

新的供应链时代 现在开启

释放 Watson Supply Chain 的力量，打造
透明、智能且具预测性的供应链



改善供应链， 迎接未来的挑战

数字业务改变了业务模式和我们开展业务的方式。它使得实体世界和数字世界之间的界限越来越近，又使这种界限变得越来越模糊。它正在改变企业与客户、供应商和合作伙伴之间的沟通、交易和互动方式。此外，它还加快了当今全天候运转世界中的业务发展速度。

在这种环境下，企业如何跟上步伐并在这种环境中保持领先？他们如何适应和超越全球客户不断变化的需求和期望？他们如何应对不断增加的波动性和风险？

企业的这种能力很大程度上依赖于其供应链。

公司产品或服务中高达 65% 的价值来源于供应商。¹ 供应商和供应链影响一切，从企业产品和服务的质量、交付和成本，到客户服务、满意度和最终盈利能力，无所不包。

公司产品或服务中高达

65%

的价值来源于供应商。

供应链领导者需要在控制成本的同时持续确保所供应产品的质量、交付和可用性。他们必须监测和化解一系列潜在供应中断，包括天气、交货延误和质量缺陷等常见事件，以及政治动荡、自然灾害和供应商财务不稳定等重大事件。他们还必须保护品牌，确保供应商和产品组件符合客户的期望和社会价值观。今天，我们期望的是，入站供应需要像出站端一样专注于客户体验、个性化和客户交付。

在创新决定成败的时代，日益需要供应链领导者与供应商合作，以提升效率和创新。

缺乏可见性和透明度是供应链组织实现目标的最大障碍。² 大多数组织在供应链流程的关键环节缺乏透明度，同时还缺乏更好地预测和预防中断和库存失衡所需的可见性。这在很大程度上是由于不能捕捉和利用不同流程、来源和系统中的数据。

缺乏可见性和透明度 是供应链组织实现目标的最大障碍。

供应链组织也在努力跟上变革的步伐，无论是在技术进步方面，还是在数字时代给行业和市场带来的变化方面。在这些压力之下，他们在提升员工能力和赋予员工获得成功所需的知识、数据和能力方面有所落后。

1 CAPS Research, 供应管理协会, 《关于标准基准的跨行业报告》

2 《IBM IBV 首席供应链官 (CSCO) 调研》

打造透明、智能且具预测性的现代供应链。

通过在供应链数据和流程中建立更高的可见性并利用认知技术，供应链组织既可以预测并化解中断和风险，也可以为企业创造更高价值。

建立更高的透明度和可见性

通过在所有供应商、合作伙伴、系统和流程中建立一个共享的供应链数据和情报视图，就可以提高透明度和可见性。这种可见性应同时包含内部和外部数据来源，结构化和非结构化数据。向供应链组织提供 突显业务决策影响的背景情报。

案例研究

利用无缝式 B2B 集成，Allied Bakeries 次次按时交货

Allied Bakeries 是一家领先烘焙食品生产商，总部位于英国迈登海德，该公司想要升级用于管理来自于零售客户的关键电子数据交换 (EDI) 消息的方法，以及提高接收、处理和履行订单的能力，并且要满足未来需求。鉴于每天成交量接近 6 万条消息，该公司需要升级到一种新型解决方案。Allied Bakeries 将 EDI 管理从内部精益团队迁移到了 IBM® Supply Chain Business Network，确保每天都有专员监控，减少意外停机的风险。现在，该公司在云端实现了 EDI 消息 100% 准时传送，从而确保该公司始终能够向其超市客户按时交货。[查看完整案例。](#)



预测并主动减少中断和风险

利用最新的认知技术提高透明度和可见效，并全面了解供应链流程和潜在的中断和风险，这样组织就可快速、主动地化解此类事件。此外，促进供应链内部员工之间的协作，并与供应商和合作伙伴协同工作，解决争端，响应事件并推动创新。

案例研究

KeHE Distributors 减少风险，订单履行更顺利

KeHE Distributors 与美国的一些大型零售商有业务往来，该公司必须确保其订单履行过程顺利进行。否则，他们可能会有交货延误的风险，从而侵蚀利润。KeHE Distributors 利用 IBM 解决方案确保物流网络高效、可靠、经济地运行，进而帮助该公司保护利润。



“在我们的行业中，要想降低对利润率的下行压力，精益经营至关重要。我们没有经历任何计划外的宕机，我们的物流网络始终保持顺利运行，而且经济高效。” KeHE Distributors 的 IT 项目经理 Carl Snyder 表示。[查看完整案例。](#)

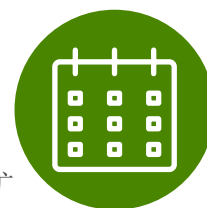
建立更牢固的业务关系

以数字方式与供应商和合作伙伴保持联络、协作和互动，建立融洽、高效、有利的业务关系。利用数字供应商和合作伙伴网络，与供应商建立无缝对接，提升供应链及业务的速度、效率和敏捷性。

案例研究

CEVA Logistics 在 EDI 需求的季节性高峰期间响应速度加快 90%

CEVA Logistics 是全球领先的物流企业之一，它的目标是提供可靠的 EDI 服务（该服务衔接广大的客户、供应商和物流合作伙伴网络），以应对大型零售活动期间大幅增长的需求并推动增长。为了支持业务扩展，同时不降低 EDI 的服务水平，CEVA Logistics 决定将其多个 EDI 系统迁移到一种基于云的安全解决方案——IBM Supply Chain Business Network。



“我们进行了计算，与构建新的内部 EDI 平台相比，IBM 的托管服务解决方案将帮助我们避免 50% 的资本成本。更好的是，云模式意味着我们永远不用担心底层基础设施，从而消除了软件更新或配置新硬件的运营支出需求，” CEVA Logistics 的信息系统和服务 - 集成高级交付主管 Jeff Liddicoat 解释道。如今，CEVA Logistics 可以增加额外的 EDI 产能，速度提高 90%，确保即使在物流需求的季节性高峰期间也不会撼动，为持续增长奠定了坚实的基础。[查看完整案例。](#)

提升供应链功能，赋予员工能力

将强大的认知能力嵌入到现有系统，提供无与伦比的可见性、透明度和对数据及流程的洞察。让团队超越交易角色，成为值得信赖的业务顾问，积极降低成本，化解风险，推动创新。让供应链人员成为能够引领和带动组织发展的战略领导者。

案例研究

认知解决方案 改变 IBM 供应链组织

之前，由于管理着来自全球 100 种市场的 17,000 家供应商，因此 IBM 供应链组织缺乏预防中断和实现机遇最大化所需的可视性。通过求助于 IBM 的分析、认知、移动和社交工具，他们加强了个体层面的决策过程和整个供应链的协调性。

举例来说，IBM 供应链组织经常面临需求不断变化的挑战 - 应在线上发放哪些订单？需要构建哪些供货渠道？在此之前，负责各个阶段的团队无法实时沟通，导致了最新的需求、订单和供应之间不一致。有了认知能力后，每个团队都能立即了解需求、供应和/或订单量的变化，并且提供基于背景的情报，以便优化库存、履行和制定计划。



WATSON SUPPLY CHAIN 让您稳居未来的前沿—现在。

Watson Supply Chain 提升供应链组织的现有系统和能力，进而提高供应链数据和流程的可视性、透明度和洞察力。Watson Supply Chain 嵌入强大的认知能力，扩展了与合作伙伴的数字连接，赋予组织更好地预测并化解中断和风险的能力，并在降低成本的同时促进协作和创新。

将认知能力嵌入解决方案，
建立全面的供应链可见性



利用能够理解、推理和了解实际情况的认知解决方案改善现有系统



在全球组织的供应链数据中建立全面可见性



大规模的高速的分析结构化和非结构化数据，获得更深入的洞察



在整个数字化业务合作伙伴网络中优化数据交换和运营效率



为员工提供相关能力，智能地监测和评估威胁、中断和风险



通过提供认知解决方案和知识库来提升员工能力，助力员工更快做出决策并改进日常行为

“我们的机器无非就是用于扩展用户能力的工具。”

– Thomas Watson, Jr.

将技术领导力与供应链专业知识和咨询相结合



通过 IBM 全球企业咨询服务部扩展技术的价值，包括一流的供应链咨询服务



在各个地理市场、各种语言和行业/领域获得全球支持



利用 **IBM** 供应链顾问和从业人员深厚的专业知识，指导 Watson Supply Chain 的开发

通过解决方案生态系统扩展整个价值链的可见性



通过 Watson Commerce 的附带产品挖掘库存和履行能力



纳入补充解决方案，包括采购、B2B 集成和订单管理



利用超过 **35** 万客户的全球交易网络，每天管理数百万笔交易

Watson Supply Chain 发掘新的可能

现在是时候利用认知能力打造一种透明、智能且具预测性的供应链。

开始深入思考您的客户、供应商和合作伙伴——您的整个价值链的可能性——立即访问

ibm.com/watson/supply-chain。

您将了解如何利用 Watson 技术的力量提高日常工作效率，从而更快、更精准地开展行动。



© IBM 公司版权所有 2017

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589

美国印制
2016 年 10 月

IBM、IBM 徽标、**ibm.com** 和 Watson 是 International Business Machines Corporation 在全球许多司法辖区注册的商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的商标。当前的 IBM 商标列表请见网站的“版权和商标信息”版块：ibm.com/legal/copytrade.shtml

本文档包含截至发布之日的最新信息，IBM 可能随时更改。并非所有产品或服务在 IBM 开展业务的所有国家/地区均有提供。

引用的客户示例仅用于说明。实际性能结果可能根据具体配置和操作条件而有所变化。

文中的信息“按原样”提供，不作任何明示或暗示的担保，包括对适销性、特定用途适用性以及任何非侵权或条件的任何担保。IBM 根据产品交付协议中规定的条款和条件为产品提供担保。