



Deloitte.



销售增长加速器解决方案

2024-06



产品定位

D-HGA(全称：Deloitte HighGrowth Accelerator)是基于SAP BTP平台聚焦渠道实现业务快速增长的解决方案，提供企业新的模式，以迅速的响应国内、国际业务发展带来的销售收入增长。

1

产品
概述



D-HGA提供渠道销售解决方案，帮助企业在战略备货、市场定价以及渠道协同等方面，连接客户，激励并指导代理商销售出货；平台支持企业透过渠道库存，平衡市场供需关系，指导战略备货，支持代理商最大程度的出货，保障代理商客户权益。

2

产品
特色



- 迫切需要提升销售业务增长的渠道业务属性客群；
- 有出海规划的企业；
- 高科技行业效果最为明显，其他行业经验相对成熟；

3

目标
客群

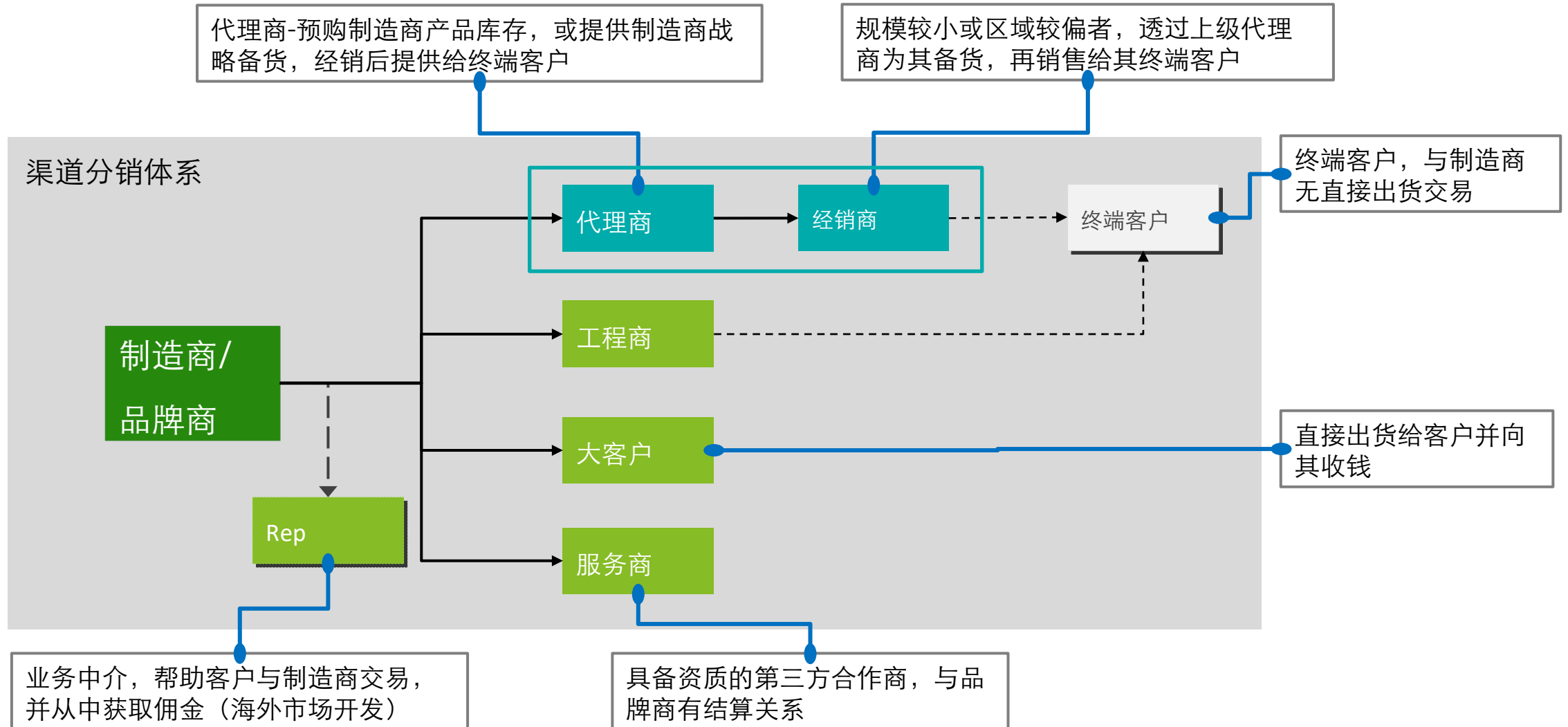


D-HGA帮助企业解决以下问题：

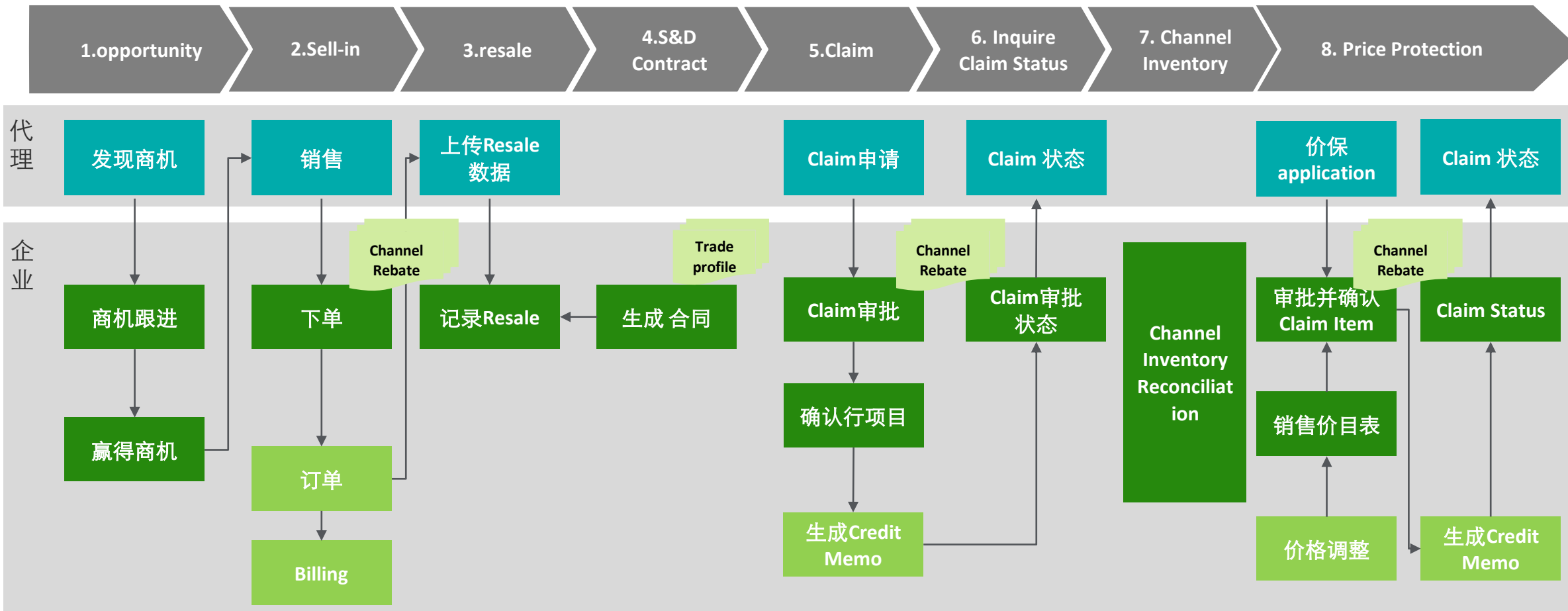


- 渠道的存货与库存，如何尽快的鼓励代理商销售出货，拓宽渠道；如何提升渠道协同能力，鼓励并激励代理商销售存货；
- 渠道终端客户的信息采集，对于企业来讲，能够了解产品在市场的流通，对于市场的把控以及价格策略也是至关重要的因素；
- 通过渠道穿透，提升渠道透明度，优化渠道结构和费用，洞察和分析渠道通路的价差及利润分布，使得销售费用效用最大化；
- 出海企业，海外市场渠道业务拓宽，考虑销售的环境因素与必要条件准备，以及预期收益；

行业渠道通路建设，渠道延申与下沉，重新审视渠道布局与客户定位，掌握经销商销售体系



销售增长加速器—业务模式及方案

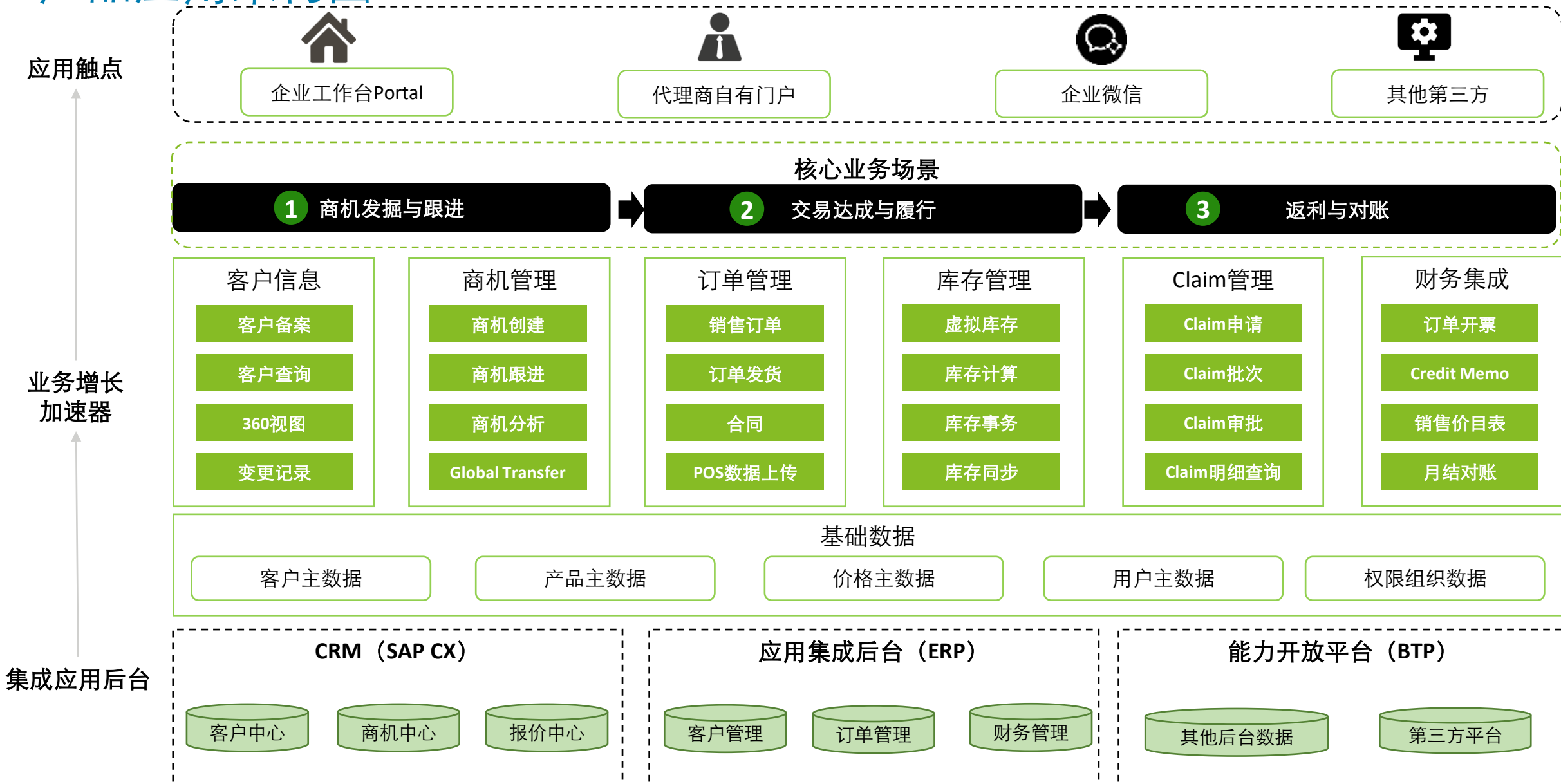


说明:

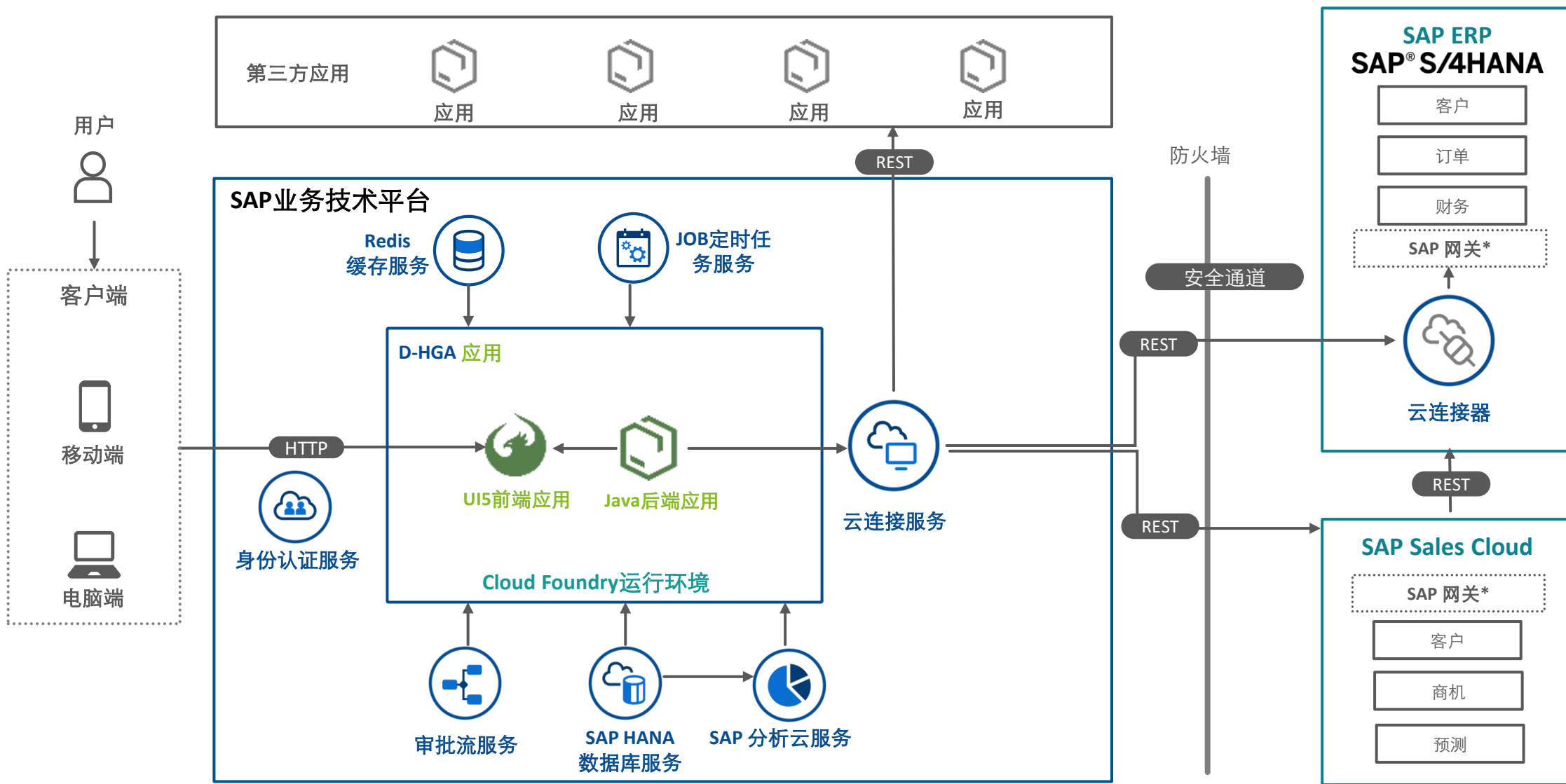
- 1. 此流程对于渠道库存也具有协同性，通过渠道虚拟库存的变更计算，能够指导分销商备货和市场定价；
- 2. 模式涉及项目范围、业务流程整体的梳理、CRM系统以及ERP系统的综合集成与改造；

■	代理/disti
■	BTP
■	ERP

产品应用架构图



D-HGA 技术架构图



推动渠道销售业务变革与提升



提升销售

推行D-HGA业务模式，促进代理商的销售积极性；

库存压力转移代理商，减少backlog、急单，代理商提前下单备货；



渠道保护

统一定价，保护代理商权益，维护渠道秩序

业绩考核辅助渠道销售良性竞争，建立健康的合作模式和渠道结构



掌控终端

追溯终端市场和终端售价，掌控对不同行业和应用的市场占有份额

促进商机转化，分析和把握预测市场波动以及行业趋势



提高预测

加快Stock Rotation，合理排产，提高产销协同

改善库存压力，合理预测市场需求，减缓行业波动带来的生产压力



流程优化

报价线上化，并关联订单审核优化

财务运营精细化管理，洞察渠道费用以及费用分布，控制财务风险



关于德勤

德勤中国是一家立足本土、连接全球的综合性专业服务机构，由德勤中国的合伙人共同拥有，始终服务于中国改革开放和经济建设的前沿。我们的办公室遍布中国31个城市，现有超过2万名专业人才，向客户提供审计、税务、咨询等全球领先的一站式专业服务。

我们诚信为本，坚守质量，勇于创新，以卓越的专业能力、丰富的行业洞察和智慧的技术解决方案，助力各行各业的客户与合作伙伴把握机遇，应对挑战，实现世界一流的高质量发展目标。

德勤品牌始于1845年，其中文名称“德勤”于1978年起用，寓意“敬德修业，业精于勤”。德勤全球专业网络的成员机构遍布150多个国家或地区，以“因我不同，成就不凡”为宗旨，为资本市场增强公众信任，为客户转型升级赋能，为人才激活迎接未来的能力，为更繁荣的经济、更公平的社会和可持续的世界开拓前行。

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为承担责任，而对相互的行为不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅www.deloitte.com/cn/about了解更多信息。

德勤亚太有限公司（一家担保责任有限公司，是境外设立有限责任公司的其中一种形式，成员以其所担保的金额为限对公司承担责任）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过100个城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、班加罗尔、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、孟买、新德里、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。

© 2024。欲了解更多信息，请联系德勤中国。