

行业:

➢ 珠宝首饰行业

解决方案:

➢ Covisint SupplyOnline

成果:



实现客户内部部门、渠道商之间的统一协同平台



实现覆盖整个批售订单生命周期的业务闭环和协同管理



实现对单个货品物流状态的实时跟踪



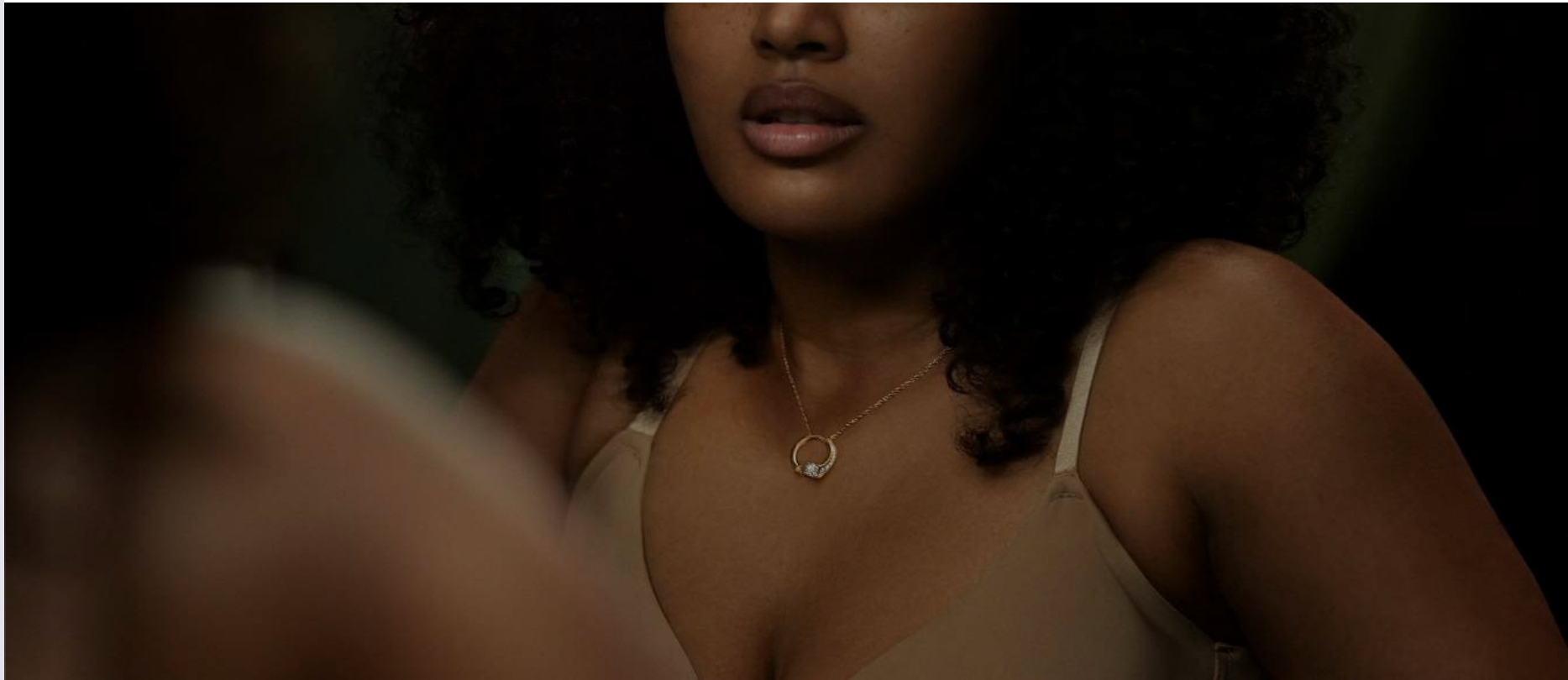
实现对寄售货物的全过程管理

# DE BEERS FOREVERMARK



## Covisint助力永恒印记打造供应链销售端协同管理体系

实现商品批售、寄售业务从订单到交付的全过程协同管理



戴比尔斯永恒印记是全球最大的钻石开采公司戴比尔斯集团旗下的钻石珠宝品牌，全球仅不足1%的天然钻石才有资格成为戴比尔斯永恒印记美钻，并印上独一无二的品牌印记编码，以证明它从开采到成品的整个旅程中，始终获得精心呵护。每一颗带有永恒印记的钻石从勘探至开采，每一步都得到悉心的呵护，其切割与打磨完全委托世界顶尖的大师级工匠倾力完成，务求让每颗钻石的天然魅力与璀璨光芒尽情绽放。

在我国钻石消费市场，目前千禧一代已逐渐成为消费的主力军。这一代消费者更加关注产品的设计理念、独特性和潮流感，这将导致钻石产品的多元化和定制化需求逐渐增加。当前，钻石消费场景也呈现多元化的趋势，从婚庆为主的场景，逐步向亲情、友情和自我满足等消费场景转移。

永恒印记作为戴比尔斯在消费终端的核心品牌，对中国市场进行了多年深耕，为每一个消费者提供经过精心挑选，确保绝佳品质的美钻产品。永恒印记主要通过渠道伙伴面向终端消费市场，与渠道伙伴的主要交易模式包括批售和寄售两种模式。

随着市场的不断拓展，如何高效管理渠道伙伴、经销商、门店的需求与交付过程成为当前的主要瓶颈。针对这一问题，Covisint提供的批售&寄售一体化方案，帮助客户把渠道商、经销商、门店都统一到在一个平台，实现从下单到订单执行过程跟踪的有效协同。

永恒印记批售&寄售平台 (Wholesale&Consignment Platform) 覆盖其批售业务和寄售业务，实现各级经销商、批售门店和寄售门店从下单到订单执行以及信息反馈的全流程管理：

- **批售业务：**批售业务管理平台致力于支持永恒印记的批售业务发展，为批售商及其门店提供需求发布、汇总，并据此生产批售订单。用户可以通过平台后端的物流可视化跟踪订单交付状态，并实现最终结算协同。
- **寄售业务：**寄售业务管理平台帮助永恒印记管理商品寄售业务。寄售商和寄售门店可以在平台上下达巡展订单，并对寄售商和寄售门店的库存信息进行管理。在寄售商品售出后，寄售商和门店也可以通过平台实现与永恒印记的结算协同。

供应链销售端协同是零售行业生产商与销售渠道企业通过信息技术结成网络式的联合业务体，并通过流程化的业务过程管理，实现从生产到终端零售的高效同步。各个节点企业通过设计良好的协同网络，实现跨企业的无缝协同，让生产商实时了解营销情况，对市场变化做出及时反应。同时，渠道网络的各个节点也可以获得整个网络的支持，以更加强大的供应能力应对复杂多变的终端消费市场，最终使整体供应链处于市场竞争中的有利地位。



## 关于Covisint

Covisint是全球领先的云端集成平台提供商，专注于为客户提供针对身份管理、协作式门户、数据交互以及第三方软件供应等以行业特点为基础的软件服务。Covisint已在全球企业中成功运行了18年之久，目前在亚太区已拥有了超过1000家的行业客户。

Opentext是企业信息管理 (EIM) 领域的先锋，为全球114个国家的50000个组织和数百万用户提供服务。

2017年7月，Covisint正式加入Opentext。