



tesa scribos®



白皮书

成功实现产品层面数字化的五个步骤

数字互联产品

让您的企业全方位受益

利用数字化浪潮的优势

如今，没有任何一家企业不将数字化转型提上日程。这一点毋庸置疑，因为不论在节省成本、简化与客户的互动、加强品牌忠诚度、了解市场动向、改善内部流程还是加强防伪方面：数字化都能提供不计其数的优化方案。不过，这一过程也有它困难的地方：我该从哪儿开始？我该如何为我的企业选择正确的数字化措施？在进行项目规划时我必须要注意的是什么？我该如何快速实现投资回报 (ROI) ？

接下来，我们将为您展示五个步骤，帮助您实现数字化产品互联，从而从数字化浪潮中获益。我们积累了超过 15 年的知识和经验，我们在全球拥有 500 多家客户，我们会帮助您设定正确的优先级。



第 1 步

识别企业需求

将所有利益相关人纳入讨论

一般来说：**数字化不是一个人的表演**。通常，“产品数字化项目”应该交给那些能主动承担责任，并协调和推动项目的员工。这一点在有些企业至关重要。不过，还务必要注意的是，在规划阶段就要让所有相关部门和企业的利益相关人参与其中。

这样做的原因有几点：企业里的利益相关人非常清楚他们的工作范围内有哪些优化需求。**关于整个企业需求的总结只能来自于这些个别观点的集合**。这样的知识是必不可少的，应当加以利用。**成功的数字化项目有一个特点，那就是企业的多个部门都能从中获益**——比如说市场营销、供应链、销售或者防伪。同时，准确的规划还能防止之后进行费时费力的调整，避免为错误的决策付出代价。

除此之外：不论哪种方式的数字化都意味着变革。通过倾听所有利益相关人的期望和评价，能够创建信任文化，避免士气低落。利益相关人最终真正贯彻落实的动力对整个项目的成功有着决定性的意义。

企业 多个部门都能 从成功的 数字化项目获益



我们的咨询团队会在这一步为您提供帮助，节省您的宝贵时间。我们通过个人访谈的方式收集所有利益相关者的需求。之后，我们会将结果以结构化报告的形式提供给您。这会为您接下来的所有行动打下良好的基础。

第 2 步

确定目标和优先级

考虑重要程度、资源和预算

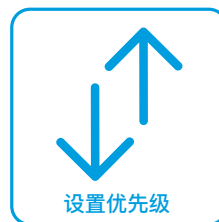
在倾听了所有利益相关人的声音之后，可以列出一个“愿望清单”，这也是过程中较为困难的环节。所有人都想尽可能发现所有问题，尽可能少地做出妥协，并从大量方案中选择正确的方案。

此时，我们会建议有针对性地进行分析，在做选择时运用固定的维度。

以下几个简单的问题可以起到帮助作用：

- 要达到哪些目标？所有的需求中哪些对目标的实现有决定性的意义？
- 涉及到哪些部门？谁来承担责任？
- 耗时有多少？需要哪些资源？
- 必要和可能的花费分别是多少？

一般而言，这样的分析就已经能将愿望清单缩短不少。剩下的需求则应该设定清晰的优先级。在此基础上就能得出具体的措施。重要的是，结果要清楚地与所有相关人员沟通，且需要赋予约束力。之后虽然仍可进一步改善，但是在有疑问的情况下，会产生不必要的额外成本和时间花费。



由此得出
具体
措施

根据经验，对收集的需求进行优先级排序是项目中最难的阶段之一。毕竟，每个利益相关者关注自己的利益是很自然的事。在这个阶段，我们将扮演一个中立的调解人角色，支持您客观地设定正确的关注点。

第 3 步

将产品与 数字化世界相连

将产品标识规范作为数字化的触点

产品标识是核心：作为物理产品和数字化世界之间的纽带，它是实现此前所定目标的关键，同时做着前所未有的贡献。

因为不论是想用所获取的市场信息做决策、激活客户、阻止伪造和如活动，还是改善追踪流程都一样：特殊的产品标识是始终必要的，不仅起到**互动触点**的作用，也将产品与数字化世界关联起来。

考量的维度有很多：目标群体、产品数量、产品表面材质、气候条件、安全要求和成功。解决方案必须满足您的个性化要求。最迟在这个节点，我们会建议纳入经验丰富的供应商，从他们的宝贵经验中获益。



产品标识
是物理产品
与数字化世界
之间的纽带

20 多年来，我们一直致力于为来自不同行业的国际客户开发理想的产品标识。为此，我们依赖于母公司德莎公司在胶粘剂领域的专业知识。利用这些知识，我们也将为您的产品找到完美的产品标识作为数字触点。

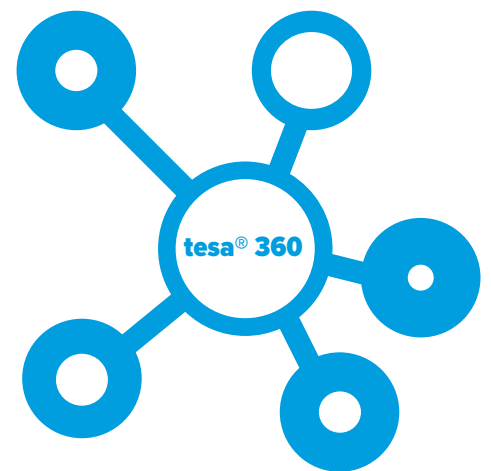
第 4 步

用数字化工具和平台 匹配产品标识

以具有决定性意义的市场数据领先竞争对手

当产品配备数字化触点之后，就必须与数字化应用关联起来了。这样的选择当然要基于之前设定的目标。比方说，如果您想在全球范围内进行抽奖这样的市场营销活动，那么您就需要一种数字化规划工具。当您想追踪全球产品伪造和非法交易时，您就需要一个防伪模块。诸如此类。通常，不同的工具和平台可以相互结合，达到跨部门目标。

同样至关重要的还有灵活性：tesa® 360 平台这样的数字化平台集合了智能 app、模块和网页解决方案，可以整合到几乎所有现有系统中。模块和应用完全根据您的需求定制。拥有不同模块的中央数字化平台原理有一个决定性的优势：系统可以搜集、组合和分析所有接入应用的数据。这样，您可以得到完整的信息，从而做出有理有据的决策。



获取市场信息
拥有灵活模块的中央
数字化平台为您的决策
提供全方位的
数据来源

得益于模块化的方法，我们可确保您直截了当地实现目标并获得最大的灵活性。

第 5 步

利用定制化解决方案的协同效应

快速投资回报

个性化解决方案实施后，您的各个部门都将从中获益，从而加快投资回报。好比这样的场景：您的市场营销团队获取到有关产品优化的客户反馈。供应链流程得到优化，追踪措施可以轻松落实。假冒产品被挤出市场，窜货交易被揭露出来。同时不要忘了：所有这些部门都将搜集到不同的数据，构成完整的信息格局。通过分析这些市场数据，您将锁定这些市场情报，远远超越竞争对手。

我们拥有超过 15 年的知识和经验，在全球有着 500 多家客户。我们从构想到解决方案的开发再到实施始终伴您左右——作为长期合作伙伴为您分析所获得的市场数据提供支持。在我们的陪伴下，您的企业定能在数字化未来脱颖而出，充分利用数字化趋势带来的优势。



通过
分析
市场数据
确保
领先的知识储备

有兴趣吗？请与我们联系！我们很乐意回答您的所有问题。请发送电子邮件至 consulting@tesa.com 或致电 +49 (0)6221-33507-17。

让您的产品畅所欲言

数字化带来的新优势

自从 2001 年我们第一次发现 tesa® 产品可以用于数据存储、独特的标记技术和数字工具以来，我们已经发展成为产品级数字转换顶级解决方案提供商。

对于想要塑造数字变革的品牌，我们将产品与数字世界联系起来。我们通过独特的标记和数字工具让您的产品与消费者之间实现通信、交换数据并与追踪和跟踪系统进行交互。我们一起分析贵公司的需求，并为您开发量身定制的解决方案。我们管理从构思到实施的一切过程，且作为长期合作伙伴为您服务。

简而言之：我们让您的产品畅所欲言，从而提供数字化方面的新优势。

作为 tesa® 的全资子公司，我们是拜尔斯道夫集团旗下 tesa SE 公司的子公司。拜尔斯道夫公司在国际品牌管理方面具有丰富的经验，并拥有自己的国际品牌，如 Nivea 和 Eucerin，tesa® 具有雄厚的专业技术知识，拥有市场顶级的胶带解决方案，两者的优势通过 tesa scribos® 的独创性数字技术完美地融合在一起。这一完美的融合让我们可以为全球各行各业的客户设计出独一无二的解决方案。通过不断的询问和了解，我们开发、定制和实施解决方案，所有这一切都来源于一点。我们的客户不乏世界顶级公司，如 Peugeot, Bosch, Castel, Danone 和 Chloé。

编撰人: Elena Bose, International Communications Manager, tesa scribos

德莎胶带 (上海) 有限公司
上海市浦东新区秀浦路2500弄1号 | 201315 上海 中国
电话: +86 21 68183110 | 传真: +86 21 68183860
customer-service@tesa-scribos.com
tesa-scribos.com