

Business 360

Hauptvorteile

- Verbesserung der Kundenbindung und -treue sowie der Rentabilität
- Optimierung der Flexibilität und Kontinuität der Supply Chain
- Verbesserung der Konversionsraten, der Größe des Warenkorbs und der Rentabilität
- Beschleunigung der Konsolidierung der Finanzen und des Reporting
- Genauere Prognosen, Planung und Analysen

Bereitstellung einer zentralen Datenansicht für alle Geschäftsfunktionen

Unternehmen stehen unter hohem Druck, getrieben durch hohe Erwartungen in Bezug auf Customer Experience, bessere Produkte und Services anzubieten – natürlich möglichst kosteneffizient. Das bereits intensive Wettbewerbsumfeld wird durch sich ändernde Marktbedingungen und neue Kundenpräferenzen noch verstärkt. Ein vernetztes Unternehmen nutzt alle verfügbaren Daten, um die Anforderungen seiner Kunden vorherzusehen, die Supply Chain zu verwalten, hervorragende Produkte bereitzustellen und Risiken zu verringern.

Die Daten, die für den Erfolg notwendig sind, sind bereits vorhanden. Doch in den meisten Fällen handelt es sich um Daten, die ungenau und inkonsistent sind und sich in Datensilos befinden. Dadurch wird die Fähigkeit von Unternehmen verringert, ungewisse Situationen zu verstehen und darauf zu reagieren. Stammdaten und weitere Daten zu Kunden, Produkten und Lieferanten – die mehr oder weniger vollständig und genau sind – sind in verschiedenen Systemen und Quellen zu finden. Zudem unterscheiden sich Format und Definition dieser Daten. Dadurch ist es schwierig, schnell festzustellen, welche Daten nutzbar sind und für Analytics bereitgestellt werden können, damit Sie schnell reagieren können.

Das letztendliche Ziel besteht darin, sämtlichen Unternehmensbereichen diejenigen Daten bereitzustellen, die für ihre Prozesse und Nutzer erforderlich sind. Mit einer Business 360 Strategie können Sie zuverlässige Ansichten aller Datendomänen erstellen, sie miteinander verknüpfen und einzigartige Perspektiven auf die Daten für verschiedene Geschäftsfunktionen und -anwendungen bereitstellen. Business 360 reichert verschiedene Domänen und Entitäten mit zusätzlichen Datenerkenntnissen an und verpackt sie in einer 360 Anwendung, um die Daten für diese Funktion zu verwalten. Ganz nach dem Mantra von Business 360: „Sicherstellen, dass Daten dem ganzen Unternehmen nutzen“.

Bessere Geschäftsergebnisse dank Intelligence und Automatisierung

E-Commerce

Business 360 kann Ihnen dabei helfen, die Konversionsraten, die Größe des Warenkorbs und die Rentabilität zu erhöhen, da Sie im E-Commerce von einem höheren Grad an Transparenz profitieren.

- Automatisieren Sie das Matching und die Verknüpfung von Bestell-, Produkt- und Kundendaten über verschiedene E-Commerce-Websites und Online-Marktplätze hinweg.
- Erkennen Sie, welche Produkte in welchen Mengen über welche Vertriebskanäle gekauft werden, damit Sie Ihr Sortiment, Planung und Kataloge schnell an eine sich ändernde Nachfrage anpassen können.

- Erstellen Sie umfassende Produktprofile, um die Genauigkeit von KI-Modellen und Empfehlungs-Engines zu erhöhen, da Beziehungen zwischen Stammdaten, Transaktionsdaten und Daten aus sozialen Medien abgeleitet werden können.
- Erkennen Sie, welche Produkte oft zusammen gekauft werden und suchen Sie nach alternativen Produkten, um nicht vorrätige Artikel zu ersetzen.
- Erhalten Sie einen umfassenden Einblick in den Versandprozess, indem Bestell-, Lagerbestands-, Standort- und Logistikdaten validiert und miteinander verknüpft werden.
- Ermitteln Sie, welcher Lagerbestand vorhanden ist, wann er versendet werden kann und wohin er gesendet werden muss, um die Kosten für einen erneuten Versand, Rücksendungen, Rabatte und Preissenkungen zu verringern, die Ihre Gewinnmargen untergraben.

Supply Chain

Business 360 kann Ihnen durch mehr Transparenz Ihrer gesamten Supply Chain, durch Abgleich und Verknüpfung von Lieferanten-, Sublieferanten-, Material- und Produktdaten aus verschiedenen internen Quellen dabei helfen, die Flexibilität und Kontinuität Ihrer Supply Chain zu verbessern.

- Sie können nachvollziehen, was in welchen Mengen an welchem Standort von welchen Lieferanten eingekauft wird, um das Unterbrechungsrisiko zu bewerten, die Beschaffung zu priorisieren und alternative Versorgungsquellen zu identifizieren.
- Darüber hinaus können Sie das Onboarding von Lieferanten beschleunigen, indem Sie die Self-Service-Dateneinreichung, automatisierte Datenvalidierung und einen Workflow für Bewertung und Genehmigung einrichten.
- Da Sie die Performance Ihrer Lieferanten sowie ihre finanzielle Situation und Compliance mit gesetzlichen Vorschriften nachvollziehen können, können Sie die Flexibilität der Supply Chain erhöhen und gleichzeitig das Risiko senken.
- Erhalten Sie einen umfassenden Einblick in Ihre Ausgaben, da die Bereinigung und Konsolidierung von Beschaffungsdaten über Käufer, Anlagen, Abteilungen und Regionen hinweg automatisiert wird.
- Nutzen Sie den Überblick über Ihre globalen Gesamtausgaben, um außervertragliche Beschaffungen zu erkennen, um Mengenrabatte zu nutzen und bessere Preis- und Zahlungsbedingungen auszuhandeln.
- Erstellen Sie umfassende Profile, um die Genauigkeit von KI-Modellen und Empfehlungs-Engines zu erhöhen, da Beziehungen zwischen Stammdaten, Transaktionsdaten und Daten aus sozialen Medien abgeleitet werden können.
- Indem Sie interne Daten mit externen Informationen anreichern, die Aufschluss über das Markt-, Kredit-, Liquiditäts- und Betriebsrisiko geben, erhalten Sie einen umfassenden Einblick in die finanzielle Situation von Kunden.

Kundentreue

Business 360 hilft Ihnen dabei, die Rentabilität, Kundenbindung und -treue zu erhöhen, da Sie einen besseren Überblick über die End-to-End-Beziehung mit Ihren Kunden über verschiedene Geschäftsbereiche hinweg erhalten, da Kundendaten aus verschiedenen internen und externen Quellen automatisch abgeglichen und verknüpft werden.

- Sie können nachvollziehen, was Kunden kaufen, in welchen Mengen und über welche Geschäftsbereiche oder Vertriebskanäle, so dass Sie Ihre Abläufe anpassen können, um die Customer Experience zu verbessern.

- Erstellen Sie umfassende Kundenprofile, um die Genauigkeit von KI-Modellen und Empfehlungs-Engines zu erhöhen, da Beziehungen zwischen Stammdaten, Transaktionsdaten und Daten aus sozialen Medien abgeleitet werden können.
- Erkennen Sie, welche Kundensegmente bzw. Kunden dazu tendieren, abzuwandern und finden Sie alternative Produkte oder Services, um die Kundenbindung zu stärken.
- Indem Sie interne Daten automatisch mit externen Informationen anreichern, die Aufschluss über das Markt-, Kredit-, Liquiditäts- und Betriebsrisiko geben, erhalten Sie einen umfassenden Einblick in die finanzielle Situation von Kunden. Verstehen Sie, welche Kundensegmente bzw. Kunden unter finanziellen Engpässen leiden und bewerten Sie Ihr Risiko, um Rentabilität sicherzustellen.

Finanzielle Situation

Business 360 kann Ihnen dabei helfen, Kostenmanagement, Liquidität und Rentabilität zu verbessern und Konsolidierung der Finanzen sowie das Reporting zu beschleunigen, indem Kostenzentren und Hierarchien standardisiert und Konsolidierung und Validierung von Daten über lokale und regionale Systeme hinweg automatisiert werden.

- Sie erhalten einen Überblick über Umsatz und Ausgaben, nach Regionen, Geschäftseinheiten, Produkten und Kunden aufgeschlüsselt, so dass Sie Kosten und Rentabilität optimieren, Investitionen priorisieren und genaues Compliance-Reporting sicherstellen können.
- Sie erhalten einen fundierten Überblick über Ihren End-to-End Cashzyklus, da Konsolidierung, Bereinigung und Abstimmung von Daten zu Forderungen, Verbindlichkeiten und Bestand automatisiert werden.
- Sie können Zahlungsbedingungen, Bestellabwicklung und Abrechnung detailliert nachvollziehen, um die Forderungslaufzeit, Umschlagsgeschwindigkeit des Lagerbestands und das Betriebskapital zu verringern.
- Prognosen, Planung und Analysen werden wesentlich genauer, da die Konsolidierung, Bereinigung und Verknüpfung von Finanz- und Betriebsdaten automatisiert wird.
- Sie sind in der Lage, Treiber für Umsatz, Kosten und Gewinn zu verstehen, um schnell auf die sich ändernde Nachfrage und Versorgung zu reagieren.

End-to-End-Transparenz dank domänenübergreifender Verbindung

Obwohl es wichtig ist, eine 360-Grad-Ansicht jeder Domäne zu erhalten, müssen Sie auch die Verbindungen und Beziehungen über verschiedene Domänen hinweg nachvollziehen können. Wenn Analysen und Handlungen nicht aufeinander abgestimmt sind, laufen Sie Gefahr, einen Bereich des Unternehmens auf Kosten eines anderen Bereichs zu optimieren. Wenn das Marketingteam beispielsweise nur darauf schaut, welche Produkte Kunden kaufen, um personalisierte Angebote zu erstellen, empfiehlt das Team eventuell versehentlich Produkte, die nicht vorrätig sind. Das führt zu schlechter Customer Experience und kann zu einer Verschlechterung der Kundentreue, -bindung und Rentabilität führen. Bei der Erstellung von Angeboten sollten auch die Produktverfügbarkeit, die Kosten der Supply Chain und das allgemeine finanzielle Risiko berücksichtigt werden. Indem Domänen in einer Business 360 Ansicht zusammengefasst werden, die Daten für verschiedene Anwendungen bereitstellt, erhalten Sie unternehmensweite End-to-End-Transparenz.

Informationen zu Informatica

Die digitale Transformation verändert unsere Erwartungshaltung hin zu besserem Service und schnellerer Lieferung zu geringeren Kosten. Unternehmen müssen sich neu orientieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dabei spielen Daten eine zentrale Rolle.

Als führender Anbieter für Enterprise Cloud Data Management unterstützt Informatica Sie dabei, sich als intelligenter Vorreiter zu etablieren – völlig unabhängig davon, in welcher Branche, Kategorie oder Nische Sie tätig sind. Wir ermöglichen es Ihnen, agiler zu werden, neue Wachstumsmöglichkeiten wahrzunehmen und Innovationen voranzutreiben. Informatica ist zu 100 % auf Daten fokussiert, und bietet Unternehmen vielseitige Lösungen, um sich am Markt durchzusetzen.

Entdecken Sie jetzt das gesamte Angebot von Informatica, um das komplette Potenzial Ihrer Daten zu nutzen und so die nächste intelligente Innovation auf den Weg zu bringen.

Vorteile eines Business 360 Ansatzes

- Bessere Nutzung relevanter Daten, um den Umsatz zu steigern, Kosten zu kontrollieren und Risiken zu verringern
- Erhöhte Produktivität durch die automatisierte Erfassung, Bereinigung, Klassifizierung und Abstimmung von Daten
- Gewinnung umfassender Erkenntnisse durch die Verbindung der Beziehungen zwischen Daten, um zu verstehen, wie Daten sich auf die Geschäftsergebnisse auswirken
- Schnellere Markteinführung dank vorgefertigter Datenmodelle und Geschäfts-UIs

Informatica Master Data Management unterstützt Business 360

Informatica® Master Data Management ist die einzige Lösung, die alle Stammdatendomänen in einer einzigen Lösung verwaltet und mit relevanten Geschäftsdaten verbindet, beispielsweise aus Transaktionen und Interaktionen. Diese für das Marketing richtungsweisenden Funktionen können modular in On-Premise-, Multi-Cloud- oder hybriden Umgebungen eingesetzt werden, um verborgene Erkenntnisse zu entdecken, die die digitale Transformation vorantreiben.

- Sie können schnell auf sich ändernde Geschäftsbedingungen reagieren, da die Genauigkeit von Analytics dank konsistenter, verbundener und zuverlässiger Stamm-, Transaktions- und Interaktionsdaten im gesamten Unternehmen steigt.
- Beschleunigen und stärken Sie den E-Commerce, minimieren Sie das Risiko für Ihre Supply Chain und erhöhen Sie die Kundentreue durch höhere Datentransparenz über Kunden, Lieferanten und Produkte hinweg.
- Erhöhen Sie die Betriebseffizienz, indem Sie manuelle Prozesse, wie das Onboarding von Daten, Synchronisierung und Reporting durch Intelligence und Automatisierung ersetzen.

Vorteile von Anwendungen, die auf Stammdaten basieren

Zu den auf Stammdaten beruhenden Anwendungen von Informatica gehören Customer 360, Customer 360 Insights, Product 360, Supplier 360 und Reference 360. Sie nutzen die marktführenden Funktionen der [Informatica Intelligent Data Platform](#), wie Datenintegration und Datenqualität, APIs und Geschäftsprozessmanagement, Data Governance und Datensicherheit, um von marktführender und integrierter Funktionalität zu profitieren. Zudem unterstützen sie den Ansatz, klein zu beginnen, Wachstum im Blick zu haben und schnell zu skalieren, damit Ihr Unternehmen zu einem datenorientierten Unternehmen wird.

Die nächsten Schritte

Erfahren Sie mehr über Informatica [Master Data Management](#).



Hauptsitz Ingersheimer Str. 10, 70499 Stuttgart Tel: +49 (0) 711 139 84 - 0 Gebührenfrei in den USA: 1.800.653.3871

IN08_0620_03884