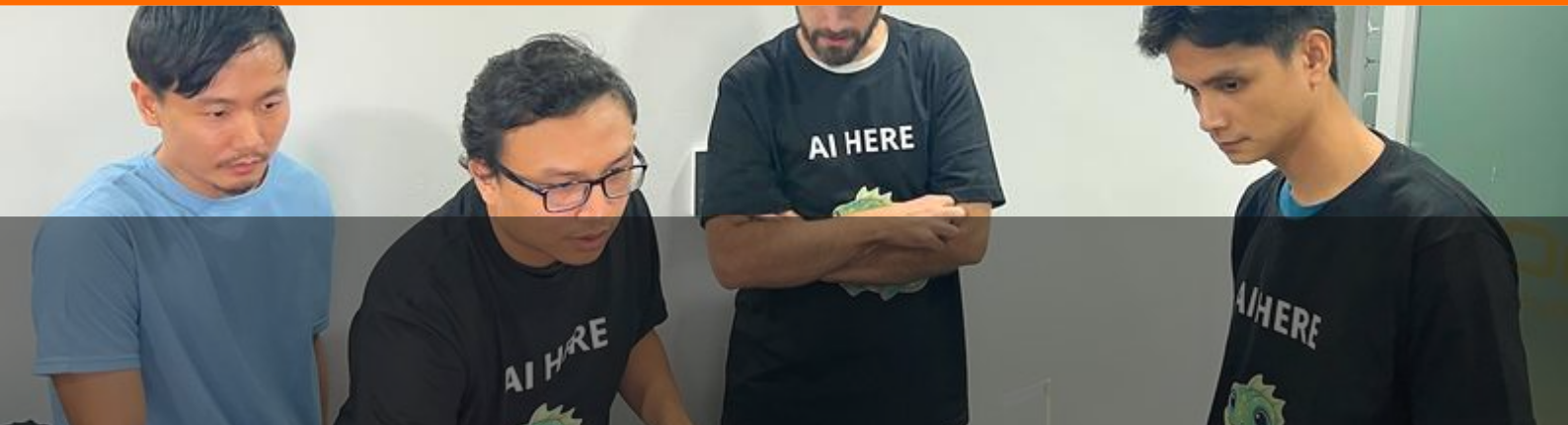




Designer Furniture E-commerce · Bán lẻ & Thị trường nội thất - Nhà thiết kế cao cấp và phân tích gia đình · Kế hoạch triển khai

Thị trường nội thất cho nhà thiết kế chuyển đổi hành vi nhà cung cấp trong 8 tuần. AI loại bỏ 70% công việc thủ công trong mua sắm, kho bãi và tài chính.

70%

giảm công việc thủ công

BỐI CẢNH KHÁCH HÀNG

Khách hàng của chúng tôi chủ yếu là phân khúc nhà thiết kế cao cấp cùng phân tích gia đình năm 2005. Doanh nghiệp tập trung cung cấp hơn 34.000 sản phẩm các thiết bị nội thất danh tiếng, trong đó nhà thiết kế chiếm khoảng 74% doanh thu. Trên thực tế, thị trường nội thất này không phải là một nhà bán lẻ theo nghĩa, mà là một thị trường nội thất chủ yếu cung cấp các sản phẩm thiên văn học và kiến trúc ra trên thị trường mua sắm cao cấp.

Năm 2020, công ty gia nhập một làn sóng bán lẻ và thiết kế nội thất an ninh. Với doanh thu hàng năm ước tính 79-112 triệu Euro và khoảng 200 nhân viên, thị trường này cạnh tranh với các nhà bán lẻ nội thất quốc tế hàng đầu cung cấp sản phẩm, chất lượng dịch vụ và uy tín thị trường, thay vì cạnh tranh về giá.

THÁCH THỨC

Hơn nữa, quá trình vận hành của nhà cung cấp trước đây bao gồm những công việc thủ công và nhiều doanh nghiệp như: email, tính toán và lưu trữ dữ liệu kinh nghiệm ghi nhớ quy trình bán hàng kinh nghiệm thủ công. Cách làm này tăng chi phí quản lý khi số lượng SKU, nhà cung cấp và nhân viên cùng tăng lên, nó trở nên trở thành một thách thức mang tính cấu trúc.

Trong thời gian ngắn, email trở thành công cụ liên lạc phổ biến nhất, hóa đơn và đơn đặt hàng PDF được gửi và nhập lại bằng tay; xác nhận đơn hàng, cập nhật giao hàng và thông báo kho bãi qua nhiều kênh khác nhau mà không có một nguồn dữ liệu thống nhất. Các vấn đề mua sắm, kho bãi và tài chính tích tụ thành một hỗn độn tình hình, nhưng không có cùng một cách để giải quyết.

Hơn nữa, việc nhập liệu thủ công, xử lý hóa đơn, khó khăn trong việc giao hàng và quá nhiều thời gian tiêu tốn cho việc thay đổi phản ứng của khách hàng khiến việc vận hành doanh nghiệp không thể tiếp tục thay đổi cách thức giao tiếp hay vận hành tài chính; giải pháp phải thích ứng với hành vi của nhà cung cấp, không phải ngược lại. Vì vậy, một yêu cầu EDI ngay lập tức không thể hiện rõ ràng hóa thông minh mà là một yêu cầu cấp bách.

GIẢI PHÁP

Gradion triển khai một giải pháp tích hợp CNTT như: PM/PO và Kế hoạch AI, với các tiêu chí rõ ràng trong 8 tuần: thiết kế và bàn giao một giải pháp quản lý nhà cung cấp tập trung, đóng vai trò như một nền tảng vận hành cho toàn bộ quy trình làm việc của nhà cung cấp. Nguyên tắc cốt lõi là hợp nhất nhà cung cấp, xác nhận đơn hàng, hóa đơn và cập nhật kho bãi qua một nền tảng duy nhất. Tất cả bộ phận liên quan có cùng một góc nhìn và trạng thái nhà cung cấp.

Phương pháp này tích hợp giải pháp xử lý tài liệu bằng AI cho PDF. Thay vì thuê nhà cung cấp dịch vụ có cấu trúc, hệ thống chỉ nhận PDF theo ứng dụng quen thuộc để xử lý. Quy trình xử lý xác thực và chia sẻ thông tin cơ bản. Các bước hóa đơn, dòng mặt hàng, ngày giao hàng và mã tham chiếu hàng hóa phân tích và hiển thị mà không cần thao tác thủ công. Chính sách này sẽ tiết kiệm 70% công sức thao tác mà trước đây người dùng phải gánh.

Nhà sản xuất cũng cần phải chú ý đến quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm trong giai đoạn chuyển đổi. Nhà cung cấp và làm việc theo yêu cầu và phải thể hiện rõ quyền lợi của toàn bộ "thông minh" của phía khách hàng. Mục tiêu quan trọng khác là điều kiện sau khi chuyển đổi có thể dùng để theo dõi hiệu suất của nhà cung cấp theo thời gian, đảm bảo nhu cầu và quản lý rủi ro mua sắm tiếp.

K³⁺ QU⁺

70%

giải công việthợ công

Giảm 70% công việc thủ công: Giải pháp phân tích PDF bằng AI đã loại bỏ 8/10 các tác vụ lặp lại trong toàn bộ quy trình quản lý nhà cung cấp.

Trung tâm vn hành hã nh. Các ị hàng, xác nhn, hóa ị và cp nh kho bãi cã nh vào mth. Chng duy nh, dđang truy cp.

ngữ hóa liên phòng ban: Các từ vựng sấm, kho bãi và tài chính hiện hành đã trên cùng một nguồn gốc và không hề khác biệt.

Tích hã thân thiệ nhà cung cấ: Nhà cung cấ và giớ nguyên nh đợg liên lậ à thích, vì trí tuợg cấ chấ phía khách hàng.

HÃI THẾ C SỬ NHÀ CUNG CẤP THEO THỨC GIẢN THỎ: GIÚP QUẢN LÝ CHỌN THỨC GIẢN GIAO HÀNG VÀ RẺO TỔ KHO.

Lập kế hoạch nhu cầu thông minh hơn: Dùng lịch sử hàng hóa cũ để cấu trúc và dẫn đường truy cập cho mã mới để báo.

Triển khai trong 8 tuần: Mời 01 giảng viên giỏi ba chuyên gia về chuyên ngành học để hỗ trợ trong giảng dạy.

Sinh viên đã thay đổi từ quản lý nhà cung cấp khách hàng thành chú trọng thị trường, phân bổ sang mảng vận hành tinh gọn, đã trên diều. Các nhà quản lý phân bổ nguồn lực vào các quyết định vận hành chi phí thấp. Kinh nghiệm xây dựng ảnh hưởng quy mô cùng với doanh nghiệp mà không cần thêm nhân sự hỗ trợ quản lý nhà cung cấp.

DÊH VÃ CUNG C

- Thiết kế & phát triển hệ thống
- Tích hợp AI (phân tích PDF và trích xuất dữ liệu)
- Tự động hóa quy trình
- Tích hợp năng lực tùy chỉnh
- Tự động hóa quy trình làm việc của nhân viên cung cấp

CÔNG NGHỆ DẪN

- Natif AI (phân tích PDF và trích xuất dữ liệu)
- Nền tảng quản lý hàng nhà cung cấp tập trung
- Lập tích hệ tùy chỉnh ứng thích với dạng cụ thể nhà cung cấp
- Logic thông minh hàng và hóa đơn theo thời gian thực

Sự sàng lọc luận thách thế tịc tĩ

Gradion h̃p tác ṽ các công ty ph̃ m̃n, fintech và doanh nghiệp công nghiệp t̃ DACH, ông Nam Á và Châu Phi. Ch̃ng nh̃n ISO 27001. 23 nm kinh nghiệm trĩ Á khai trong môi tr̃ng quy r̃nh và t̃ng tr̃ng cao.

sales@gradion.com