全渠道零售时代：中国零售商全渠道投资约占其全年总投资的45%

近日，JDA 联合咨询公司普华永道（PwC）发布了《CEO 视角：全渠道零售趋势报告》（以下简称《报告》），解读全球零售业在全渠道销售布局中的最新趋势。本次调研对象为来自全球 1000 强零售企业的 305 位首席执行官（以下简称 CEO），调研区域集中在极具全球代表性的中国、德国、墨西哥、英国和美国市场，其中，有 55 位中国零售企业 CEO 参与调查。

《报告》显示，虽然中国零售商在全渠道销售时代面临着多重挑战，但受访的中国零售商企业 CEO 普遍对来自全渠道的营收及利润增长充满信心，他们在全渠道各个层面的投资力度都非常突出，占其全年总投资的 45%。该《报告》同时也展示了未来中国零售商在全渠道领域的投资方向。

全渠道的核心是零售商能够在所有销售平台提供无差别的购物体验，同时实现利润最大化。具体而言，全渠道零售是企业为了满足消费者任何时候、任何地点、任何方式购买的需求，采取实体门店渠道、电子商务渠道和移动应用渠道等整合的方式销售商品或服务，并在所有销售渠道向顾客提供无差别的购物体验。这些销售方式不仅包括传统的实体自营店、实体加盟店，还包括官方 B2C 商城、第三方电子商务平台等。

达索系统任命张鹰为新任大中华区总裁

2016 年 3 月 10 日， 达索系统宣布张鹰成为达索系统大中华区新任总裁，继续在中国大陆和台湾地区推进公司以 3D 体验平台的部署为核心的商业策略和愿景，助力广大企业客户在体验时代进行可持续创新。

张鹰表示：“很荣幸能够在达索系统入华十周年的重要时刻加入这个大家庭。达索系统是一家用户至上的公司，过去十年的高速发展见证了市场对达索系统领先科技的肯定和对 3D 体验解决方案的巨大需求。中国经济快速变革的大环境中蕴藏着无限商机，达索系统正全力投入，打造一支兼具专业、勤勉和创新力的团队，与所有客户携手，助力中国发展，迈向业务新高峰。”

欧特克携手气候组织加速清洁技术发展，共建绿色可持续未来

日前，欧特克软件（中国）有限公司与气候组织（The Climate Group）在 2016 全球清洁技术峰会上签署合作备忘录并正式建立战略合作伙伴关系，以共同支持那些在社会、环境和气候领域内锐意创新的中国初创企业、创业者和创新者的发展。双方将在软件应用、活动展示、学术论坛和技能人才培养等多方面开展合作，推动清洁技术的创新、发展和应用，助力中国新兴清洁技术企业快速成长，共同为解决中国当前面临的环境挑战而努力，不断促进社会绿色可持续发展。

欧特克公司全球企业影响力总监雷嘉柯（Jake Layes）以及气候组织大中华区总裁吴昌华出席并代表双方在战略合作备忘录上签字。参加 2016 全球清洁技术峰会的绿色产业相关企业、专家学者以及政府代表共同见证了此次签约仪式。

根据协议内容，欧特克将鼓励参与气候组织未来学院项目的中国初创企业和创业者申请加入欧特克企业家影响力计划，并向满足计划的企业和个人提供相应的支持；欧特克还将定期进行主题活动或研讨，涵盖包括智慧城市、可持续发展基础设施、未来智造、设计可视化在内等多个主题；欧特克技术行业专家将为中国绿色发展联盟成员的 16 个国家级新区的决策者提供关于持续发展城市或建筑的演示和介绍；据悉，欧特克将受邀成为气候组织北京未来设计中心的唯一设计软件方案提供商，以帮助提供气候变化解决方案及相关技术；同时，已经是 POC21（关注生态与环境的国际创新社区）成员的欧特克，也将计划加入中国 RE100 项目，全力支持中国向低碳经济转型。

投稿邮箱 | cadcam@idnovo.com.cn
IMCHINA@idnovo.com.cn