

# IBM助力认知型企业重塑

IBM全球企业咨询服务部SAP解决方案 案例集锦



IBM Services

## 序言

打造“硬核新引擎”，重塑企业数字化核心

崭新的业务重塑时代即将来临。企业正在经历技术、社会和法规力量前所未有的交汇融合。随着人工智能 (AI)、自动化、物联网 (IoT)、区块链和第五代移动通信技术 (5G)等新技术日益普及不断给市场带来颠覆和创新，这些力量的交汇融合势必会重塑标准业务架构、模式及流程。是被动选择还是主动迎接挑战，已成为每个企业迟早的必然选择。

- 如何构建新一代企业数字化核心平台？
- 如何评价数字化转型对企业的影响？
- 如何开启数字化转型之旅，与标杆企业同步？

这些都将成为企业领导者在进行数字化转型决策和构建认知型企业时必须考虑的关键问题。

与此同时，如何从日常工作中获取最敏锐的洞察力，并立即采取有效行动？是否能超越自动化，以智能的方式运作？部门协作能否扩展至全球系统集成？这些问题也将成为衡量数字企业的最新标准。

在IBM的精英团队中, IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services)是一个由业务、战略和技术顾问组成的团队, 他们凭借深厚的行业知识、专业的顾问团队、领先的技术专长助力企业成功实现数字化重塑。

IBM全球企业咨询服务部与SAP的“全球联盟合作伙伴项目”始于1989年, 在这30年间始终拥有卓越表现, 在众多行业硕果累累。在2018年2月由全球知名信息技术研究和分析公司Gartner公布的《企业应用服务供应商魔力象限》中, IBM全球企业咨询服务部位列SAP应用服务“领导者”象限的地位, 且在企业的执行能力和愿景完整性两个指标上都表现突出。

IBM全球企业咨询服务部SAP解决方案团队拥有千余名经验丰富的顾问及专业的行业解决方案团队, 集合了IBM全球范围内的行业专家, 在相应的重点行业都拥有超过15年的实施经验。无论企业的目标是提升业务效率、盈利能力、财务、供应链及人力资本管理水平, 还是从信息中获得更多的洞察, IBM 都能结合自身丰富的行业咨询和 SAP套件实施经验, 为客户提供广泛的战略规划及落地、业务流程梳理、知识传递等解决方案。

展望未来, IBM全球企业咨询服务部将会一如既往地SAP紧密合作, 顺应和引导市场需求、紧跟新技术趋势, 在数字化重塑的全新时代助力客户的云端蝶变、实现认知型企业的转型之旅!

### 在全球, 已有超过5000家企业与IBM + SAP合作踏上数字化重塑™之旅



### 在大中华区, IBM + SAP已成功帮助上千家业内知名企业开启认知型企业的转型



# IBM携手SAP, 助力认知型企业重塑

在SAP组织的独立客户调研中, IBM的客户满意度位列前茅

在SAP组织的独立客户调研中, IBM在SAP咨询服务领域的市场份额处于领先地位

TOP  
SAP SERVICES PARTNER

**IBM SAP**

30  
YRS

34

SAP Pinnacle Awards

Winner

**SAP顶尖成就奖 (Pinnacle Awards)**

自2000年来, 获奖次数远超其它合作商

荣获2014 SAP顶尖成就奖卓越交付的唯一合作商

在美国每年连续获得卓越奖的唯一合作商

2017年再度斩获基础设施卓越奖

**深厚的行业知识:**

IBM 解决方案地图和最佳实践  
IBM SOA Composite  
IBM Impact  
应用工厂  
IBM 行业卓越中心 (CoEs)  
IBM Express Solutions

**SAP HANA**

2015

SAP HANA创新年度合作伙伴

2013

数据库和技术SAP HANA 共创年度合作伙伴

**SAP S/4HANA**



IBM 被率先选为SAP S/4HANA企业云解决方案合作伙伴

截至2017年, 在全球已经实现

130+

S/4HANA项目成功交付

50+

S/4HANA项目正式上线

150+

IBM HANA影响测评 (HIA)

50+

HIA项目成功交付

50+

HIA项目正在实施



1<sup>ST</sup>

SAP 全球联盟合作伙伴项目成立于1989年

ALL 3

拥有全球服务、技术和托管服务三项认证的唯一合作伙伴



5,500+

成功交付的 SAP 项目

30,000+

2011-2017年完成的SAP HANA 培训小时数

**SAP SuccessFactors**

2016

屡获SuccessFactors客户实施大奖

最佳业务绩效奖

2016 Better Business Result Award

总裁奖

2016 Presidents Award

人力资源先锋奖

2016 People Pioneer Award

全球拥有

1000+

SAP HR顾问

400+

SF顾问

19

全球交付中心

17

战略人力资源中心

在大中华区企业咨询服务部拥有最多人数最多的全模块SF认证实施顾问



2018年2月, 在Gartner组织的独立调研中, IBM在“SAP企业应用服务魔力象限”中位列“领导者”地位



最大的SAP全球解决方案交付中心

10+

位于印度、中国、东欧、巴西和阿根廷的SAP解决方案中心



32,500+

SAP解决方案专家

90+

遍布全球各国

10+

YRS 解决方案实施经验



安踏集团作为中国领军的综合体育用品公司,目前市值已突破千亿港元,在全球体育用品公司中排名前列。伴随着业务的快速增长,企业的供应链管理和运营效率方面也带来了不小的压力。中国的服装行业从十年前开始向零售模式转型,安踏是最先踏上这一转型旅程的企业之一。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

# IBM再添SAP S/4HANA成功案例 成功打造“永不止步”安踏新零售系统

## 业务挑战

目前,安踏拥有门店数量过万,每季推出上千款产品,加之产品的颜色尺码等多个变量,零售端的数据可以用海量来形容,这些商品库存的管理、调配、排单、发货等海量数据需要零售业务系统具备稳定而强大的计算能力来进行支撑。此外,近年来安踏还将多个新品牌纳入旗下,其多品牌战略更需要一套完整统一的系统平台为其业务运作奠定坚实基础。

## IBM解决方案

IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)充分利用在鞋服行业深厚的行业积累和SAP S/4HANA实施经验,完成对安踏集团全面的需求汇总与分析,和九大专题的方案设计,成功将核心零售业务平台升级至SAP S/4HANA系统平台,实现门店、商品运营、物流仓储、财务核算等部门的无缝链接和数据共享,实现了“解决过去问题、满足现在需求、支持未来发展”的项目目标,为安踏集团加速数字化转型奠定基础。

## 项目收益

在IBM的设计和 implement 指导下,安踏在半年内即完成新旧系统切换。目前,安踏SAP S/4HANA新零售系统平台已成功支持10,000多家门店,不但实现全国50多家分销商对新系统高达97%的满意度,在快速商品铺货、高效商品运营和支撑终端业务增长等方面都取得良好效果,为安踏实现“价值零售”奠定扎实基础。

- 海量商品主数据高效运行,商品在全渠道快速高效流转,排单效率显著提升。
- 灵活的组织架构设计可以满足多组织、多法人的核算需求,将发货过账和库存盘点效率提升数倍。
- 升级后系统完整支持从商品排单到终端销售的全过程,实时获取整个零售渠道的所有经营数据。

# 飞力达物流联手IBM 部署 SAP S/4HANA平台



飞力达股份成立于1993年4月，并于1995年10月正式营业。注册资本3.66亿元人民币，目前拥有总资产22.65亿元人民币。现有员工3000余人。公司于2011年7月6日成功上市。

## 客户挑战

第三方物流的兴起对定制化物流解决方案的开发提出更高的信息化水平要求，飞力达需要做到与客户企业的生产和制造系统等进行多接触点的对接。然而，飞力达内部产品和流程标准化程度并未达到相应标准，要使公司旗下70多家分、子公司步调一致、协同作战，仍存在很大挑战。如何突破第三方物流的发展瓶颈，挖掘数据背后的价值，解决业务痛点，成为飞力达必须解决的难题。

## IBM解决方案

IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 凭借在物流行业、制造业等多行业的丰富经验以及助力多家大型企业数字化转型的先进实践，根据飞力达的行业特点，基于SAP S/4HANA搭建一体化信息平台，助力飞力达实现业务财务一体化、业务标准化、操作规范化，发挥各事业部的协同作用，更好地支撑组织调整后的业务运营模式。

## 项目收益

- **智能管控正在实现。**飞力达物流已经快速构建全新管理体系，各个环节的识别和管理得以激发，信息得以打通，精准的预测和规划得以实现。
- **为智慧物流奠定基础。**新系统上线以后，不仅提高了飞力达公司业务的交付能力、结帐周期、回款率，而且理顺了前、中、后端的关系，协同能力和运营能力得到优化。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

# IBM携手汾酒部署SAP S/4HANA 平台打造数字化好酒



汾酒集团是以白酒生产销售为主，集贸易、旅游、餐饮等为一体的国有大型企业，现有员工近10000人。其中，山西杏花村汾酒厂股份有限公司为汾酒集团核心子公司，于1993年在上海证券交易所挂牌上市，为最早在A股上市的中国白酒第一股，山西第一股。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 客户挑战

随着“物联网”、“大数据”、“云计算”等信息技术的不断发展，以及快销品市场互联网化的趋向日益明朗，汾酒集团敏锐感觉到“数字化转型”的历史机遇，以互联网与酒业融合为创新变革的立足点，开始数字化转型的尝试和探索，希望将企业转型成为以客户为中心的创新型企业。

## IBM解决方案

- 搭建MDG标准化数据治理平台，构建统一的数据标准化体系，对主数据进行集中化、全过程、可视化管控，为建立汾酒集团大数据奠定稳健的基础。
- 实施SAP S/4HANA系统，助力汾酒集团搭建强壮、稳定、柔性、可扩展的数字化核心系统。对多个业务板块的113个业务流程进行梳理，63个流程进行优化，并创新17个业务流程，实现汾酒集团财务业务一体化。
- 根据汾酒集团独特的业务特点，IBM设计独一无二的“商务智能”。通过SAP为核心的信息平台以及HANA数据库加速引擎，实现实时、准确、全面的信息掌控，建立有效的销售、生产、采购和物流的协同，降低集团运营成本。

## 项目收益

- 简化系统架构，打破集团内部信息孤岛，实现智能财务管理与业务运营的无缝整合。建立高效的销售管理系统，提升运营管控效率，有力支持及时和精准的商业决策制定和实施。
- 通过流程驱动价值链上人、事、物的互联互通，实现库存和供应链的透明可视，降低生产和运营成本，从而提升企业业务价值。

# 某消费电子制造企业实施 SAP S/4HANA迈向精益生产



某在深交所创业板挂牌上市的消费电子制造企业，面临着消费电子行业市场环境和客户需求的诸多变化，希望能实现业务流程的成功转型，从而解决其在管理中面临的诸多瓶颈问题。

## 客户挑战

该企业的管理面临如下瓶颈：

- **业务管理上以“交付”为目的，而忽略“成本管控”**
  - 业务围绕“交付”为目标，规范性较差，过程管控较弱。
  - 业务数据不准确、不完整，不能支持管理问题分析。
  - 成本管理失控，库存积压严重。
- **组织影响流程，而非流程约束组织**
  - 各事业部组织设置和职责分工差异大、变更频繁、业务流程也不统一。
  - 缺少规范和标准的“流程”文化。

## IBM解决方案

IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 帮助该企业实施SAP S/4HANA 1610的项目，成为中国地区最早实施SAP S/4HANA 1610的企业：

- **建立生产一体化计划体系**：整合生产计划管理流程，打通生产计划横向协作，加强生产计划对工厂排产计划及生产作业的统领性。
- **强化生产计划执行力**：生产车间物流作业依据生产订单进行操作，打破系统内与系统外两条线计划存在的现象。
- **透明化的生产过程控制**：完善生产过程中的数据监控，使生产过程尽量透明及可控。

## 项目收益

- **优化生产计划和供应链体系**。梳理计划体系，强化车间生产订单管理方式，促进生产过程透明化。
- **优化质量管理体系**。集成生产各环节品质管理，实现品质检验数据及时共享分析。
- **构建财务业务一体化体系**。实现成本精细核算，实时数据集成统一，为统一的利润目标发挥合力。
- **规范基础数据**。规划基础数据规则和维护流程，为系统日常运行打好数据基础。
- **规划以SAP为核心的集成系统架构**。整合SAP与外围系统的关系，规划集成的系统平台。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电：IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间：9:00-17:00



# 消费电子制造企业实施SAP S/4HANA 推进柔性制造



在大中华区LCD行业, IBM全球企业咨询服务 (Global Business Services) 团队积累了良好的口碑和多个成功项目实施经验, 业内诸多标杆企业均为 IBM ERP 实施合作伙伴, 培养了极具经验的实施团队。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电: IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间: 9:00-17:00

## 某存储科技公司

基于LCD和IC行业的最佳实践, IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 帮助某存储科技公司基于SAP S/4HANA 1610设计覆盖行业端到端解决方案的标准化流程, 并与周边SRM/MES/Barcode和其他定制化系统相互集成。同时, 构建BPM系统来管理原材料、滚动生产计划、订单系统及报销系统等来改善流程效率。

## 某光电公司

IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 运用SAP S/4HANA 1610解决方案, 帮助某光电公司实施全新企业资源信息系统, 针对行业特点设计了完整的跨系统的业务流程, 并与WMS/MES/OA/DPS等系统实现最佳集成, 完整管理了产品的整个生命周期, 提高了管理的精细度与流畅性。

## 某照明公司

IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 帮助某照明公司开发可以满足不同关键产业业务需求的信息系统, 运用SAP S/4HANA 1610解决方案, 设计具有LED行业特色的物料编码, 提高库存管理作业效率, 并利用HANA数据库特点, 优化海量数据下的系统性能, 从而帮助客户快速稳定管理其复杂的业务及超过3000万条的海量数据。

## 某柔性显示及传感设备制造企业

IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 基于面板行业经验及最佳实践, 帮助某柔性显示及传感设备制造企业, 利用SAP S/4HANA 1610技术构建系统架构, 针对生产管控、成本核算、一物一码等实施难点制定个性化解决方案, 并优化与WMS/MES的集成策略和技术方式, 提升整体业务协同和流程效率。

# 某领先物流企业实施SAP S/4HANA 显著改善运营效率



某领先物流企业,在全国拥有10000多网点,数万名员工在多个应用系统中每月可以生成超过15亿条数据条目。

## 业务难点

如下原因导致该物流公司无法做到快速准确的成本数据分析:

- 系统数据量大,数据质量亟待持续提升:
  - › 13个外部业务财务系统
  - › 104张系统对接表单
  - › 35张手工个参数
  - › 每月超过15亿条数据条目
- 外围数据的编码转换压力大,系统间的数据口径不一致
- 业务变化迅速,需要系统模型能及时响应新业务需求

## IBM解决方案

IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)帮助该物流公司实施SAP S/4HANA解决方案,将多个物流系统的数据贯通,构建一体化数据标准,打造灵活的成本分析模型。并基于快速精准的成本分析:

- 发现最有价值客户、路线,提供增值服务。
- 发现运营短板,指定针对性营销政策。
- 通过网络路径、员工行为等大数据挖掘分析,提高运营效率。

## 项目收益

项目实施完毕后,该物流公司的作业效率显著提高:

- 报表出具效率提高97.5%。
- 之前由于复杂的分摊规则和庞大信息量的影响,难以了解货运具体成本和盈利情况,现在10小时以内就可以清楚了解每个包裹、每条线路和每个客户的成本。
- 运营效率显著提升:



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396  
服务时间:9:00-17:00

01 利润报表 – 仅**部分**城市和网点  
02 报表工作时间 – **20人\*20天**  
03 生成报表时间 – **2小时**

01 利润报表 – **全部**城市和网点  
02 报表工作时间 – **<10人\*1天**  
03 生成报表时间 – **点击生成**

# 中粮国际携手IBM Services 加速全球数字化转型



中粮国际是中国最大的粮油食品企业中粮集团旗下农粮业务的海外平台,在全球35个国家拥有1.2万名员工,其资产遍及美洲、欧洲和亚太地区。2017年,中粮国际实现340亿美元营收和超过1亿吨的贸易量,已成长为全球领先的农业供应链企业。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

中粮国际正在加速发展,希望能够将其业务运营与其他关键系统(如其核心商品交易系统)整合起来,实现财务、采购和生产活动的流程标准化,打造世界级的全球农业供应链,为中粮国际提供进一步发展农业综合性业务所需的平台。

## IBM解决方案

中粮国际(COFCO International)与IBM达成合作,部署全新SAP平台(包括SAP S/4HANA、SAP Ariba、SAP SuccessFactors及SAP Master Data Governance),以实现业务流程的整合及数字化转型。

在接下来的两年时间里,中粮国际将与IBM Services合作设计与测试一个全球样板,并在完成试用之后,将该解决方案推广至30多个国家。

IBM Services将应用IBM Impact Solutions及敏捷方法论,通过业界最先进的SAP S/4HANA和SAP Ariba预配置解决方案,快速启动设计,加快部署进度。

## 项目收益

IBM Services将帮助中粮国际迅速实现业务的数字化改造,流程的标准化与简化,以及业务的纵向整合,帮助中粮国际实现其跨业务端到端流程标准化的愿景:

- 凭借IBM Impact Solutions,帮助中粮国际快速建立高效、整合的供应链,以及相匹配的后端业务流程,实现管理者对整个供应链的可视及可控。
- 通过SAP Ariba,快速将中粮国际从传统采购过渡到数字化采购,并改善业务相关方的体验,提升风险管理,降低采购成本。

# 利群股份部署SAP S/4HANA实现供应链数字化重塑



利群集团是一家跨地区、多业态、综合性的大型商业集团，在以百货零售连锁和商业物流配送为主业的同时，推进多业态同步发展，在酒店连锁、药品物流和药店连锁、房地产开发、电子商务、文化投资、进出口贸易、金融等领域也取得了显著成就。2017年4月，利群商业集团股份有限公司成功登陆上交所主板市场。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

供应链是利群商业集团的生命线，集团全板块业态的整合、协作、共享，全部维系在这条生命线上。利群希望借助IBM的科技力量和前瞻思想，让生命线得到重塑，走出一条供应链数字化重塑的道路，实现供应链在敏捷、协同条件下的可控、可管、可用。

## IBM解决方案

此次与IBM合作“利群股份智慧供应链信息管理升级改造项目”，由IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services)作为公司智慧供应链信息管理平台的实施商，全面部署基于SAP S/4HANA的智慧供应链信息管理平台相关模块功能的落地实施，是利群实现供应链数字化重塑、打造认知零售的关键一步。

- 项目按照利群现状和需求评估、IT架构蓝图规划、IT实施路径规划三个阶段推进。从整体上为利群制定IT战略与规划，整合旗下零售、批发、物流、电子商务等全业态板块，通过新建和重构信息系统，帮助利群实现供应链的数字化重塑。
- 项目将充分利用IBM知识库、专家网络等资源，从利群未来信息化建设的高阶需求出发，为利群整体IT战略提供策略建议与咨询服务，助力利群实现信息化建设的愿景目标。

## 项目预期收益

供应链的数字化重塑，是利群极其重要的IT重塑。IBM将利用自身的资源和知识能力，为利群构建具有能够应对未来的IT架构和供应链重塑解决方案，为其下一步发展打下数字化基础与能力。



汉能控股集团是全球化的清洁能源跨国公司，全球最大的薄膜太阳能企业。公司成立于1994年，总部设在北京，员工人数达一万余人。在国内多个省份以及北美、欧洲、亚太等地区设有分支机构，业务横跨水电、风电、光伏发电。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

# IBM 助力汉能搭建全球人力资源管理一体化平台, 斩获“人才开发领军者”数字化转型奖

## 业务挑战

随着集团业务的飞速发展, 汉能集团希望能提升创建于2011年的HCM系统, 打造以核心人力资源为基础的成熟人才管理系统。目前的HCM系统存在如下瓶颈:

- 快速增长的劳动力招聘需求
- 与本地系统和第三方SaaS应用的融合
- 复杂的记时和 workflow 要求

## IBM解决方案

通过实施 SAP SuccessFactors, 优化人力资源体系建设, 实现人才全生命周期管理, 并且与客户门户、相关业务系统及第三方云方案紧密集成, 支撑汉能集团人才战略落地及共享服务推行, 打造全球化人力资源综合性平台。

项目采用混合云部署形态, 由本地私有化部署的人力资源核心功能和公有云部署的招聘、绩效、培训等人才管理功能组成, 并进一步与本地的大数据平台、云端的第三方招聘SaaS平台进行了紧密集成, 形成了3云+3本地的混合云架构。

## 项目收益

整体平台自上线来, 月均处理简历10000+份, 累计历史简历70+万份, 进一步提升系统数据价值。

- 规范人才管理体系和汇报结构, 简化审批层级, 提升管理效率。
- 提升员工招聘、入职的全过程管控和整体工作效率。
- 支撑企业战略目标层层分解及全员绩效管理。
- 打通 HRBP 的数据通路, 促进人力资源内部岗位之间的协同共享, 支撑共享服务模式的深化。
- 将 SAP 云端方案与客户本地门户、工作流及第三方简历云平台紧密集成, 提升系统易用性、促进数据使用效率和准确性。

在2018 IDC 中国数字化转型大奖评选中, “汉能集团全球人力资源管理一体化平台”项目摘得“人才开发领军者”卓越奖。

# 某快销品公司实施SAP SuccessFactors 打造核心人力资源管理系统



为实现快速增长的目标,某快销品公司希望借助SAP软件,打造完善的核心人力资源管理系统,解决目前人力资源管理面临的诸多问题。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

该公司的人力资源管理存在以下瓶颈:

- 组织岗位管理体系缺失
- 业务流程设置不规范,对海外子公司管控力度不足
- 缺少信息系统支撑,数据分离且难追溯

## IBM解决方案

通过实施SAP SuccessFactors, IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 帮助该快销品公司优化人力资源体系建设,实现员工核心信息管理,并且与客户门户、相关业务系统紧密集成,支撑客户人才战略落地及共享服务推行,打造全球化人力资源综合性平台。

- 与员工系统门户(OA)进行集成。
- 实现中国大陆和海外6千多员工全部进行线上人事业务管理。
- 实现公司所有组织岗位的管理。

## 项目优势

- 全球化人力资源综合性平台构建完善了该快销品公司的管理体系及制度。
- 建立统一信息管理平台,打通HRBP的数据通路,完整记录并管理员工人事信息,支撑共享服务模式。
- 系统整合人力资源数据,输出各类图表,为管理层提供人力资源分析和决策支持。

# IBM助力某国内领先中小微企业及个人金融服务机构构建人力资源信息系统



某中小微企业及个人金融服务机构成立20余年,在全国主要城市开设门店50余家,是该金融服务领域全国规模最大的企业之一,已成为具有全国影响力的中小企业及个人融资机构,在全行业具有良好的口碑。

## 业务挑战

随着日益激烈的市场竞争和快速的业务发展,某国内领先中小微企业及个人金融服务机构对人力资源信息化提出了更高要求,以支持未来公司的战略发展及业务运营。该公司希望能建设理念先进、功能完善的人资管理信息系统,打造业务管理和全员服务平台,提升企业人力资本管理管控、洞察、决策和服务能力。

## IBM解决方案

IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services)帮助该公司通过两期人力资源系统建设满足人力资源管理业务需求,其中一期项目SAP SuccessFactors解决方案基础上进行公司层面的人力资源信息化体系搭建和统一规划,重点实现Core HR业务的梳理和信息化,实现数据统一管理和流程无缝集成;二期项目强化能力管理,优化人才选、育、用、留的发展循环,实施各业态完善的多层次人才培养计划,满足快速增长的人才、尤其是关键人才的需求。

## 项目优势

- 信息系统覆盖人力资源现有业务,并能够支持未来3-5年的业务发展。
- 整体规划,与外围系统互联互通,实现不同系统间数据信息的交互。
- 规范人才管理体系和任职资格体系,实现人才选拔、任用的标准化。
- 支持移动化的应用,让管理更灵活,决策更高效。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

# 基于SAP C/4HANA的全渠道转型和客户体验升级

## 某德资消费电子企业

随着中国企业数字化转型的深入和第三方电商平台的兴起,为了扩大在中国的市场份额,某德资消费电子企业尝试从单一的直销模式向全渠道零售加直销模式的转型,IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)在组织发展、流程梳理和系统建设方面助力该企业完成转型:

- 全渠道中台(产品,订单,库存,售后等)
- 打通天猫,京东,自有电商,微商城和线下
- 基于SAP C/4HANA实现直销员管理,门店会议室管理,商机管理,全渠道佣金计算等
- 支持多仓寻源
- 无缝集成云上ERP
- 采用亚马逊云部署
- 电商组织架构规划,流程梳理

## 某国内综合性美妆化妆品企业

随着国内化妆品行业市场规模显著增长,呈高速增长态势消费者的年龄结构发生改变、个性化需求越来越明显,互动零售渠道逐渐多样化,数字化分销商渠道管理愈发透明,某国内综合性美妆化妆品企业希望能顺应市场需求的变化、提高消费者的品牌忠诚度。在IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)的帮助下,打造**从产品到服务,从线下到线上,从渠道到消费者**的符合该企业自身战略发展特点的全渠道数字化中台。

- 数字化门店,以门店POS为抓手,赋能门店数字化体验能力
- 全渠道会员中心,整合线上线下业务,为消费者提供一致的会员体验
- 渠道管理,赋能经销商及喵吧门店,提供与经销商ERP的对接以及门店管理功能
- 全渠道中台(产品,订单,库存,会员等)
- 采用亚马逊云部署

## 某亚洲区著名珠宝集团

在珠宝行业,线上和线下业务场景面对的是不同的消费群体,通过线上线下融合,可以将线上的年轻的、较低客单价消费者逐步培养成未来的、高客单价的线下消费者。因此线上消费体验以及企业文化的输出至关重要。某亚洲区著名珠宝集团在IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)的帮助下完成**从传统零售业务模式向线上线下一体化业务模式**的转型。

- 全渠道中台(产品,订单,库存,物流等)
- 打通天猫,京东,唯品会和线下门店
- 基于SAP/C/4HANA实现线上下单、线下门店交付等场景
- 支持多仓寻源
- 集成SAP ERP后端系统
- 采用亚马逊云部署



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:  
IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396  
服务时间:9:00-17:00



# 解锁双11困境, SAP Hybris助力良品铺子实现全渠道转型



良品铺子2006年8月诞生于武汉,深耕华中,辐射全国,迄今已有逾2000多家门店遍布华中、华东、华南、西北、西南、西北等13省。自2015年起高端零食连续3年全国销售领先。2019年良品铺子将“高端零食”定义为品牌战略和企业战略,以期以高端零食战略引领行业升级。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

作为中国领先的在线食品零售商,良品铺子面临着如下挑战:

- 客户期待无论线上商店是否面临像双11这样的高峰负荷,都可以提供7\*24小时的服务,并且能够实现快速交付。
- 现有的系统根本无法处理像双11这样如此庞大的业务量,并且由于目前业务流程的手动操作过多,业务处理能力很难提高。

## IBM解决方案

在IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)的帮助下,良品铺子实施SAP Hybris B2C商务和SAP ERP解决方案:

- 基于SAP Hybris B2C商务实施灵活、量化的在线订单解决方案,使得即使是在双11这样订单骤然增多的情形下,订单系统也可以满足所有顾客的需求。
- SAP ERP应用程序支持包括订单处理、客户服务等核心活动和业务流程,同时还与公司现有的库存、销售、财务、物流和人力资源应用程序实现无缝集成。

## 项目收益

该项目使良品铺子对业务的洞察力显著提高,这有助于企业负责人更好地协调业务。良品铺子已经可以确保在任何时候都能成功地处理任何数量的客户要求,保护其业务、提高盈利能力。

- 提供健壮、敏捷和可扩展的全渠道平台,提升良品铺子的端到端零售处理能力。客户的在线订单被直接录入SAP ERP中,并与库存、销售、财务、物流和人力资源集成。
- 做到系统实时响应,甚至在工作负荷暴增的情形下,每个订单都被及时、成功处理。
- 减少花在管理上的人力和成本,更密切地关注新产品、新服务和新流程的开发,缩短上市时间,从而保持在竞争中的领先地位。

# 鸣志电器依托SAP Hybris打造全球跨境电商平台



上海鸣志电器股份有限公司成立于1994,总部位于上海,是运动控制领域的知名制造商,专注于运动控制、智能LED照明控制和工业设备管理的关键部件制造。与全球30多家国际性公司合作,为客户提供创造性的解决方案和高效、节能、环保的高质量产品。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

随着数字化时代的到来,鸣志电器迫切希望实现业务创新、优化客户体验,拓展传统业务生态圈。为此,决定打造专业化全球跨境电商平台,更好地服务海外市场,吸引更多潜在客户,也希望能把在海外新近收购公司的业务无缝地接入这一平台。

然而,在海外不同区域搭建IT基础架构不仅需要大量投资,也给运维带来较大压力。鸣志电器希望能与一家既懂企业业务,又能提供稳定可靠的质量保障,并且还有全球视野和经验以及过硬品牌影响力和雄厚技术实力的服务提供商合作,帮助他们完成这一具有战略意义的计划。

## IBM解决方案

鸣志电器最后选择了IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)作为其合作伙伴。依托SAP Hybris,IBM利用自身的云服务网络为鸣志定制化开发业界领先的跨境电商平台www.moonsindustries.com。

## 项目收益

- **提高灵活性、节省成本:** 采用经典的云部署模式,基于IBM云服务搭建而成,兼具高度灵活性与伸缩性,可最大限度地节约成本。
- **提升用户体验:** 整合经过二次开发的SAP Hybris全渠道商务解决方案(包括增强的售前、售后、产品订单与企业内容模块),具备丰富功能与业务模式,可实现多渠道销售与完美的用户体验,大大提高跨境交易的效率与便利性。
- **提高IT运维效率:**
  - › 高度集成的统一管理平台(IMS)灵活控制和管理资源,实现最经济的IT基础架构资源利用率。
  - › IBM提供的从前期安装部署到后期5年7\*24小时技术支持服务,为鸣志电器提供全球范围内的支撑服务,为其后期管理与维护免除后顾之忧。
- **构建大数据分析基础:** 未来借助全渠道平台数据的分析,可以帮助鸣志电器挖掘数据背后的价值,更准确的了解线上线下、不同区域和城市的消费者购买偏好,通过购买行为分析来优化产品组合、提供产品研发依据。

# 财务共享中心 (FSSC) 助力蒙牛乳业实现高效运营



内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司始建于1999年,是中国领先的乳制品供应商,连续9年位列全球乳业20强。截至目前,在全国建立38个生产基地,海外新西兰、印度尼西亚各1个基地,年产能合900多万吨。2018年,蒙牛实现收入近700亿元。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396  
服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

- 蒙牛乳业的会计流程没有完全统一或标准化,相关会计系统集成度低。会计凭证和付款申请单必须手工输入,主要采用纸张形式,而且职员分布在全国各地。
- 财务人员大部分时间都花在会计工作上,让他们无法提供充分的支持,来满足因快速业务增长而产生的不断增长的业务分析和决策制定的需求。

## IBM解决方案

蒙牛乳业决定使用业界领先的SAP应用来构建其财务共享服务中心(FSSC)的IT平台,并与IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)合作来计划、设计和实施该解决方案。

IBM帮助蒙牛乳业重新设计其端到端的会计流程,利用新的SAP应用程序来引入前所未有的自动化水平。以前基于纸张且未系统化的流程现在全部数字化,而且可自动完成以前的大量人工步骤。

## 项目收益

- 实现流程标准化,凭证审批流程自动化,以及决策制定支持的数字化,推动蒙牛乳业财务运营的战略转型,并为集团的全球战略扩张提供支持。
- 项目启动7个月后,蒙牛财务共享中心就开始运营。运营1年后,57个企业部门的会计和交易处理都已整合到财务共享服务中心中。支付处理的效率提高70%,报销速度提高36%,整体财务流程效率提高25%。
- 流程得到高度优化,在业务增长后,财务团队能够在相同编制下轻松处理更多工作负荷,并将更多的精力投入高价值的分析工作中。

# IBM助力业内知名企业构建共享服务



在大中华区, IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 已经帮助了诸多业内领先企业实施共享服务中心, 实现财务团队的专业化定位, 提高财务业务的平台化服务, 提升财务流程的数字化自动化水平。

## 某领先国际能源产业集团

某领先国际能源产业集团希望全面提升公司的战略管控水平, 推行扁平化管理, 对部分专业职能、业务及配套人员进行剥离, 以降低运营成本、提升服务效率。该公司选择了IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 作为其合作伙伴, 按照“总体规划、分步实施”以及“试点先行、分批推进”的原则, 构建财务共享服务中心, 并分期分步实现全集团全部业务的共享。

IBM对该公司共享业务现状、组织流程、IT系统现状、财务共享业务需求等进行分析, 利用已建成的集中SAP ECC系统, 综合其管理优势、技术优势和实践优势, 制定统一的财务报账及资金管理业务流程规范, 指导组织和流程设置, 充分发挥其较为完善的覆盖财务、人力资源、IT的管理与制度体系和运行机制的优势。

财务共享中心将会提高该公司财务业务关键流程的质量和效率, 提高流程标准化水平, 从而达到降低成本、提高效率、降低基础设施的地区差异的目的。

## 某区域性投资银行

某区域性投资银行涵盖多国业务往来, 报销流程复杂, 币种多样, 津贴补助多元化, 因此员工受到报销审批时间长、支付不及时等问题的困扰。

IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 帮助该公司基于SAP Concur解决方案打造一体化差旅费用管理系统。将旅行申请、行程安排和变更、旅行安全审批、费用报销、预算控制和监控流程整合到一个系统中。

该差旅费用管理系统的应用显著改善了差旅游程的周期和灵活性, 加强了对差旅费用的跟踪和管控能力。通过快捷的审批和支付, 提升了用户的满意度; 通过完善的审批流程提升了政策合规性; 与支付系统的自动化集成, 提升了数据精确度; 完善的报表系统提供了良好的洞察力, 以帮助决策者制定更好的决策。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电: IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间: 9:00-17:00

# IBM赋能三一集团实现重机产销存一体化, 提升内部运营管理



三一集团创立于1989年, 是一家以机械制造为主业的跨国集团, 业务覆盖100多个国家和地区。目前, 三一集团已成为中国最大、全球第五的工程机械制造商, 同时也是全球最大的混凝土机械制造商。作为机械制造行业的领军者, 三一集团在利用信息技术对制造业进行升级方面也走在行业前沿, 积极引领着机械制造行业走向智能制造。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电: IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间: 9:00-17:00

## 业务挑战

中国的机械行业保持了多年的高速增长, 尽管实施了ERP等系统, 但仍然存在一些长期没有解决的痛点, 比如:

- 未形成完善的计划体系: 营销预测计划准确率偏低。
- BOM管理与工程变更未形成闭环管理。
- 系统未打通: 未形成支撑供应链管理的综合集成平台, 满足业务端到端的打通和高效率的运营管理。

## IBM解决方案

该大型工程机械制造商选择与IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 合作, 启动供应链管理一体化项目, 完成上百个流程梳理优化、数十套系统集成, 构建了以ERP为核心的综合业务平台, 形成端对端完整闭环业务的良好支撑。

- 构建计划平台, 大大提高供应链速度。
- 实施集成BOM管理平台, 实现eBOM向mBOM转换的平台化端到端管理。
- 搭建物联网平台和移动应用, 大幅提高现场执行效率。
- 建立BW/BI大数据平台, 以调度和监控业务处理与运营质量。

## 项目收益

该项目在实施供应链管理一体化项目后, 内部运营管理效率取得明显改善, 在计划预测、MRP运行、上线执行、订单交期、存货周转等核心运营KPI上获得了全方位提升。

# 中国宏桥集团牵手IBM拉开传统制造企业逆袭大幕



中国宏桥集团有限公司是一家中国领先的铝产品制造商，主要从事液态铝合金、铝合金锭、铝合金铸轧产品及铝母线的生产和销售。凭借其庞大的规模及先进的技术、富有竞争力的成本结构、具前瞻性的产业链拓展战略及经验丰富的管理团队，宏桥集团成功进一步巩固行业领先地位，保持业务增长及独特竞争优势。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

在新的环境下，作为行业龙头企业的中国宏桥集团也面临一系列挑战：

- 如何优化产品结构，提升产量利润。
- 如何进行产业升级，引入人工智能等技术替代很多由人工操作的工序。
- 如何提升集团内部产业链各环节的运营效率，降低库存积压、最大限度发挥产能，及时交付订单，从整体上降低运营成本。
- 如何更好的利用企业数据和增进数据集成，包括底层设备的运行数据、生产过程实时数据，挖掘数据价值等。

## IBM解决方案

IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 将帮助宏桥从 IT 信息化架构规划以及 ERP 试点入手，通过对销售、计划、生产、财务、物料管理、质量等六大模块业务的梳理和优化，逐渐实现整个公司层面的业务、财务、数据和系统的打通，构建起一个可支撑业财一体化、实现生产环节精细管控的统一平台；并将这一系统与制造单元生产执行平台和数据采集平台相互集成，为宏桥数字化重塑的目标建立重要基础。

## 项目收益

该项目将帮助宏桥集团以用户体验为出发点，构建数字化创新能力，用新兴技术将业务、人、知识更好地与客户及合作伙伴形成高效的企业生态，增强从产业链到数据资源等全方位的优势，继续巩固行业龙头企业的地位。

# 打造智慧究矿，树立能源行业数字化转型新标杆



究矿集团是一家以煤炭、化工、装备制造、金融投资为主导产业的国有特大型企业，是中国拥有境内外四地上市平台的煤炭企业，现已形成山东本部、陕蒙、澳洲、上海“四大基地”发展格局。2018年完成煤炭产量1.61亿吨，跃居全国煤炭行业第3位。根据最新发布的世界2018《财富》500强排行榜，究矿集团跻身第399位。控股子公司兖州煤业荣获全球卓越绩效奖、中国上市公司金牛基业长青奖，入选2018年全球能源公司100强第74位。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电：IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间：9:00-17:00

## 业务挑战

作为国有大型企业集团，究矿集团面对管理升级迫在眉睫、安全环保约束增强、改革发展任务繁重等严峻挑战。虽然集团较早部署了ERP系统，也相继实施了多个信息化项目，但原有的ERP系统逐渐无法全面满足企业要求，企业急需对IT系统进行更新换代，达到“以科技促创新、以创新求发展”的企业目标。

## IBM解决方案

在对究矿集团的IT系统、业务模式和管理架构进行全面分析后，IBM将本着自动化、信息化、智能化“三化融合”的规划，帮助究矿集团进行业务和管理模式改革。首先启动的ERP系统优化升级将帮助究矿集团实现内部数据和信息的共享，规范和优化管理业务流程，支撑企业管理集约化、精益化，实现企业业务管理的提升与优化。

更为重要的是，IBM将充分利用面向未来的物联网、云计算、大数据、认知计算等新技术，帮助究矿集团推动新旧动能转换，在着力推进煤炭高效清洁利用的同时，为企业打造新兴技术产业，抢占产业制高点，为实现集约化、高端化、终端化发展提供技术支撑和创新路径。

# IBM助力福建三明化机数字化平台建设

CHEMCHINA

中国化工集团公司

China National Chemical Corporation

福建三明化机是中国化工集团公司旗下的全资子公司,是集产品设计、开发、制造、销售、服务为一体的现代化自控技术和机械装备制造企业,是具有一定国际影响力的行业龙头企业。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

随着中国化工集团部署国际化战略,福建三明化机面临新的机遇和挑战。公司拓展出电控柜和机架生产业务部,为中国化工装备有限公司旗下的德国克劳斯-玛菲集团(KraussMaffei,以下简称KMG)提供电控柜和机架产品、备件及服务。

KMG是全球一流橡塑机械制造商,拥有完善的销售、生产、采购和财务系统,而福建三明化机的信息化发展程度与国际水平存在差距,业务对接面临困难,影响了企业整体业务的推进。

## IBM解决方案

福建三明化机选择具有强大数字化转型实力、深厚装备制造业全球行业知识和丰富SAP实施经验的IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)作为其合作伙伴。

IBM参考KMG业务模板和IBM“V9企业流程框架模型”及最佳实践设计出“速赢项目”流程框架,设计出四级业务流程共89个业务场景,并整理和开发SAP及其他系统的主要对接功能,设计系统功能蓝图。

设计方案顺利通过福建三明化机与KMG的严格评审,仅仅两个多月就上线实施。

## 项目收益

- 一期项目以SAP ERP系统为骨干的信息化运营平台,实现ERP与PDM/PLM、CAPP等既有系统的集成。以ATO和MTO为核心,采用网络订单与生产订单相结合的管理模式驱动生产和采购,实现电控柜和机架的全生命周期精细化管理。
- 通过对业务数据的精确挖掘、分析和呈现,为企业管理层和决策者提供科学及时的决策依据。同时,推进三明化机与KMG的业务和管理上的融合,实现战略整合的目标。
- 为三明化机建立规范化、标准化的业务流程体系,促进基础管理和精细化管理水平的提高;并实现销售财务业务一体化。



# 易果集团生鲜全链路数字化建设



2005年易果生鲜创立于上海，是中国第一家生鲜电商。2016年，易果生鲜战略升级为易果集团，全面转型为垂直一体化生鲜运营平台，业务部门划分为三个业态板块：云象供应链和云象供应链、安鲜达冷链物流、易果新零售公司。员工总数超过10000名。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电：IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间：9:00-17:00

## 业务挑战

易果集团认识到，企业自身发展到一定规模，后台运营支撑体系必须要跟上业务发展的步伐。而未来的业务是否能够快速发展，实际在于业务的可复制性和IT支撑的规范性。易果希望能够通过互联网和数据来改变整个生鲜产业，从系统、标准和数据三个关键要素理顺产业链条，通过大数据实现变现可能。易果决定首先通过ERP实施，实现流程再造和组织优化。

易果集团最终选择IBM全球企业咨询服务部 (Global Business Services) 作为其数字化建设的咨询服务和IT合作伙伴，有计划、有步骤的构建全新的信息化平台，提高易果生鲜数字化全链路的管理效率，打造信息化核心价值链。

## IBM解决方案

凭借多年积累，IBM在零售行业电商平台提出电商企业“大中台”ERP改造的概念。无论是传统零售行业还是新型电商行业，企业IT架构均按照前、中、后台三个层面来布局。后台需要稳固和沉淀，比如财务管理、主数据管理、物料管理数据。前台需要灵活多变，电商会不断推出新的促销活动、产品画面和零售热点，来抓住用户眼球，实现销售业绩的增长。在不变的后台和多变的前台之间，需要一个配置灵活的中台，既能迅速收集和集成前台数据，又能按照后台需求，提供标准化和可复用的规则数据。

## 项目收益

IBM从云象供应链着手，成功部署一套以“大中台”为特色的SAP信息管理系统，解决了生鲜商品流程、管控等方面问题，在物、财、供、销进行控制，有效减少了库存、降低了采购成本。目前，云象供应链已经完成搭建，新系统已正式上线。

# 名创优品联手IBM加速全球化战略布局



名创优品是全球“时尚休闲生活优品消费”领域的开创者，凭借其独特的商业模式，已快速发展成拥有核心竞争力的国际化公司。2018年营收突破25亿美元。目前，名创优品已与包括美国、加拿大、俄罗斯、新加坡、阿联酋、韩国、马来西亚及中国香港、澳门等80多个国家和地区达成战略合作，平均每月开店80-100家。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

名创优品意识到,如果想进一步扩大世界市场布局,单靠现在拥有的管理体系,是无法支撑实现企业全球化发展目标的。为了满足当下多元化消费需求,以及企业发展需求,名创优品开始尝试探索符合时代发展、独具特色的发展模式,携手IBM开启数字化转型之路。

## IBM解决方案

IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)凭借先进的流程管理经验和丰富业务、技术经验的顾问团队,快速高效地把握了名创优品在业务和技术上的需求,并量身定制业务规划和战略蓝图。

IBM将围绕“总体设计、试点实施、分步推广”的总体策略,有计划、有步骤的为名创优品构建全新的信息化平台。并围绕商品管理与供应链管理,全面梳理企业现有业务流程,打通从商品计划到采购、销售、仓储、财务、人力资源、全球贸易服务的流程体系,构建可适用全球的高效管理体系,打造名创优品信息化核心业务价值链。

## 项目收益

2018年将是名创优品快速实现全球布局的重要一年,名创优品将借助IBM在零售行业的深厚经验与先进科技,双向实现企业运转效率提升与管理模式全面创新,推动名创优品继续保持并扩大其全球市场的领先地位,创造新零售时代的标杆型零售企业。

# 中车时代电气企业战略绩效管理 信息化建设



株洲中车时代电气股份有限公司(下称中车时代电气)是中国中车旗下股份制企业,产业涉及高铁、机车、城轨、轨道工程机械、通信信号、大功率半导体、传感器、海工装备、新能源汽车、环保、通用变频器等多个领域,业务遍及全球20多个国家和地区。2006年在香港联合交易所成功上市,2015年荣获第二届“中国质量奖”,2016年营业收入超过140亿元。



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网

即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬  
400-810-1818转 2396

服务时间:9:00-17:00

## 业务挑战

作为中国电气化铁路事业的开拓者,中车时代电气长期致力于自主核心技术的研发及产业化应用,为列车打造“心脏”和“大脑”。中车希望能持续优化、保持全球行业前列。

## IBM解决方案

2016年初,中车时代电气选择与IBM全球企业咨询服务部(Global Business Services)合作,实施企业战略绩效管理信息化,将战略规划、战略绩效与ERP系统进行集成,构建企业战略绩效体系和整合的信息化管理平台。

## 项目收益

2016年底项目成功上线后,取得明显的管理效益:

- **有效推进战略落地,打造“开放式技术驱动创新体系”**

中车时代电气加强与国内外高校和研究机构合作,整合产品技术资源打入新兴市场领域,打造了以市场为导向的“开放式技术驱动创新体系”。

- **提升企业运营水平和管理效率**

从投入、产出、时间和质量要求四个方面进行能力建设,提高了从商机洞察到销售订单交付和售后服务等环节的端到端管理水平,使供应链效率和服务质量大幅提升。项目实施后公司目标对标管理工作由每年2000多工作人天缩短至800工作人天。

- **保障公司持续稳定增长与提高企业盈利能力**

完善的绩效体系使销售人员更好的服务重点客户与精准市场开发,保障了企业的持续成长和企业盈利能力。通过大数据分析科学设计绩效目标,运营效率大幅提升,服务收入和海外营收分别同比增长27%以上,应收账款和存货同比下降5-10%。

2017年中车时代电气通过本项目被工信部授予两化融合“创新型企业”和“2017年两化融合管理体系贯标示范企业”两项殊荣!该项目也被中车集团授予“2017年企业管理与信息化大奖”,并在中车集团内60多家单位进行分享和交流!



扫描关注  
IBM企业咨询  
服务官方微信



扫描关注  
IBM全球企业  
咨询服务部官网



**即刻致电:IBM业务咨询顾问 高扬 400-810-1818转 2396**

**服务时间:9:00-17:00**