中台
- 商品运营自动化

2021-Now

全链路数智运营

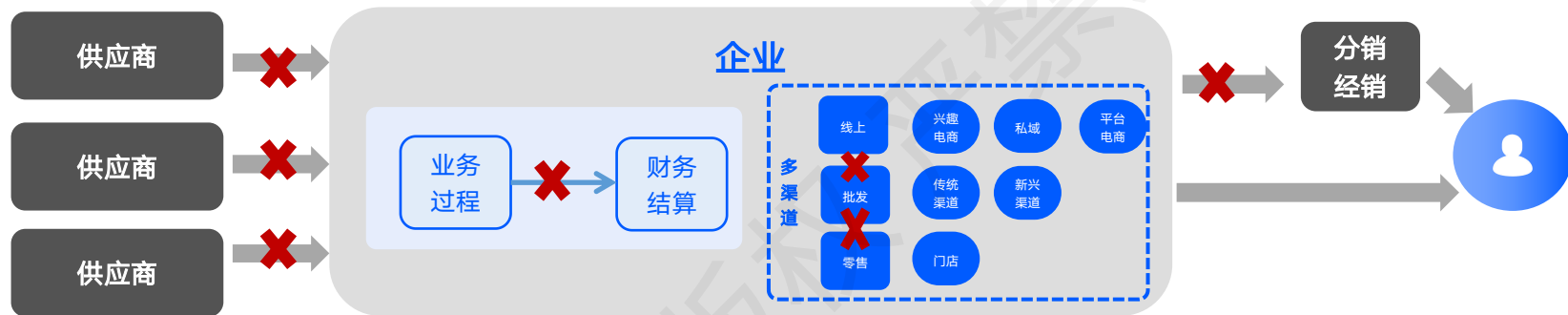
供应链离散协同
新零售时代的智能商品管理（消费者驱动、商品最小单元管理）

记录+洞察+行动系统
(供应链协同、商品决策、智能运营)

刚刚兴起

比升洞察：当企业开始追求“极致效率、最大效益”下的痛点

“不通则痛”



渠道间货品不通：多渠道，多盘货，低周转

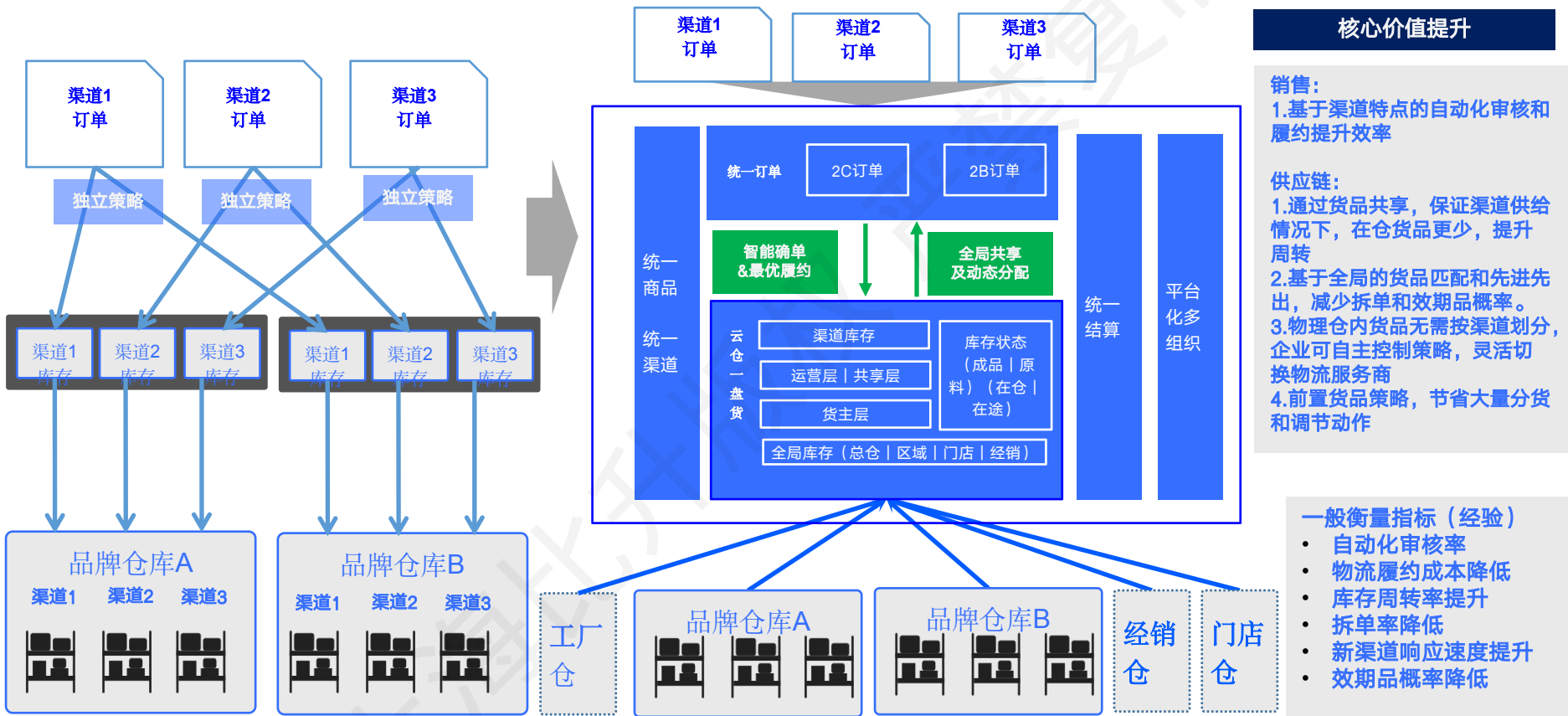
业务和财务不通：业务财务两端忙，月底一核不挣钱

上下游链路不通：供应、品牌、经销不透明，决策困难；链路协同成本高，大量损耗；一旦消费端异动，整个链路多输

“愁能力构建、愁经营提升”

愁：企业运营各环节强依赖人的经验和能力；企业决策和行动断点，PDCA链路长，提升慢。

比升主张1:通过中台体系构建企业全渠道订单和云仓一盘货能力，基于全局视角进行供需匹配和自动结算，实现“通则不痛”，抬升企业运营天花板



核心价值提升

- 销售:**
- 1.基于渠道特点的自动化审核和履约提升效率
- 供应链:**
- 1.通过货品共享, 保证渠道供给情况下, 在仓货品更少, 提升周转
 - 2.基于全局的货品匹配和先进先出, 减少拆单和效期品概率。
 - 3.物理仓内货品无需按渠道划分, 企业可自主控制策略, 灵活切换物流服务商
 - 4.前置货品策略, 节省大量分货和调节动作

- 一般衡量指标 (经验)**
- 自动化审核率
 - 物流履约成本降低
 - 库存周转率提升
 - 拆单率降低
 - 新渠道响应速度提升
 - 效期品概率降低

比升主张2-基于全局平台基座，用“AI”解千愁，结合AI驱动可运营策略，帮助企业实现“极致效率、最大效益”



比升产品体系-为AI时代企业数智运营而生

“星智” (AIM)
AI业务运营平台



电商运营AI助理



商品运营AI助理

AI智能运营工厂

业务运营策略库

仿真和推演引擎

AI适配底座

元数据及行业语义图谱

AI工作范式MCP

“星澜” (NEX)
全渠道销售中台



全渠道交易

电商

分销

零售

全渠道贯通

全渠道订单

全渠道库存

全渠道结算

要素统一

商品中心

渠道中心

目录

CATALOGUE

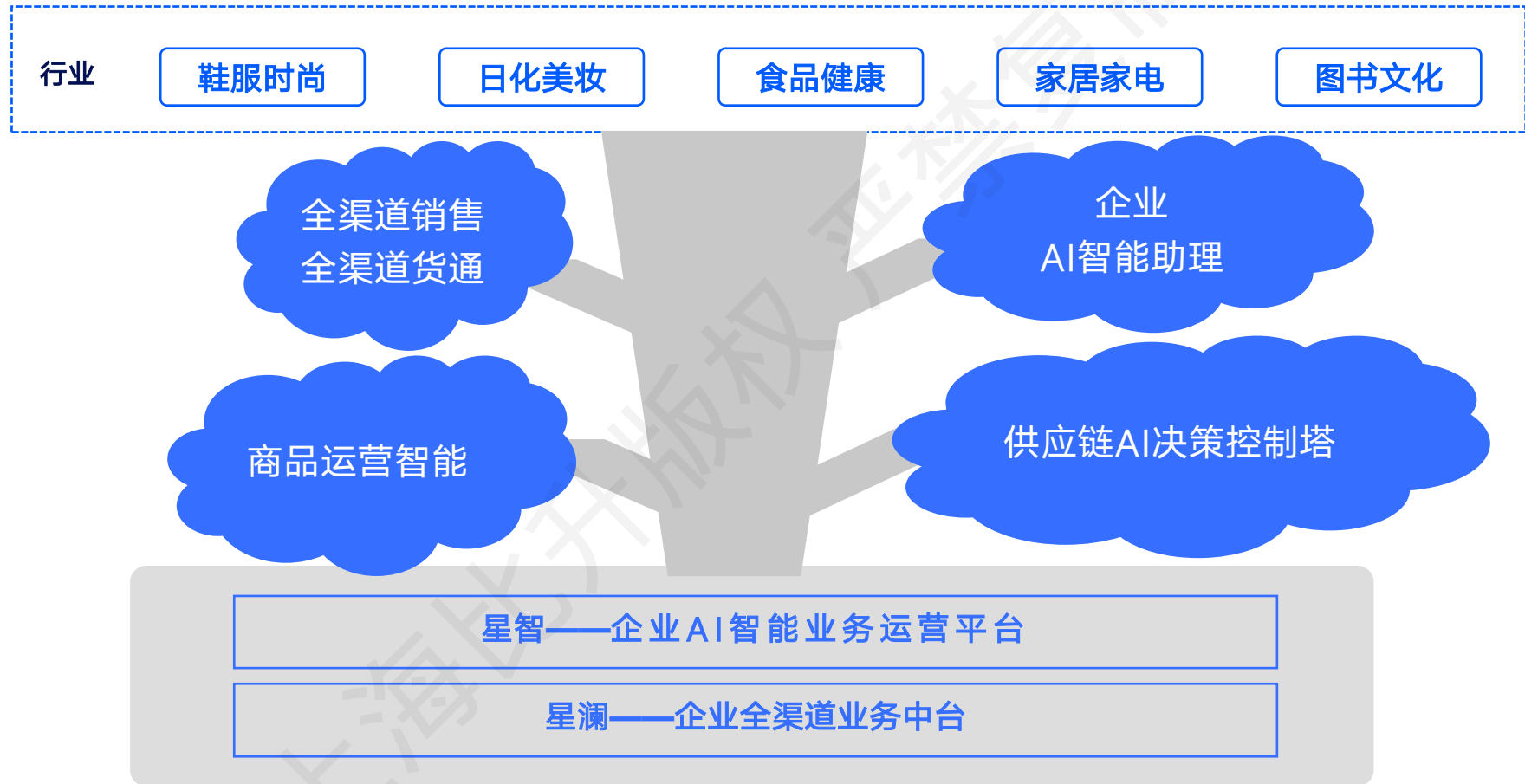
01 比升简介与价值主张

02 比升解决方案

03 星澜数智产品介绍

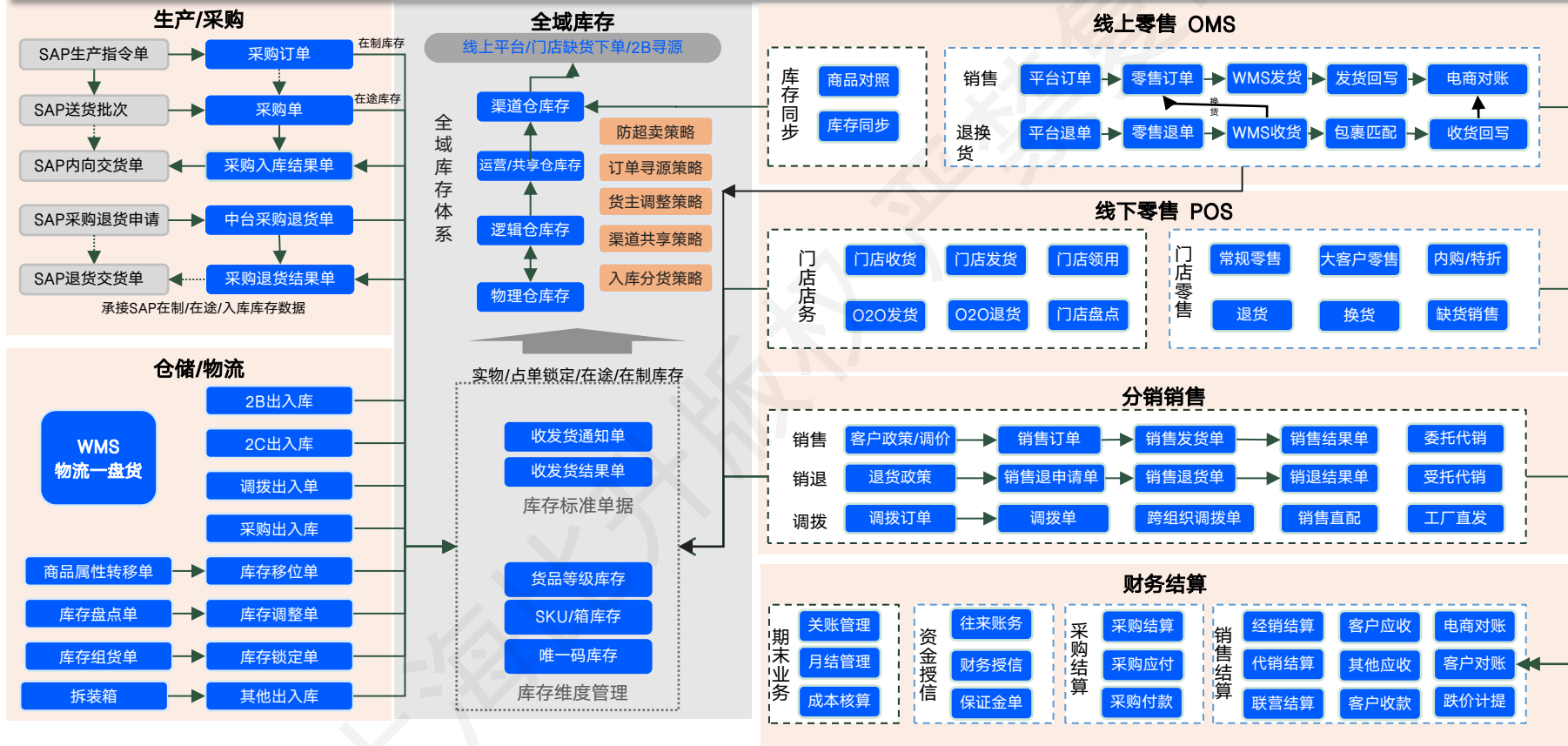
04 案例分享

比升核心产品和解决方案



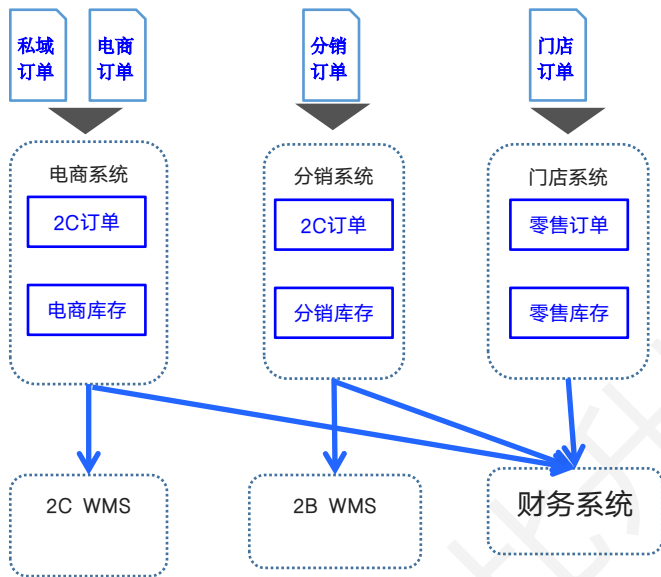
全渠道销售：通过一个平台支持消费品企业各种销售业务模式

全渠道货通平台



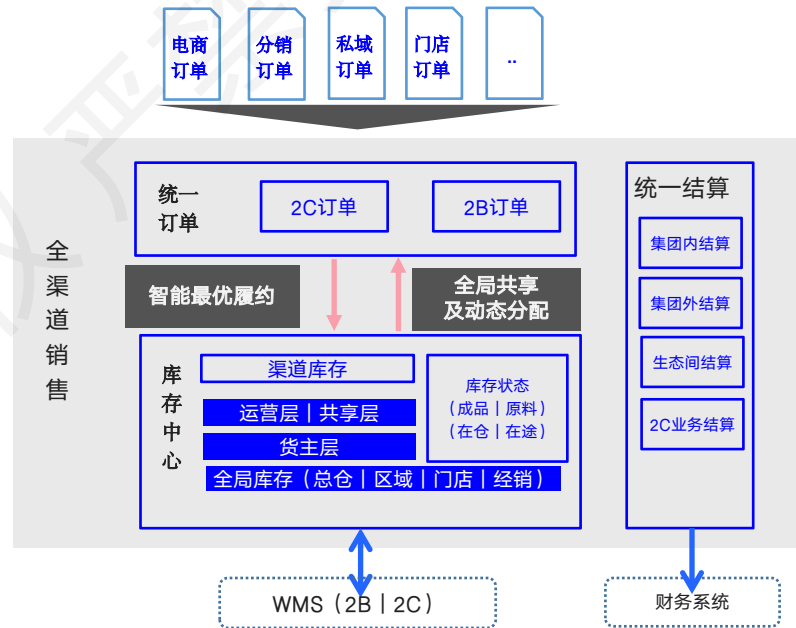
全渠道销售：帮助企业“打通经脉”，基于全局视角进行业务协同，以实现销售和供应协同的“全局最优”

当前典型企业模式



- 系统割裂，业务流程“段到段”
- 订单库存碎片化割裂，非实时、不准确
- 缺乏库存全局运营能力、制约企业货品精细化运营

全渠道协同模式



- “端到端”流程掌控：企业流程管控沉淀企业核心数据资产。
- 全局实时库存和一盘运营能力：“准确、实时、在线”的库存和共享、分配的一盘运营能力，支持企业全局最优运营。
- 智能运营基础设施：基于全局数据和动作，可以沉淀策略迈向智能化运营

典型场景：全渠道一盘棋运营-订单库存极致匹配减少缺货和滞销，改善毛利

以空间维度切分渠道，全渠道流转 = 内循环 + 外循环

订单与货源的极致匹配

订单来源



运营层



货品管理保障：
规则、策略运营提效

货品来源



货权使用权分离：
基础运营货盘保障，责权一致

物流一盘货：
物流提效降本

多因子策略驱动的策略

1. 消费者体验
2. 库存销售机会
3. 物流履约成本
4. 销售组织利益平衡
5. 仓店接单能力

可衡量的价值

缺货销售率

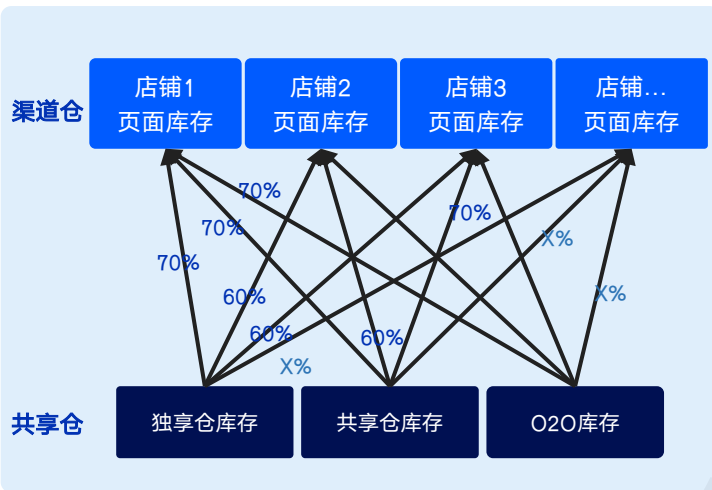
拆单率

履约成本

基于全渠道中台的库存的分层管理模型将货权和经营权分离，使总部货品运营能够全局调配

典型场景：库存共享&货品动态调整，实现商品更合理利用，提升周转

库存同步逻辑



逻辑仓

计划仓

在制仓

现货仓

退货在途

物理仓

计划仓

在制仓

华南/华东仓

门店

产品类型

特殊款

包断款/活动款

福利款

过期IP款

价格异常款

非特殊款

年份/季节

库存深度

页面折扣

预售款

在制库存

在途库存

库存同步功能

指定时间/比例锁库，到期自动释放

线上全平台自动下架

线上全平台自动下架

线上平台库存自动0同步

不同货龄不同店铺

不同库存深度不同同步比例

低库存款自动归集店铺

不同店铺属性，正特价产品自动同步

不同店铺不同同步比例

不同库存深度不同同步比例

基于业务策略的共享：可自动调整店铺同步比例，并利于线上各渠道货品分货管理实现库存方法；

降低超卖风险：基于库存深度，可自动库存归集与调整店铺同步比例，降低超卖风险；

比升案例

显著降低库存周转天数与存货，拉升盈利水平

构建基于全局的货品流转体系（内循环 | 外循环）



库存周转天数，降低20天

盈利水平

综合折扣，上升7%

上市30天售罄，提升8%

新品销售占比，提升7%

比升案例

全渠道方案赋能客户可销库存+400%，IT成本年降超300万

渠道销售机会增加，可销库存+400%

提升商品可得性

提升销售机会

降低缺货率

降低客户流失率

提升购物体验



平台化架构先进性提升，预估省300万IT成本/年

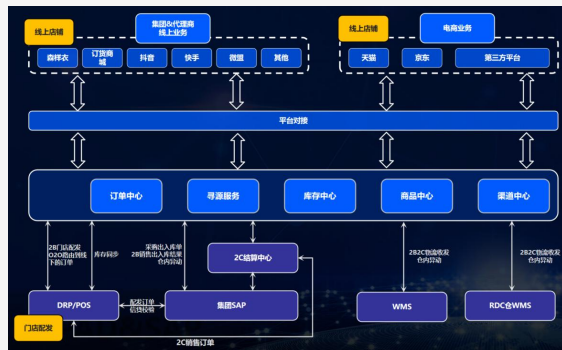
降低系统复杂度

减少运维成本

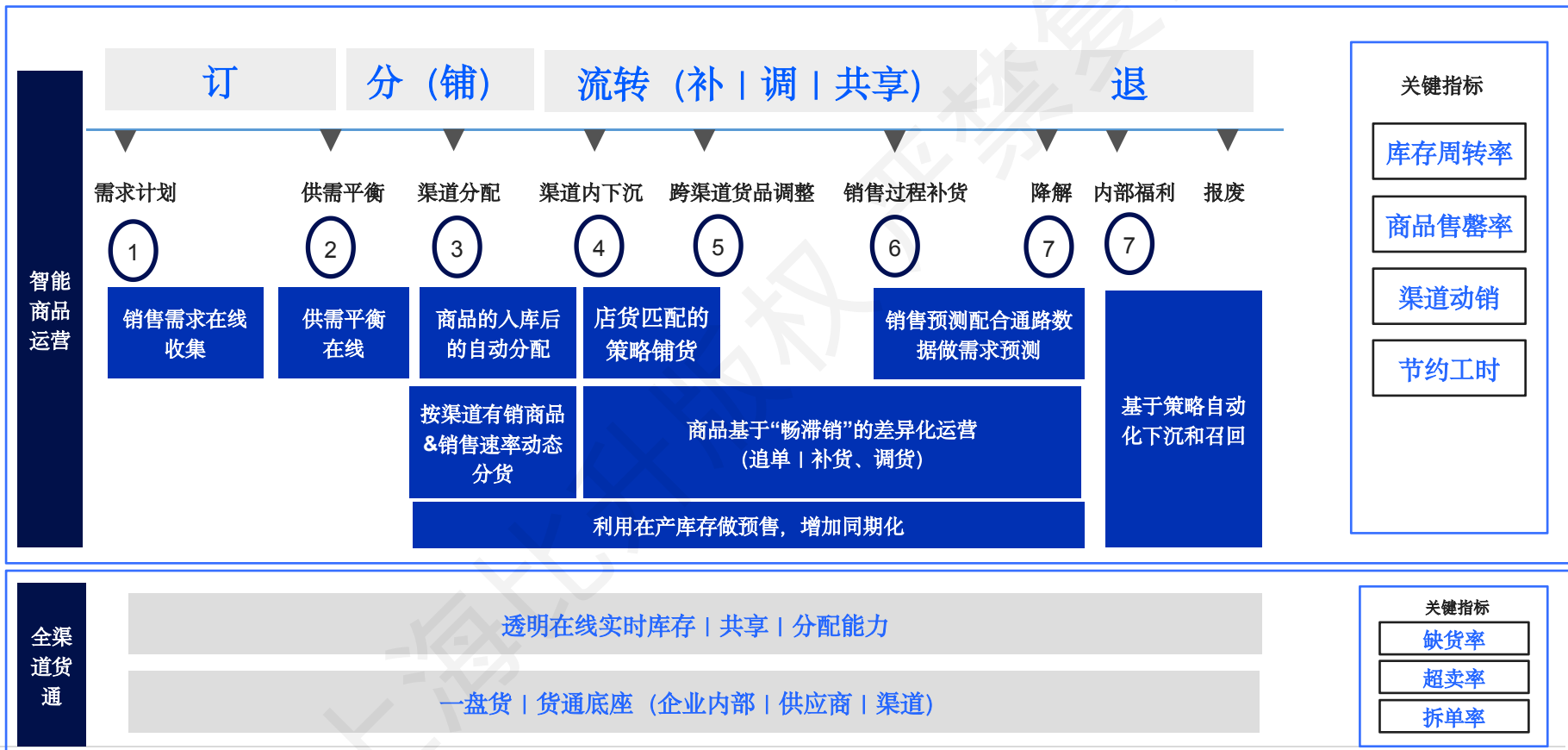
降低服务器成本

提升自动化履约效率

更快满足业务诉求



智能商品运营：通过数据驱动的商品运营策略不断调优，进一步改善周转，发货商品的最大效益



典型场景-智能分铺补调退

降成本(库存)

提效率

增收入

目标合理
首单降低

品类结构优化

合理首铺
留仓控制

合理备料
快反翻单

爆款增铺
动销率控制

货品可得性保障
缺货断码率控制

折扣、销量、可销天平和
最大利润/最快周转

减少库存积压

季前4个月

季前+季中投放

季中商品运营

季末清仓

制定合理目标计划

制定最优品类结构

关联最优设计企划

商品计划细化: SKU+店+量

采购/订货计划修正

合理铺货

补配调退

合理库存与备料

最大利润/最快周转

减少库存积压

加新款

预测退单

调拨/促销

铺货自动化

1、店群划分规则，铺货优先级规则配置并加入销售概率模型。

2、销售预测，因子分析，安全库存等数据分析模型为补货提供参考量依据。

3、区域仓最优库存配置，减少抢货现象。

4、全渠道库存打通，通过调拨规则配置提升调拨效率和效果，实现自动化调拨。

5、通过全渠道库存共享的仓库四层模型，解决区域库存分布不均的问题。

补货自动化

区域仓最优库存控制

调拨自动化

高效全渠道调拨

6、通过销售预测，为区域补货提供提醒和数据支持。

7、通过销售预测，支撑精准柔性追单，自动快速补货保证畅销品可得性。

8、通过识别滞销款并预测其销售，及时采取促销，清库，退货的策略。

通过畅平滞和销售预测支撑商品结构调整

全生命周期控制
爆款突破
打破OTB上限

畅销品追单

滞销品清库

9、依据门店销售数据及时调整商品结构和门店陈列。

10、需要准识别各区域各门店个节点销售能力，配置规则及时进行促销。

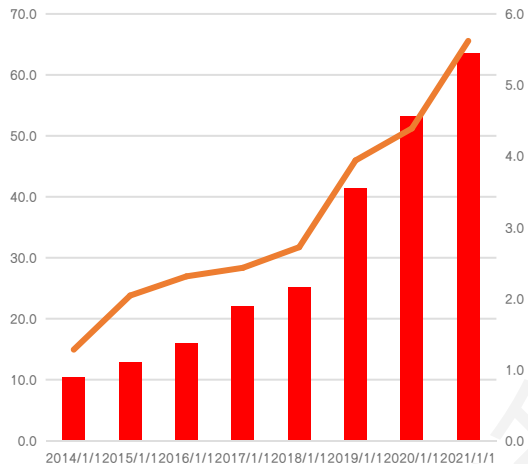
提升门店动销

及时采取促销

盈利能力持续提升

基于商品生命周期管理 基于指标驱动业务闭环 基于业务自动化规则 基于目标反馈快速修正

某头部女装企业



	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31	2016/12/31	2015/12/31	2014/12/31
营业收入	63.6	53.3	41.5	25.2	22.0	16.0	12.9	10.4
净利润	5.6	4.4	3.9	2.7	2.4	2.3	2.0	1.3

存货减少2.86亿

上线后半年报数据，半年度营收增长10.75亿，存货只增加0.386亿。以存货按销售同比增长计算，合减少2.86亿库存



5-8亿的增收

门店空销订单从8%提升到20%，增长了12%，约合20年5亿，21年8亿



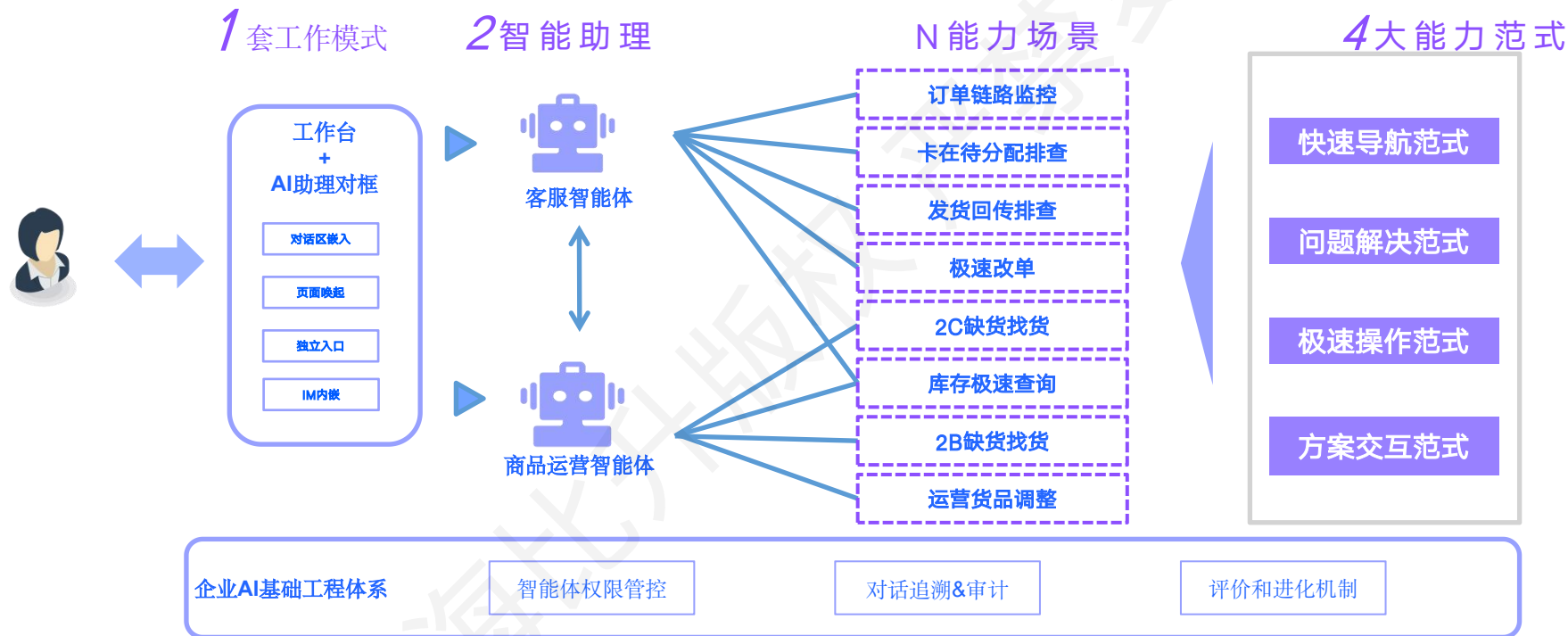
商品运营效率+100%

商品运营团队由原来1人运营16家店提效到运营32+以上门店



企业AI助理：融合AI能力“真能干活” AI助理交互，让AI融入企业每个决策，效率执行。

以用户为中心，以业务场景为切入，面向未来的AI数字产品形态



案例：某时尚企业的商品运营AI助理场景落地

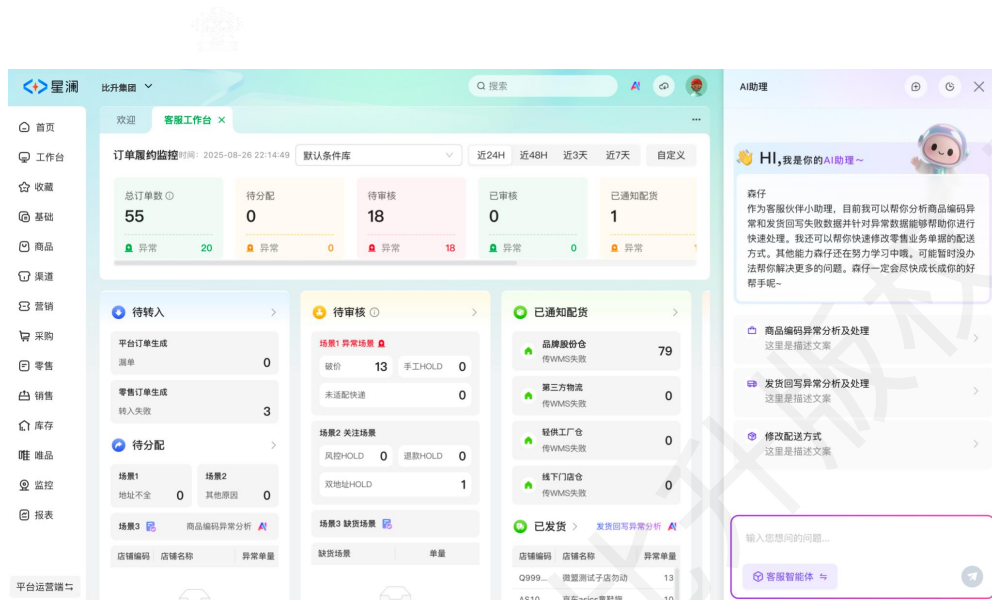
落地的核心场景能力

2C缺货找货

库存极速查询

2B缺货找货

运营货品调整



订单发货监控智能体

80%

订单监控处理和的人力节约

60%

岗位培训时间缩短

29000min

人工时累计节省
(月)



商品运营智能体

80%

找货及调拨处理时间缩短

95%

方案采纳率

37000min

人工时效累计节省
(月)

供应链AI决策控制塔：基于全链路供销数据，构建围绕商品链路的控制塔

数据实时化&可视化

- 可视化：按商品和决策视角把商品运营关注的的数据以可视化方式展现，帮助业务帮助业务角色一目了然看到关注的内容
- 实时化：业务在线，利用中台的库存和销售数据提升库存和销售的实时性

数据驱动业务

- 数据驱动：对齐数据指标和看数口径
- 用数据驱动业务动作：强化组织的数据意识构建数据驱动的业务能力

筛选 (可按单品 | 品牌 | 全盘)

核心经营指标



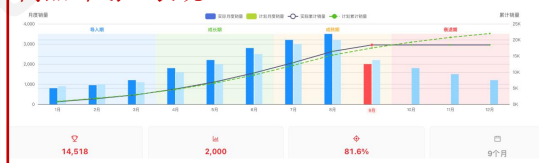
商品基本信息



商品运营信息 (标签等)



商品计划vs表现



商品效期分析



仓库库存分布



各渠道销售表现和库存情况



供应链AI决策控制塔：AI赋能下深度洞察&智能预警&决策执行的“行动系统”

1. 异常数据感知

业务规则定义 (条件+事件)

商品运营方案 优先级 1

运营对象: 商品生命周期 等于 引入期 插入参数

运营对象: 售罄率 大于 70% 插入参数

运营对象: 库存周转天数 小于 14 插入参数

添加条件

决策建议: 追单

新增规则

商品运营方案 优先级 1

运营对象: 商品生命周期 等于 引入期 插入参数

运营对象: 缺货率 小于 50% 插入参数

运营对象: 缺货日均销量 大于 3 插入参数

添加条件

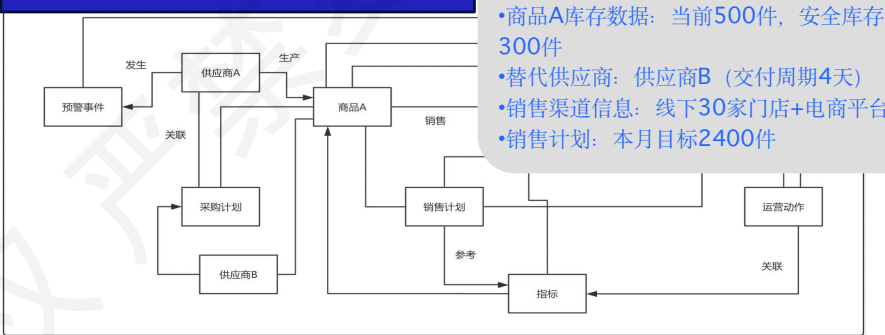
决策建议: 扩铺

新增规则

供应商A因海运线路管制, 交付周期从4天延长至7天, 系统自动捕获异常数据变化。

2. 受影响业务上下游洞察 (现实世界)

洞察的更全面 (从业务链纬度)

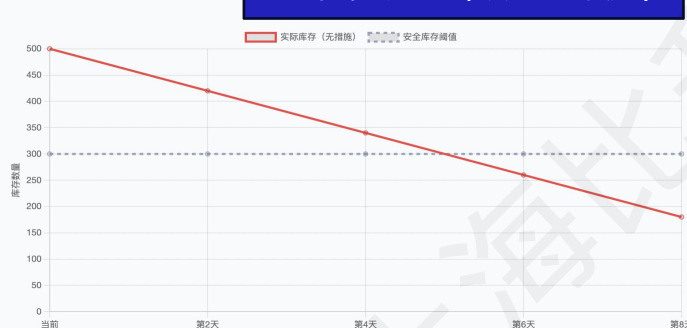


- 供应商A当前状态: 交付周期延长至7天
- 商品A库存数据: 当前500件, 安全库存300件
- 替代供应商: 供应商B (交付周期4天)
- 销售渠道信息: 线下30家门店+电商平台
- 销售计划: 本月目标2400件

3. 仿真推演 (数字孪生推演)

洞察的更长远 (从时间维度)

风险预测仿真结果:



风险分析: 若不采取措施, 商品A库存将在6天后低于安全库存, 导致120件销售损失, 影响本月销售计划完成率5%。

从被动反应到主动预判

4. 预警任务生成

(与运营动作联动)

推荐运营动作:

- 动作1: 启动供应商B紧急采购
向供应商B采购200件商品A, 交付周期4天
执行该动作
- 动作2: 渠道库存优化调拨
将线下门店库存向电商渠道调拨100件
执行该动作
- 动作3: 设置库存预警阈值调整
将商品A安全库存阈值临时调整为350件
执行该动作

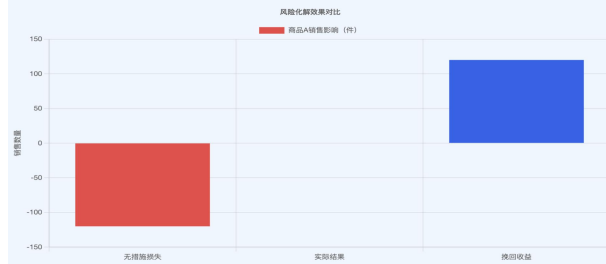
洞察转换为决策和执行

5. 运营动作执行化解风险

价值可评估

风险化解成功!
通过运营动作执行, 成功避免了商品A库存不足风险

- 效果数据:
- 商品A库存维持在安全水平: 当前450件
 - 销售损失避免: 120件 (约5万元营收)
 - 交付及时率恢复: 从82%提升至95%
 - 库存周转率保持稳定: 1.2次/周



目录

CATALOGUE

01 比升简介与价值主张

02 比升解决方案

03 星澜数智产品介绍

04 案例分享

比升产品矩阵-“星澜”业务基座+“星智”AI智能双引擎

行业

大美丽（鞋服时尚 | 日化美妆）

大健康（医药 | 食品）

大生活（家电 | 家居）

解决方案

全渠道销售

全渠道一盘货

商品运营智能

电商运营智能

交互

平台运营工作台

商品运营工作台

电商运营工作台

...

角色工作台配置工具

星智-企业AI场景运营智能体



对账核销

合同审核

...

业务应用

星澜-智能商品运营

商品运营控制塔

智能分货与铺货

智能商品流转策略

星澜-分销管理

库存管理

库存作业

库存对账

特殊业务

采购管理

采购正向

采退管理

销售管理

单据作业

渠道管控

策略管理

结算管理

信贷管理

应收管理

期末管理

星澜-电商管理

拉单&平台连接器

订单全链路

策略管理

特殊业务

电商对账

星澜-零售管理

门店营销

门店订单

门店店务

业绩管理

企业自研应用

生态化合作应用

星澜-全渠道业务中台

全渠道库存中心

全渠道订单履约

用户组织中心

商品中心

渠道中心

配置模块（基础档案 | 配置 | 监控 | 日志）

数字底座

数字能力运营

API清单

应用接入管理

中心能力管理和运营

通用共享服务

用户中心

消息中心

规则中心

任务中心

业务共享服务

商品中心

库存中心

渠道中心

营销中心

订单中心

支付中心

结算中心

会员中心

数据共享服务

标签服务中心

指标服务中心

星智-企业AI智能底座



SDD开发框架

SA运行&监控服务

比升“本体论”

仿真推演引擎

比升产品核心逻辑和特色亮点

全局、实时、在线的库存能力

- 基于库存的多层模型（货权和销售权分离）
- 库存中心化的模型能力（可集成各类状态库存、在产、在途、在制）
- 基于库存能力的扩展（组货、运营仓调整等）

全局一盘棋，最优运营

- 全局货品最优履约（面向履约成本、拆单、客户体验）
- 全局货品调整和运营（面向最优货品周转、人效等）

精细化运营场景延展

- 即时零售趋势（大规模库存同步和订单秒级响应 | 线下库存的精细化利用）
- 产品预售联动发货（支持在产、在途库存的库存直接利用 | 减少人供干预）
- 快速组货和电商防超卖（企业直播、开店等快速组货场景 | 持电商库存的放大和一盘货共享）
- 商品价盘管控（商品的价格精细化管理）
- 企业精细化风控（破价、缺货等异常场景的监控和响应，）

全渠道销售，一个平台承载

- 一个平台支持企业全渠道销售业务，涵盖电商、分销、零售
- 通过订单、库存、结算核心能力的搭配支持企业全渠道各种业务模式：批发转零售、D转型、F2B2b2C

星澜产品
核心亮点

AI ready的底座+真实企业场景孵化智能体

- 基于平台底座延展经验证的大型企业“真干活儿”的智能助理

星澜分销产品总览

分销管理

渠道一盘棋运营

业务精细化控制

传统分销及DTC模式支持

业务
流程

业务模式

采购

销售

调拨

价格管理

渠道政策与控制

支持集团型企业直营&
分销一体化管理

代销 | 经销

经销 | 代销

主体内调拨

多价格类型

信用多资金账户

常规 | 直发

销售单类型
灵活定义

跨主体调拨

价格管控

精细协议控制

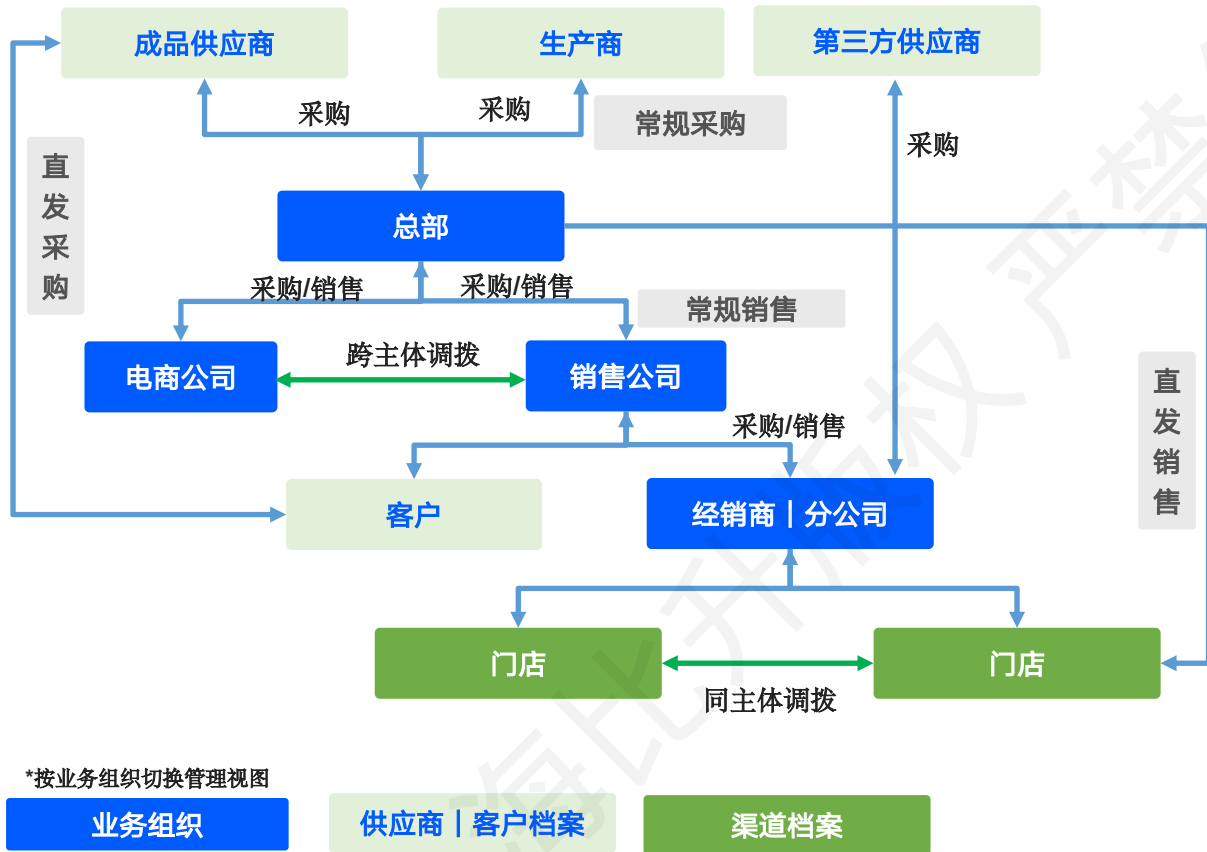
单据精细化控制

产品核
心场景
支持

全渠道一盘货货品保障+寻源联动

高并发及高性能架构

支持集团型企业直营&分销一体化管理



*按业务组织切换管理视图

采购

支持业务性质:

经销 | 代销 (按入库是否生成结算)

支持业务类型:

常规采购 | 直发采购

按多方采购关系

- (1) 分销商向第三方供应商采购
- (2) 品牌向供应商采购
- (3) 分销商向品牌采购

销售

支持业务性质:

经销 | 代销 (寄售)

支持业务类型【可配置扩展】:

常规销售 | 直发 | 免费 (物料配比)

调拨

支持业务类型:

同主体调拨 | 跨主体调拨

星澜全渠道电商产品总览

面向企业运营智能化的 “可运营OMS”

红利机会把握

即时零售专题

趋势渠道快速接入

商品运营全链路增强

库存分层运营下的全渠道货通

库存精细化运营下的货品可得提升

多状态库存接入货品扩大可利用库存

自动分组货和动态渠道分配提效

链路多主体货
品接入及灵活
结算

订单库存最优
匹配实现极致
履约

业务自动化和精细控制

业务链路策略化效能

业务风险控制台

性能高可用性

流程和 产品功能

平台接入

库存同步

订单解析

订单审核

订单履约

订单售后

监控与预警

电商连接器对接

库存同步策略

订单解析策略

订单审核策略

退单履约策略

退单处理策略

特殊订单监控

全渠道库存+寻源

全渠道库存模型

库存运营策略

订单寻源策略

统一数字平台底座

高并发及高性能架构

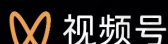
红利渠道把握-行业重点平台接入

平台电商



主战场

兴趣电商



爆发

私域



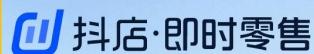
运营

特色



覆盖

即时零售



红利

海外 | 跨境



红利

部分跨境平台通过马帮对接

“精益”零售运营

全渠道销售和即时零售

目标驱动的业绩达成

丰富营促销和会员

高效店务

海外业务支持

精细化管控

业务流程

会员

营销

支付

下单

售后

会员管理

积分策略

会员升降策略

储值策略

券规则

活动策略

单品活动

套餐活动

组合活动

组合支付

聚合支付

卡券支付

支付限制

支付分摊

缺货销售

全渠道发货

全渠道拒单

全渠道订单

全渠道退货

全渠道换货

无原单退货

同款换货

维修、返修

产品核心场景支持

全渠道一盘货货品保障+寻源联动

多业务模式支持

门店零售场景支持

门店销售业务场景

通用场景

门店下单，即买即提

线上下单，门店发货

线上下单，门店自提

门店下单，寻源发货

试穿下单，门店邮寄

预售销售

门店售后业务场景

通用场景

门店退换货

全渠道退换货

无原单退换货

维修

返修

超期退货

比升星智产品-商品智能运营产品和解决方案

核心落地要点:

白盒化“可运营”

AI人机无缝协同的“助理式交互”

仿真和模拟推演

AI赋能的动态调优



商品运营助理

缺货找货

合仓、切货

补货调货

货品平衡调拨

...

预警提醒

比升
业务
智能
平台

商品运营策略库

分货策略

铺货策略

补货策略

调货策略

退货策略

情景模拟和仿真

仿真场
景定义

场景评
价指标

任务和预警

任务
配置

预警
配置

适配底座

元数据与行业语义建模

MCP接入与转换

内部数据源

外部数据源

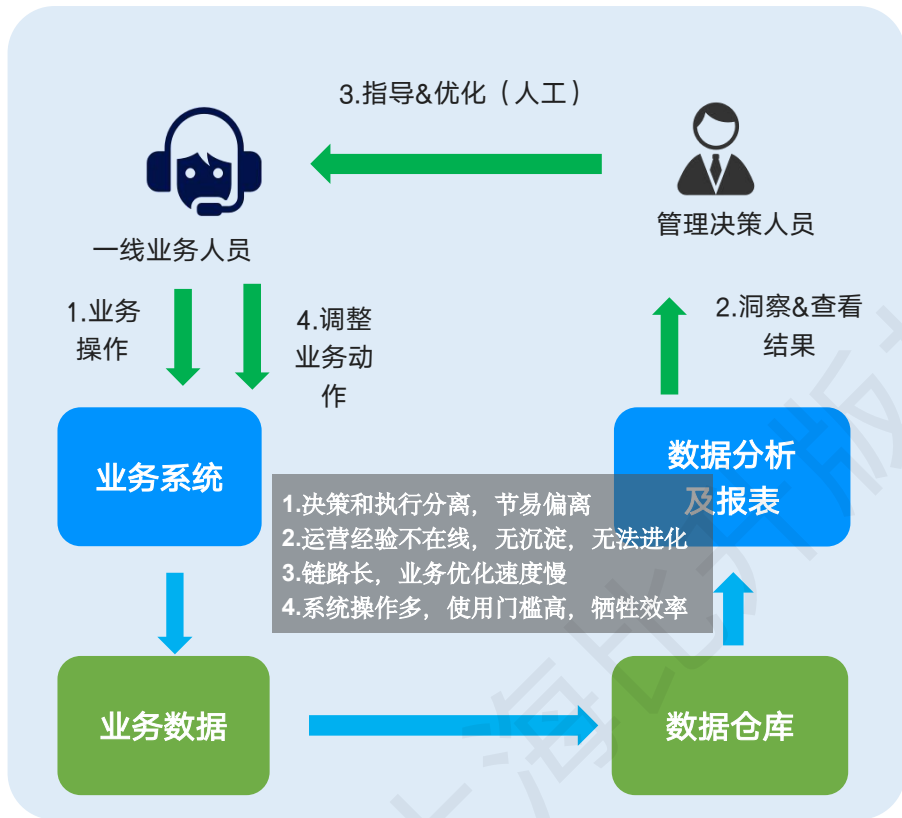
执行任务
OMS

执行系统
POS

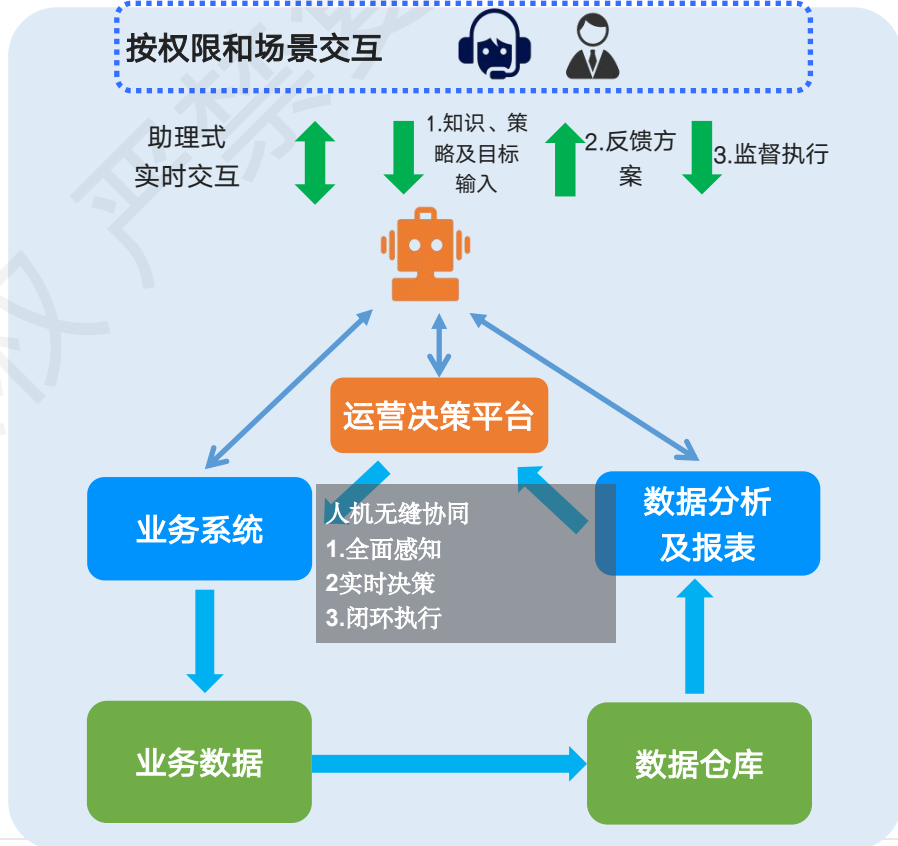
执行系统
ERP

人机无缝协同：AI智能体的下革新人机协同体验-全面感知、实时决策、闭环执行。

当前企业的运营方式



AI时代的企业系统进化



AI助理：面向未来，以人为中心，人机高效协同的体验

星澜 比升集团

工作区

欢迎 客服工作台 ×

订单履约监控 时间: 2025-08-26 22:14:49 默认条件库 近24H 近48H 近3天 近7天 自定义

总订单数	待分配	待审核	已审核	已通知配货
55	0	18	0	1
异常 20	异常 0	异常 18	异常 0	异常 1

待转入

- 平台订单生成 漏单 0
- 零售订单生成 转入失败 3

待分配

- 场景1 地址不全 0
- 场景2 其他原因 0
- 场景3 商品编码异常分析

店铺编码	店铺名称	异常单量
Q999...	微盟测试子店勿动	13
AS10	京东asics童鞋鞋	10

待审核

场景1 异常场景

- 破价 13 手工HOLD 0
- 未适配快速 0

场景2 关注场景

- 风控HOLD 0 退款HOLD 0
- 双地址HOLD 1

场景3 缺货场景

缺货场景	单量
------	----

已通知配货

- 品牌股份仓 传WMS失败 79
- 第三方物流 传WMS失败 0
- 轻供工厂仓 传WMS失败 0
- 线下门店仓 传WMS失败 0

已发货

发货回写异常分析

店铺编码	店铺名称	异常单量
------	------	------

平台运营端

AI助理交互

HI, 我是你的AI助理~

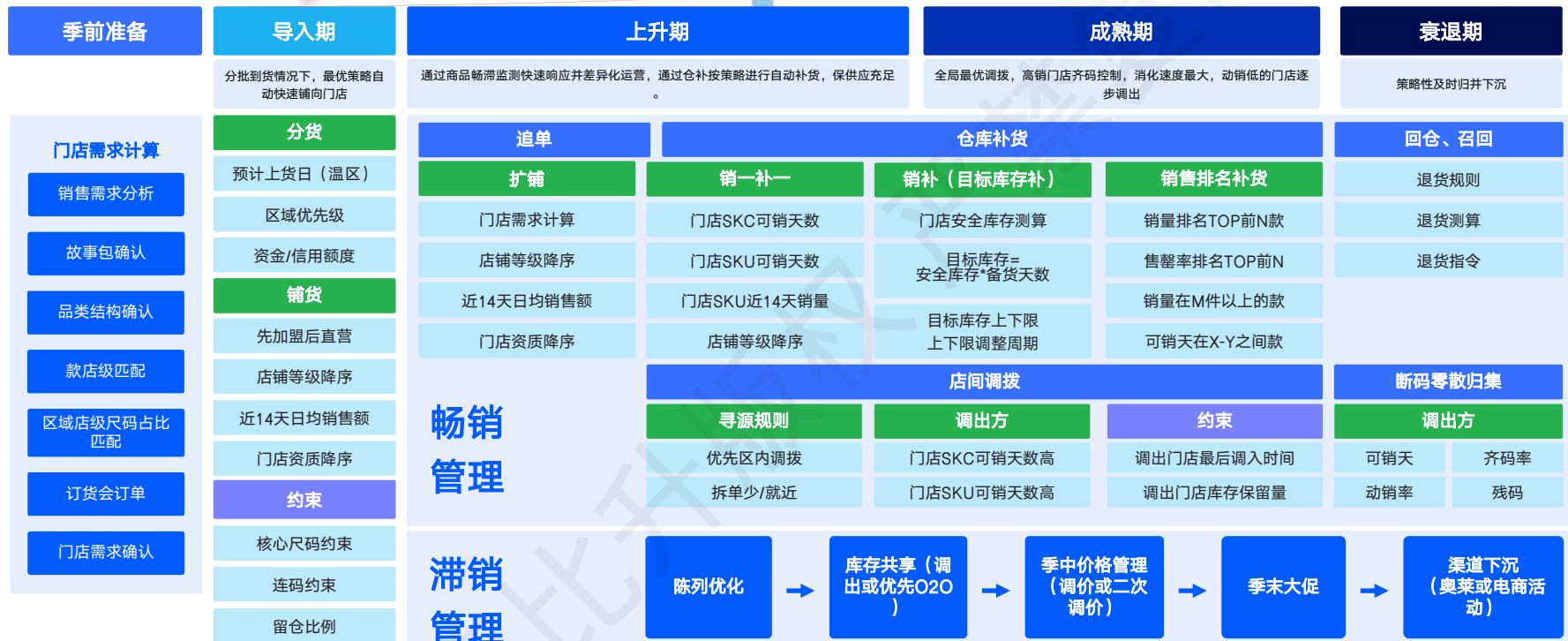
森仔
作为客服伙伴小助理, 目前我可以帮你分析商品编码异常和发货回写失败数据并针对异常数据能够帮助你进行快速处理。我还可以帮你快速修改零售业务单据的配送方式。其他能力森仔还在努力学习中哦。可能暂时没办法帮你解决更多的问题。森仔一定会尽快成长成你的好帮手呢~

- 商品编码异常分析及处理
这里是描述文案
- 发货回写异常分析及处理
这里是描述文案
- 修改配送方式
这里是描述文案

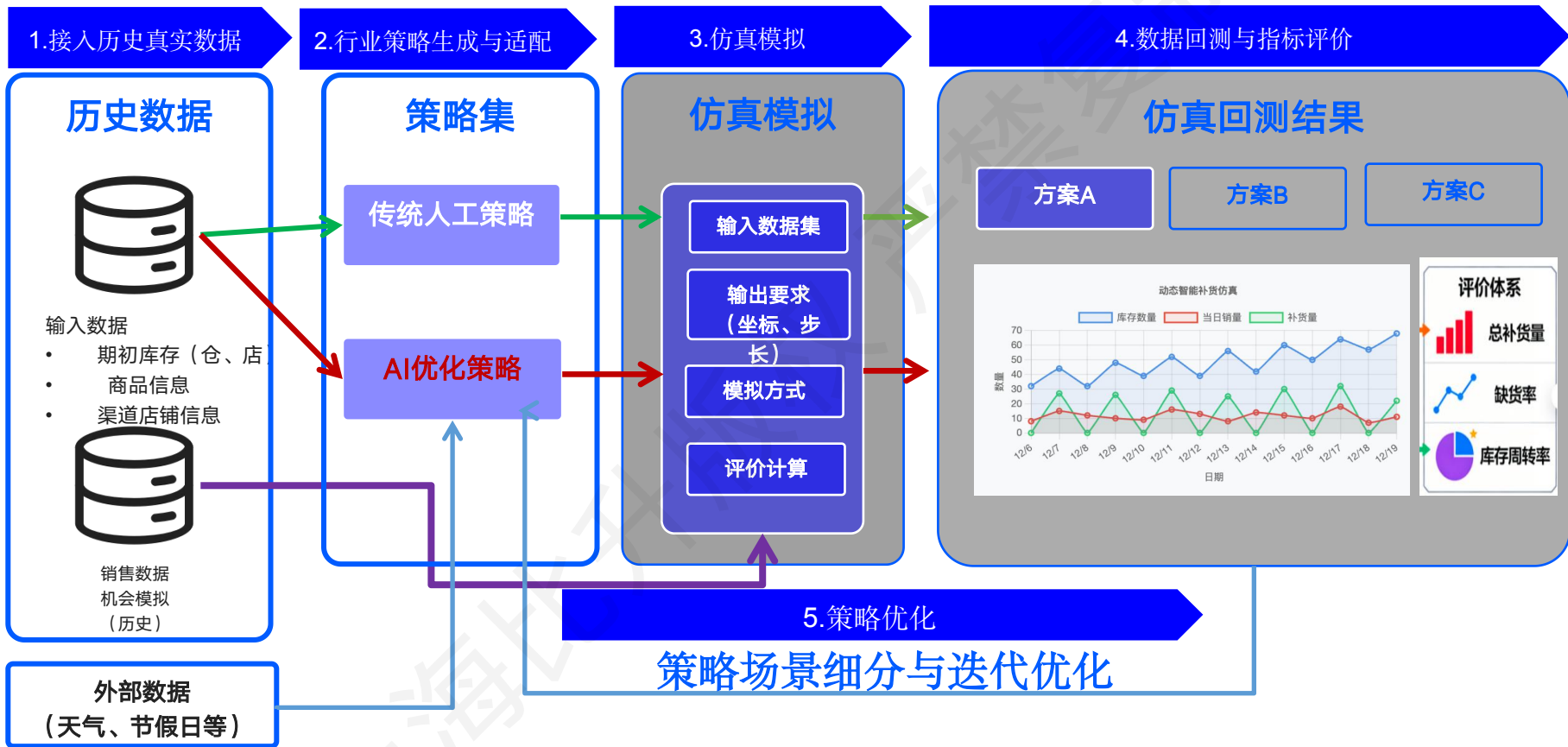
输入您想问的问题...

客服智能体

白盒化+可运营：以策略和算法为核心和建立信任



情景模拟和仿真能力：通过建立“可推演”场景仿真，来持续优化策略



比升的核心优势

行业头部“灯塔”客户的选择
和说服力中台案例验证

行业头部客户的引领和最新转型实践

1. 鞋服行业:

- **运动时尚:** 安踏（国内最大鞋服企业，DTC）、特步（第二大鞋服、DTC转型实践者）
- **综合品牌:** 森马（多品牌、多模式、批发转零售）
- **快时尚:** UR（快时尚头部）
- **高端女装:** 爱唯（近年成长明星）、赢家（最具韧性）

2. 大型流通零售:

- 中免、颖通

3. 医药:

- 国药、广药（集团企业的中台建设）
- 恒昌（S2b2C平台型业务模式）

面向未来的
企业一体化平台架构和运营型产品

1. 行业顶级架构团队

- 创始团队架构背景，企业架构转型升级的引领者和布道者。

2. 领先平台产品能力

- 用户中心：多组织、多品牌支持。支持企业成长各阶段
- 商品中心：全品类，多属性，商品支持和组织管理
- 库存中心：四层层模型+“双模式”支持（企业集中运营和共享运营模式）
- 订单中心：支持各种业务模式，百亿订单-性能高可用验证
- 结算中心：配置化结算，支持企业全渠道下不同主体基于货品的协同运营。
- 策略中心：基于元数据的灵活规则，支持企业复杂策略场景，直面业务价值（订单审核、共享策略、营销策略、履约策略、商品分配策略、调补策略等）

3. 不止是工具，头部沉淀的精细运营know-how内嵌

- 线下基因企业：支持分销的直营化管理，复杂结算
- 线上基因业务：拆单率、缺货率和超卖率改善。
- 全渠道企业：通过基于全局最优的动态运营策略实现“销售最大化，成本最小化”

4. AI原生基础设施+面向AI时代产品

- 中台原生的原子服务+“能干活儿”为核心的企业复杂业务AI agent孵化

深耕消费品行业
提供围绕全渠道大商品运营的一站式方案

1. 深耕行业（批发基因 | 零售基因） （分销企业 | 自有品牌零售企业）

- 鞋服时尚
- （美妆、食品快消）

2. 专注围绕以零售货场的为核心的整体解决方案。

- 业务场景突破和问题解决（电商、分销、零售）
- 全局通用能力建设（一盘货、订单中心等）
- 智能化运营能力（商品运营、电商运营）

3. 从诊断到落地端到端的服务能力。

- 轻咨询+解决方案+产品+实施能力，以交付结果和价值为导向。

目录

CATALOGUE

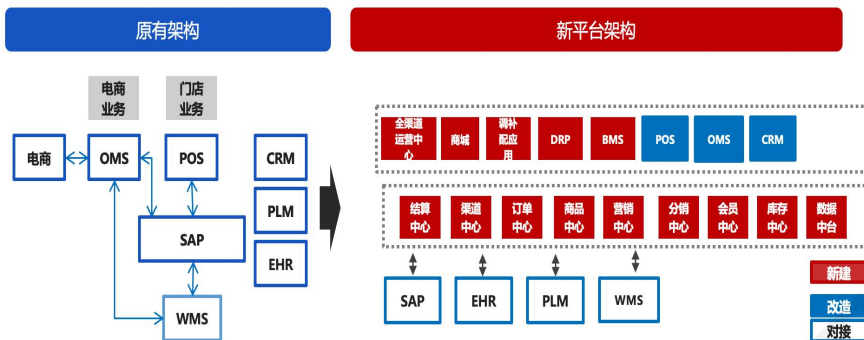
01 比升简介与价值主张

02 比升解决方案

03 星澜数智产品介绍

04 案例分享

【鞋服时尚】某头部高端女装品牌集团 — “客户走近任何门店，面对的都是全国货品”



综合价值

- 全渠道+一盘货，缺货销售处理的时间**从原来2-3天到秒级**。
- 全自动从全局最优增加了缺货销售的概率**，线下增加了150%的缺货销售收入，约5-8亿人民币
- 灵活的规则配置和指标，大幅提升业务准确率，**调补配效率提高了90%**，原来进行一次配发或者货品调整需要一天的时间，现在只需要10分钟即可完成。
- 通过门店对VIP客户邮寄业务在线化，提升了库存准确，过程全程可视，通过提升业务效率与执行力，**邮寄业务从3-4%提升到6-7%**
- 通过促销自动化，**80-90%的活动自动审核**，快速响应业务现场的需要，如某购物中心同类女装在进行促销活动。通过营销活动各节点在线，毛利试算，实现活动过程控制，全程可溯，在满足业务灵活性需求的同时降低了经营与内控风险。
- 通过商品的自动化运营商品人员人均管理门店由16家提升到30家**
- 从原先财务业务帐容易出现不平，实现**业务财务系统解耦，业财对账100%符合**
- 根据21.6-19.12半年报，**营收增长超10亿**，**库存只增加0.28亿**，售罄率大幅度提升。

项目背景

- 库存存在SAP、POS、WMS中，无法提供统一实时库存，导致库存调配困难，缺货损失大
- 财务与业务系统耦合度很高，制约了企业新业务开展与管理调整；
- 商品手工作业程度高，效率差，部分单据需要数日人工操作

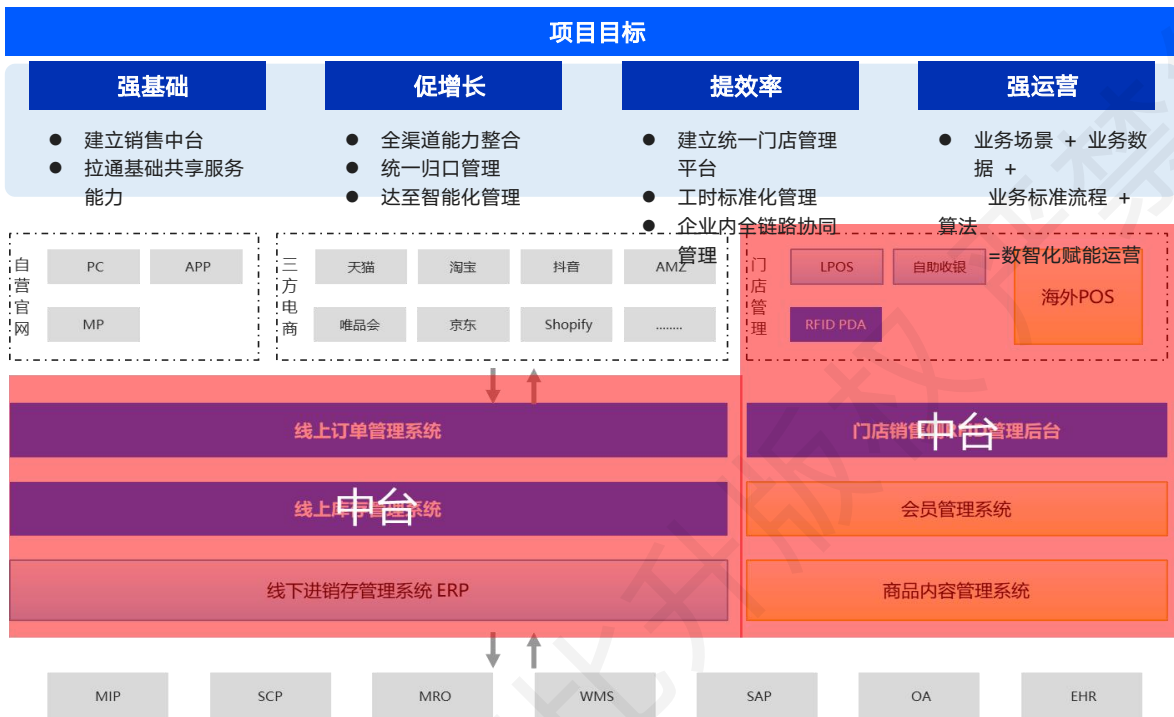
解决方案

- 全渠道销售
- 商品运营智能

建设内容

- 全渠道平台，零售、分销基于一个平台，按品牌视角端到端管理
- 缺货订单全自动策略化寻源
- 新平台快速支持邮寄等新业务
- 商品调补配的自动化
- 促销自动化，通过总部控底线并实现闭环管理。

【鞋服时尚】某快时尚头部品牌集团-“支持多品牌、全渠道、国际化”的全渠道销售平台



价值&核心能力

1. 实现商品库存与订单从计划、采购入库、线上线下与国内国外库存分配/分销、零售一体化运营；
2. 大幅度提升运营效率，比如增加约50%的可承诺库存，库存放大约30%，滞销与超滞销商品周转加快约12%
3. 结合RFID PDA、PC、企业微信，实现了对门店现场40多个流程流程的统一在线管理。
4. 通过改善客定，提升亿级销售，节约千万级运营成本

背景：

- 支持集团化战略规划：基于平台化能力建设，实现各业务流程的融通，支持组织能力共通公用，支撑企业多品牌、全渠道、国际化协同发展。
- 科技建设：自建全球全渠道销售中台。实现全球全渠道库存营销统一决策数智化管理系统。

解决方案：

- 全渠道货通
- 电商运营智能
- 零售运营智能

建设内容：

- 以新的平台，替换现有10多套零售相关系统，构建统一的销售中台。
- ✓ 建设集团3-5年的国际化、全渠道、多品牌发展业务管理策略体系
 - ✓ 实现全球全渠道五融通
 - ✓ 实现门店零售管理能力提升，减少业务处理与协同工作时间。
 - ✓ 实现集团销售端全面数智化策略管理，减少决策时间，提升人效。
 - ✓ 预警控制经营风险

【食品快消】国内头部婴童产业集团-BC一盘货通向“全链路极致货品运营”



综合价值

- **2B发货拆单率降低：**订单不用按货主拆单，降低未来多品牌客户的2B发货拆单率100%
- **降低仓库成本：**BC同仓运营，货品可直接在中台调度，无效调拨成本降为 0
- **货品调整快速反应能力提升：**统一物流发货通过中台驱动，全局库存可视+内循环成品库存在线；同仓一盘货供BC，可实现库存的更大曝光，大幅减少供应链跨渠道调拨，增加货品利用&降低BC缺货概率
- **人效提升：**库存直接生产查询，大幅度降低手工库存拼接工作量；2B订单通过自动化履约策略(择仓/择批次)，经销订单90%自动化审单+KA订单70%完成逻辑择仓

痛点/洞察

头部食品企业，企业战略把供应链作为的核心竞争力之一，期望借助系统实现周转率的进一步提升，同时为后续渠道变革奠定基础

- 2C实时库存存在OMS，2B库存存在NC，工厂库存在OEM，全局库存无法实现在线，需大量人工报表拼接。
- 销售库存按2B和2C货品划分，在波动销售情况下，涉及BC的大量调拨操作，且存抢货、缺货、超卖现象。同时也有结构性缺货。
- 目前仓内BC货品分开，仅渠道分货带来无效仓内作业。伴随BC同仓仓库规划，无法一盘货运营
- 货品效期无法全局管控，存在按渠道效期不均，产生效期品打折
- NC仓库按多品牌维度+物理地点+货品状态分拆，100多个逻辑仓，业财耦合带来指数级运营复杂度。且KA一个多品牌货品订单需拆分从多个品牌逻辑仓，同仓拆单带来额外物流成本。
- 2B订单全人工审核，对于KA对商品有特殊效期需求，耗费大量人力

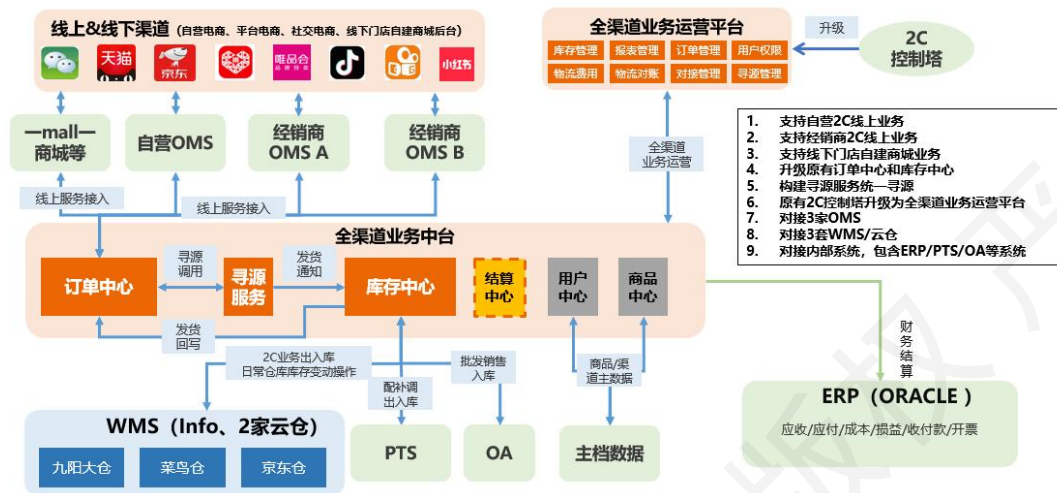
解决方案

- ◆ BC一盘货

建设内容

- 库存一体集成，成品库存业务化入中台，物料渠道库存通过数据集成。2C保留寻源链路，2B实现订单和货的策略匹配
- 运营简化，货权运营权分离，业财解耦
- 实现BC一盘货运营
- 赋能经销接门店单试点

【家居家电】某国内一线家电企业-全渠道一盘货



□ 基于中台架构, 通过共享服务, 完成自营&经销商接入到中台, 实现全渠道一盘货库存运营

价值

- 综合实现综合成本最优方案, 效率最高、快递最快、费用最低, 减少数百万物流成本
- 销售退货与退仓登记自动匹配, 将线下表格线上化, 现实退货业务清晰可查
- 库存分配共享策略实现最大化库存结构, 提升仓库库存周转率
- 物流费用自动计算, 费用明细自动对账, 账务差异可追踪
- 发货自动结转, 货主账务全链路可回溯

痛点/洞察

IT系统和业务新模式下的不匹配

- ✓ 各仓库存孤立, 库存差异较大, 库存共享难度高;
- ✓ 多仓订单分配不均衡, 仓库作业两极分化严重;
- ✓ 账务结算滞后, 结算账务不准确; 费用核算不及时, 查账难, 对账难;
- ✓ 2C快递按仓分派不合理, 2C快递费用占比过高;
- ✓ 逆向订单处理无记录, 无主商品难处理;
- ✓ 无统一线上订单管理及发货平台, IT对接支撑多套系统, 迭代改进进度慢、成本高, 业务人员复用率低, 数据无法实时分析

解决方案

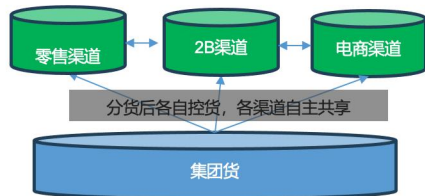
- ◆ 数字平台底座
- ◆ 全通路2C一盘货

建设内容

- 配合渠道转型, 实现一盘货运营, 实现统仓代发能力, 和供应商形成紧密关系, 同时促进销售数据的回流和渠道洞察形成。

【日化美妆】头部美妆流通集团：通路多渠道一盘货

一盘货共享（渠道订货制）

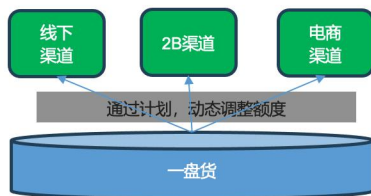


要点

销售：各自渠道对自己要的商品负责，考核计划完成率，各渠道根据销售情况拿出货源共享销售。
供应链：根据渠道要求进行满足。库存的共享和透明，增加货品调整和渠道流通门槛。

商品统筹效率	低
主要负面影响	占货、霸货，经销压货情况
运营能力	受制于各渠道能力，呈现差异

一盘货运营（总部配货制）



销售：渠道不控货，只负责销售
供应链：负责各渠道的销售满足。从企业全局出发，通过计划和货品调整，实现各销售渠道的最大化满足和效率的**全局最优**，降库存周转天数。

商品统筹效率	高
主要负面影响	依赖一线市场的嗅觉与敏感，对市场端变化和快速响应
运营能力	受制于总部能力和系统能力

价值

- 增强货品流动提升销售机会:库存的透明，渠道可以主动发起货品调整请求，提升货品流动；
- 管理提升：业务场景差异化管理：通过业务类型配置，实现不同业务场景下的价格项、资金账户、可销商品的精细化管理；账户管理：可自定义配置的多维资金账户的在线化、自动化管理
- 提升效率：通过自动移仓规则，实现库存基于规则自动由商品仓移动到日期仓、过期仓；

痛点/洞察

•系统主数据乱

数据源头分散在诸多系统，门店数据在POS，客商在SAP和U8C两套，不利于数据统一，影响企业数据资产沉淀。

•系统不互通较多环节人工衔接:零售订单录入、审单、返利、开票都有大量人工介入，效率低，也影响数据实时性

•货品难以流动，存渠道货品不均情况

-多采购主体和销售主体，在系统中几十个仓，调动和运营困难。内部交易带来损耗

-BC同仓情况，货品调整仓内调整，存无效移动

-分货后各渠道自己销售2B、2C各自卖自己的货。渠道间货品不透明，流动完全依赖人，诸多堵点存结构性缺货

解决方案

□ 一盘货

建设内容

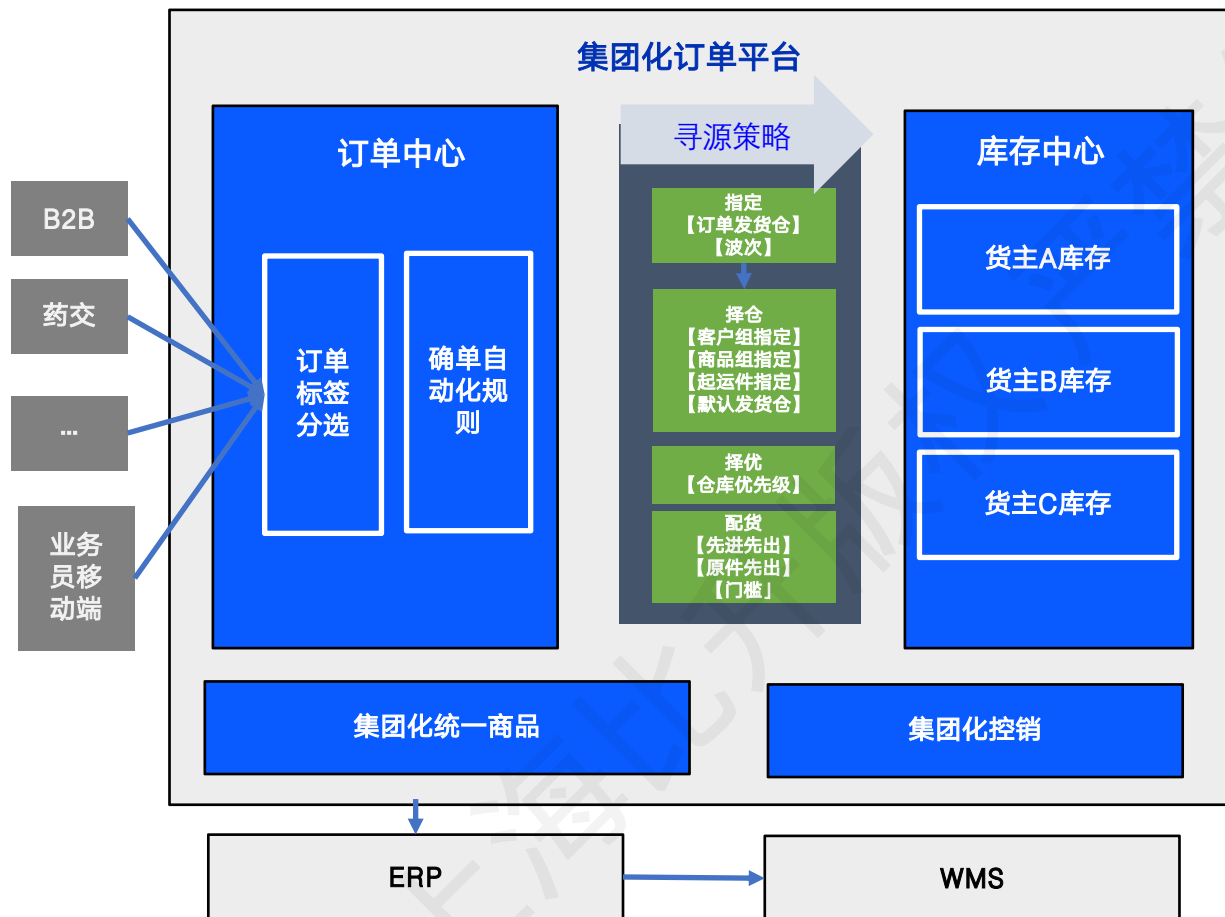
•国内数据统一

•业务环节在线：补充价格、品牌控制、信用、返利账户），业务环节一单到底（订单到结算）。

•货权统一，库存全局可视。对外销售最终发生前货权归属采购公司，减少内部交易。

•**一盘货共享**：基于全局库存构建一盘货共享能力，货品需求渠道看到有库存可主动发起调货申请，对方同意自动生成调拨，增加货品流动。

【医药流通】某头部医药流通集团-集团化订单平台建设



背景:

- 全国第一梯队医药流通集团，期望通过集团内部商品共享和统一确单管控提升集团整体运营效率。
- 同时原本企业架构老旧，以集团化订单平台为抓手，实现企业的平台架构转型，灵活支撑其业务战略

主要解决方案:

- 数字平台底座（ERP解耦）
- 订单通
- 一盘货

建设内容:

- 通过中台架构构建集团化订单平台系统

主要价值:

- 承接线上多渠道及时订单，一次性订单要素确认，最大化把握销售机会
- 集团一盘货，集团内货品共享，增加销售机会满足
- 库存平权，业务查询到真实可开数，确定性和客户服务，提升效率和体验
- 集团化管控能力（在异构ERP下，集团有运营抓手，控策略等）
- 集团层面运营策略自主可控。

BITSUN
比升技术

bitsun-inc.com

marketing@bitsun-inc.com

因价值，而不凡



扫码体验

比升数字服务助手「小升A梦」