# 2. Коммерция

## 2.1 Коммерческое управление

### 2.1.1 B2B Торговля

B2B Commerce involves business functionality required for setting up business models in a B2B context, for example, managing accounts, organisation structures, cost centers, and budgets as well as quote management, approval workflows, and so on. ​

#### 2.1.1.1 B2B Commerce (Commerce CLD)

Увеличить доходы, оцифровавшись на канал продаж B2B

B2B Commerce включает в себя бизнес -функциональность, необходимую для создания бизнес -моделей в контексте B2B, например, управлении учетными записями, структурами организации, центров затрат и бюджетов, а также управлением цитированием, рабочими процессами одобрения и так далее.​

* Увеличьте доход, оцифровая процессы продаж B2B на ведущей коммерческой платформе.
* Позвольте клиентам самостоятельно работать при управлении их конкретными организациями и структурами учетных записей, а также центры затрат, бюджеты и одобрения на вашем канале цифровой торговли.
* Позвольте клиентам покупать ваши продукты и услуги одновременно, которые им подходят и NBSP; позволяя онлайн, цитируя и тесно интегрируются с вашим традиционным процессом продаж.

### 2.1.2 Объединение, конфигурация и подписки

Bundling, configuration, and subscriptions involves the ability to combine products, services, and promotions into product bundles with specific subscription-based pricing models.​

#### 2.1.2.1 Объединение, конфигурация и подписки (Commerce CLD)

Создайте новые потоки дохода и максимизируйте прибыль с помощью бизнес-моделей на основе комплекса и подписки.

Спекуляция, конфигурация и подписки включают в себя возможность комбинировать продукты, услуги и рекламные акции в пакеты продуктов с конкретными моделями ценообразования на основе подписки.

* Максимизируйте прибыль, используя различные модели ценообразования, независимо от того, продаете ли вы продукт индивидуально или в пакете.
* Снизить стоимость владения и создать новые потоки доходов с помощью моделей ценообразования на основе подписки для продуктов, услуг и рекламных акций.
* Увеличить продажи и лояльность, упрощая опыт покупок.

#### 2.1.2.2 Объединение, конфигурация и подписки (Commerce Op)

Создайте новые потоки дохода и максимизируйте прибыль с помощью бизнес-моделей на основе комплекса и подписки.

Спекуляция, конфигурация и подписки включают в себя возможность комбинировать продукты, услуги и рекламные акции в пакеты продуктов с конкретными моделями ценообразования на основе подписки.

* Максимизируйте прибыль, используя различные модели ценообразования, независимо от того, продаете ли вы продукт индивидуально или в пакете.
* Снизить стоимость владения и создать новые потоки доходов с помощью моделей ценообразования на основе подписки для продуктов, услуг и рекламных акций.
* Увеличить продажи и лояльность, упрощая опыт покупок.

### 2.1.3 Тележка и кассовая информация

Cart and checkout involves enabling seamless shopping cart and checkout scenarios.​

#### 2.1.3.1 Cart and Checkout (Commerce CLD)

Включить бесшовную корзину и кассовую работу

CART и CHACKOUT включают & NBSP; Включение бесшовных корзин и сценариев оформления заказа.

* Позвольте клиентам добавлять продукты и услуги в корзину.
* Запустите рекламные акции на уровне корзины.
* Настройка поток проверки для известных и приглашенных пользователей и интегрируйте с соответствующими поставщиками для оплаты, налога и отгрузки.
* Получите пользу от бесшовной интеграции в оркестровку и управление заказом.

### 2.1.4 Коммерция чат -ботов

Commerce chatbots involve interacting with customers using their channel of choice and providing permanent assistance to help them with their queries. ​

#### 2.1.4.1 Коммерция чат -ботов (чат -бот)

Взаимодействуйте с клиентами, использующими их выбора с чат -ботом в разговорной коммерции

Коммерческие чат -боты включают взаимодействие с клиентами, использующими их выбора и оказывают постоянную помощь, чтобы помочь им с их запросами. & NBSP;

* Взаимодействуйте с клиентами в канале Social Messenger по своему выбору, чтобы обеспечить удобный опыт разговорных покупок.
* Предоставлять постоянную помощь клиентам, так как им это нужно, 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.
* Позвольте клиентам искать продукты, получить информацию о продукте, добавить продукты в корзины и избранные корзины, просматривать текущие корзины для покупок и заполнить выезд.процесс.

### 2.1.5 Коммерческие сообщества

Commerce communities involves building online communities for customers, resellers, and distributors to collaborate, enabling you to undertand your customers’ needs and interests, and offer relevant content to guide the final purchase decision.

#### 2.1.5.1 Коммерческие сообщества

Влияние и ускорение решений о покупке масштабируемым образом с сообществами SAP Jam

Коммерческие сообщества включают в себя создание и NBSP; онлайн -сообщества для клиентов, посредников и дистрибьюторов для сотрудничества, позволяя вам принять потребности и интересы ваших клиентов, а также предлагать соответствующий контент для руководства окончательным решением о покупке.

* Привлечь и привить доверие к покупке, предлагая соответствующий и аутентичный контент.
* Решите вопросы клиента в масштабе до, во время и после покупки.
* Установите прочные отношения с клиентами и вдохновляйте лояльность посредством взаимодействия.

### 2.1.6 Коммерческая интеграция и расширяемость

Commerce integration and extensibility involves functionality required to integrate with SAP and third party solutions as well as to extend provided functionality for specific demands. ​

#### 2.1.6.1 Коммерческая интеграция и расширяемость (Commerce CLD)

Дифференцируйте себя, быстро внедряя инновационные расширения и интегрируя коммерческое решение в другие приложения

Коммерческая интеграция и расширяемость включают функциональность, необходимую для интеграции с SAP и сторонними решениями, а также для расширения предоставленных функциональности для конкретных требований.​

* Получите эффективность и время, используя готовые интеграционные потоки между решениями SAP.
* Уменьшите усилия проекта путем интеграции со сторонними решениями со стандартной технологией интеграции.
* Адаптируйте опыт торговли к вашим конкретным потребностям, создав микросхарные расширения, которые являются уникальными для вашего бизнеса.

### 2.1.7 Торговый рынок

Commerce marketplace involvesenabling B2B and B2C organizations to launch, grow, and operate online marketplaces at scale

#### 2.1.7.1 Торговый рынок (Mikl)

Позвольте организациям B2B и B2C запускать, выращивать и эксплуатировать онлайн -торговые площадки в масштабе

Торговый рынок включает в себя разработку организаций B2B и B2C для запуска, развития и эксплуатации онлайн -рынков в масштабе

* Интегрируйте данные инвентаризации и каталога путем автоматизации картирования продуктов и категорий.
* Повышение эффективности с помощью аналитики и рейтингов продавца, мониторинга KPI и удобным для пользователя портала обмена сообщениями.
* Повышение лояльности клиентов с помощью сложного опыта потребителей и отслеживания информации о клиентах.
* Используйте интеграцию с SAP Commerce Cloud и быстро установите без прерывания существующих витрин.

### 2.1.8 Торговая платформа операции

Commerce platform operations involves build, deployment, operations, and monitoring of the commerce solution.​

#### 2.1.8.1 Операции с платформой коммерции (Commerce CLD)

Повышение эффективности в эксплуатации вашей платформы для торговли предприятия

Операции платформы коммерции включают в себя сборку, развертывание, эксплуатацию и мониторинг решения для торговли.

* Увеличьте эксплуатационное превосходство, управляя вашей сборкой и развертыванием инфраструктуры HyperScaler.
* Безопасные операции путем мониторинга вашей коммерческой платформы.

### 2.1.9 Торговая витрина

Commerce storefront involves the management and provisioning of template storefronts that allow for a quick time to value in setting up and operating your commerce frontend.​

#### 2.1.9.1 Commerce Storefront (Commerce CLD)

Конверсия и лояльность, предоставляя привлекательный, дифференцированный и личный опыт торговли

Commerce Storefront включает в себя управление и предоставление витрин шаблонов, которые позволяют быстро оценить настройку и эксплуатацию вашего фронта торговли.

* Быстро выходите на рынок, адаптировав полнофункциональный современный шаблон витрины коммерческого магазина к конкретным потребностям вашего бизнеса.
* Создайте свой качество обслуживания клиентов в рамках, которая использует новейшие технологии Frontend, которая позволяет создавать дифференцированные, персонализированные и инновационные переживания с быстрой загрузкой.​

### 2.1.10 Контекстная персонализация в реальном времени

Contextual real-time personalization involves capturing and analyzing contextual and behavioral data across the customer journey to create individualized experiences for customers in real time.

#### 2.1.10.1 Контекстная персонализация в реальном времени (CD)

Создавайте индивидуальный опыт для клиентов в режиме реального времени на протяжении всего их коммерческого пути.

Контекстная персонализация в реальном времени включает в себя захват и анализ контекстуальных и поведенческих данных по всему путешествию клиента, чтобы создать индивидуальный опыт для клиентов в режиме реального времени. <br>

* Получите и проанализируйте контекстуальные и поведенческие данные по всему коммерческому путешествию каждого клиента, чтобы получить представление о намерениях и сродствах ваших клиентов и создание индивидуального опыта клиентов.
* Следите за интересами посетителей, чтобы превратить их в покупателей, с возможностью постоянной корректировки вашего коммерческого сочетания мерчендайзинга и отслеживать тенденции покупки, стимулировать коэффициент конверсии, повышение стоимости заказа, а также повышение удовлетворенности клиентов и лояльности.
* Динамически назначайте и перераспределяйте клиентов по сегментам для еще более глубокой персонализации в режиме реального времени.​

#### 2.1.10.2 Контекстная персонализация в реальном времени (Emarsys)

Доставить персонализацию в режиме реального времени с каждым взаимодействием

Контекстная персонализация в реальном времени включает в себя захват и анализ контекстуальных и поведенческих данных по всему путешествию клиента, чтобы создать индивидуальный опыт для клиентов в режиме реального времени. <br>

* Углубляйте отношения со своими клиентами, превращая информацию, основанную на данных, в персонализированное взаимодействие в режиме реального времени.
* Стройте сегменты с использованием алгоритмов искусственного интеллекта, которые предсказывают, что клиенты, вероятно, будут делать дальше, основываясь на прошлом поведении.
* Увеличить приобретение, частоту покупки, среднюю стоимость заказа и удержание путем автоматизации вовлечения клиентов во всем жизненном цикле клиента.

#### 2.1.10.3 Контекстная персонализация в реальном времени (интеллектуальные продажи, коммерция CLD)

Доставить персонализацию и товар и товары в режиме реального времени с каждым взаимодействием по всему коммерческому путешествию

Контекстная персонализация в реальном времени включает в себя захват и анализ контекстуальных и поведенческих данных по всему путешествию клиента, чтобы создать индивидуальный опыт для клиентов в режиме реального времени. <br>

* Углубляйте отношения со своими клиентами, превращая информацию, основанную на данных, в персонализированное взаимодействие в режиме реального времени.
* Получите и проанализируйте контекстуальные и поведенческие данные по всему коммерческому путешествию каждого клиента, чтобы получить представление о намерениях и интересах ваших клиентов для создания индивидуального опыта клиентов.
* Превратите посетителей в покупателей с помощью машинного обучения и показателей производительности, которые постоянно регулируют ваши товары и персонализацию, чтобы доставить по скорости клики, коэффициент конверсии, среднюю стоимость заказа, частоту покупки и удержание;Автоматизация вовлечения клиентов во всем жизненном цикле клиентов.

### 2.1.11 Безголовые торговцы API

Headless commerce APIs involves building commerce experiences into any customer touchpoint by connecting and integrating the commerce backend with emerging commerce channels, for example, social media, smart devices, voice assistants, and so on.

#### 2.1.11.1 Безголовые коммерческие API (Commerce CLD)

Расширьте свой охват, подключив коммерцию с различными существующими и появляющимися каналами и точками прикосновения

API-интерфейсы безголовой коммерции включают в себя встраивание коммерции в любую точку взаимодействия с клиентом путем подключения и интеграции серверной части коммерции с новыми каналами коммерции, например, социальными сетями, интеллектуальными устройствами, голосовыми помощниками и т. д.

* Предоставьте исключительный опыт работы с клиентами в Omnichannel Touch Points, интегрируя все каналы и точки прикосновения на одной коммерческой платформе, используя API -интерфейсы без головы.
* Повышайте гибкость и оперативность, добавляя новые точки взаимодействия по мере их появления.​

#### 2.1.11.2 Безголовые коммерческие API (коммерция OP)

Расширьте свой охват, подключив коммерцию с различными существующими и появляющимися каналами и точками прикосновения

API-интерфейсы безголовой коммерции включают в себя встраивание коммерции в любую точку взаимодействия с клиентом путем подключения и интеграции серверной части коммерции с новыми каналами коммерции, например, социальными сетями, интеллектуальными устройствами, голосовыми помощниками и т. д.

* Предоставьте исключительный опыт работы с клиентами в Omnichannel Touch Points, интегрируя все каналы и точки прикосновения на одной коммерческой платформе, используя API -интерфейсы без головы.
* Повышайте гибкость и оперативность, добавляя новые точки взаимодействия по мере их появления.​

### 2.1.12 Управление контентом Omnichannel

Omnichannel content management involves creating, managing, and providing differentiated, targeted, and highly personalized commerce experiences.​

#### 2.1.12.1 Омниканальное управление контентом (Commerce CLD)

Укреплять лояльность клиентов, создав высоко персонализированный торговый опыт

Управление контентом Omnichannel включает в себя создание, управление и предоставление дифференцированного, целенаправленного и индивидуального опыта торговли.

* Выходите на рынок для одной аудитории, создавая целенаправленный и высоко персонализированный опыт омниканальной коммерции.
* Разочатившись на коммерческом опыте быстро, будь то для различных брендов, регионов, стран или линейки предприятий.

#### 2.1.12.2 Управление контентом Omnichannel (Commerce Op)

Укреплять лояльность клиентов, создав высоко персонализированный торговый опыт

Управление контентом Omnichannel включает в себя создание, управление и предоставление дифференцированного, целенаправленного и индивидуального опыта торговли.

* Выходите на рынок для одной аудитории, создавая целенаправленный и высоко персонализированный опыт омниканальной коммерции.
* Разочатившись на коммерческом опыте быстро, будь то для различных брендов, регионов, стран или линейки предприятий.

### 2.1.13 Цены на омниканальное продвижение

Omnichannel promotion pricing execution involves managing and carrying out consistent pricing,and promotions, and markdowns across channels.​

#### 2.1.13.1 Цены на омниканальное продвижение (OPP CLD)

Смягчить всеканальные проблемы бизнеса, предоставляя последовательную цену и рекламную информацию, доступную во всех точках потребительских точек

Ценообразование при омниканальном продвижении включает в себя управление и проведение согласованных цен, промоакций и скидок по всем каналам.​

* Эффективные цены продажи и предложения для потребителей по всем каналам.
* Последовательная информация о ценах и рекламе доступна во всех точках касания, включая точку продажи.
* Ускоренный вывод на рынок новых правил продвижения, разработанных маркетологами во всех каналах продаж.
* Эффективное создание купонов и кодов купонов большого объема, включая функции резервирования и погашения<br>

### 2.1.14 Оркестровка и управление заказами

Order orchestration and management involves streamlining commerce operations by processing, controlling, and routing orders from any touch point as well as allowing buyers to get an instant view of their recent and current orders. ​

#### 2.1.14.1 Оркестрация и управление заказами (Commerce CLD)

Поставьте клиентов в центр торговли с помощью омниканальных возможностей выполнения заказов.

Оркестровка и управление заказами включает в себя оптимизацию коммерческих операций путем обработки, контроля и маршрутизации заказов из любой точки взаимодействия, а также позволяет покупателям мгновенно просматривать свои недавние и текущие заказы. ​

* Оптимизируйте операции за счет сбора, обработки, распределения и маршрутизации заказов от и до любой точки взаимодействия.
* Стимулируйте рост, обрабатывая большие объемы заказов в часы пик.
* Сократите уровень накладных расходов, повысьте эффективность доставки и сократите расходы на доставку благодаря омниканальным вариантам выполнения заказов, которые позволят клиентам покупать, забирать и возвращать в любом месте.

#### 2.1.14.2 Оркестрация и управление заказами (Commerce OP)

Поставьте клиентов в центр торговли с помощью омниканальных возможностей выполнения заказов.

Оркестровка и управление заказами включает в себя оптимизацию коммерческих операций путем обработки, контроля и маршрутизации заказов из любой точки взаимодействия, а также позволяет покупателям мгновенно просматривать свои недавние и текущие заказы. ​

* Оптимизируйте операции за счет сбора, обработки, распределения и маршрутизации заказов от и до любой точки взаимодействия.
* Стимулируйте рост, обрабатывая большие объемы заказов в часы пик.
* Сократите уровень накладных расходов, повысьте эффективность доставки и сократите расходы на доставку благодаря омниканальным вариантам выполнения заказов, которые позволят клиентам покупать, забирать и возвращать в любом месте.

### 2.1.15 Поиск заказов и наличие продуктов

Order sourcing and product availability involves finding the right fulfillment location for desired products based on overall inventory availability across all channels.​

#### 2.1.15.1 Поиск заказов и наличие продуктов (COS CLD)

Эффективно управляйте поиском и доставкой продукции по заказам клиентов, полученным в магазине или через Интернет.

Поиск заказов и наличие продуктов включает в себя поиск подходящего места выполнения желаемых продуктов на основе общего наличия запасов по всем каналам.​

* Позвольте компаниям предлагать своим клиентам привлекательные и надежные универсальные запасы и обещания по доставке.
* Обеспечьте полную прозрачность наличия продуктов во всех магазинах, распределительных центрах и сторонних сайтах.
* Обеспечьте оптимальный и эффективный поиск поставщиков для различных бизнес-стратегий​

#### 2.1.15.2 Поиск заказов и доступность продуктов (Order Mgmt Sourcing)

Динамическое распределение заказов для выполнения на основе информации, выходящей за рамки затрат на выполнение, например существующих и ожидаемых запасов.

Поиск заказов и наличие продуктов включает в себя поиск подходящего места выполнения желаемых продуктов на основе общего наличия запасов по всем каналам.​

* Учитывайте текущие внутренние и внешние факторы и ограничения и динамически принимайте решения по оптимальному плану координации и выполнения заказов, тем самым экономя время и затраты.
* Сократите время между получением заказа и отправкой на выполнение.
* Используйте более эффективную оркестрацию заказов, чтобы ускорить доставку к потребителю, снизить затраты на логистику и улучшить оркестрацию запасов в магазинах и распределительных центрах.
* Повышайте лояльность клиентов за счет своевременной отгрузки и самовывоза заказов.

### 2.1.16 Цены и акции

Pricing and promotions involves creating and managing dynamic pricing and promotion rules to improve customer engagement and loyalty and boost sales across all customer touchpoints.​​

#### 2.1.16.1 Цены и рекламные акции (Commerce CLD)

Увеличьте доход и вознаградите лояльность, используя передовые модели ценообразования и продвижения.

Ценообразование и рекламные акции включают в себя создание и управление динамическими правилами ценообразования и рекламных акций для повышения вовлеченности и лояльности клиентов, а также увеличения продаж во всех точках взаимодействия с клиентами.​​

* Улучшите взаимодействие с клиентами и продажи во всех точках взаимодействия, создавая правила динамического продвижения и управляя ими.
* Оптимизируйте разработку и управление простыми или сложными рекламными акциями с помощью интуитивно понятного интерфейса и готовых шаблонов.
* Достигайте бизнес-целей, управляя кодами купонов от создания до погашения для сценариев однократного или многократного использования.

#### 2.1.16.2 Цены и рекламные акции (Commerce OP)

Увеличьте доход и вознаградите лояльность, используя передовые модели ценообразования и продвижения.

Ценообразование и рекламные акции включают в себя создание и управление динамическими правилами ценообразования и рекламных акций для повышения вовлеченности и лояльности клиентов, а также увеличения продаж во всех точках взаимодействия с клиентами.​​

* Улучшите взаимодействие с клиентами и продажи во всех точках взаимодействия, создавая правила динамического продвижения и управляя ими.
* Оптимизируйте разработку и управление простыми или сложными рекламными акциями с помощью интуитивно понятного интерфейса и готовых шаблонов.
* Достигайте бизнес-целей, управляя кодами купонов от создания до погашения для сценариев однократного или многократного использования.

### 2.1.17 Управление рекоммерцией

Recomerce management involves enabling businesses to offer rewards, in store and online, in exchange for used products that will be refurbished and resold. It includes managing products in your catalog that are eligible for your recommerce program and the eligible conditions, managing offers and incentives for those products, and processing the used products through authentication, cleaning, and repairs.

#### 2.1.17.1 Управление рекоммерцией (Рекоммерция)

Предоставьте предприятиям возможность предлагать вознаграждения в обмен на бывшие в употреблении продукты, которые будут отремонтированы и перепроданы.

Управление продажами предполагает предоставление предприятиям возможности предлагать вознаграждения в магазинах и через Интернет в обмен на бывшие в употреблении продукты, которые будут отремонтированы и перепроданы. Сюда входит управление продуктами в вашем каталоге, которые имеют право на вашу программу повторной торговли и соответствующие условия, управление предложениями и стимулами для этих продуктов, а также обработку бывших в употреблении продуктов путем аутентификации, очистки и ремонта.<br>

* Управляйте тем, какие продукты в вашем каталоге имеют право на вашу программу повторной торговли, а также условиями, на которых вы готовы принять эти продукты, когда клиент отправляет их.
* Управляйте предложениями и стимулами, которые вы готовы предоставить за продукты в различных условиях.
* Предоставьте клиентам возможность обменивать свои товары онлайн или в магазине.
* Предоставьте сотрудникам возможность обрабатывать использованные продукты посредством аутентификации, очистки и ремонта.
* Предоставьте менеджерам по повторной торговле возможность видеть запасы на различных этапах процесса повторной торговли.

### 2.1.18 Поиск и навигация

Search and navigation involves helping ensure the most relevant results with faceted and auto-suggestion search, and managing misspelled words and synonyms during search and navigation.

#### 2.1.18.1 Поиск и навигация (Commerce CLD)

Улучшите персонализацию с помощью решений для поиска и навигации для ваших клиентов.

Поиск и навигация включают в себя обеспечение наиболее релевантных результатов с помощью фасетного поиска и поиска с автоматическим предложением, а также управление словами и синонимами с ошибками во время поиска и навигации.

* Увеличьте доход, управляя словами и синонимами с ошибками во время поиска и навигации.
* Увеличьте конверсию, адаптировав поиск товаров на витрине к вашим конкретным требованиям мерчандайзинга.
* Улучшите процесс поиска клиентов и увеличьте продажи с помощью расширенных инструментов поиска.

#### 2.1.18.2 Поиск и навигация (Commerce OP)

Улучшите персонализацию с помощью решений для поиска и навигации для ваших клиентов.

Поиск и навигация включают в себя обеспечение наиболее релевантных результатов с помощью фасетного поиска и поиска с автоматическим предложением, а также управление словами и синонимами с ошибками во время поиска и навигации.

* Увеличьте доход, управляя словами и синонимами с ошибками во время поиска и навигации.
* Увеличьте конверсию, адаптировав поиск товаров на витрине к вашим конкретным требованиям мерчандайзинга.
* Улучшите процесс поиска клиентов и увеличьте продажи с помощью расширенных инструментов поиска.

## 2.2 Управление данными клиентов

### 2.2.1 Управление аудиторией и путешествием

Audience and journey management involves leveraging customer profile and data insights to provide the right message at the right time to customers across the customer journey. It includes building and enhancing audiences, to manage campaigns and identify sales targets.

#### 2.2.1.1 Управление аудиторией и путешествием (платформа CustData)

Активируйте данные о клиентах в режиме реального времени для создания персонализированных взаимодействий.

Управление аудиторией и путешествием предполагает использование профиля клиента и анализа данных, чтобы предоставить клиентам правильное сообщение в нужное время на протяжении всего пути клиента. Он включает в себя создание и расширение аудитории для управления кампаниями и определения целей продаж.

* Создавайте аудитории по запросу на основе единого профиля клиента и собранных данных.
* Передавайте клиентам нужное сообщение в нужное время по любому каналу в любом масштабе, используя предварительно настроенные соединители для отслеживания пути клиента в реальном времени.
* При необходимости сделайте доступными данные об учетной записи, контактах и ​​домохозяйстве.
* Используйте конструктор аудиторий для создания аудиторий по запросу на основе единого профиля клиента и собранных данных, а также используйте их для управления кампаниями и определения целей продаж.
* Создайте аудиторию один раз и запланируйте ее повторный запуск, когда данные о клиентах пополнятся и клиенты войдут в новые сегменты.

### 2.2.2 Анализ и аналитика данных клиентов

Customer data insights and analytics involves analyzing customer behavior, demands, and needs to gain insights. It includes tracking customer activities and segmenting data to provide personalized experiences.

#### 2.2.2.1 Анализ и аналитика данных клиентов (платформа CustData)

Отслеживайте поведение клиентов в режиме реального времени, отслеживайте ключевые действия клиентов и сегментируйте данные о клиентах для персонализированного омниканального обслуживания.

Анализ и анализ данных о клиентах включают в себя анализ поведения, требований и потребностей клиентов для получения ценной информации. Он включает в себя отслеживание действий клиентов и сегментацию данных для обеспечения персонализированного обслуживания.

* Используйте возможности отслеживания активности, искусственного интеллекта и машинного обучения для анализа поведения, требований и потребностей клиентов.
* Сегментируйте клиентов по учетным записям, контактам и домохозяйствам, чтобы предоставить глубокую и содержательную информацию о своих клиентах и ​​лучше взаимодействовать с ними в рамках омниканального взаимодействия.

### 2.2.3 Платформа данных клиентов

Customer data platform involves unifying anonymous and known first-party, second-party, and third-party data, ensuring customer data privacy and governance, and leveraging real-time customer insights to deliver hyper-personalized experiences.

#### 2.2.3.1 Платформа данных клиентов (платформа CustData)

Унифицируйте все источники данных о клиентах, соблюдайте конфиденциальность данных и активируйте ценную информацию в режиме реального времени для предоставления гиперперсонализированного опыта.

Платформа данных клиентов включает в себя объединение анонимных и известных данных первых, вторых и третьих лиц, обеспечение конфиденциальности и управления данными клиентов, а также использование информации о клиентах в режиме реального времени для предоставления гиперперсонализированного опыта.

* Получите целостное представление о своем клиенте, объединив данные о клиентах на основе базовой идентичности, соединив данные бэк-офиса с фронт-офисом и обработав большие объемы данных о клиентах для использования в других приложениях.
* Удовлетворяйте требования к конфиденциальности и управлению данными для всех брендов и регионов, объединяя данные о личности и целях клиентов и координируя данные в системах взаимодействия на основе разрешений на конфиденциальность данных.
* Определите уникальные представления профилей клиентов для маркетинговых и операционных сценариев использования, позволяющие принимать решения в режиме реального времени и передавать данные о клиентах в зависимости от цели в нужные системы взаимодействия в режиме реального времени.

### 2.2.4 Управление идентификацией клиентов для B2B

Customer identity management for B2B involves accelerating time to market through ​frictionless, personalized, self-service customer ​and partner onboarding to drive growth through ​trusted relationships​.​

#### 2.2.4.1 Управление идентификацией клиентов для B2B (Cust Ident)

Выстраивайте доверительные деловые отношения и стимулируйте рост

Управление идентификацией клиентов для B2B предполагает ускорение вывода продукта на рынок за счет беспрепятственного, персонализированного и самообслуживаемого подключения клиентов и партнеров для стимулирования роста за счет доверительных отношений.​

* Ускорьте выход на рынок за счет беспрепятственного, персонализированного и самостоятельного привлечения клиентов и партнеров, чтобы стимулировать рост за счет доверительных отношений.
* Упростите комплексное управление подключением партнеров и уменьшите сложности ИТ, чтобы увеличить доходы и снизить затраты на всех этапах цепочки создания стоимости.
* Защитите бизнес, безопасно передавая интеллектуальную собственность и конфиденциальные данные нужным пользователям-партнерам в нужное время, одновременно соблюдая растущие требования к конфиденциальности и соответствию для снижения рисков безопасности, правовых и нормативных рисков.

### 2.2.5 Управление идентификацией клиентов для B2C

Customer identity management for B2C creates a frictionless experience across brands, channels and devices, with secure registration and social authentication  and securely identify online visitors from any touchpoint.

#### 2.2.5.1 Управление идентификацией клиентов для B2C (CustData CLD)

Выявляйте и привлекайте клиентов по всем каналам и устройствам, чтобы улучшить качество обслуживания клиентов.

Управление идентификацией клиентов для B2C обеспечивает удобство взаимодействия с брендами, каналами и устройствами благодаря безопасной регистрации и социальной аутентификации, а также надежной идентификации онлайн-посетителей из любой точки взаимодействия.

* Обеспечьте удобство взаимодействия с брендами, каналами и устройствами с помощью безопасной регистрации и экранов социальной аутентификации, а также процессов, настраиваемых для вашего конкретного бизнес-кейса.
* Безопасно идентифицируйте онлайн-посетителей из любой точки взаимодействия с помощью стандартов федерации, функции единого входа и вариантов многофакторной аутентификации без пароля с учетом рисков.
* Учитывайте симпатии и интересы клиентов на основе разрешений с помощью прогрессивного профилирования.

### 2.2.6 Управление профилями клиентов

Customer profile management includes transforming customer identity, profile, and account status into a unified customer profile.

#### 2.2.6.1 Управление профилями клиентов (CustData CLD)

Обеспечьте надежный цифровой опыт с помощью собственных данных

Управление профилями клиентов включает в себя преобразование личности, профиля и статуса клиента в единый профиль клиента.

* Преобразуйте личность, профиль и статус клиента в единый профиль клиента.
* Делитесь данными из каждого профиля с любым приложением.
* Управляйте данными профилей, статусов и согласий на предприятии для обеспечения единообразного обслуживания клиентов.

#### 2.2.6.2 Управление профилями клиентов (платформа CustData)

Унифицируйте данные клиентов от фронтального до бэк-офиса, зарабатывая доверие клиентов за счет уважения конфиденциальности и цели предоставления их данных.

Управление профилями клиентов включает в себя преобразование личности, профиля и статуса клиента в единый профиль клиента.

* Создавайте подробные профили клиентов для учетных записей, контактов и домохозяйств с помощью расширяемой модели данных.
* Обеспечьте качество и согласованность данных с помощью возможностей проверки, нормализации и преобразования данных.
* Определите правила для удовлетворения потребностей вашего бизнеса в унификации и слиянии данных на основе идентификаторов вашего бизнеса.
* Разрешите вашему DPO определять, какие данные клиента могут быть использованы и где на основании предоставленного согласия.

### 2.2.7 Управление предпочтениями и согласием предприятия

Enterprise preference and consent management​ involves enabling customers to control their profile, preference and consent data with a self-service preference center.

#### 2.2.7.1 Управление предпочтениями и согласием предприятия (CustData CLD)

Предоставьте клиентам возможность контролировать свой профиль, предпочтения и данные согласия с помощью центра предпочтений самообслуживания.​

Управление корпоративными предпочтениями и согласиями включает в себя предоставление клиентам возможности контролировать свой профиль, предпочтения и данные согласия с помощью центра предпочтений самообслуживания.

* Привлекайте лояльных клиентов, позволяя им контролировать свой профиль, предпочтения и данные согласия.
* Повысьте прозрачность и доверие клиентов с помощью центра предпочтений самообслуживания.
* Соблюдайте нормативные требования и будьте готовы к аудиту с историей разрешений с отметкой времени.

## 2.3 Содержание продукта и управление данными

### 2.3.1 Агрегация и проверка данных

Data aggregation and validation involves collecting, cleansing, and combining data from in-house and third-party systems to create the foundation for marketing and commerce activities.

#### 2.3.1.1 Агрегация и проверка данных (Commerce CLD)

Сократите время и расходы за счет лучшего контроля над агрегированием и проверкой данных.

Агрегация и проверка данных включает сбор, очистку и объединение данных из собственных и сторонних систем для создания основы для маркетинговой и коммерческой деятельности.

* Сократите совокупную стоимость владения и создавайте основанные на опыте коммерческие стратегии, в основе которых лежат точные и согласованные основные данные.
* Выходите на рынок с большей скоростью за счет сокращения времени на интеграцию и обслуживание.
* Помогите обеспечить высокое качество и согласованность данных за счет более простой интеграции данных из сторонних систем.

#### 2.3.1.2 Агрегация и проверка данных (Commerce OP)

Сократите время и расходы за счет лучшего контроля над агрегированием и проверкой данных.

Агрегация и проверка данных включает сбор, очистку и объединение данных из собственных и сторонних систем для создания основы для маркетинговой и коммерческой деятельности.

* Сократите совокупную стоимость владения и создавайте основанные на опыте коммерческие стратегии, в основе которых лежат точные и согласованные основные данные.
* Выходите на рынок с большей скоростью за счет сокращения времени на интеграцию и обслуживание.
* Помогите обеспечить высокое качество и согласованность данных за счет более простой интеграции данных из сторонних систем.

#### 2.3.1.3 Агрегация и проверка данных (PCH)

Сократите время и расходы за счет упрощения ввода данных и более быстрого контроля агрегирования данных, качества данных и проверки.

Агрегация и проверка данных включает сбор, очистку и объединение данных из собственных и сторонних систем для создания основы для маркетинговой и коммерческой деятельности.

* Сократите совокупную стоимость владения и создавайте основанные на опыте коммерческие стратегии, в основе которых лежат точные и согласованные основные данные.
* Легко импортируйте данные из различных источников данных.
* Измеряйте качество данных и получайте представление о мерах, которые вы можете предпринять для улучшения качества основных данных вашего продукта.

### 2.3.2 Локализация и интернационализация

Localization and internationalization involves providing localized content on one platform that supports multiple languages, currencies, payment methods, and product variations.

#### 2.3.2.1 Локализация и интернационализация (Commerce CLD)

Выходите на новые сегменты, рынки и территории, предоставляя локализованный контент на одной платформе.

Локализация и интернационализация подразумевают предоставление локализованного контента на одной платформе, которая поддерживает несколько языков, валют, способов оплаты и вариантов продуктов.

* Развивайте свой бизнес, поддерживая несколько языков, валют, способов оплаты и вариантов продуктов.
* Быстро развертывайте новые сайты, используя существующие каталоги, контент и инфраструктуру.
* Удовлетворяйте уникальные потребности географических рынков с помощью собственных локализованных каталогов, цен, контента и брендинга.

#### 2.3.2.2 Локализация и интернационализация (Commerce OP)

Выходите на новые сегменты, рынки и территории, предоставляя локализованный контент на одной платформе.

Локализация и интернационализация подразумевают предоставление локализованного контента на одной платформе, которая поддерживает несколько языков, валют, способов оплаты и вариантов продуктов.

* Развивайте свой бизнес, поддерживая несколько языков, валют, способов оплаты и вариантов продуктов.
* Быстро развертывайте новые сайты, используя существующие каталоги, контент и инфраструктуру.
* Удовлетворяйте уникальные потребности географических рынков с помощью собственных локализованных каталогов, цен, контента и брендинга.

#### 2.3.2.3 Локализация и интернационализация (PCH)

Выходите на новые сегменты, рынки и территории, предоставляя локализованный контент на одной платформе.

Локализация и интернационализация подразумевают предоставление локализованного контента на одной платформе, которая поддерживает несколько языков, валют, способов оплаты и вариантов продуктов.

* Развивайте свой бизнес, поддерживая несколько языков, валют, способов оплаты и вариантов продуктов.
* Быстро развертывайте новые сайты, используя существующие каталоги, контент и инфраструктуру.
* Удовлетворяйте уникальные потребности географических рынков с помощью собственных локализованных каталогов, цен, контента и брендинга.

### 2.3.3 Медиа-менеджмент

Media management involves managing digital media assets through functionality that helps create, edit, compose, or convert almost any available bitmap image format.

#### 2.3.3.1 Медиа-менеджмент (коммерция CLD, открытый текст CLD)

Упростите управление цифровыми медиа-активами с помощью решений для конвертации медиа

Управление мультимедиа включает в себя управление цифровыми медиа-ресурсами с помощью функций, которые помогают создавать, редактировать, компоновать или конвертировать практически любой доступный формат растрового изображения.

* Создавайте, редактируйте, компонуйте или конвертируйте практически любой доступный формат растрового изображения с помощью комплексного преобразования мультимедиа.
* Улучшить автоматизацию, определяя контейнеры для медиа -контейнеров, которые затем могут быть применены к проекту и используются в качестве бизнес -представления одного цифрового актива.
* Поддержка гибкого преобразования мультимедиа с ручными или автоматическими вариантами.

#### 2.3.3.2 Медиа-менеджмент (коммерция ОП)

Упростите управление цифровыми медиа-активами с помощью решений для конвертации медиа

Управление мультимедиа включает в себя управление цифровыми медиа-ресурсами с помощью функций, которые помогают создавать, редактировать, компоновать или конвертировать практически любой доступный формат растрового изображения.

* Создавайте, редактируйте, компонуйте или конвертируйте практически любой доступный формат растрового изображения с помощью комплексного преобразования мультимедиа.
* Улучшить автоматизацию, определяя контейнеры для медиа -контейнеров, которые затем могут быть применены к проекту и используются в качестве бизнес -представления одного цифрового актива.
* Поддержка гибкого преобразования мультимедиа с ручными или автоматическими вариантами.

#### 2.3.3.3 Медиа-менеджмент (PCH)

Управляйте носителями, назначенными вашим каталогам продуктов

Управление мультимедиа включает в себя управление цифровыми медиа-ресурсами с помощью функций, которые помогают создавать, редактировать, компоновать или конвертировать практически любой доступный формат растрового изображения.

* Хранить и распространять двоичные файлы для управления мультимедийными активами для обогащения содержания продукта.
* Простая загрузка и импорт сжатых файлов, включающих медиафайлы.
* Доставляйте мультимедиа в приложения-потребители.</li><li>Встраивайте URL-адреса, ссылающиеся на мультимедиа, при использовании внешних систем для управления мультимедиа.

### 2.3.4 Управление контентом продукции и каталогом

Product content and catalog management involves managing, structuring, and displaying product content consistently across all channels without support from IT.

#### 2.3.4.1 Управление контентом продуктов и каталогами (Commerce CLD)

Предоставьте бизнес-пользователям возможность управлять контентом продукта по каналам и географическим регионам.

Управление контентом продуктов и каталогом включает в себя управление, структурирование и согласованное отображение контента продуктов по всем каналам без поддержки со стороны ИТ-специалистов.

* Повысьте эффективность маркетинга за счет последовательного управления, структурирования и отображения контента продукта без поддержки со стороны ИТ-специалистов.
* Улучшение управления продуктами, импортируя контент продукта из разных источников, иерархически организовывая его и присвоив атрибуты.
* Увеличьте продажи, распространяя информацию о продуктах в каталогах, ориентированных на конкретную аудиторию.

#### 2.3.4.2 Управление контентом продуктов и каталогами (Commerce OP)

Предоставьте бизнес-пользователям возможность управлять контентом продукта по каналам и географическим регионам.

Управление контентом продуктов и каталогом включает в себя управление, структурирование и согласованное отображение контента продуктов по всем каналам без поддержки со стороны ИТ-специалистов.

* Повысьте эффективность маркетинга за счет последовательного управления, структурирования и отображения контента продукта без поддержки со стороны ИТ-специалистов.
* Улучшение управления продуктами, импортируя контент продукта из разных источников, иерархически организовывая его и присвоив атрибуты.
* Увеличьте продажи, распространяя информацию о продуктах в каталогах, ориентированных на конкретную аудиторию.

#### 2.3.4.3 Содержание продукта и управление каталогом (PCH)

Предоставьте бизнес-пользователям возможность управлять контентом продукта по каналам и географическим регионам.

Управление контентом продуктов и каталогом включает в себя управление, структурирование и согласованное отображение контента продуктов по всем каналам без поддержки со стороны ИТ-специалистов.

* Повысьте эффективность маркетинга за счет последовательного управления, структурирования и отображения контента продукта без поддержки со стороны ИТ-специалистов.
* Улучшение управления продуктами, импортируя контент продукта из разных источников, иерархически организуя его, присваивая атрибуты, поиск, (объем) редактировать и сравнить.
* Увеличьте продажи, распространяя информацию о продуктах в каталогах, ориентированных на конкретную аудиторию.

### 2.3.5 Преобразование и синдикацию данных продукта

Product data transformation and syndication involves optimizing your product data feed to the data format of your preferred destination channel.​

#### 2.3.5.1 Преобразование и распространение данных о продуктах (PCH)

Синдикация данных о продукте в соответствующих каналах

Преобразование данных и синдикация продукта включают оптимизацию подачи данных вашего продукта в формат данных вашего предпочтительного канала назначения.

* Синхронизируйте версии каталога для публикации утвержденных наборов данных о продуктах.
* Подключите соответствующие рыночные, розничные, социальные и маркетинговые каналы одним нажатием кнопки.
* Оптимизируйте подачу данных вашего продукта в формате данных вашего предпочтительного канала назначения.

### 2.3.6 Отчеты о продукте и аналитика

Product reporting and analytics involves providing an ovevriew of  the status of your product catalogsin their lifecycle.

#### 2.3.6.1 Отчетность и аналитика по продуктам (Commerce CLD)

Получите представление о статусе вашего каталога и прогресса в рабочем процессе

Отчетность и аналитика по продуктам включают в себя предоставление обзора состояния ваших каталогов продуктов на протяжении их жизненного цикла.

* Получите основанную на ролях информацию о качестве данных.
* Понять статус утверждения для ваших каталогов продуктов.
* Просматривайте сводку последних запущенных рабочих процессов и ожидающих задач, чтобы немедленно приступить к действиям.
* Просматривайте изменения на уровне атрибутов с течением времени, включая отметку времени и автора.

#### 2.3.6.2 Отчетность и аналитика по продуктам (PCH)

Получите представление о статусе вашего каталога и прогресса в рабочем процессе

Отчетность и аналитика по продуктам включают в себя предоставление обзора состояния ваших каталогов продуктов на протяжении их жизненного цикла.

* Получите основанную на ролях информацию о качестве данных.
* Понять статус утверждения для ваших каталогов продуктов.
* Просматривайте сводку последних запущенных рабочих процессов и ожидающих задач, чтобы немедленно приступить к действиям.
* Просматривайте изменения на уровне атрибутов с течением времени, включая отметку времени и автора.

### 2.3.7 Рабочий процесс и сотрудничество

Workflow and collaboration involves providing product-related content authored by business users from different organizations and defining tasks and access rights through advanced rights and role management. ​

#### 2.3.7.1 Рабочий процесс и сотрудничество (Commerce CLD)

Разрабатывать контент более эффективно с лучшим рабочим процессом и сотрудничеством

Рабочий процесс и сотрудничество включают в себя & NBSP; предоставление контента, связанного с продуктом, созданным бизнес-пользователями из разных организаций и определяющих задач и прав доступа через расширенные права и управление ролями. & NBSP;

* Создайте и публикуйте контент продукта, созданный бизнес -пользователями из разных организаций и NBSP; с большей эффективностью.
* Определите задачи и права доступа через продвинутые права и управление ролями.
* Помогите убедиться, что соответствующие задачи назначены подходящему члену команды.

#### 2.3.7.2 Рабочий процесс и сотрудничество (Commerce OP)

Разрабатывать контент более эффективно с лучшим рабочим процессом и сотрудничеством

Рабочий процесс и сотрудничество включают в себя & NBSP; предоставление контента, связанного с продуктом, созданным бизнес-пользователями из разных организаций и определяющих задач и прав доступа через расширенные права и управление ролями. & NBSP;

* Создайте и публикуйте контент продукта, созданный бизнес -пользователями из разных организаций и NBSP; с большей эффективностью.
* Определите задачи и права доступа через продвинутые права и управление ролями.
* Помогите убедиться, что соответствующие задачи назначены подходящему члену команды.

#### 2.3.7.3 Рабочий процесс и сотрудничество (PCH)

Разрабатывать контент более эффективно с лучшим рабочим процессом и сотрудничеством

Рабочий процесс и сотрудничество включают в себя & NBSP; предоставление контента, связанного с продуктом, созданным бизнес-пользователями из разных организаций и определяющих задач и прав доступа через расширенные права и управление ролями. & NBSP;

* Создайте и публикуйте контент продукта, созданный бизнес -пользователями из разных организаций и NBSP; с большей эффективностью.
* Определите задачи и права доступа через продвинутые права и управление ролями.
* Создать, управлять и визуализировать рабочие процессы.