

TPHCM

ERP ROADSHOW

ĐƠN VỊ TỔ CHỨC



ORACLE
NetSuite

Chiến lược công nghệ cho mô hình D2C đối với các doanh nghiệp sản xuất



14:00 - 16:00 PM

Thứ Năm - ngày 26/12/2024



Hello World Saigon

Tầng 2, 92A Đường Nguyễn Hữu Cảnh,
Phường 22, Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh



Ông Đồng Bảo Toàn

Chuyên gia tư vấn giải pháp cấp cao
Oracle NetSuite Việt Nam



Ông Võ Anh Minh

Giám đốc tư vấn giải pháp
A1 Consulting

YÊU CẦU VỀ CÔNG NGHỆ ĐỐI VỚI MÔ HÌNH D2C VÀ GIẢI PHÁP



Ông Võ Anh Minh

Giám đốc tư vấn giải pháp

A1 Consulting



1

D2C LÀ GÌ?



D2C LÀ GÌ?

D2C (Direct to Consumer) là mô hình kinh doanh trong đó nhà sản xuất bán sản phẩm trực tiếp cho người tiêu dùng qua cửa hàng hoặc kênh thương mại điện tử, giảm thiểu sự phụ thuộc vào các kênh trung gian như nhà phân phối hay bán lẻ.

Nhờ internet và thương mại điện tử, doanh nghiệp sản xuất dễ dàng tiếp cận khách hàng mà không phụ thuộc vào các kênh phân phối truyền thống.

Mô hình truyền thống



Mô hình D2C



MÔ HÌNH BÁN LẺ TRUYỀN THỐNG VÀ MÔ HÌNH D2C



	Mô hình truyền thống	Mô hình D2C
Mối quan hệ với khách hàng	Khó xây dựng quan hệ trực tiếp với người tiêu dùng vì có nhiều bên trung gian.	Bán trực tiếp giúp mối quan hệ giữa nhà sản xuất và khách hàng bền chặt hơn.
Kiểm soát thương hiệu	Thương hiệu bị hạn chế trong việc tiếp cận người dùng cuối vì các chương trình xúc tiến thương do nhà bán lẻ thực hiện.	Nhà sản xuất chủ động toàn bộ hoạt động nhờ kiểm soát toàn diện hành trình khách hàng.
Dữ liệu khách hàng	Bên trung gian thường giữ dữ liệu khách hàng và hạn chế chia sẻ với nhà sản xuất.	Tiếp cận trực tiếp người mua giúp khai thác dữ liệu đa nguồn, nâng cao hiểu biết về khách hàng và cải thiện chất lượng dịch vụ.
Cá nhân hóa	Nhà bán lẻ cung cấp đa dạng nhãn hàng và phục vụ số đông, nên khó cá nhân hóa trải nghiệm cho từng người mua.	Phân tích dữ liệu thu thập giúp thương hiệu cá nhân hóa sản phẩm phù hợp với từng khách hàng.
Thử nghiệm sản phẩm	Nhà bán lẻ thường do dự khi đưa sản phẩm mới vào bán tại cửa hàng.	Nhà sản xuất hoàn toàn chủ động, giúp họ nhanh chóng đưa sản phẩm mới ra thị trường.
Chi phí	Thương hiệu phải trả phí hoặc giảm giá cho các bên trung gian.	Cắt giảm phần lớn phí cho các bên trung gian, nhưng thương hiệu cần đầu tư nhiều vào marketing.

2

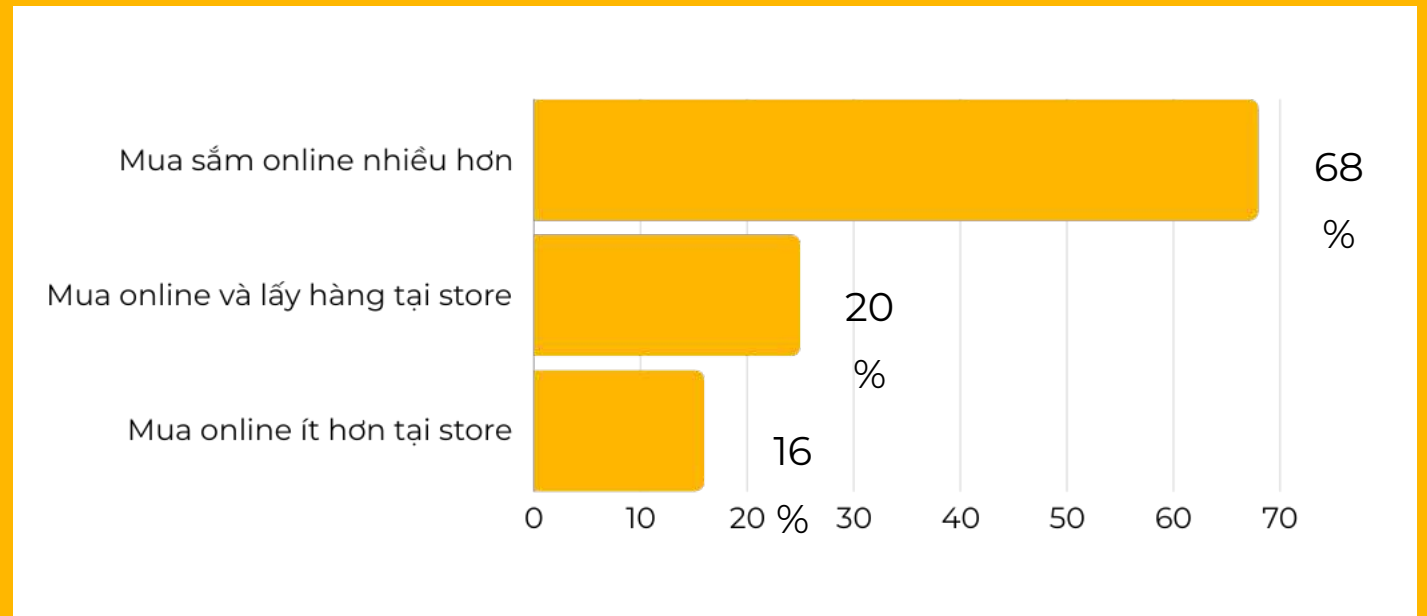
**ĐỘNG LỰC & XU HƯỚNG
CHUYỂN ĐỔI D2C**

ĐỘNG LỰC & XU HƯỚNG THÚC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI



Hành vi mua sắm của khách hàng thay đổi

Gần **70%** người tiêu dùng trên toàn thế giới cho biết họ hiện mua sắm trực tuyến thường xuyên hơn sau đại dịch Covid -19, theo [Statista](#)



ĐỘNG LỰC THỨC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI



Lo ngại về sự đứt gãy chuỗi cung ứng

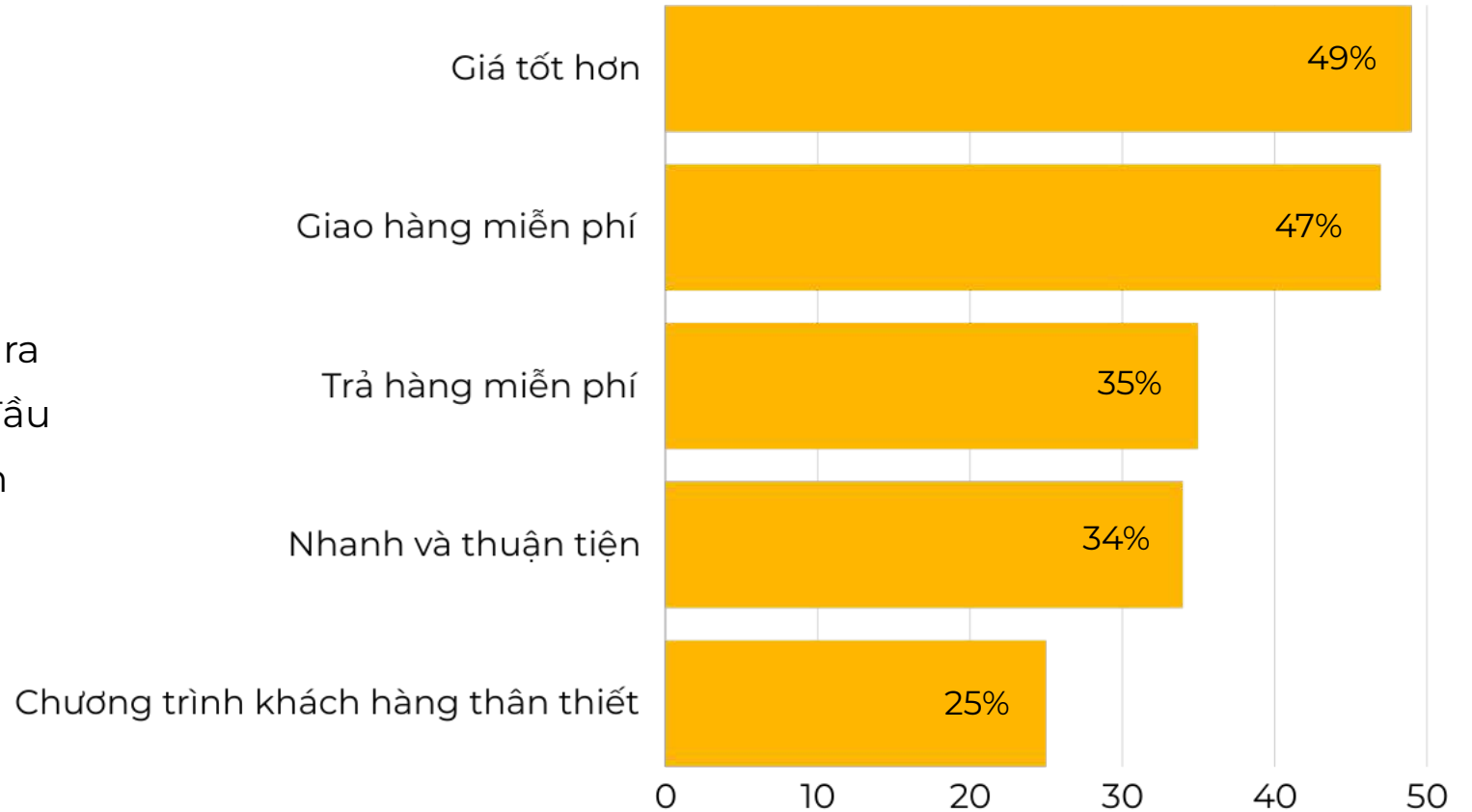
Đại dịch đã làm lộ rõ những điểm yếu trong các chuỗi cung ứng truyền thống, với **94%** các công ty Fortune 1000 báo cáo bị gián đoạn



ĐỘNG LỰC & XU HƯỚNG THÚC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI

Áp lực cạnh tranh về giá

Khảo sát toàn cầu của Censuswide chỉ ra rằng mức giá hấp dẫn là yếu tố hàng đầu khiến người tiêu dùng ưu tiên mô hình D2C với **49%** phản hồi.



ĐỘNG LỰC & XU HƯỚNG THỨC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI



Tăng khả năng thích nghi và đổi mới

14% nhà sản xuất cho biết chiến lược D2C cho phép họ thử nghiệm sản phẩm mới trước khi giới thiệu cho nhà bán lẻ.

(Nguồn: Forrester Research)



ĐỘNG LỰC & XU HƯỚNG THÚC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI

Đáp ứng kỳ vọng ngày càng cao của khách hàng

76% người mua cảm thấy không hài lòng khi thương hiệu thiếu đi sự cá nhân hóa, theo McKinsey



ĐỘNG LỰC & XU HƯỚNG THÚC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI



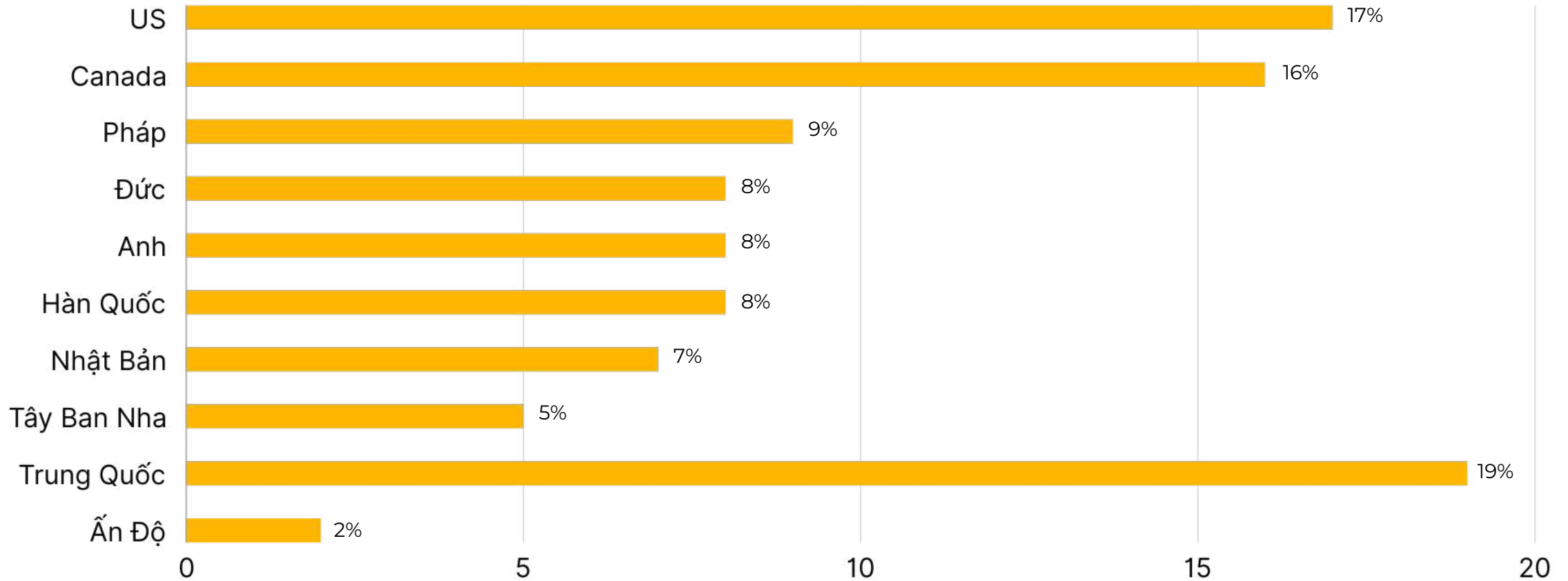
Xu hướng toàn cầu hóa

Với sự hỗ trợ của thương mại điện tử và logistics toàn cầu, doanh nghiệp sản xuất có thể dễ dàng mở rộng mô hình D2C ra các thị trường mới mà không cần xây dựng hệ thống phân phối truyền thống tại mỗi quốc gia.



ĐỘNG LỰC & XU HƯỚNG THỨC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI

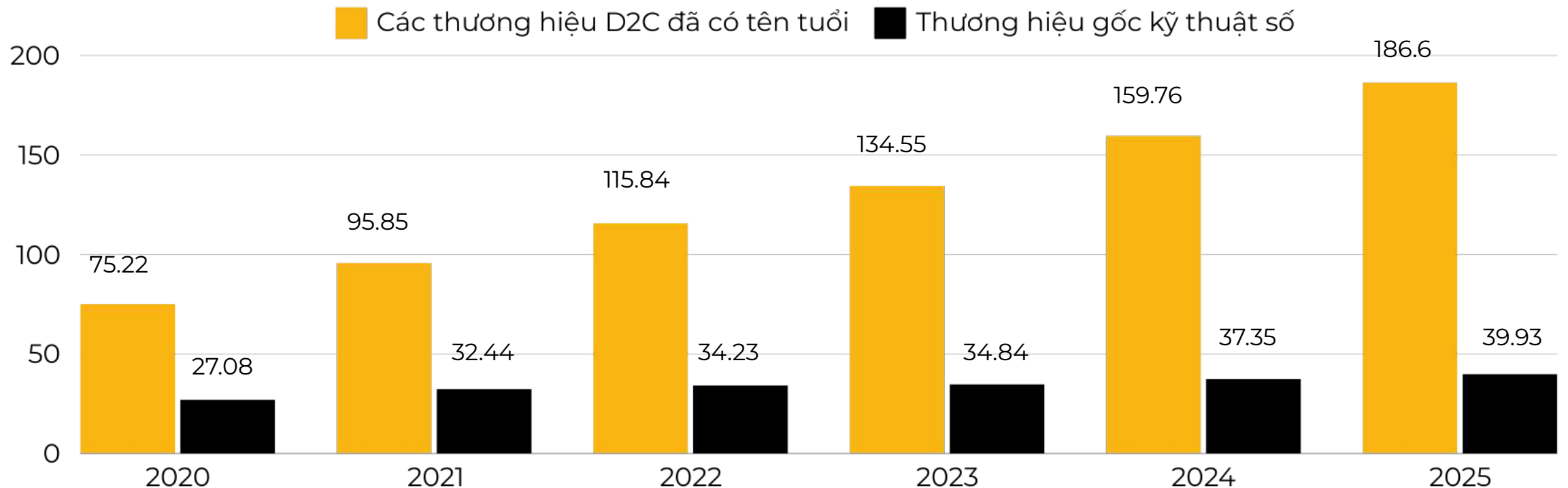
Tiến tới trực tiếp tiếp cận người tiêu dùng đang trở thành cuộc cách mạng toàn cầu trong ngành sản xuất. Trung Quốc, với dân số đông và nền sản xuất mạnh, dẫn đầu về doanh số bán hàng trực tuyến trực tiếp, chiếm 19%, theo sau là Mỹ và Canada



Tỷ lệ D2C trong toàn bộ kênh bán hàng online (Nguồn: [KPMG](#))

XU HƯỚNG CHUYỂN ĐỔI D2C

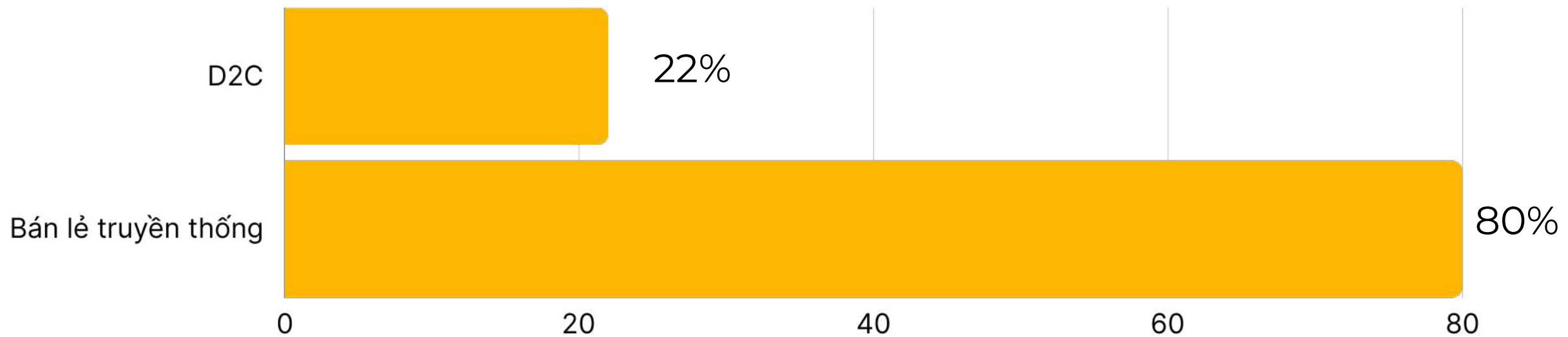
Vào năm 2023, các thương hiệu D2C đã đạt khoảng 135 tỷ USD doanh thu từ bán hàng trực tuyến. Dự báo đến năm 2025, con số này sẽ tăng lên 187 tỷ USD



Doanh thu bán hàng trực tuyến D2C của các thương hiệu gốc kỹ thuật số và các thương hiệu đã có tên tuổi tại Mỹ từ năm 2020 đến 2025 (Nguồn: Statista)

ĐỘNG LỰC & XU HƯỚNG THÚC ĐẨY CHUYỂN ĐỔI

Chỉ 22% các thương hiệu D2C được khảo sát bởi Totem Media báo cáo sự giảm doanh thu, thấp hơn nhiều so với 80% các nhà bán lẻ lớn và truyền thống gặp phải sự suy giảm doanh thu kể từ khi đại dịch toàn cầu bùng phát.



So sánh về tỷ lệ sụt giảm doanh thu giữa bán hàng D2C và truyền thống

3 MÔ HÌNH CÔNG NGHỆ CHO D2C & GIẢI PHÁP

QUY TRÌNH TỔNG QUAN CHO MÔ HÌNH D2C



Trải nghiệm khách hàng

Trải nghiệm của nhà sản xuất





ĐỔI MỚI Ở MỌI CẤP ĐỘ CỦA BỘ GIẢI PHÁP

▪ **Giao diện người dùng**



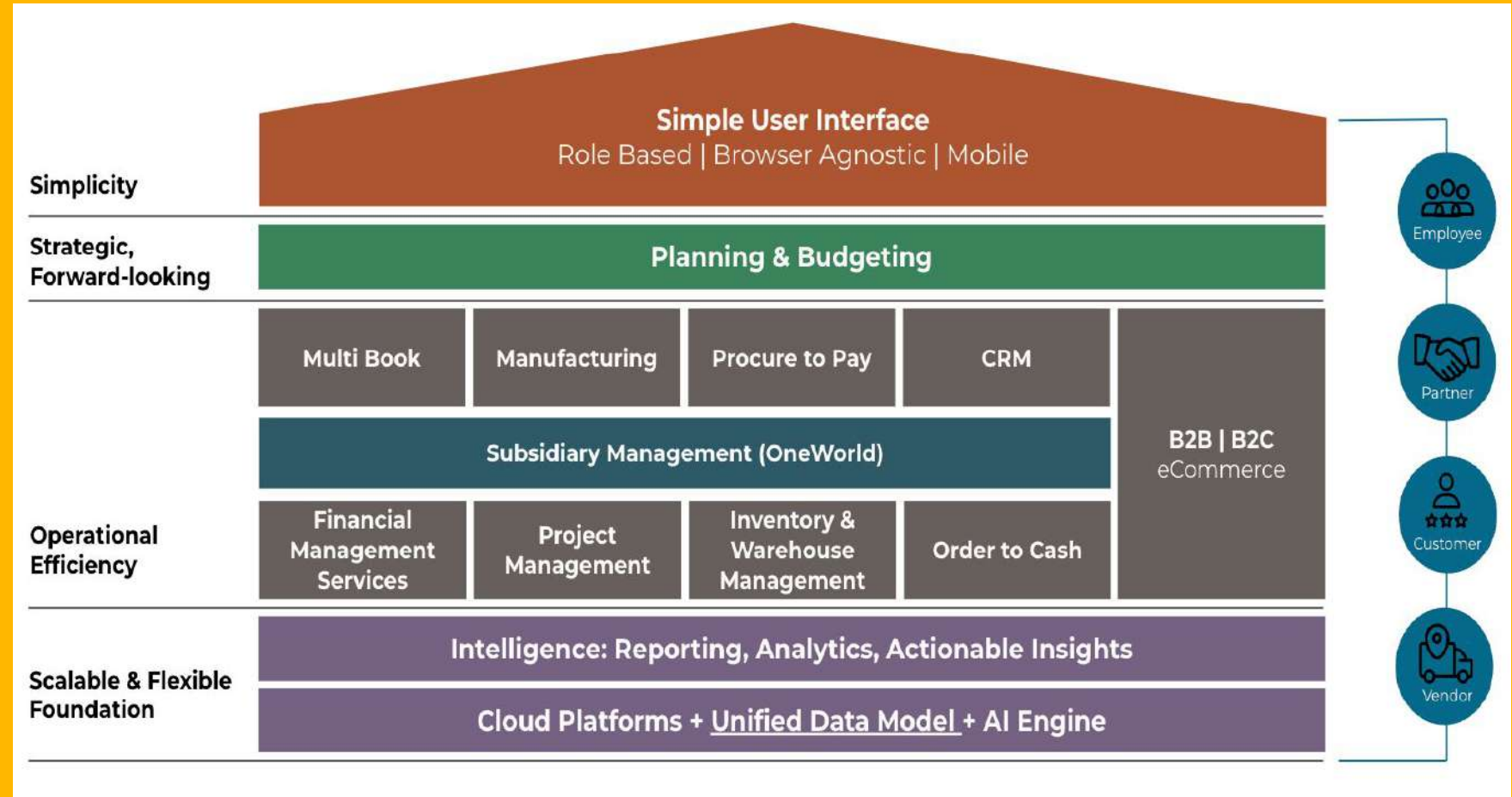
▪ **Phân tích hướng
tới tương lai**

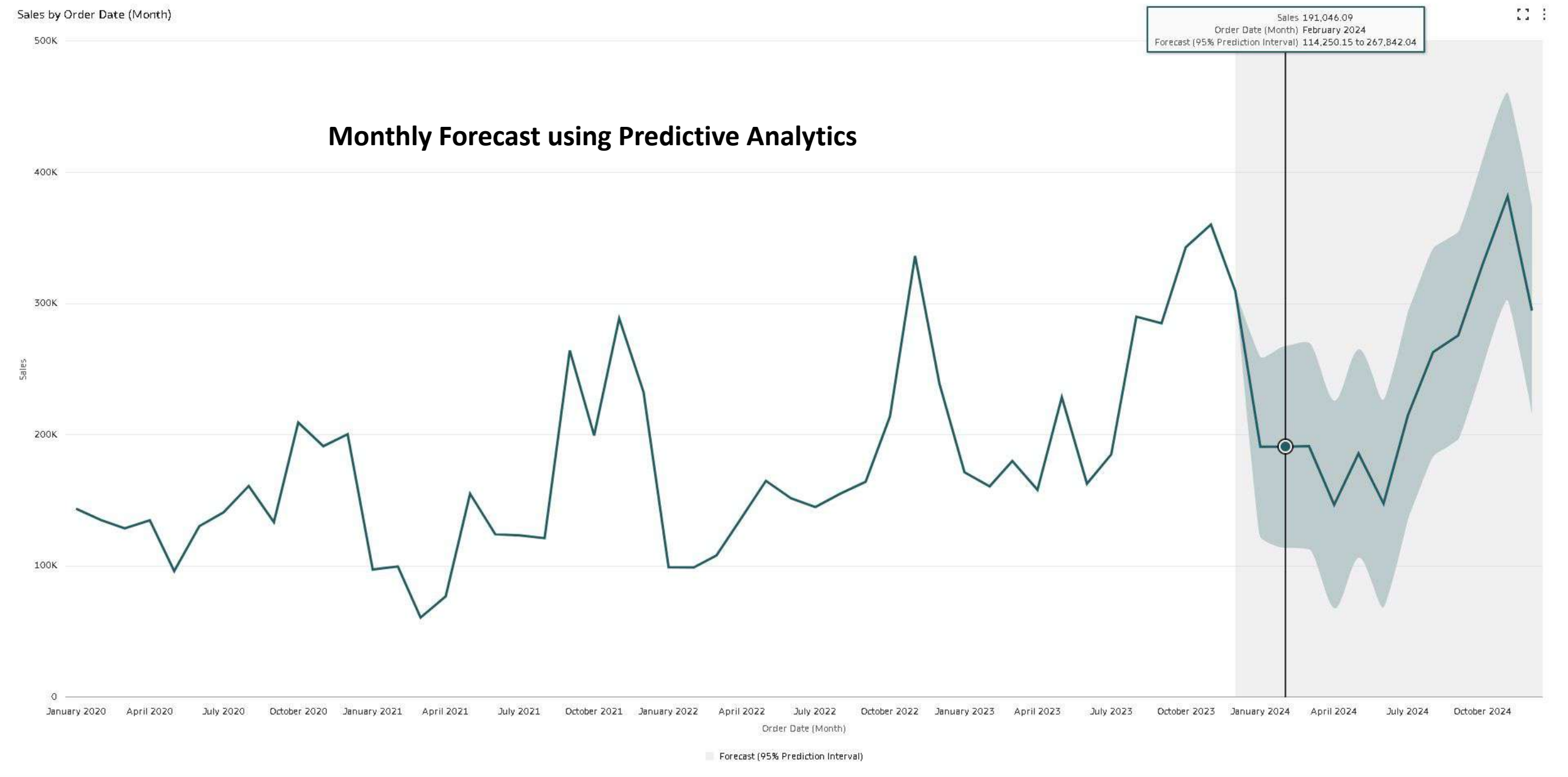


▪ **Hiệu quả của quy
trình kinh doanh**



▪ **Công nghệ AI**
▪ **Hệ thống hạ tầng**
▪ **Quản lý**
▪ **Phát triển ứng dụng**
▪ **Kết nối hệ thống**
▪ **Quản lý dữ liệu**





SUPPLY PLAN DEFINITION [Multi-Location MRP](#)

REPOSITORY REFRESHED 04/09/2022 6:57 pm

DATE RANGE

PLANNING HORIZON 04/09/2022 - 04/10/2022

RESULTS GENERATED 04/09/2022 6:57 pm

04/09/2022 To 04/10/2022

ITEM FILTERS

PLANNING WORKBENCH VIEW
Select View

REPLENISHMENT METHOD
All Methods

PLANNING ITEM CATEGORY
All Categories

ITEM
All items

All Locations

- Headquarters

MESSAGE / ORDER FILTERS

ACTION TYPE: All Actions

EXCEPTION TYPE: All Exceptions

SUPPLY TYPE: All Supply

DEMAND TYPE: All Demand

RESULTS SUMMARY Show: 50 of 1 Total: 10

ITEM DETAILS		INVENTORY MEASURES				MESSAGE / ORDER COUNTS			
ITEM	ITEM DESCRIPTION	UNITS	ON-HAND	ON-ORDER	LATE DEMAND	ACTION	EXCEPTION	SUPPLY	DEMAND
ALL ITEMS	ALL ITEMS	---	---	---	---	8	40	65	66
> ITEM_A__	Solar Pressure Pump 200A		80	50			2	15	18
> ITEM_D__	Solar Pressure Pump 300 D		75	80			3	7	6
> ITEM_G__	Solar Pressure Pump 250 G		25	40	25	6	5	20	22
ITEM_C__	Sensor Housing C		40				6	4	3
> ITEM_E__	Pump Control Panel		60	40				4	1
ITEM_H__	Solar Inverter H		10			1	6	4	5
ITEM_I__	Charge Controller I		20			1	6	4	5
ITEM_B__	Centrifugal Pump B		80				6	4	4

Planned Work Order #14107 Pegging

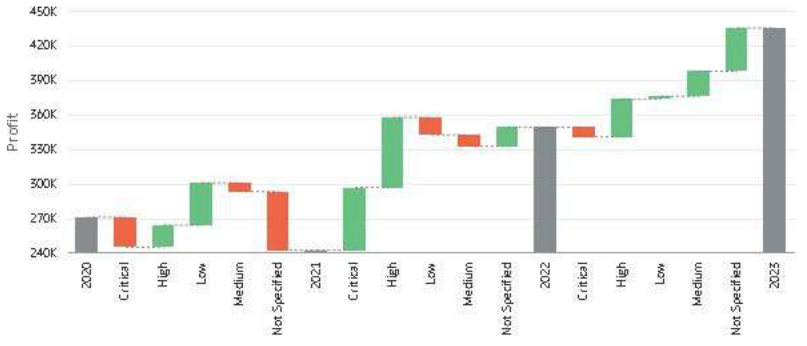
View Independent Demand

ORDER	ITEM	LOCATION	START DATE	END DATE	PEGGED	TOTAL	ALLOCATED
Planned Work Order #14107	ITEM_A__	Detroit Manufacturing__	01/10/2022	01/10/2022		10	
Planned Transfer Order #14113	ITEM_A__	Miami Distribution__	01/10/2022	02/10/2022	10	15	
Item Demand Plan #1385	ITEM_A__	Miami Distribution__	02/10/2022	02/10/2022	5	5	
Planned Transfer Order #14105	ITEM_A__	Orlando Retail__	02/10/2022	03/10/2022	10	10	
Sales Order #SO1562	ITEM_A__	Orlando Retail__	02/10/2022	02/10/2022	10	10	

Click here to add a filter

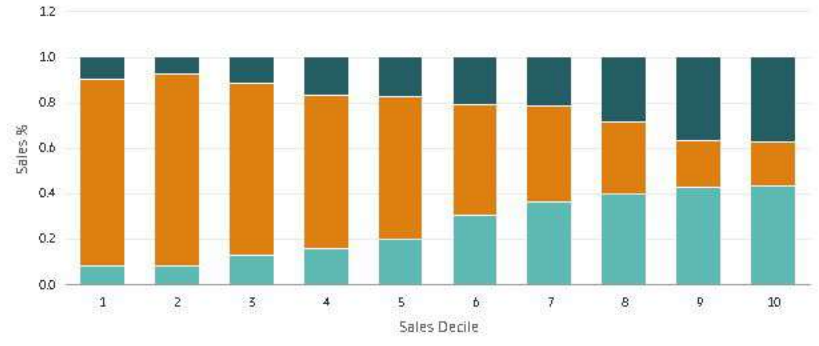
Product Category

Growth Contribution Bridge



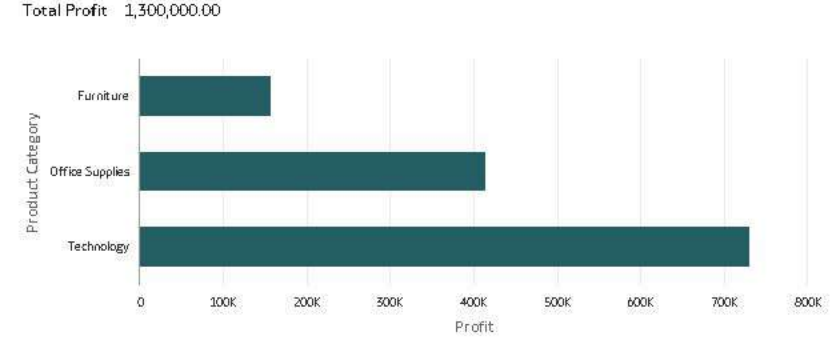
Quarter Forecast

Split of Product Category

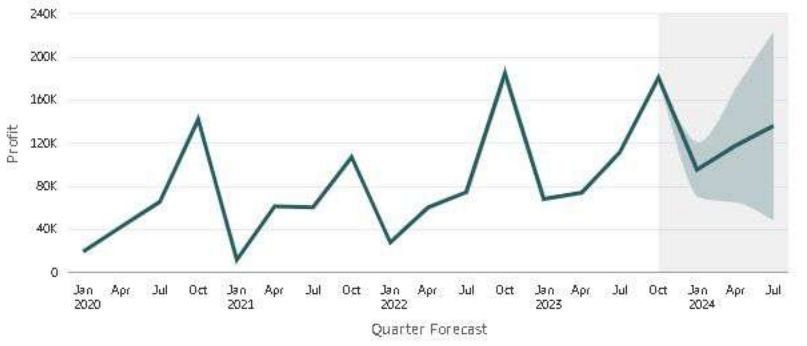


Discount

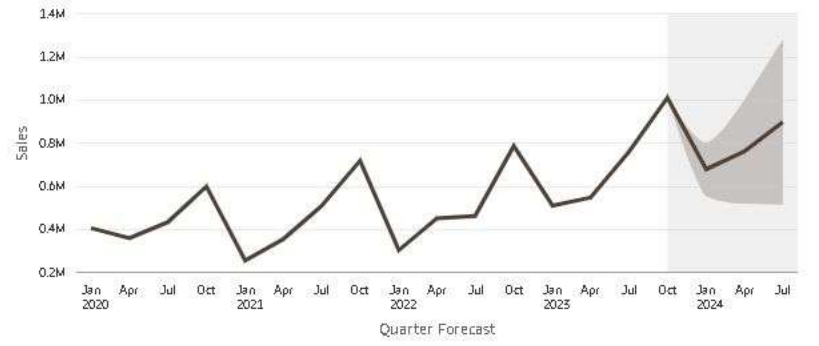
Profit Value



Forecast of - Profit



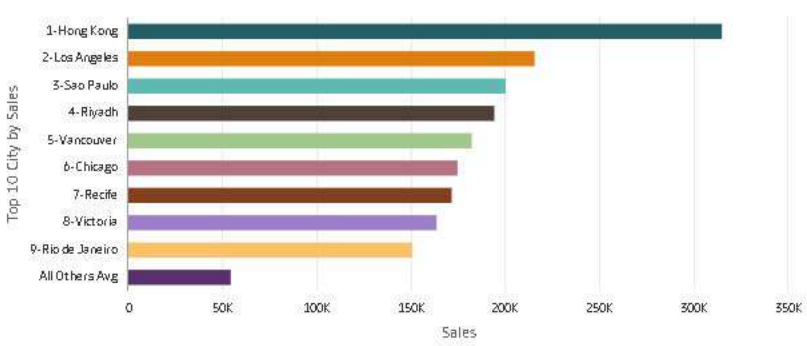
Forecast of - Sales



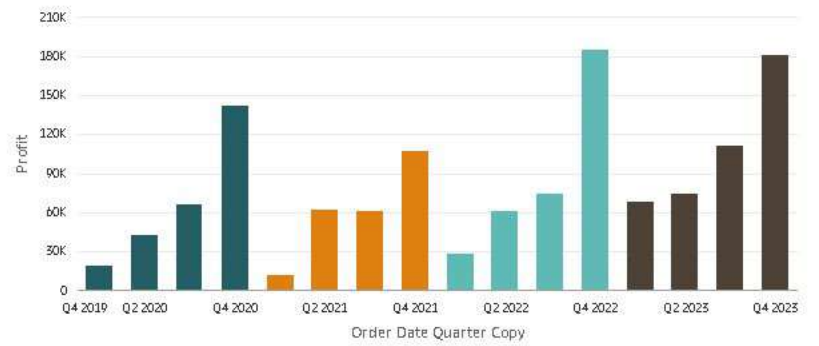
% of Profit

	Consumer	Corporate	Home Office	Small Business	Grand Total
Furniture	3.89%	2.76%	1.95%	3.45%	12.05%
Office Supplies	4.47%	12.33%	6.91%	8.09%	31.80%
Technology	7.72%	23.61%	11.96%	12.86%	56.15%
Grand Total	16.09%	38.69%	20.82%	24.40%	100.00%

Top 10 City by Sales



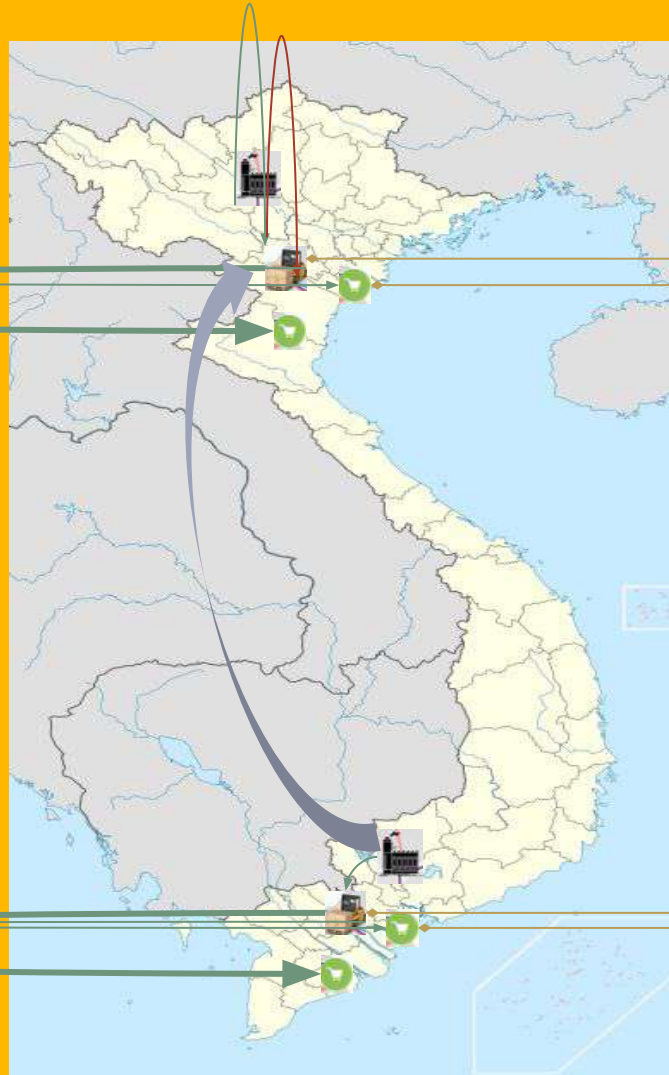
Quarterly Trend : Profit



Profit Value



TỐI ƯU HÓA CHUỖI CUNG ỨNG



Fulfillment Center/ Store



Distribution Center

Items	Manufacturing Facilities	Warehouses	Retailers
A	Binh Duong	HCM	Le Dai Hanh, Nguyen Huu Canh
A	Thai Nguyen	Ha Noi	Hai Ba Trung, My Dinh
D	Thai Nguyen	HCM, Ha Noi	LDH, NHC, HBT, MD
C	Binh Duong	HCM, Ha Noi	LDH, NHC, HBT, MD

Là một Nhà quản lý chuỗi cung ứng:

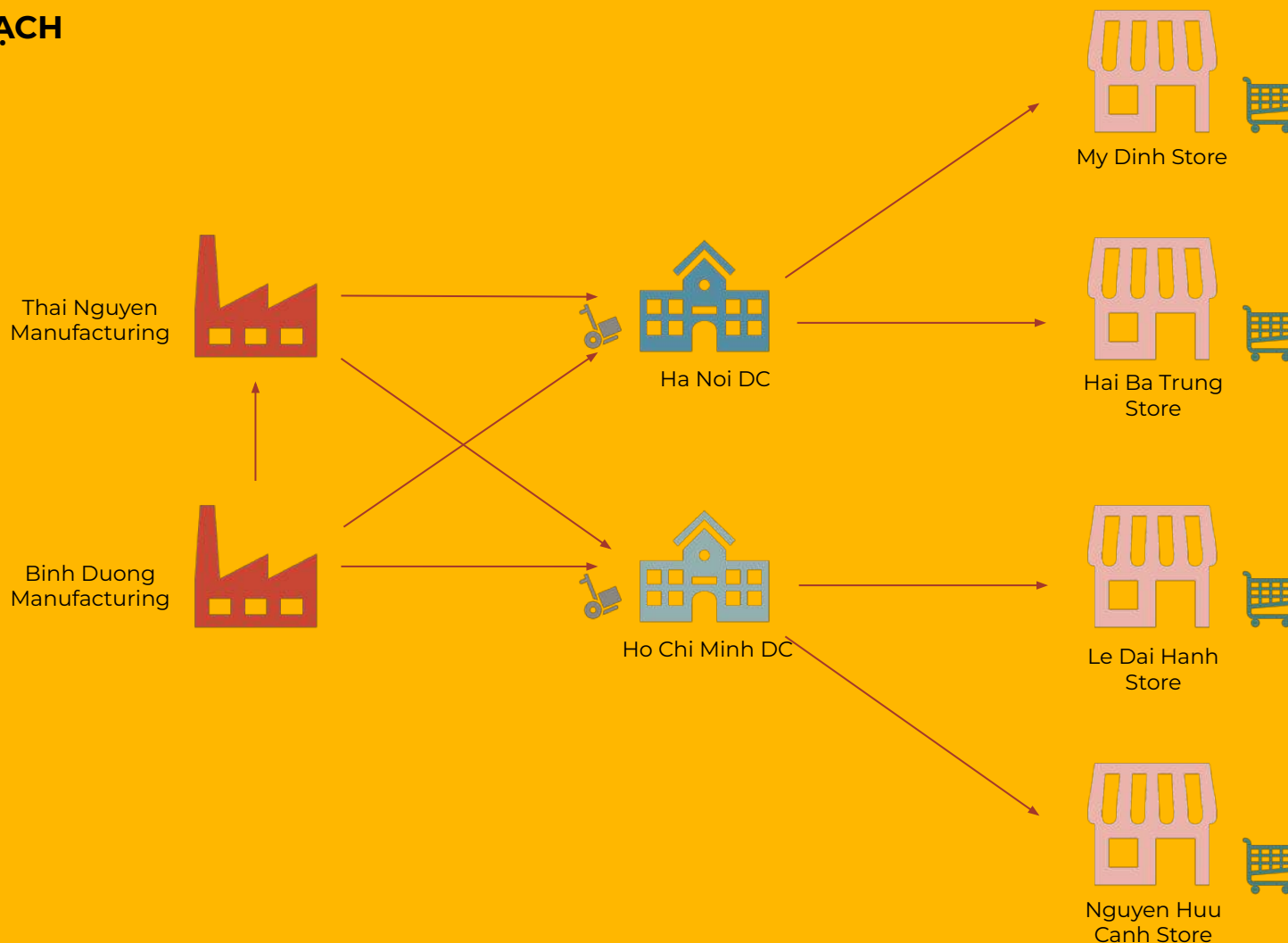
- Làm sao để tối ưu hóa chuỗi cung ứng với số lượng hàng tồn kho tại trung tâm xử lý đơn hàng?
- Làm sao để phân chia đơn hàng hợp lý?
- Làm sao để dự trữ hàng tồn kho theo kênh bán hàng, địa điểm, nhân viên bán hàng, hoặc loại sản phẩm?

TỐI ƯU HÓA CHUỖI CUNG ỨNG PHỨC TẠP



QUẢN LÝ TỒN KHO & LẬP KẾ HOẠCH

- Lập kế hoạch cho nhiều địa điểm trong một kế hoạch duy nhất
- Mô hình hóa các địa điểm Sản Xuất (MFG), Kho Hàng (WHS), và Bán Lẻ (RTL) trong NetSuite với các quy tắc tự động tạo đơn đặt hàng bổ sung.
- Tồn kho sẽ được duy trì cân bằng trên toàn bộ mạng lưới phân phối thông qua việc cân đối nguồn cung bằng **Lệnh Sản Xuất (Work Orders)**, **Lệnh Chuyển Kho (Transfer Orders)**, và **Đơn Mua Hàng (Purchase Orders)**.



ORACLE NETSUITE

Activities Transactions Lists Reports Analytics Documents Setup Customization

Sales Order #100037 25 Demo Inventory Transfer

PENDING FULFILLMENT

[Edit](#) [Back](#) [Fulfill](#) [Next Bill](#) [Bill Remaining](#) [Close Order](#) [Create Deposit](#)

Primary Information

ORDER #	#100037	MEMO	
CUSTOMER	25 Demo Inventory Transfer	SALES CHANNEL	web
DATE	9/7/2022	VERIFIED	<input checked="" type="checkbox"/>
START DATE			
END DATE			
PO #			

Summary	
SUBTOTAL	30,000
DISCOUNT ITEM	
TAX TOTAL	3,000
SHIPPING COST	0
HANDLING COST	
TOTAL	33,000

Sales Information

SALES REP: SALES EFFECTIVE DATE: 9/7/2022 PARTNER:

OPPORTUNITY: EXCLUDE COMMISSIONS:

Classification

SUBSIDIARY: Ho Chi Minh DEPARTMENT:

ORACLE NETSUITE

Activities Transactions Lists Reports Analytics Documents Setup Customization

Invoice #115 25 Demo Inventory Transfer

OPEN

[Edit](#) [Back](#) [Authorize Return](#) [Accept Payment](#) [Credit](#) [Renew](#)

Primary Information

INVOICE #	115	DUE DATE	
CUSTOMER	25 Demo Inventory Transfer	PO #	
DATE	9/7/2022	MEMO	
START DATE			
END DATE			
POSTING PERIOD	Sep 2022		

Summary	
SUBTOTAL	30,000
DISCOUNT ITEM	
TAX TOTAL	3,000
SHIPPING COST	0

Sales Information

SALES REP: SALES EFF: 9/7/2022

OPPORTUNITY: EXCL:

Classification

SUBSIDIARY: Ho Chi Minh CLASS: DEPARTMENT:

Items Promotions Shipping Billing Accounts

ITEM	BACK ORDERED	QUANTITY	UNITS	DESCRIPTION
Áo đi học	0	3		
Áo đi học				

ORACLE NETSUITE

Activities Transactions Lists Reports Analytics

Sales Orders by Item Summary

[View Detail](#)

ITEM	DESCRIPTION	HO CHI MINH		TOTAL	
		Qty. Sold	Amount	Qty. Sold	Amount
Inventory Item					
Áo du số 4		1	\$0.43	1	\$0.43
Áo đi học					
Áo đi học-Red-L		3	\$1.30	3	\$1.30
Áo đi học-Red-XS		4	\$1.74	4	\$1.74
Total - Áo đi học		7	\$3.04	7	\$3.04
Total - Inventory Item		8	\$3.48	8	\$3.48
Total		8	\$3.48	8	\$3.48

ORACLE NETSUITE

Activities Transactions Lists Reports Analytics Documents

Item Fulfillment #165 25 Demo Inventory Transfer

SHIPPED

[Edit](#) [Back](#)

Primary Information

REF. NO.	165	DATE	9/7/2022
CUSTOMER	25 Demo Inventory Transfer	POSTING PERIOD	Sep 2022
CREATED FROM	Sales Order #100037	MEMO	
STATUS	Shipped		

Items Shipping Packages Relationships Communication System Information Custom QL Impact E-Document

ITEM	DESCRIPTION	LOCATION	QTY HAND	QUANTITY	UNITS	INVENTORY DETAIL	OPTIONS	HRR ORDER LINE ITEM ID
Áo đi học-Red-L		BTM Warehouse	-3	3			BTM HRR Color: Red Size: L	HRR_ORD_LINE_ITM_14

ORACLE NETSUITE

Activities Transactions Lists Reports Analytics

Payment #98

NOT DEPOSITED

[Edit](#) [Back](#)

Primary Information

CUSTOMER	25 Demo Inventory Transfer	ACCOUNT	1090 Undeposited Funds
PAYMENT #	98	DATE	9/7/2022
BALANCE PENDING	0	POSTING PERIOD	Sep 2022
CURRENCY	VND	MEMO	
EXCHANGE RATE	1	CONFIRM RECEIPT OF MONEY	<input type="checkbox"/>

Classification

SUBSIDIARY: Ho Chi Minh CLASS: LOCATION: BTM Warehouse DEPARTMENT:

Apply Payment Method Relationships Communication System Information QL Impact E-Document

PAYMENT AMOUNT: 33,000

Applied To 33,000 • Credits Applied 0 • Deposits Applied 0

DATE	TYPE	REF. NO.	ORIG. AMT.	AMT. DUE	CURRENCY	DISC. DATE	DISC. AVAIL.	DISC. TAKEN	PAYMENT
9/7/2022	Invoice	115	33,000	33,000	VND				33,000

Replenish Location By Transfer Order

More

Submit

DATE * 04/01/2023

FROM SUBSIDIARY * United States

TO SUBSIDIARY

FROM LOCATION * Denver

TO LOCATION

DEPARTMENT

CLASS

USE DISTRIBUTION NETWORK

UNIT Stock Unit

Reorder Point Items Planned Orders

CREATE TRANSFER ORDER BASED ON AVAILABLE QUANTITY *

SHORTAGE CALCULATION METHOD * Distribute Manually

FILTERS VIEW All

Customize

	SHORTAGE	ITEM	DESCRIPTION	UNIT	TO SUBSIDIARY	TO LOCATION	AVAILABLE	BACK ORDERED	ON ORDER	REORDER POINT	PREFERRED STOCK LEVEL	TRANSFER QUANTITY	TRANSFER PRICE	LEAD TIME
<input type="checkbox"/>		PIU-ROP-COMPONENT		Ea	United States	San Francisco	8	0	0	10	50	<input type="text" value="42"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="14"/>
<input type="checkbox"/>		SAF100-ROP	Solar Powered Attic Fan	Ea	United States	San Francisco	0	0	0	6	24	<input type="text" value="24"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="14"/>

Submit

Home

Reminders

- 66 Orders to Receive
- 39 Orders to Fulfill
- 10 Items to Order
- 5 Orders to Pack
- 2 Orders to Ship
- 22 Open Sales Orders by Item

Navigation Shortcut Group

Inventory Manager

Transactions

- Fulfill Orders
- Receive Orders
- Transfer Orders
- PO History Report
- Inventory Transfer

Print

- Packing Slips
- Picking Tickets
- Mailing Labels
- Shipping Labels
- Bill Of Materials

Reports

- SO Backorder
- Shipping Report
- Inventory Status
- SO Pending Fulfillment
- Control Tower Dashboard

Quick Search

SEARCH

SEARCH FOR

Name/ID

Search

Recent Records

- Joshue Marshall Return Authorization #RMA04
- Generation N Purchase Order #PO313
- Transfer Order #TO06
- Item Receipt #IR317
- Item Fulfillment #IF3118
- Generation N Item Receipt #IR316
- Generation N Purchase Order #PO318
- Navigation Shortcut Tooltip
- Create new Inventory Count #246
- Inventory Transfer #IT01

Inv Adjustment Inventory Transfer New PO Order Items

Key Performance Indicators

INVENTORY: ↑ 2.2%

ORDERS: ↑ 13.9%

SALES: ↑ 22.4%

VALUE OF OPEN PURCHASE ORDERS: ↓ 62.5%

INDICATOR	PERIOD	CURRENT	PREVIOUS	CHANGE
Inventory	End of This Month vs. End of Last Month	\$1,067,895	\$1,045,354	↑ 2.2%
Orders	This Month vs. Last Month	286	251	↑ 13.9%
Sales	This Month vs. Last Month	\$1,019,252	\$832,996	↑ 22.4%
Value of Late Purchase Orders	Current	\$0		
Value of Shipping Charges - Graph	This Month vs. Last Month	\$858	\$990	↓ 13.3%
Value of Open Purchase Orders	This Month vs. Last Month	\$6,148	\$16,373	↓ 62.5%
Value of Customer Returns	This Month vs. Last Month	\$474	\$454	↑ 4.5%
Dropship Quantity Sold	This Month vs. Last Month	28.0	1.0	↑ 2,700.0%



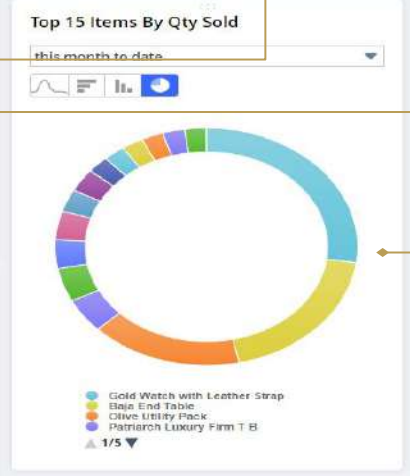
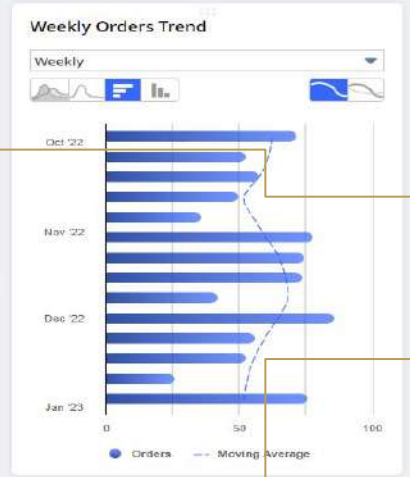
Inventory

INVENTORY TURNOVER: 0.43

DAYS INVENTORY ON HAND: 9.38

INVENTORY VALUE: \$1,161,134

INDICATOR	TODAY	THIS WTD	THIS MTD	LAST MTD	THIS FQTD	LAST FQTD	THIS FYTD	LAST FYTD
Inventory Value	\$1,161,134	\$1,161,134	\$1,161,134	\$1,145,067	\$1,161,134	\$1,089,449	\$1,161,134	\$656,542
Inventory Turnover	0	0.43	0.43	0.42	0.43	0.41	0.43	0.63
Days Inventory on Hand	210.7	9.38	9.38	9.63	9.38	9.76	9.38	6.35



Reminder

KPI Meter

KPI

Trend Chart

Shortcut

Top Sold



Alerts

5
Purchase Order Receipt Past Due

0
Sales Order Shipment Past Due

0
Transfer Order Shipment Past Due

0 Transfer Order Receipt Past Due

0 Work Order Build Past Due

Key Performance Indicators

INVENTORY

↑ 2.0%



COGS

↑ 1.9%



ON TIME RECEIPTS

↓ 2.8%



INDICATOR	PERIOD	CURRENT	PREVIOUS	CHANGE
Inventory	End of This Month vs. End of Last Month	\$1,686,907	\$1,653,930	↑ 2.0%
COGS	This Period vs. Last Period	\$972,164	\$953,750	↑ 1.9%
On Time Receipts	End of This Month vs. End of Last Month	14.21%	14.62%	↓ 2.8%
Average Inventory	This Month vs. Last Month	\$23,503	(\$109,248)	↑ N/A

Predicted Risks

Late Purchase Orders **42** Late Transfer

LIKELIHOOD

51%

ITEM: Always Late Trucker Hat OS
DATE: 2023-01-22

LIKELIHOOD

51%

ITEM: Always Late Trucker Hat OS
DATE: 2023-02-14

LIKELIHOOD

51%

ITEM: Always Late Trucker Hat OS
DATE: 2023-02-01

LIKELIHOOD

51%

ITEM: Always Late Trucker Hat OS
DATE: 2023-01-24

Calendar: My Calendar

Today 1/2023

My Calendar Month

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

Open Purchase Items

TYPE: - All - NAME: HRV-

TOTAL: 9

Edit View	Name ^	Display Name	SubType	Description	Item Image	Planning Item Category	Vendor Name
 	HRV-ACC00001	Adapter Sạc 1 Cổng USB Type-C 20W - Trắng				Tech	
 	HRV-ACC00002	Cáp sạc Apple USB-C - Lightning 1m - MM0A3				Tech	
 	HRV-ACC00003	Adapter Sạc 2 Cổng USB Type-C 35W - MNWP3ZA/A - Trắng				Tech	

TỰ ĐỘNG HÓA QUY TRÌNH THANH TOÁN & ĐỐI CHIẾU NGÂN HÀNG



Automated Cash Application

Match Bank Data Reconcile Account Statement

[Submit](#) [View Customer Mapping Rules](#)

ACCOUNT * 1010 Cash : US Checking CURRENCY USD

Imported Bank Data

From - To

SHOW EXCLUDED ONLY

Total: 3

<input type="checkbox"/>	TYPE	DATE	REF NO.	PAYOR	MEMO	CUSTOMER	AMOUNT	STATUS	INVOICE MATCHES
<input type="checkbox"/>	Deposit	9/5/2022	000000000040		Above The Cloud Check	Above The Cloud	46,000.00	To Review	INV193, INV258, INV259

Invoice Matches for Above The Cloud (3)

Type	ID	Date Issued	Due Date	Original Amount	Amount Due	Applied Amount
Invoice	INV193	9/30/2022	9/30/2022	20,000.00	20,000.00	20,000.00
Invoice	INV258	9/8/2022	10/7/2022	9,624.00	9,624.00	9,624.00
Invoice	INV259	10/12/2022	11/12/2022	24,060.00	24,060.00	16,376.00

Summary	
Total To Apply	46,000.00
Applied	-46,000.00
Unapplied	0.00

[View Invoices](#)

<input type="checkbox"/>	Deposit	9/5/2022	000000000041		Above The Cloud Check	Above The Cloud	40,000.00	To Review	INV259, INV214, INV260
<input type="checkbox"/>	Deposit	9/5/2022	000000000042		TRI LLC Check INV634	3 Triangle	30,075.00	To Review	INV634

CASH FLOW 360



Cash 360: Dashboard

TAKE ACTION

- Forecast Cash Flow
- Receivables Financing
- Cash Application
- Vendor Bill Payment

CASH FLOW & AR/AP

Cash Balance
\$5,375

+ 9.23%
vs last month

Accounts Payable
\$65,321

+ 1.03%
vs last month

Accounts Receivable
\$71,229

+ 10.23%
vs last month

REMINDERS

- 1** Vendor Payment
- 5** Invoice Customers
- 2** Approve Vendor Bills

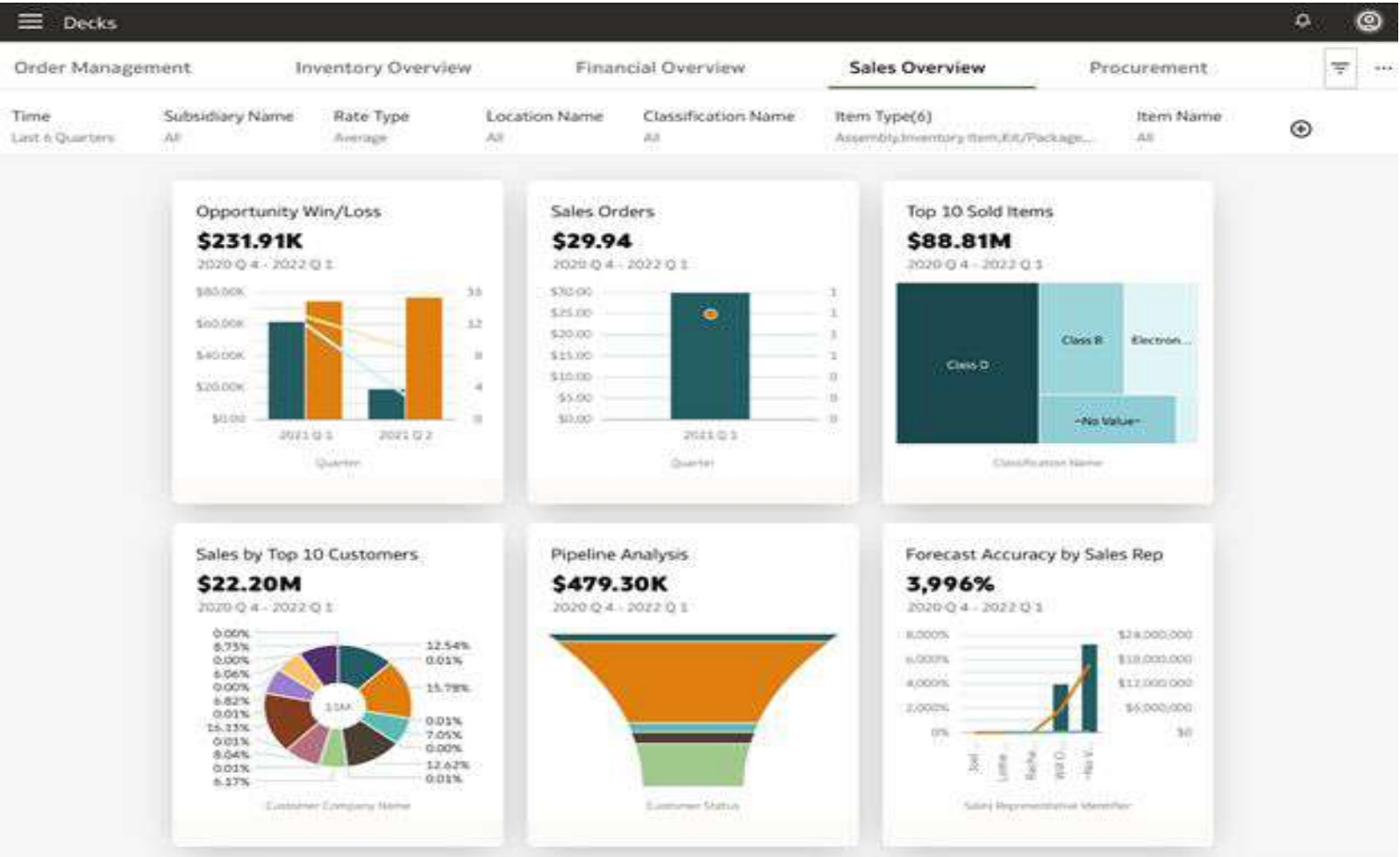
WEEKLY CASH FLOW PROJECTION



WEEKS	INFLOW	OUTFLOW	FORECAST
11-Oct	\$5,000	\$25,000	\$5,375
18-Oct	\$28,008	\$18,781	\$14,602
25-Oct	\$87,088	\$70,590	\$31,100
1-Nov	\$54,637	\$62,043	\$23,694
8-Nov	\$17,876	\$13,060	\$28,510
15-Nov	\$7,545	\$11,000	\$25,055
22-Nov	\$54,269	\$58,237	\$27,566
29-Nov	\$60,748	\$71,212	\$6,588
6-Dec	\$28,891	\$18,654	\$16,825
13-Dec	\$58,789	\$22,000	\$53,614
20-Dec	\$43,787	\$42,000	\$55,401
27-Dec	\$50,545	\$36,980	\$68,966

NetSuite Analytics Warehouse

Pre-built Content



Rich set of visualizations available

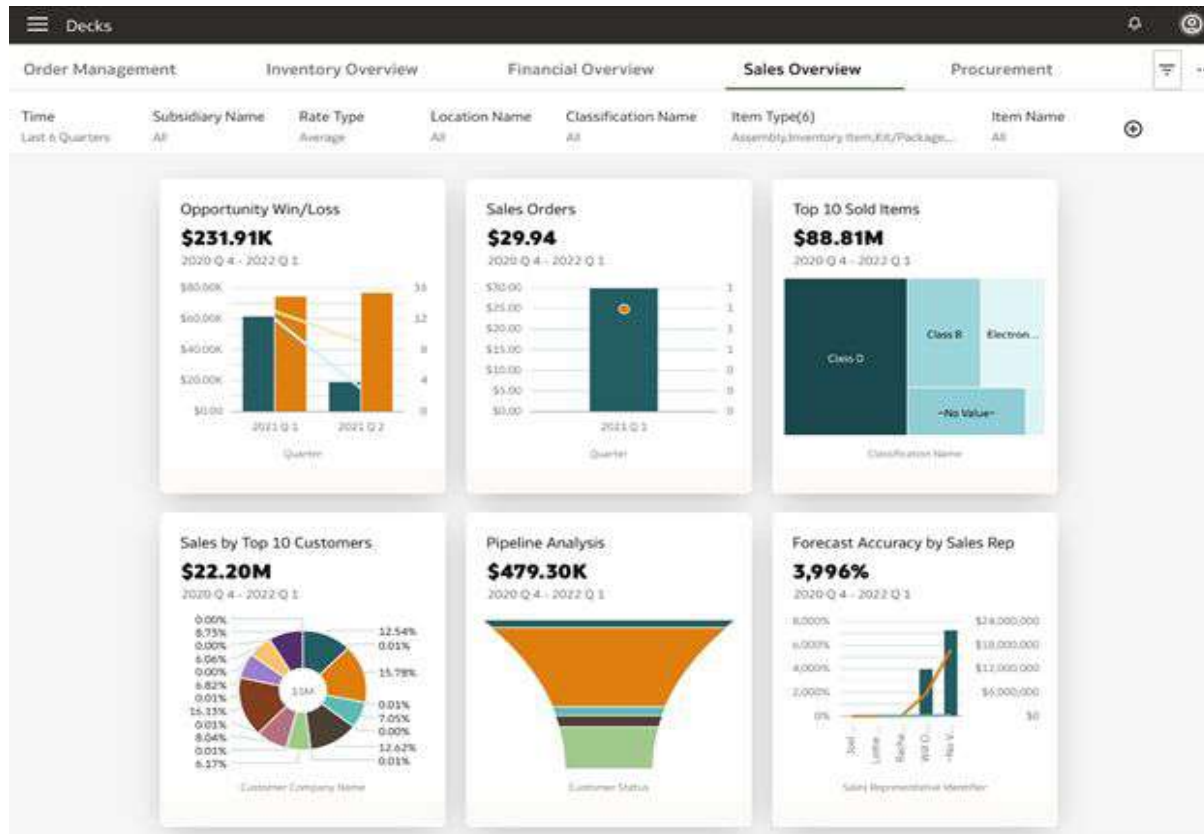
Cards grouped into Functional Areas Decks



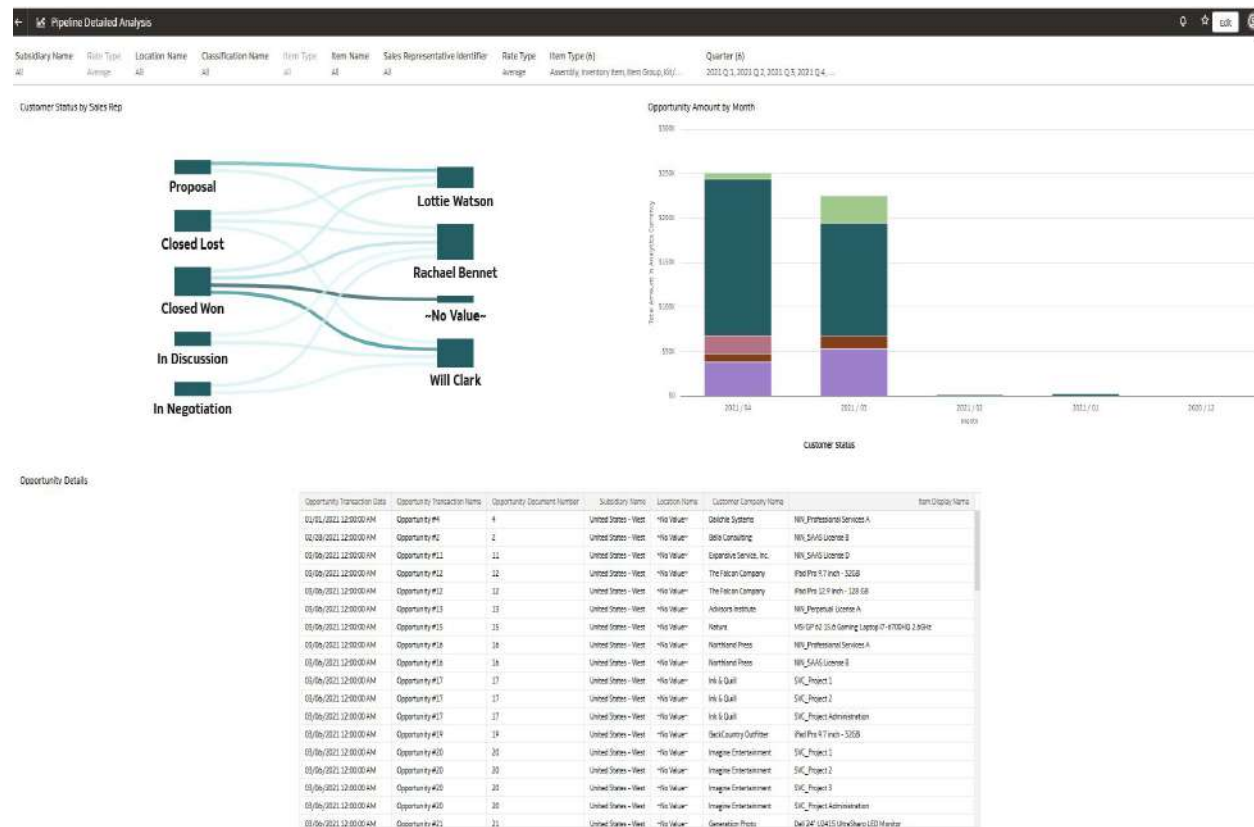
Leverage cross-pillar metrics to perform rapid root-cause analysis

NetSuite Analytics Warehouse

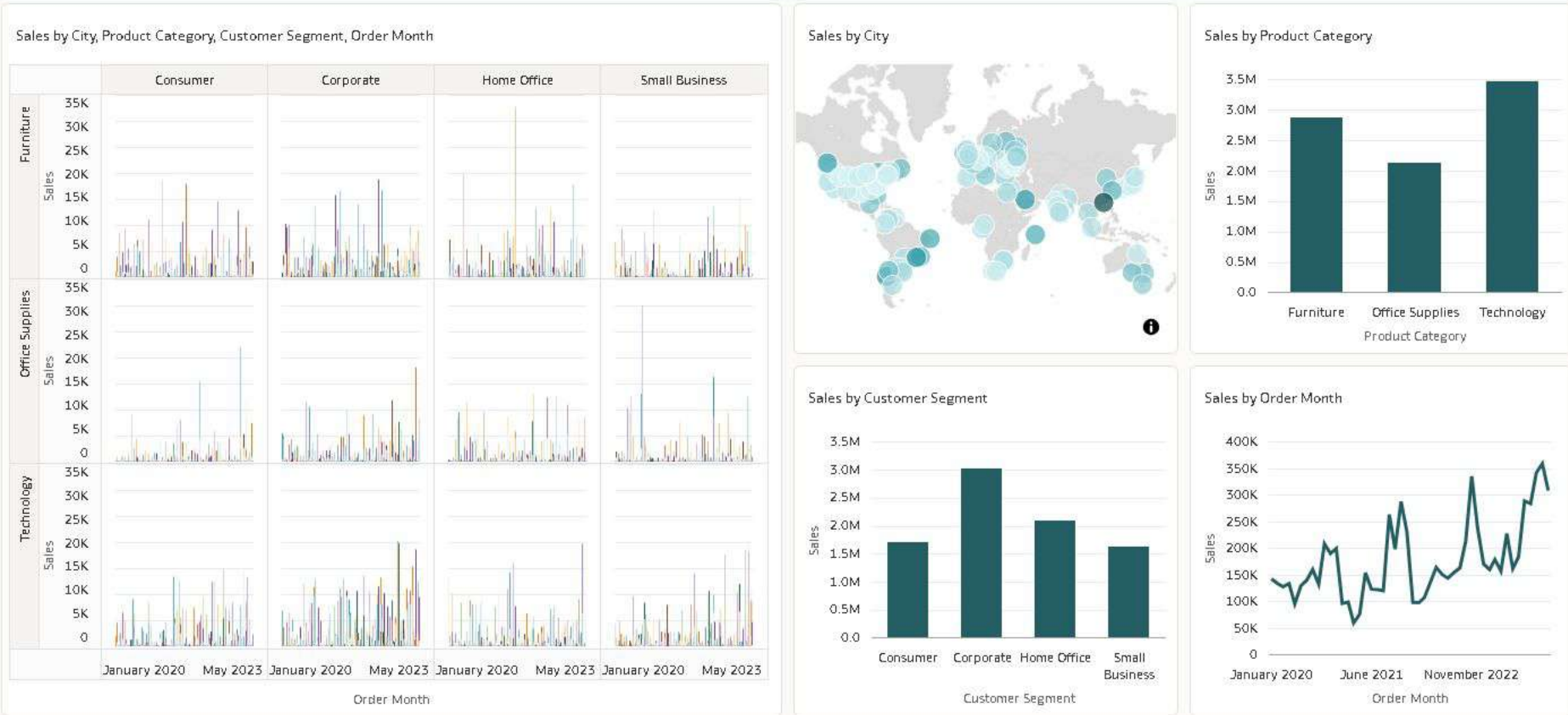
Decks and Cards



Drill through analysis



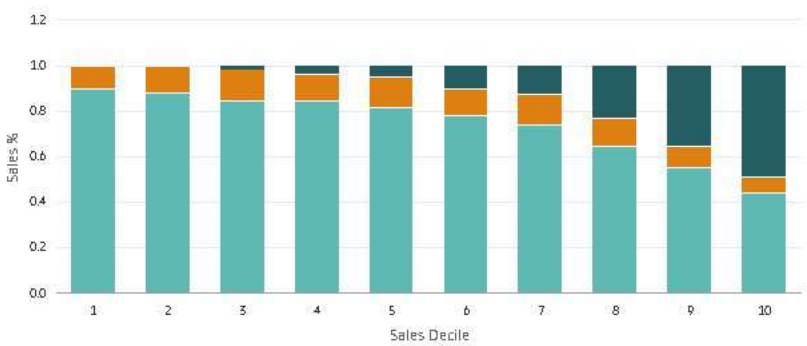
🔍
Sales
A City
A Product Category
A Customer Segment
A Order Month
[Sanjoy Sales Analysis] ✕



Using Natural Language Processing (NLP) for Sales & Profitability Analysis using simple English texts and sentences

Click here to add a filter

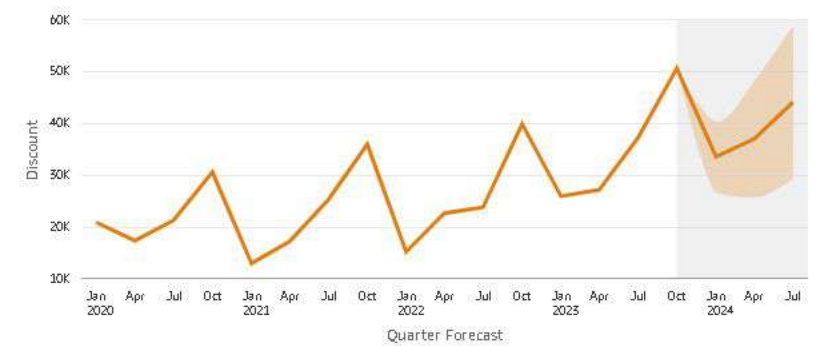
Split of Ship Mode



% of Profit

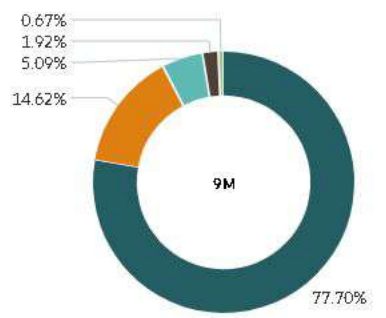
	Furniture	Office Supplies	Technology	Grand Total
Delivery Truck	3.66%	1.56%	16.28%	21.50%
Express Air	1.49%	3.91%	5.50%	10.90%
Regular Air	6.90%	26.33%	34.37%	67.60%
Grand Total	12.05%	31.80%	56.15%	100.00%

Forecast of - Discount

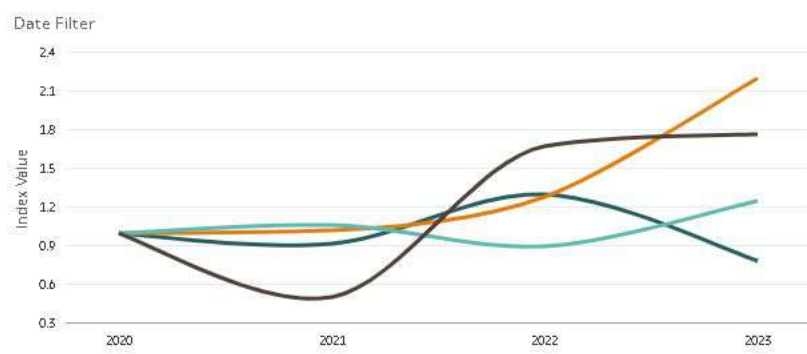


Using **Auto-Insights** to recommend additional visualizations

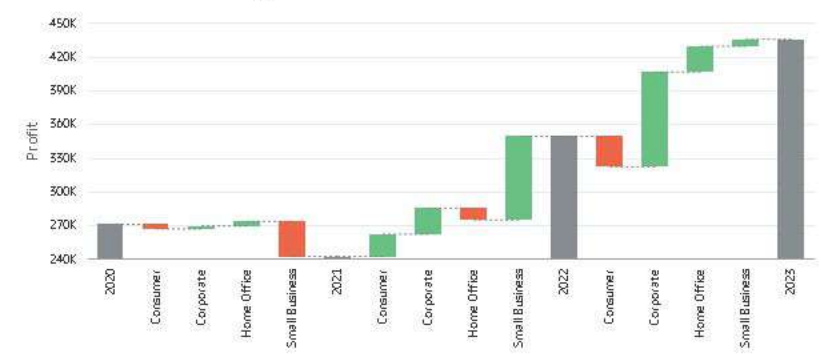
80/20 for Sales



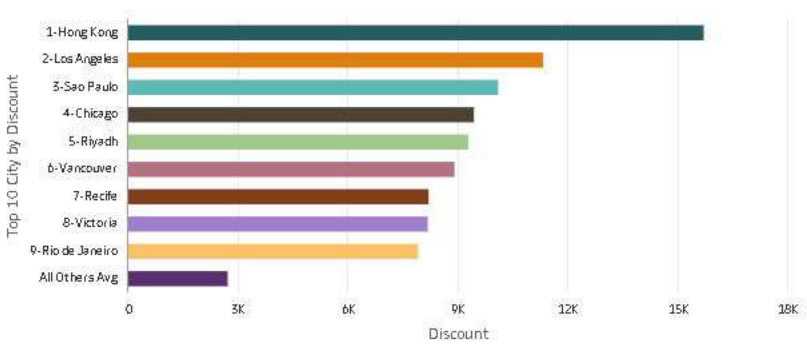
Indexed Growth : Profit



Growth Contribution Bridge



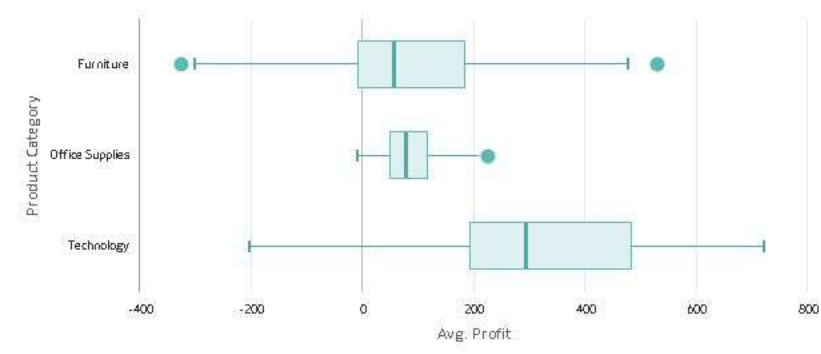
Top 10 City by Discount



Avg Sales by Record



Spread of Profit by Records in Product Category



Sales Value

Quarterly Trend : Avg Profit

Sanjoy Sales Analysis

- Order Line ID
- Order ID
- Order Priority
- Customer ID
- Customer Name
- Customer Segment
- City
- Product Category**
 - Product Sub Category
 - Product Container
 - Product Name
- Profit
- Quantity Ordered
- Sales
- Discount
- Gross Unit Price
- Shipping Cost
- Ship Mode
- Order Date
- Order Month
- Ship Date
- Order Period
- Key Metrics
- My Calculations
- Value Labels

Sales by Order Month

Line

50 Tile

Trellis Columns

Trellis Rows

Values (Y-Axis)

Sales

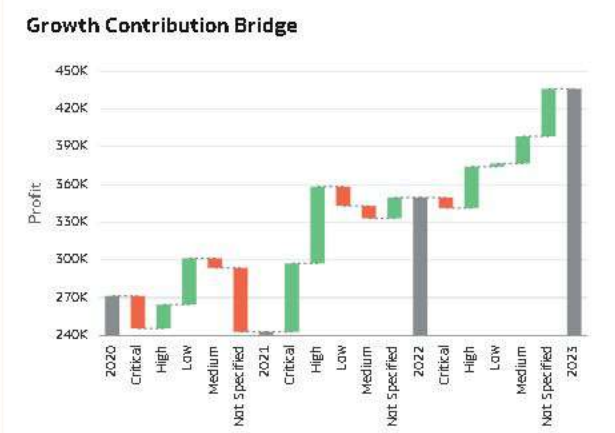
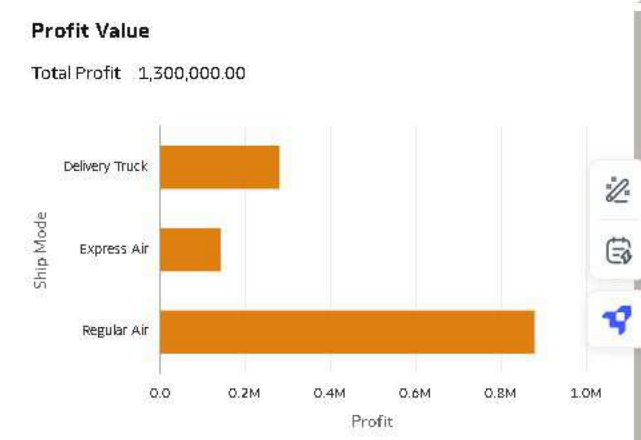
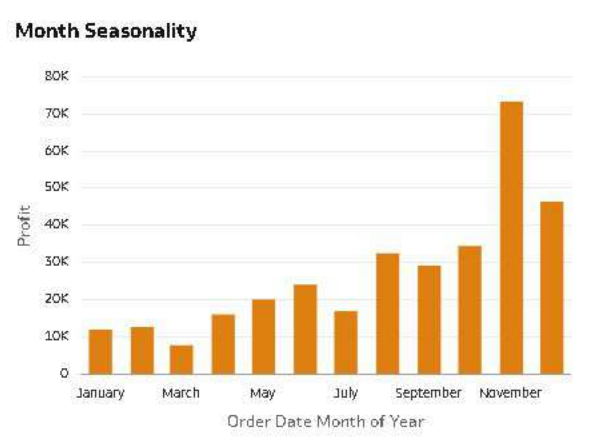
Category (X-Axis)

Tooltip

Detail

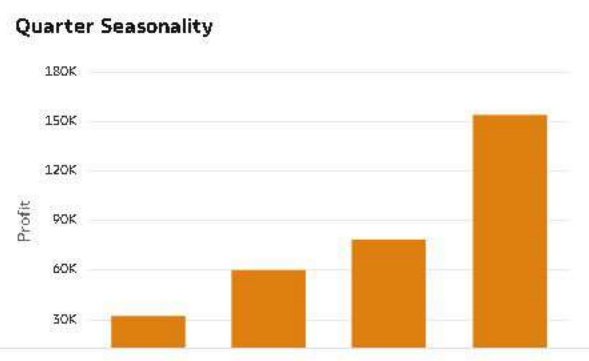
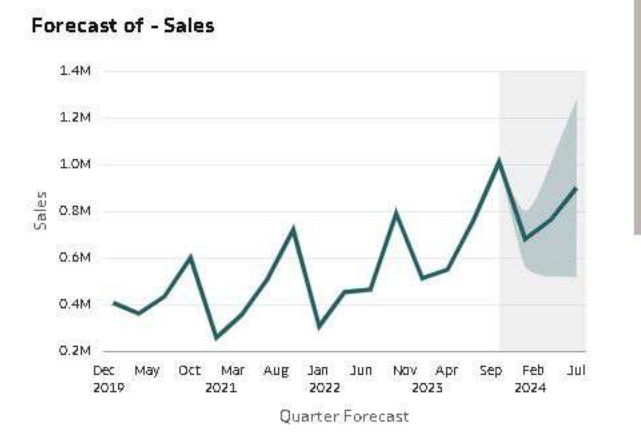
Filters

Explain a KPI



% of Profit

	Consumer	Corporate	Home Office	Small Business
Jumbo Box	0.14%	2.28%	-3.23%	0.44%
Jumbo Drum	4.18%	7.15%	5.59%	5.47%
Large Box	1.24%	2.29%	2.46%	3.52%
Medium Box	0.35%	2.70%	1.16%	1.84%
Small Box	8.55%	22.52%	13.12%	11.83%
Small Pack	0.99%	1.41%	1.19%	0.92%
Wrap Bag	0.63%	0.34%	0.51%	0.38%
Grand Total	16.09%	38.69%	20.82%	24.40%



Avg Profit

	Delivery Truck	Express Air	Regular Air	Grand Total
Jumbo Box	-17.44		1,082.12	-8.03
Jumbo Drum	421.97		57.80	419.34
Large Box		205.58	291.16	277.89
Medium Box		339.94	168.60	193.43
Small Box	-1,157.05	149.40	156.99	155.65
Small Pack		40.03	59.45	56.95

Search

- Sanjoy Sales Analysis
 - Order Line ID
 - Order ID
 - Order Priority
 - Customer ID
 - Customer Name
 - Customer Segment
 - City
 - Product Category**
 - Product Sub Category
 - Product Container
 - Product Name
 - Profit
 - Quantity Ordered
 - Sales
 - Discount
 - Gross Unit Price
 - Shipping Cost
 - Ship Mode
 - Order Date
 - Order Month
 - Ship Date
 - Order Period
 - Key Metrics
 - My Calculations
 - Value Labels

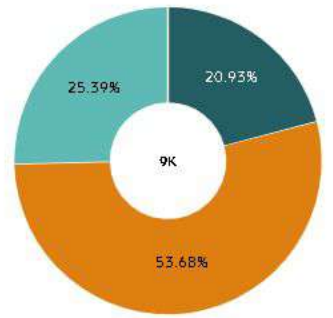
Explain Product Category

Settings Add Selected X

Basic Facts about Product Category

What are the values of Product Category and how do they relate to each other?

Basic facts about Product Category



Product Category is a Text Attribute with 3 unique values across 9000 rows (100%). The most common Product Category is Office Supplies (54%) and the least common is Furniture (21%).

Key Drivers of Product Category

What elements in this data best explain the values of Product Category?

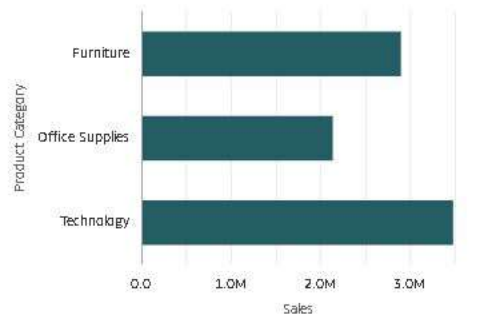
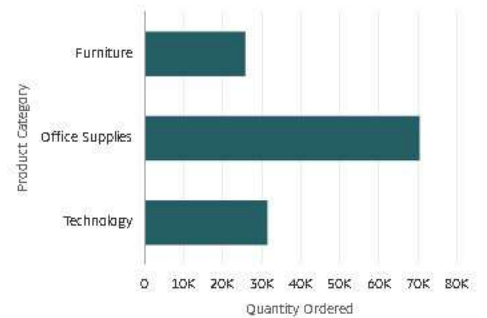
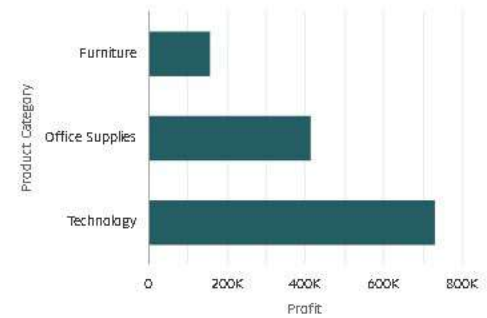
Segments that Explain Product Category

What hidden groups in the data can predict outcomes for Product Category?

Anomalies of Product Category

What groups in the data exhibit unexpected results for Product Category?

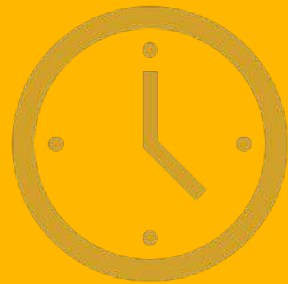
The charts below summarize how various metrics in the dataset aggregates against distinct values of Product Category. Visit Settings panel to see or adjust the selection of metrics. Click the checkmarks above any of the visuals to add them to your workbook when done.



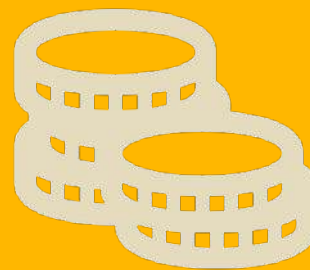
About Explain pages



“Muộn còn hơn không? Triển khai ERP trên nền tảng đám mây có thể giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở bất kỳ giai đoạn nào, nhưng **63% doanh nghiệp áp dụng Oracle NetSuite từ sớm đã nhận thấy lợi ích nhờ tiết kiệm chi phí ngay từ đầu**. Nếu áp dụng muộn, chi phí và thời gian triển khai sẽ tăng lên do quy mô công việc lớn hơn và cần thêm nhân sự. Vì vậy, hãy nghĩ xa hơn và đừng đợi đến khi quy trình trở nên khó kiểm soát. Áp dụng ERP sớm không chỉ giúp tiết kiệm thời gian và chi phí mà còn cải thiện và đảm bảo sự ổn định cho các hoạt động quan trọng của doanh nghiệp trong tương lai.”



**HIỆU QUẢ
THỜI GIAN**



**HIỆU QUẢ
CHI PHÍ**



**ĐẢM BẢO
TƯƠNG LAI**

*Reference: <https://techround.co.uk/business/how-early-erp-solution-adoption-saves-business-time-and-money/>



THANK YOU

www.a1consulting.vn

ORACLE NETSUITE

Xây Dựng Mô Hình Công Nghệ Bền Vững, Thích Ứng Với Sự Thay Đổi

Toan Dong
Senior Solution Consultant
25 Dec ,2024



—
**D2C là một Xu hướng những chưa
chắc sẽ bền vững.**

Tư Duy Xây Dựng Công Nghệ Bền Vững



Build to CloudPlatform

Customization Language + APIs

Business Applications

Development Framework

Developer Tools



Optimize with AI

Optimize Infrastructure

Process Assistant

Advisor for Forecast and Predictive



Vision for ESG

Scope 1,2 -Carbon Emission Report

Scope 3 - Compliance Report

Carbon Credit Exchange

Những Mảng công nghệ cần để Phát triển



Một Nền Tảng

ACQUIRE AND GROW CUSTOMERS



CRM
CPQ
Ecommerce
Point of Sale
Connectors

Inventory & Order Management
Procurement
Warehouse Management
Supply Chain Management
Project Management



CREATE AND DELIVER PRODUCTS AND SERVICES

HIRE AND EMPOWER EMPLOYEES

HR Services
Performance Management
Workforce Management
Payroll

Accounting
Cash Management
Analytics & Reporting
Planning & Budgeting
Billing & Revenue Management
Multi-Sub, Currency, Tax & Language

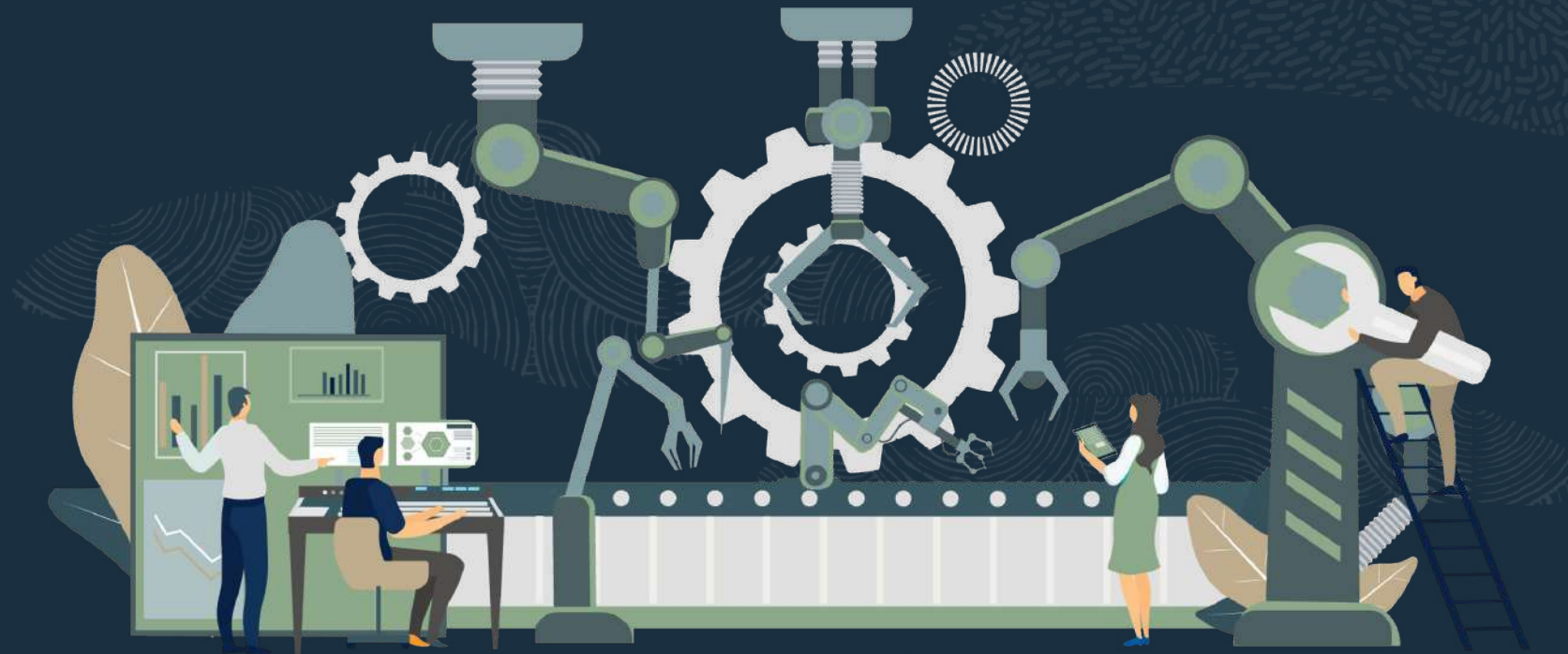


OPTIMIZE CASH AND PROFITS



ORACLE NETSUITE

Xây dựng nền tảng công nghệ có lộ trình



Establish

- Financials
- CRM and order processing
- Inventory management
- Discrete manufacturing
- Optimize packing operations
- Shop floor optimization

Elevate

- Commerce
- Warehouse and quality management
- Supply chain and asset management
- Work in process
- Payroll and people management
- Financial management
- Accounts payable automation

Expand

- Business insights and reporting
- Project management
- Financial planning and budgeting
- Production management
- Optimize shipping operations

Accelerate

- Sales and order optimization
- Warehouse and shop floor automation
- Project and revenue management
- Omnichannel commerce

Dominate

- Field service and repair
- Industrial internet of things
- Global expansion
- Business AI
- ESG

Tư Duy Xây Dựng Công Nghệ Bền Vững



Build to CloudPlatform

Customization Language + APIs

Business Applications

Development Framework

Developer Tools



Optimize with AI

Optimize Infrastructure

Process Assistant

Advisor for Forecast and Predictive



Vision for ESG

Scope 1,2 -Carbon Emission Report

Scope 3 - Compliance Report

Carbon Credit Exchange

NetSuite AI Advantage - A Quantum Leap in Insight and Productivity



**Oracle
Infrastructure**



**NetSuite
Data**



**The
Suite**

NetSuite AI Framework

Applications



Global ERP



CRM



HCM



PSA



Commerce



Analytics
& Reporting

SuiteApp.co

m

Partners &
Apps

Platform



AI
Assistants



AI Advisors



Customization



Process
Automation



App
Development



Integration



App
Distribution

AI Services

GENERATIVE AI SERVICES



Summarize,
Search, Classify



Creative Insights



Foundation
Models



Auto SQL

OTHER AI SERVICES



Vision



Speech



Anomaly
Detection



Forecasting



Document
Understanding



Language & DA



OCI
Data
Science

Infrastructure



Oracle Cloud
Infrastructure



Autonomous
Database



Virtual Cloud
Network



How AI is Embedded into the Suite



Platform

- Single centralized source of data on best-in-class infrastructure
- Connects the team and data across the organization



Assistants

- Handle repetitive tasks based on business rules
- Increase accuracy, speed and employee productivity, reduce errors



Advisors

- Use AI-driven analysis to identify trends, make predictions answer question and offer recommendations.
- Deliver unique insights, drive decision-making

Advisor

NetSuite Supply Chain Control Tower – AI simulations help mitigate supply chain risks

Supply Chain Predicted Risks

[Late Purchase Orders](#) [Late Transfer Orders](#) [Late Sales Orders](#)

1 of 1 < > Total: 4

ORDER #	ITEM NUMBER	LOCATION	QUANTITY	DATE	VENDOR	DAYS LATE	CONFIDENCE
PO0000193	Lenovo XPS 13	Birmingham	10	2023-08-31	Century	2	51%

Recommendation

Reschedule Purchase Order to 2 days earlier

[Add Recommendation to Snapshot](#)

[View Current Snapshot](#)

1 of 1 < >

Insights

2
Days Late

51%
Confidence

10
Quantity

Century
Vendor

PO0003767	USB Cables - 5 Ft	Birmingham	10	2023-09-05	Century	2	51%
PO0000193	USB Cables - 5 Ft	Birmingham	10	2023-08-31	Century	2	51%
PO0003772	Lenovo Y27F	Birmingham	5	2023-08-19	Century	2	51%

Advisor

NetSuite Analytics Warehouse – Automatically unveil and visualize insights hidden in a dataset

Auto
Insights

The screenshot displays the NetSuite Analytics Warehouse interface. On the left, a sidebar lists various data fields under 'Financial Sample' and 'Date'. The main workspace is divided into several sections:

- Measures Overview:** A table showing key metrics for the dataset.
- Indexed Growth : Sales:** A line chart showing the relative growth of sales over time for different discount bands.
- 80/20 for Sales:** A donut chart illustrating the distribution of sales value among the top 20% of records.
- Ratio Sales/Units Sold:** A bar chart comparing the ratio of sales to units sold across different segments.

The interface also includes a search bar, a filter selection area, and a 'Canvas 1' workspace at the bottom.

Metric	Value
Row Count	700
Sales Value	118,726,350.26
Units Sold Value	1,125,806
Sales by Record	169,609.07
Units Sold by Record	1,608.29
Ratio Sales, Units Sold	105.46

Segment	Percentage
Top 20%	68.81%
Next 20%	23.26%
Next 20%	4.77%
Next 20%	2.27%
Bottom 20%	0.89%

Advisor

NetSuite Analytics Warehouse – Automatically unveil and visualize insights hidden in a dataset

Explain

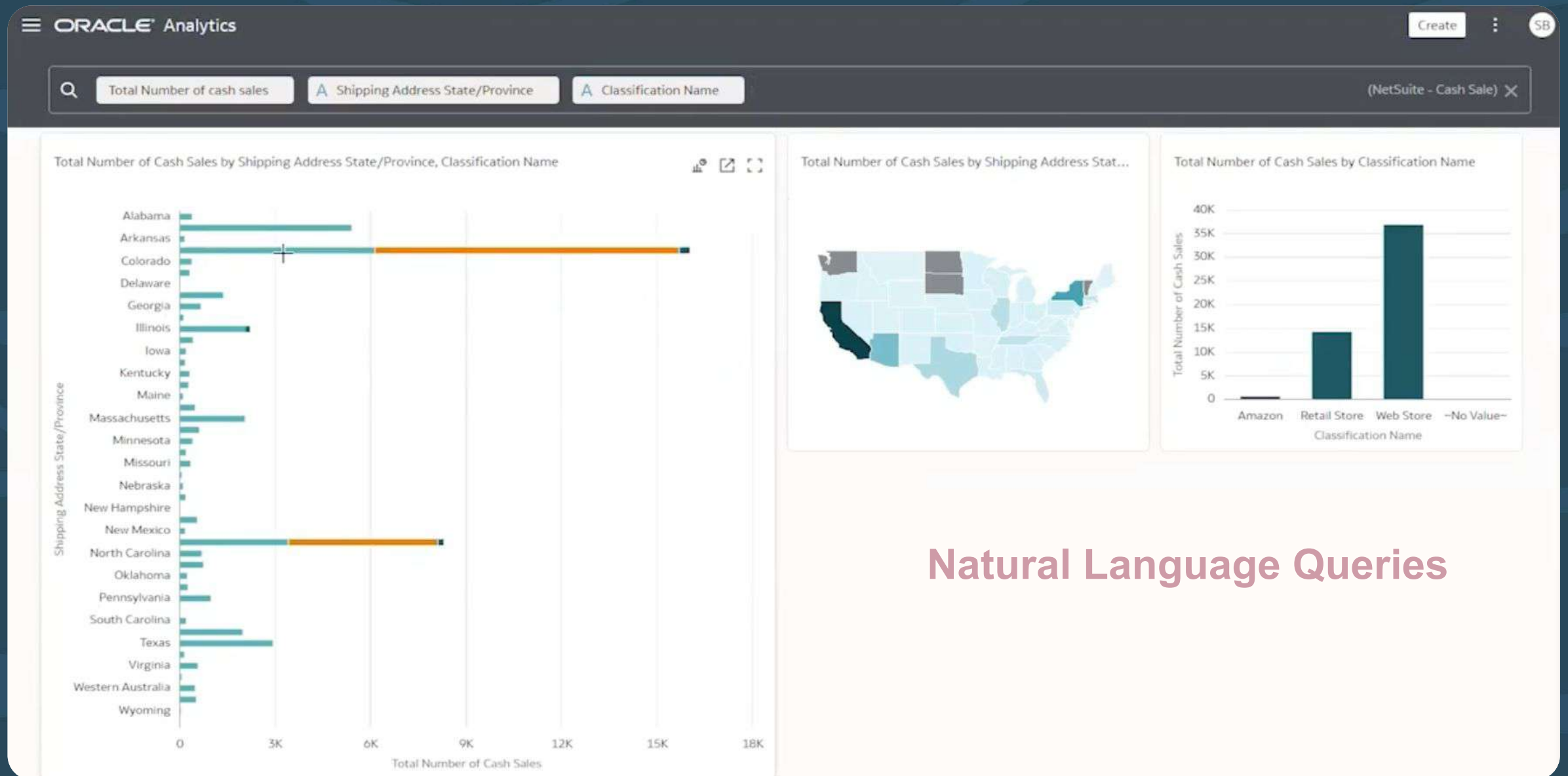
The screenshot displays the 'Explain Sales' interface in NetSuite Analytics Warehouse. The interface is divided into a left sidebar with a search bar and a main content area. The sidebar lists various dimensions and measures, with '# Sales' selected. The main content area is titled 'Explain Sales' and contains several sections: 'Basic Facts about Sales', 'Segments that Explain Sales', and 'Anomalies of Sales'. The 'Anomalies of Sales' section is highlighted, showing a text explanation: 'When Segment is Government, we expected Sales for Country: United States of America to be 10,742,186.10, however, it is 8,390,746.11, representing a difference of 2,351,439.99.' Below this text is a bar chart showing sales by country. The y-axis is labeled 'Sales' and ranges from 0 to 14M. The x-axis is labeled 'Country' and lists France, Germany, Canada, Mexico, and United States of America. The bars represent actual sales, and horizontal orange lines represent expected sales for each country. The United States of America bar is significantly lower than its expected sales line, indicating an anomaly.

Country	Actual Sales	Expected Sales
France	~12M	~11M
Germany	~11M	~10.5M
Canada	~11M	~11M
Mexico	~9.5M	~10M
United States of America	8,390,746.11	10,742,186.10

Searching for anomalies Cancel

Advisor

NetSuite Analytics Warehouse – Natural language queries and auto-generated narratives



Natural Language Queries

Advisor

NetSuite Analytics Warehouse – Natural language queries and auto-generated narratives

The screenshot displays the NetSuite Analytics Warehouse interface. On the left is a navigation pane with a search bar and a tree view of data sources including NetSuite - Cash Sale, Time, Customer, Subsidiary, Inventory Subsidiary, and Department. The Department folder is expanded, showing 'Department Name' selected. The main workspace is divided into three sections: a filter panel, a visualization area, and a narrative panel.

Filter Panel: Shows 'Language Narrative' as the selected view. Under 'Attributes', 'Department Name' and 'Fiscal Period Name' are listed. Under 'Values', 'Total Number of Cash Sales' is selected. A 'Filters' section is also visible.

Visualization Area: Contains a bar chart titled 'Total Number of Cash Sales by Fiscal Period Name'. The chart is faceted by Department Name (Apparel, Beauty, Home Goods, Value-Cash) and Fiscal Period Name (May 2020, Jul 2020, Sep 2020, Nov 2020, Jan 2021, Mar 2021, May 2021, Jul 2021, Sep 2021, Nov 2021, Jan 2022, Mar 2022). The y-axis represents 'Total Number of Cash Sales' ranging from 0.0 to 1.8K. Apparel shows the highest sales, peaking at approximately 1.8K in May 2021.

Narrative Panel: Contains an auto-generated narrative for the chart. The text reads: 'Total Number of Cash Sales by Fiscal Period Name. The data represents the Total Number of Cash Sales for the following Department Names: Apparel, Beauty, Home Goods, ~No Value~. A single Department Name accounts for more than 50% of the total: Apparel, with 28,895. The three other Department Names combined make up the rest of the list, accounting for 44.22% of the total. When taken together, the four Department Names amount to a total value of 51,805, 12,951 on average. Your first dimension seems to be unordered. Unordered means that the data is not in chronological order. This chart is commented as if you had added together all the Fiscal Period Names. Stay tuned, future releases will improve captions for unordered dimensions.'

Auto-generated Narratives

Advisor

NetSuite Planning and Budgeting – Predictive planning

ORACLE EPM Cloud Planning: NetSuite Administrator

Reporting and Analytics Revenue and Gross Margin OpEx Academy PS Add-on Workforce

Sales Units by Product

Customer Category	Class	Subsidiary	Currency	Item	Budget FY22												Budget FY23										
					FY22												FY23										
					Total	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Total	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep
Midmarket	Class C	United States	USD	Inventory Item	2,833	166	0	0	815	0	522	0	474	332	393	315	373	3,391	346	410	398	410	413	431	441	459	468
South End Consulting					3,497	830	0	161	0	0	870	0	474	276	297	351	416	3,675	333	394	379	398	416	428	430	448	458
Thorp Industries					2,763	166	0	805	0	513	0	495	0	332	246	291	250	3,098	296	259	307	302	313	317	329	335	349
Sports Outdoor Academy					3,103	498	0	805	0	171	0	825	0	330	243	288	309	3,469	366	282	333	334	350	362	372	373	389
Camido Foundation					2,759	0	170	1,160	0	513	0	492	0	397	257	304	266	3,559	315	282	334	322	334	340	353	360	375
Cogibox LP					0	15	10	9	6	15	20	6	12	12	13	14	133	14	13	15	15	16	16	16	17	17	
Cadvery Inc					3,488	0	845	0	636	0	522	0	790	357	423	383	454	4,410	441	522	473	494	508	530	544	563	571
West Covina Builders Distributors					14,946	1,660	1,030	2,941	1,460	1,203	1,929	1,832	1,744	2,037	1,871	1,946	2,082	21,735	2,111	2,162	2,238	2,275	2,349	2,423	2,486	2,554	2,626

Predictive Planning

Legend: Prediction, Budget (Active), Worst Case: 2.5, Best Case: 97.5

Prediction Summary

22.7% Growth Rate

Budget (Active) Summary

41.7% Growth Rate

Risk Far Above Prediction

Navigation: Sales Unit By Customers, Product Revenue By Customer, Sales Units By Product / Predi..., Product Sales Revenue, Sales Units Top Level Adjustme..., Sales Unit by Customer - Actua..., Demand Forecast Summary

Advisor

SuiteAnswers Virtual Assistant – AI chatbot helps improve customer support

The screenshot displays the SuiteAnswers Virtual Assistant interface. At the top left, the 'SuiteAnswers' logo is visible. To the right, there are links for 'NetSuite Status', 'Contact Support', 'Feedback', and a user profile for 'Cathy'. A search bar contains the text 'Ask "What is my Account ID?"'. Below the search bar, there are sections for 'Featured Video' and 'Announcements'. The 'Featured Video' section shows a video titled 'NFP 2023.1 Nexus-Level Tax Exemptions' with the Oracle NetSuite logo and the text 'SuiteTax Nexus-Level Tax Exemption'. The 'Announcements' section includes a 'Free Ebook: Save You Time' dated 08/02/2023 and a 'Virtual Event 2023 Release' dated 08/01/2023. A chat window titled 'NetSuite Virtual Support Assistant' is open on the right, displaying a privacy notice and a greeting: 'Hi Cathy, NS Support Assistant here. I work best with questions that range between 5-15 words and contain product area specific keywords.' At the bottom of the chat window is a text input field with the placeholder 'Type your question here...' and a send button.

Tư duy xây dựng công nghệ bền vững



Build to CloudPlatform

Customization Language + APIs

Business Applications

Development Framework

Developer Tools



Optimize with AI

Optimize Infrastructure

Process Assistant

Advisor for Forecast and Predictive



Vision for ESG

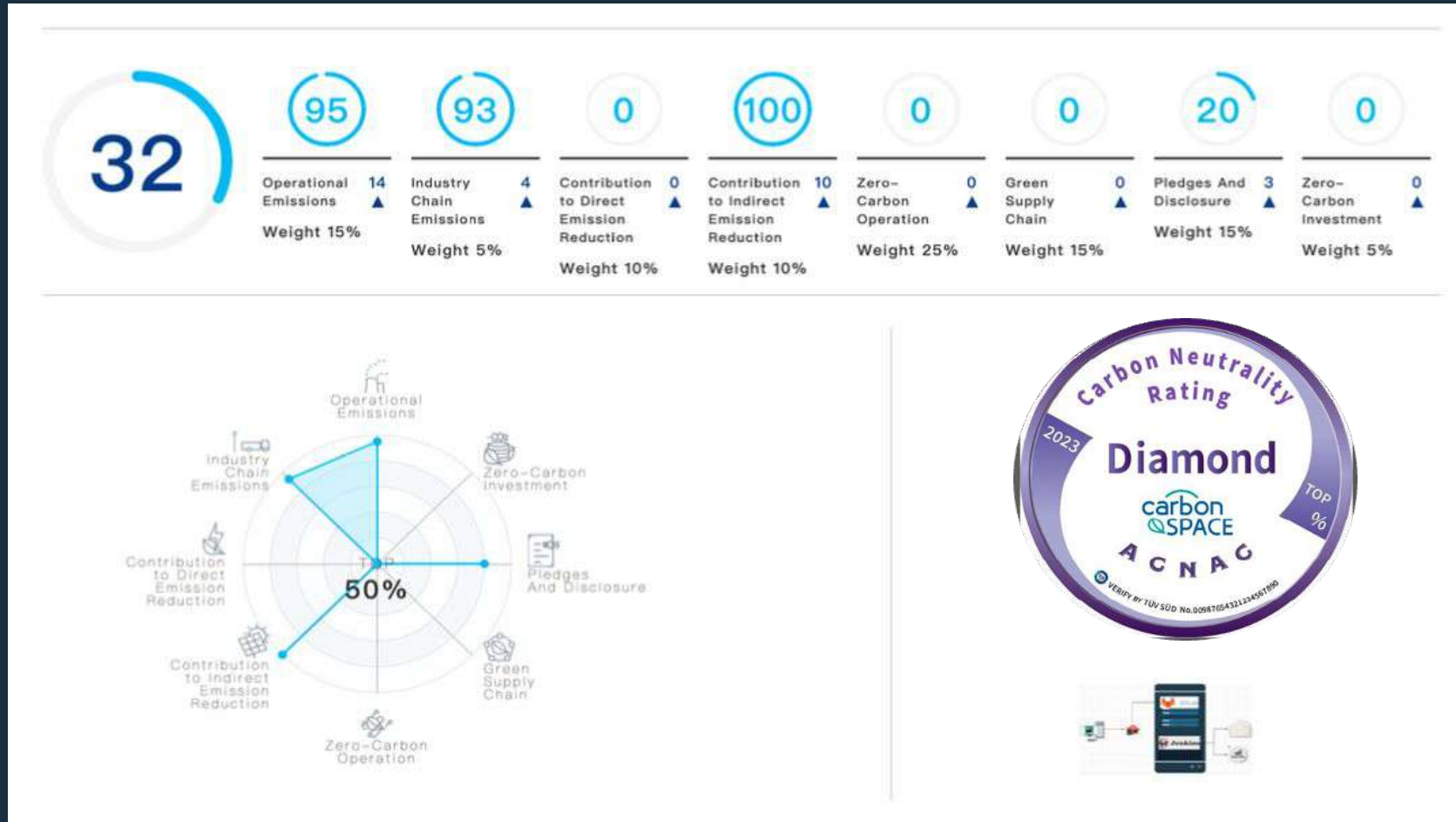
Scope 1,2 -Carbon Emission Report

Scope 3 - Compliance Report

Carbon Credit Exchange

Chứng Thực theo ISO 14000/ *Verified ISO14000*

Báo Cáo Đánh Giá về Quản Lý Môi Trường/ *Environment Management Assessment Report*



- **Nền tảng Hợp nhất** Dữ liệu và Đánh giá/ *Unified data and assessment platform*
- **Một nền tảng đáng tin cậy**/ *A single source of truth*
- **Chính Xác/ Accurate**
- Theo đuổi lộ trình chuyển dịch xanh/ *Follow the journey greenwashing*

Giải Pháp Tổng Thể/ *Solution Overview*



ORACLE
NETSUITE

TPHCM

ERP ROADSHOW

ĐƠN VỊ TỔ CHỨC



ORACLE
NetSuite

Chiến lược công nghệ cho mô hình D2C đối với các doanh nghiệp sản xuất



14:00 - 16:00 PM

Thứ Năm - ngày 26/12/2024



Hello World Saigon

Tầng 2, 92A Đường Nguyễn Hữu Cảnh,
Phường 22, Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh



Ông Đồng Bảo Toàn

Chuyên gia tư vấn giải pháp cấp cao
Oracle NetSuite Việt Nam



Ông Võ Anh Minh

Giám đốc tư vấn giải pháp
A1 Consulting