



---

## 要点

### 创新与影响

- IBM 解决方案具有集成的多阶段谈判功能，并能够使采购人员适应事件属性以满足他们所在类别和业务部门的需求，从而有助于使企业有效且高效地搜寻各支出类别。
  - 有家总部位于英国的全球 100 强制药公司，在部署 IBM 解决方案之前，依靠第三方服务每年仅能开展 55 次采购寻源活动；在使用了 IBM 解决方案之后，该公司如今每年开展 3,000 多次寻源活动。这一转变过程直接推动企业利润增加了十亿美元，并实现了 5.451% 的年度投资回报。
- 

# IBM Emptoris 采购寻源

## 更快速地做出更明智的采购决策

领先公司都希望在竞争中脱颖而出，并降低总拥有成本。通过选择最佳的供应商、产品和服务组合，他们可以在缩短采购周期时间的同时，将成本降至最低，提高产品质量并帮助降低供应群体风险。

IBM® Emptoris® 采购寻源解决方案是完善的全球性采购寻源平台，具有广泛的先进功能。Emptoris 采购寻源解决方案拥有模板式的寻源向导功能，可以通过灵活的成本建模和策略性供应商竞标对所有寻源活动实现自动化管理，不论是反向拍卖和 RFx 或者复杂的多阶段谈判。基于优化的专用决策支持将成本、风险和绩效推动因素纳入采购寻源决策制定过程中，从而有助于确保通过供应群体实现更高的价值。

### 为什么选择 IBM Emptoris 采购寻源？

IBM Emptoris 采购寻源可以为客户带来可观的节约，使其做出更明智的决策并增强竞争优势。

- **削减成本。** IBM Emptoris 采购寻源提高了标准，以推动利润和营收方面的节约。易用性和可扩展性有助于 IBM Emptoris 采购寻源被采购专业人员和供应商采用。客户可以使更多支出受到管理，并利用更大的价格透明度帮助实现更大的节约。
- **降低供应商风险。** IBM Emptoris 采购寻源解决方案有助于使企业前瞻性地管理并降低整个供应群体的风险。将如期交付、质量、客服和其他绩效评级因素直接纳入采购分析中，这有助于确保只有优质、值得信任的可靠供应商才能参与到采购活动中。
- **价值谈判，并不仅仅是拿到最低价格。** IBM Emptoris 采购寻源客户能够灵活指定他们的采购要求，并使供应商能够灵活地进行竞标，从而使谈判不仅仅着眼于价格。采购人员在评标过程中，不仅局限于价格因素，而是可以把把供应商绩效、供应商业务局限性等等因素综合考虑。使用优化的决策支持，能够帮助企业在谈判中获得最低的总成本



• 在企业范围的几乎所有支出类别中做到最佳分配。

IBM Emptoris 采购寻源能够轻松地即时适应，以帮助满足企业各种不同的动态成本、绩效和风险驱动因素。以前只有通过几周的深入分析才能实现的节约，现在可以以快得多的速度实现。

• 极大的提高采购流程效率。制定合适的采购寻源战略，并发展与供应商的关系。IBM Emptoris 采购寻源解决方案将数据处理从采购决策制定过程中分离出来，在打造紧密的供应商关系的同时，使您的公司能够将精力集中在制定合适的采购战略上。

• 加强供应商合作，以实现可持续的价值。产生可持续的价值，以增强竞争优势。使用 IBM Emptoris 采购寻源，采购不仅可以在更短的时间内以更少的资源完成谈判，并且能够更好的利用供应商的创新，建立良性供应商管理，而非仅仅是挤压供应商的利润。

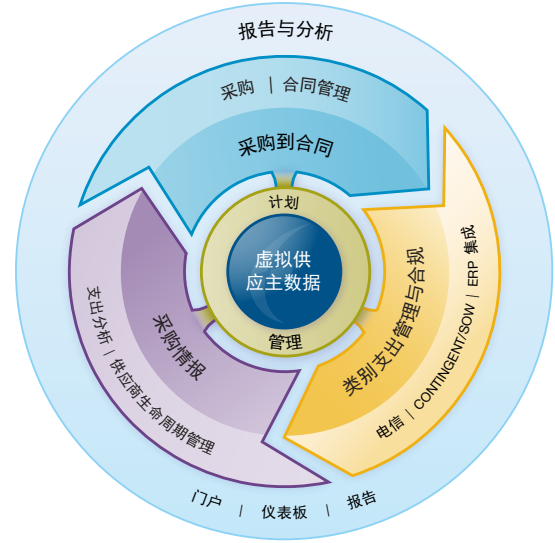


图 1: IBM Emptoris 战略供应管理平台

### IBM Emptoris 采购寻源

让您更全面、更具深度地细致了解企业全球范围内的采购数据。IBM Emptoris 采购寻源 平台有助于使公司简化采购寻源周期并使更多支纳入有效管理。该解决方案有助于企业在所有简单或复杂的直接或间接支出类别间进行最佳分配；加强供应商合作与创新；并帮助降低供应群体风险。

“通过 *IBM Emptoris* 进行采购寻源，能够节省一半的企业资源，并让寻源速度和节约加倍。”

—全球 100 强制药公司的全球采购系统和运营副总裁

流程	功能	优势
分析	可自定义的实时仪表盘	通过了解和分析以前的寻源活动的结果并更好地理解供应商的行为，企业能够快速、轻松地报告、分析更多支出并使这些支纳入有效掌控  创建一份具有高度信服力的方案摘要，以赢得高管对新采购计划的支持  利用简单的拖放功能，在没有 IT 人员帮助的情况下更轻松地操纵数据，以打造个性化、可高度自定义的强大报告  深入了解采购寻源活动节约、供应商分配、通过替代规格实现的成本节约等关键信息，以发现采购寻源计划中的漏洞并做出更为明智的决策
	先进的场景建模	制定更明智的前瞻性决策，推动业绩更上一层楼  把不同的业务偏好和限制（例如按时交付、产品质量、客服和绩效评级）因素纳入分配决策中  与应用程序分开运行大规模的采购寻源活动 - 在运输、包装、打印和临时工雇佣采购情况下会为企业带来巨大帮助
	与 Microsoft® Excel 集成的采购寻源桌面智能	与用户最熟悉的 Excel 工具相集成。SDI 针对竞标提供统计分析以找出离散值与项目覆盖项之间的差距，并评估市场购物篮和分批战略
	建议的场景	设定一系列限制并自动找出所有可用选项，以帮助确保更准确的最佳判定场景
动态 RFx	自动化管理采购寻源周期	使每年重复采购的类别实现每年 7% 到 12% 的可持续性节约增长
	通过灵活的表格、模板、向导和具有高度一致性的工作流打造多系列提案和报价	利用确定的最佳实践帮助优化谈判
	收集并对比供应商竞标数据，例如规格、产品保证、交付日期容差和财务偏好	通过考虑价格以外的因素，超越买卖交易本身，从而并打造合作型的供应商关系
采购决策支持	通过评估实时采购交易和机会成本，限制供应群体的风险	通过供应群体做出更明智的决策并实现更高的价值  为获得最低的总成本而进行谈判
	考虑先进的供应商定价安排 - 捆绑招标 - 单位量折扣 - 业务量折扣	实施公司采购政策： - 预算限制 - 合同义务 - 厂商数量/使用量分配限制  建立对企业采购决策的信心，并显著缩短投标分析时间
供应商决策支持	为供应商提供反映采购的总成本模式且基于优化的竞标建议	促进供应商群体进行竞争性竞标  发展更具合作性的供应商关系  让供应商获得更具体的竞标建议，而非那些可以通过传统逆向拍卖获得的建议  让供应商可以利用其他标准，而非仅仅是价格，使其更具竞争性



---

© 版权所有 IBM Corporation 2012

IBM Corporation  
Route 100  
Somers, NY 10589  
USA

2012 年 8 月

IBM、IBM 徽标、ibm.com 和 Emptoris 是 International Business Machines Corporation 在美国和/或其他国家或地区的商标或注册商标。这些和其他带 IBM 商标的术语在本文中第一次出现时使用商标符号 (® 或者 ™) 进行标记, 这些符号表示在本文发布之时它们是 IBM 的美国注册商标或习惯法商标。这些商标也可能在其他国家/地区注册, 或是其他国家/地区的普通法商标。IBM 商标的最新列表可在下述网站的“版权和商标信息”查看: [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml)。

本文档中包含的信息仅供参考。我们尽力验证本文档所含信息的完整性和准确性, 本文档中的信息“按现状”提供, 不附有任何类型的明示或暗含保证。此外, 文档中的信息基于 IBM 当前的产品计划和策略提供, IBM 随时可进行更改, 恕不另行通知。IBM 对由于使用或间接使用本文档或者任何其他材料所引起的任何损害不承担任何责任。本文档中包含的任何内容均不表示也不能认为是 IBM (或其供应商或授权者) 做出了任何保证或声明, 也不会对与保障 IBM 软件使用情况的适用许可协议中的任何条款和条件做出变更。

本文中提到的 IBM 产品、程序或服务并不表示这些产品、程序或服务都会在 IBM 运营所在的所有国家/地区提供。IBM 会根据市场机会或其他因素随时自行更改本文中提到的产品版本日期和/或功能, 并且也不会以任何方式构成对未来产品或功能可用性的承诺。这些材料中的任何内容都并非也不应用于声明或暗示您采取的任何活动会造成任何特定结果, 带来收入增长、节省或其他结果。



请回收利用