



# 全国CIO大会

## CIO破解CEO的复苏困局

汇报人：王戈钧 公司：媛福达集团

企业网 D1Net

企业 | T 第 1 门户

信众智

CIO智力输出及社交平台



# 时态

-- 对CEO而言，  
也许这是一次  
难得而短暂的  
复苏 & 甩开  
对手的窗口期 --

### 2023年第一季度上海市税收明细收入表

来源：上海市税务局官网 单位：亿元

税种分类	2023Q1	2022Q1	同比增减	同比增速
全部税收合计	5490.88	6271.48	-783.60	-12.5%
国内增值税	1697.70	1685.79	11.91	0.7%
企业所得税	1134.56	1287.57	-153.01	-11.9%
个人所得税	699.57	756.65	-57.08	-7.5%
三大主体税小计	3531.83	3730.01	-198.18	-5.3%
国内消费税	317.81	505.92	-188.11	-37.2%
契税	93.92	77.70	16.22	20.9%
证券交易印花税	210.50	178.87	268.37	56.0%
其他印花税	42.60	39.96	2.64	6.6%
城镇土地使用税	5.19	5.71	-0.52	-9.2%
城市维护建设税	104.15	129.96	-25.81	-19.9%
土地增值税	242.49	151.02	88.47	57.4%
房产税	76.80	67.84	8.96	13.2%
车船税	5.14	6.77	-1.62	-24.0%
车辆购置税	18.42	22.60	-4.18	-18.5%
资源税	1.18	0.65	0.53	80.8%
耕地占用税	1.08	1.09	-0.01	-1.0%
环境保护税	0.47	0.57	-0.10	-18.0%
其他税收	-0.01	0.32	-0.33	-103.0%
税收合计(不含海关代征)	4651.57	5222.00	-570.43	-10.9%
海关代征税	839.32	1052.48	-213.16	-20.2%

### 2023年各省(区、市)一季度经济运行情况

排名	地区	GDP总量 (万亿元)	同比增长	环比增速
1	广东	30175.23	4.00%	5%以上
2	江苏	29401.7	4.70%	5%左右
3	山东	20411	4.70%	5%以上
4	浙江	18925	4.90%	5%以上
5	河南	14968.97	5.00%	6%
6	四川	13374.7	3.80%	6%左右
7	福建	12061.86	1.70%	6%左右
8	湖北	11869.7	5.10%	6.5%左右
9	湖南	11650.85	4.10%	6.5%左右
10	安徽	10936.2	4.80%	6.5%左右
11	上海	10536.22	3.00%	5.5%以上
12	河北	10041.4	5.10%	6%左右
13	北京	9947.7	3.10%	4.5%以上
14	陕西	7851.9	5.30%	5.5%左右
15	江西	7320.7	1.20%	7%左右
16	重庆	6932.89	4.70%	6%以上
17	云南	6852.16	4.80%	6%左右
18	辽宁	6661.4	4.70%	5%以上
19	广西	6250.83	4.90%	5.5%左右
20	山西	5824.33	5.00%	6%左右
21	内蒙古	5344	5.80%	6%左右
22	贵州	4939.77	2.50%	6%左右
23	新疆	4145.52	4.90%	7%左右
24	天津	3715.38	5.50%	4%左右
25	黑龙江	3104.4	5.10%	6%左右
26	吉林	2833.88	8.20%	6%左右
27	甘肃	2670.7	0.70%	0%
28	海南	1775.96	6.80%	9.5%左右

CIO

零售数字化哪些需要**深化**,才能助力CEO破局呢?

… 助CEO破局零售自我革新的方向,也是对乙方的需求方向 …

---



国家GDP

就业

一代一路

工资

一国两制

教育

科技创新

医疗

CEO “零售企业” 复苏甩开对手的跑赢需要什么：

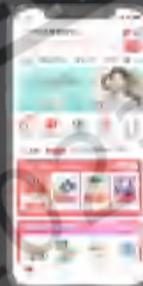
**抢同行的生意，跨行业抢生意**

**获得感**

**整合力**

**低成本**

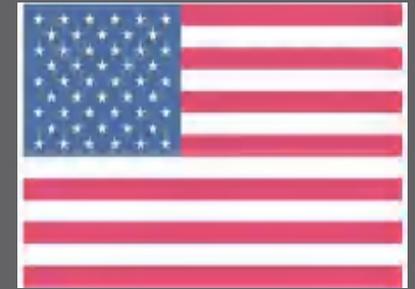
**资本力**



深化  
1

# 连锁发展模式深化

# 窗口期的迭代与创造力



阿特拉斯拥有身高, 有1.9米, 体重150千克



顶尖领域三个月的科技迭代一次

移动互联网三个月的科技迭代一次

人类每七年科技迭代一次



# 自媒体多元体

- 快速发展年代：2019-至今
- 生命周期：发展迅速期，**媛福达，全棉时代**.....

## 社团到家

- 快速发展年代：2015-至今
- 生命周期：发展期瓶颈 **惠爱家，食行生鲜兴盛生鲜，生鲜传奇，你我您，食享会，邻邻壹**

## 重构零售

- 快速发展年代：2017-至今 发展期 线下到线上：**清美鲜食，永辉生活**，线上到线下：**叮咚到家**，
- 生命周期：起步期 **小盒马**

## 新零售元年

- 快速发展年代：2015-至今 重体验：**超级物种，盒马，海鲜达 淘宝**，
- 生命周期：阶段瓶颈期 重便利：**钱大妈，帅大妈**，

## 线上购物

- 快速发展年代：2013-至今 BTC **每日优鲜，美团超市，饿了么，BTB：美菜，宋小菜**，
- 生命周期：昙花一现 **易果，品鲜，天天果园，我厨**

## 新零售

## 传统零售

## 专卖店，专营店

- 快速发展年代：2005-至今 **太平鸟，孩子王，爱婴室，来伊份、Kering\LVMH**
- 生命周期：衰退期

## 大型卖场

- 快速发展年代：2000-至今 **家乐福，沃尔玛，大润发，永辉超市，7-11**
- 生命周期：衰退期

## 百货店+菜场

- 快速发展年代：1935-1980 - 至今 **联华，华联，永安，第一百货三角地，八仙桥等等**
- 生命周期：衰退期 小店

## 批发基地

- 快速发展年代：1860-至今 **江桥，上农批，原铜川路等等**
- 生命周期：成熟期，发展期

深化  
2

# 组织数字化深化



低成本

# 运营：低成本整合并产生效率



## 1 数字化转型中台价值挖掘与改造（IT看业务）



### 第三代 AI 智算engine

高效资源利用 支撑高性能运行  
基于智能学习架构的中台体系

## 2 RPA数字化员工的变化

能够按照预先编好的规则，模拟人工在各类软件界面进行操作（点击、复制、输入等），可实现无缝打通企业内外部各个系统，完成大量规则固定、重复性高的工作，解放人力、提高效率、减少出错。

- 不间断
- 多任务
- 智能
- 非侵入
- 低代码
- 敏捷

无缝衔接与老系统 组织能力动态提升 达成核心KPI

将营运，客服，营销自媒体合并，实时处理异常，流程极致缩短，结果交付指导加盟伙伴，消费者，同步共享，不断循环学习进步

深化  
3

# 新零售，场景深化

根据客户画像的商品购买, 内容, 活动及权益推荐

异业

智慧新零售



• 每一个“点”都是新场景的新起点

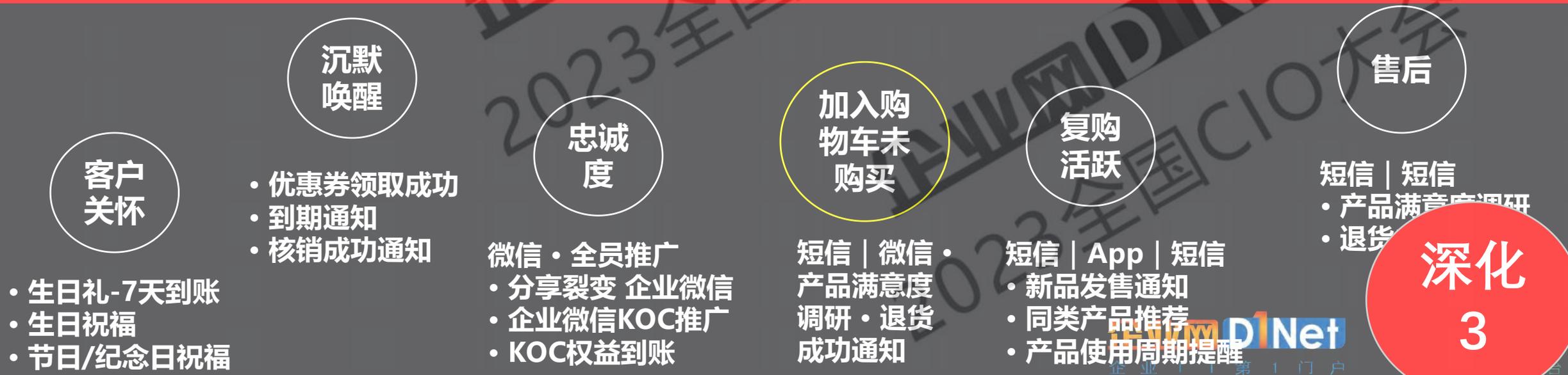
互动端

同行

怎么卖给你?  
怎么在一起?



# 场景数字化深化：生态路径，而不光是业务路径



深化  
3

深化  
4

# 数字化视觉感受深化

虚拟引擎技术，一切变得更逼真

2023 全国CIO大会

企业承压, IT怎么干?

技术派：  
你看的一切的结果  
，本质都是算法

本质上你的感知，  
意识都是  
数据算好给你



# 数字化视觉感受深化



强烈的获得感:

实际的低成本:

融合的整合力:



深化

4

深化  
5

# 优质的效率与效能深化

经营 + 管理

会员：营销+自媒（公+私）

获得感

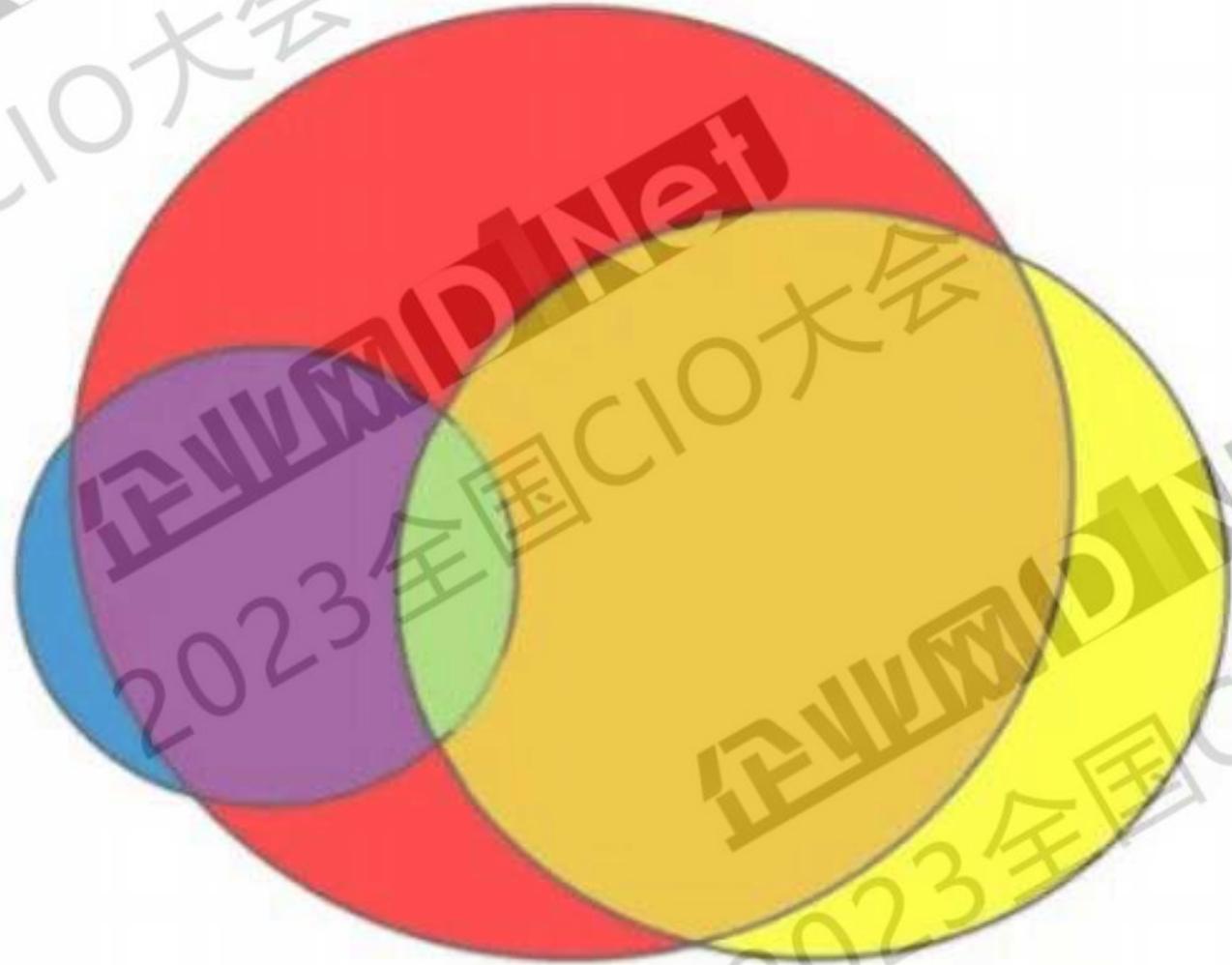
整合力

体系（流程+体系）

低成本

资本力

# 深化的结果



## 一、人口学标签：

9个标签名， 37个标签值；

生日：1985-09-20

年龄：38

客户手机号：134\*\*\*\*\*632

星座：|处女座|

年龄段：|36-40|

世代人群：|Y世代(80-94)|

性别：|男|

## 二、消费统计类标签：

30个标签名， 203个标签值；

品类偏好：|Kappa服装|Kappa鞋|

鞋码偏好：|40|

尺码偏好：|M|

颜色偏好：|灰色|黑色|漂白|白色|

产品季偏好：|春|夏|秋|

材质偏好：|100%棉|织物|

累计零售折扣偏好：|4折|

产品系列偏好：|SERIES|CLASSIC|

数字化营销十大标签生意行为深化少！  
和生意运行的管理不对等

## 四、行为偏好类标签：

14个标签名， 93个标签值；

**线上** 浏览、点击、收藏、加购、分享、评论

**线下** 人生阶段：|白领|已婚已育|

顾客到店距离：|20公里以内|

是否试穿：|是|

试穿品类：|鞋类|长裤|POLO衫|

标签体系共计56个标签名， 343个标签值；

以上标签在CDP完成自动打标并回流输出至CRM，导购在企微端查看标签信息，营销

深化  
5-1



## 数字化导购人, 运营深化: 三个100%

任务名称	下发任务门店	任务类型	执行时间	执行次数	状态	完成率
2.21限时活动1v1推送(杭州分公司)			2023-02-22 10:00:00至2023-02-28 23:59:59	每单执行	执行中	65.97%

结合商品部给出的各区域最新商品及折扣做上架配置, 及时更新各地区的商品页面, 便于导购做私域1对1触达变现; 导购任务执行率由15%提升至78%;



深化  
5-2

### 员工智能服务 (EIS) -- AskBot场景展示

集语义识别、多轮对话、无代码构建、多渠道接入等一体的对话机器人系统

多渠道接入

- 钉钉
- 企业微信
- 飞书
- APP
- 公众号
- 小程序
- OA/ERP



单轮对话

语义相似性计算

句法分析

深度学习

多轮对话

意图识别

实体识别

知识库

系统对接

自定义策略

丰富的答案形式

文本

文件

视频

图片

译文

富文本



Blake Lemoine

Senior Software Engineer at Google



ISO/IEC JTC 1/SC 42  
Artificial Intelligence

# 数字化客服的Ai联动深化

**鼠标键盘的自动化**

影子可以控制您的键盘和鼠标，就像人一样操作：发送按键或将鼠标移至何处、模拟击键、鼠标移动和单击等

**Excel 自动化**

影子支持Excel的宏、单元格、Sheet等各类Excel自动化操作，如可以自动生成所需的Excel报表

**数据库和SQL的自动化**

通过使用影子来连接任何数据库并自动运行SQL查询，提升操作效率及降低安全风险

“零碎的孤立的，企业管理成本很高”

深化  
5-3

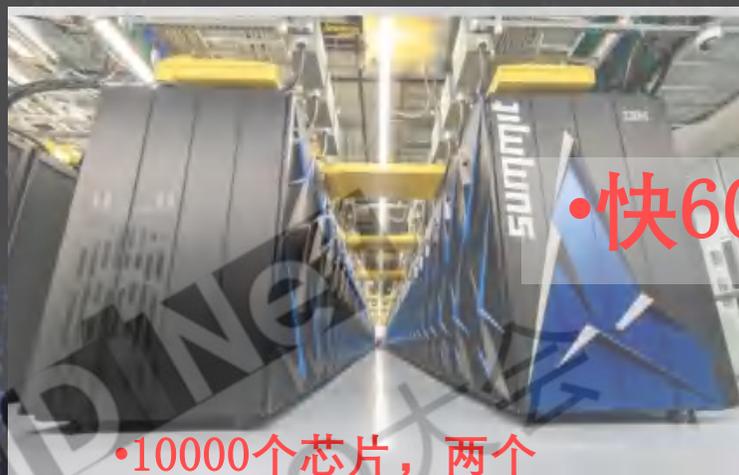
深化5  
总结

总之：数据营销深化**选择最优价值路径**

**数字让货真正找到人，并且闭环**

深化  
6

# 算力深化



深化  
6



•200秒

硬件体系变化  
计算方式发生结构性变化，软件体系  
会有颠覆性变化

深化  
7

# 门店如何低成本管理

(加盟、流程、分工、物流、协同、用人)

# 甩开对手！需要全新的ERP体系+Ai工作模式

## 零售企业经营图

信息化→数字化→数智化

- 1. 客户新客引流
- 2. 客户介绍客户MGM
- 3. 客户老客留存
- 4. 积分与会员
- 5. 社群
- 6. 团购
- 7. 客户关怀与服务
- 8. 支付
- 9. 消费升级
- 10. 经营品类
- 11. 经营品牌
- 12. 经营产品
- 13. 商品定价
- 14. 商品折扣与促销宣传
- 15. 新品推广
- 16. 爆品打造
- 17. 产品陈列与设计
- 18. 预售与试用
- 19. 消费券购物赠品
- 20. 门店选择
- 21. 商场布局与规划
- 22. APP运营
- 23. 联名
- 24. 直播
- 25. 短视频
- 26. 公众号
- 27. 小程序
- 28. IP打造
- 29. 消费场景打造
- 30. 平台合作
- 31. 客服

- 1. 物流追踪
- 2. 订单调配
- 3. 运输追踪
- 4. 调度管理
- 5. 提货
- 6. 签收
- 7. 送货安装
- 8. 退换货
- 9. 预测中台：经济预测、趋势预测、季节预测、消费者洞察、新品预测、爆品预测、实时销量预测、销量归因、流失预测、挽留预测、商品排序预测、广告预测、成本预测
- 10. 运筹中台：动态定价、促销定价、智能规划、骑手路径优化、物流路径优化、仓库存储优化、捡获优化、实时派单、品类优化、履约规划、分流规划、运营策略规划、会员体系、客户投诉优化、客户关系管理CRM
- 12. 消费升级策略
- 场景组件、各类预置场景、

- 1. 源头追踪
- 2. 供应链管理
- 3. 巡检发布
- 4. 物流路径优化
- 5. 仓储管理
- 6. 渠道选择
- 7. 风控管理
- 8. 稽核
- 9. 招标竞价
- 10. 生产计划与预约
- 11. 越库作业
- 12. 成本分析
- 13. 标准发布
- 14. 采购管理：供应商主数据管理、采购请购管理、供应商开发和评估管理、采购订单管理

- 1. 质量管理：用户申诉、预防措施
- 2. 营销管理：合同管理、报价管理、市场费用管理
- 3. 客户关系管理：客户投诉管理、客户技术支持管理、客户服务质量追踪管理
- 4. 门店管理
- 5. 合作选择
- 6. 营销异常管理
- 7. 客服管理
- 8. 门店合伙人体系
- 9. 投资管理
- 10. 任务管理
- 11. 成本控制
- 12. 考勤管理
- 13. 排班管理
- 14. 日常管理制度
- 15. 绩效管理

- 1. 决策支持中台
- 2. 内部流程管理
- 3. 薪酬体系
- 4. 财务体系
- 5. 简历筛选优化
- 6. 人事管理：招聘、入职、培训、转正、加班、请假、岗位调动、离职
- 7. 行政管理：公文管理、资产管理、会议管理、车辆管理、客户接待、礼品管理、名片申请、证照管理
- 8. 财务管管理：外出、报销、费控管理、预算管理、固定资产管理、发票管理、付款管理、资金管理

- 1. 组织架构
- 2. 部门
- 3. 企业生态体系
- 4. 系统
- 5. 信息管理：IT桌面支持服务、网络管理、系统账号管理、IT应用开发
- 6. 报表管理：系统报表、财务报表
- 7. 年度计划与规划管理
- 8. 档案管理

# 人工智能的全面介入，合并、删减

**GPT-4**

multimodal models

(多模态模型)



**GPT-3**

text-only model

(单一文本模型)



深化  
7

LEONARDO DiCAPRIO TOBEY MAGUIRE CAREY MULLIGAN JOEL EDGERTON

“生意生态”是阶层，是很难跨越的  
CEO或COO们看清大势，宽容构建，价值复苏

读懂CEO,  
破解CEO困点, CIO才能更有未来  
而深化数字化,  
才是CIO们助力CEO破局最有价值  
的路径



---

# 谢谢观看!

---

汇报人：王戈钧 公司：媛福达集团

企业网D1Net

企业 | T 第 1 门户

信众智

CIO智力输出及社交平台