

2017 年供应链技术主要趋势

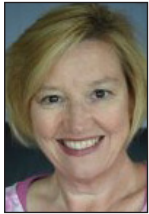
赢得客户满意, 提高战略价值



目录

简介: 消费者对您的品牌期望颇高—— 您是否正在迎击挑战?	3
趋势 1: 通过大数据和分析来提高供应链的可见性、 弹性和价值	4
趋势 2: 掌握速度所需的平衡	5
趋势 3: 构建需求驱动型价值网络	6
趋势 4: 从“驾驶舱”转移到“控制塔”	7
趋势 5: 利用认知分析揭示数据背后隐藏的价值	8
趋势 6: 通过认知技术推进知识管理	9
趋势 7: 区块链的增长势头及采用情况	10
合作伙伴观点	11

消费者对您的品牌期望颇高——您是否正在迎击挑战？



Lori Webber,
市场总监,
Watson Supply Chain

我们暂且脱离工作角色,把自己想像成一个消费者。也许您昨晚飞奔到市场,为晚餐购买调味品。又或许您一时冲动购买了梦寐以求的小玩意。在这些时刻,无论您是想像更广阔的生活空间还是迷人的 VR 耳机,都会感到满足。

然而,遗憾的是,并非每种客户体验都能得到满足。有时,您会发现自己最心仪的<在空白处填写>已售完。或收到包裹因恶劣天气而延误的通知。或者更糟的是,您经常合作的零售商因为劳工丑闻而上了头条新闻。客户不满的情况和相应成本或许有所不同。但导致这些情况的根源相同:供应链存在不足。

这并不是因为不努力。作为供应链专业人员(您尽管戴上这顶帽子),您了解所涉及的依存关系和持续风险评估永无止境——不计其数的交易、通信和流程必须符合客户需求。

我最近了解到,公司产品或服务价值的 65% 来自供应商和供应链。¹ (没有压力,是吗?) 考虑到供应链在客户主要考虑因素(产品质量、价格和供货情况)中的角色,就不难理解它对客户满意度、品牌亲和力以及盈利能力的巨大影响。

在这个创新决定成功前行与停滞不前之间差异的时代,供应链正不断增强对企业的战略优势。在与我们客户的交谈中,我听到许多引人入胜的想法——所有这些都源于独创性的供应商协作。

与此同时,也存在一些巨大障碍有待克服。根据对 400 多个供应链领导者的调查,²缺乏可见性和透明度是最大的障碍。³由于数据呈爆炸性增长,因此这不足为奇。这是普遍存在的情况,遍布不同的流程、来源和系统。

此外,极快的变化速度也带来更大挑战。数字时代的持续潮流给我们的员工带来了持续压力。如何提升员工能力,助其掌握主动引领潮流所需的知识、能力和工具,而非被动应对?

尽管面临的挑战十分艰巨,但随之产生的机会也很大。我们可以让技术为我们所用,构建更智能、更强大的供应链。以下页面重点介绍了一些热门话题,包括时下听到的许多流行语:分析、认知和区块链。但这些技术的衡量尺度蕴含在结果中。它们是否暴露出我们生态系统中的弱点,并帮助我们进行补救?它们是否催化积极的客户情绪?

衷心期待能听到您的想法。关注我们的 Tweet: [@IBMSupplyChain](https://twitter.com/IBMSupplyChain)

1. CAPS 研究, 供应链管理研究所, 《Cross-Industry Report of Standard Benchmarks》(跨行业标准基准报告)
2. IBM IBV 全球供应链总监 (CSCO) 研究
3. IDC, 《FutureScape:Worldwide Big Data and Analytics 2016》(PredictionsFutureScape:2016 年全球大数据和分析预测)

趋势 1: 通过大数据和分析技术来提高供应链的可见性、弹性和价值



Rob Allan,
全球主管: Watson
Supply Chain 供应链分
析服务部门

虽然大数据概念在媒体和商业中普遍存在,但具体的定义和计划可能存在很大差异。大数据可指挖掘海量数据、解析非结构化数据,例如社交媒体和实时数据等。

无论标签为何,企业都越来越多地开始了解并探索如何利用大数据解决方案,来以新的方式分析浩瀚的信息。此举让越来越多的企业在获得突破性的业务成果。

现在,近半数企业制定了大数据计划路线图,大约 30% 的企业已在或正在实施大数据和分析计划及解决方案(或试点实施,者规模化实施)。¹

两大重要趋势正在推动企业采用大数据和分析计划:

1. 几乎所有活动都在进行数字化,由此在各行各业生成大量实时数据。
2. 如今,在高级分析技术和其他技术的助力之下,企业能越来越精密、快速、准确地从数据中获取见解。

一些企业以及许多企业中的供应链组织,都在充分利用大数据和分析技术所提供的能力和机会。

鉴于供应链的重要性和复杂性,这样的滞后有点讽刺意味。不妨考虑一下从供应商直至客户的整个供应链中,洞察到物料状况所带来的价值。将客户订单与供应商采购订单以及进行中的物料关联起来至关重要。这有助于确定企业应对各种破坏因素(例如天气影响、物料延误、质量问题、需求峰值或运送路线退化)的准备程度。

为了提高可见性和弹性,企业需要一种系统来识别、评估和沟通供应链中的关键数据。尽管端到端可见性非常重要,但一直以来很难实现。实际上,业务信息存在于各个孤岛中。零散的数据服务于单个孤岛,而非整个供应链。而且,每个供应商和客户都有自身的孤岛,且通常不与供应链中的其他人共享。

这使得大数据和分析技术之旅面临巨大挑战,这方面的计划同样也是如此。要破除这些孤岛并确立全面的可见性,必须改变:

- 各种流程:对于从规划到执行的各个流程,必须在部门和组织之间具备协作性。需求规划可提高供应商履行订单的能力。风险管理对于减轻供应链中断至关重要。

- 生态系统:应在各业务部门和企业外部之间共享数据。协作可促进层级之间的信任。通过在整个供应链中共享信息,可将网络中的合作伙伴衔接起来,并提供端到端流程视图。
- 技术:在层级之间共享信息所面临的一个挑战是:在不同系统之间传递数据。例如,如何衔接拥有企业级 ERP 系统的公司与在电子表格中管理业务的供应商?云计算和数据分析软件可以化解这些挑战。

大数据和分析解决方案可以提供正确的信息,来弥合供应链间的差距,从而协调一致地应对问题,同时改善决策和绩效。

1. IBM 商业价值研究院,《Analytics:A blueprint for value》(分析:价值蓝图)

趋势 2: 掌握速度所需的平衡



Michael O' Leary,
采购解决方案和 Watson
Supply Chain 洞察总监

供应链组织必须跟上不断加速的业务速度。事实上, 速度对于确保交付和供应质量至关重要, 对于高度受限的商品类别尤甚。必须满足客户期望。

Supply Chain Resource Cooperative (SCRC) 执行董事 Robert Handfield 博士指出了存在的高风险。“那些能够更快适应并应对变化的企业将生存下去”, 他写道, 并指出了那些无法快速发展的企业所面临的负面后果。

现代供应链组织在速度方面需具有两项基本能力:

1. 对端到端供应链的可见性
2. 跨多个职能部门开展外部和内部协作

简言之, 速度 = 可见性 + 协作。

我们首先讨论可见性。为了实现快速协作, 供应链团队和跨职能团队需具备对整个供应链的可见性。而且也需要具备即时性。他们必须能够迅捷地回答关键问题, 例如: 入库供应状况如何? 未

来承诺的供应与最新需求相比如何? 未来需求如何波动? 客户订单 (批量订单和混合订单) 是否符合预期需求? 是否存在会影响未来供应的质量缺陷问题? 制造能力和订单履行情况如何?

为此, 一流的供应链组织正在其记录系统 (例如 ERP、物流、销售业务等) 之上构建一层可见性。这样他们就可以通过预警以及从汇总数据中得出的见解来感知异常状况。

供应链数据和分析是确立此类可见性的根本。将近 3/4 的 IT 主管预计, 高管们期望获取由数据驱动的新见解的速度只会继续加快。¹

与可见性同样重要的是高效协作。要确保及时交付产品, 必须在各职能部门之间紧密协调, 这些部门包括开发、工程设计、订单履行、供应保证、物流管理、需求规划、战略采购、采购运营、制造和库存管理, 而法律、财务等共享服务更不必说了。

设想一下由于需求波动、供应限制、质量缺陷、天气影响或其他原因导致的“典型”供应链破坏因素。这些破坏因素本质上往往跨越多个组织和合作伙伴。然后考虑一下用于化解这些扰乱的替代方案: 加快发运、增加供应源、进行规格外的工程设计、设计变更、需求调节、备用制造/实施地点等。

关键在于, 要从成本、质量和交付角度制定最佳决策, 需要内部和外部跨越多个职能部门的多方参与。找到必要的决策者并将他们衔接起来的过程可能很有挑战, 但实现跨职能部门的统合同样如此。² 这就是为什么一流的供应链组织不断努力促进快速协作的原因。

的确, 在当今快速发展的商业世界中, 满足速度需求并不只是简单的鼓励性做法, 而是必须实施的做法。

1. IBM 商业价值研究院, 《Analytics: The Speed Advantage, 2015》(分析: 速度优势, 2015 年)
2. Supply Chain Insights, 《LLC Cross-Survey Analysis》(LLC 交叉调查分析), 2015 年

趋势 3: 在数据可见性基础上, 供应链领导企业构建需求驱动型价值网络



Chris Cameron,
SaaS 供应链全球销售主管

在产品的个性化、供应能力和交付可见性方面, 公司所面临的挑战是: 客户期望体验到亚马逊般的服务, 而且这种期望还在升高。在优先考虑通过降低运营和支持成本而实现节省的供应链运营环境中, 这些需求发挥着重要作用。¹

结合技术进步, 这些需求正推动财富 1000 强公司将供应链发展成为需求驱动型价值网络 (DDVN)——这个术语是由 Gartner 创造的。DDVN 集成了流程和数据, 将需求信号转化为供应响应, 从而创造更大价值并降低风险。

汽车、航空航天和零售等供应链较为复杂的行业正在快速向这些 DDVN 发展。

DDVN 可提供竞争优势, 支持公司:

- 加快提高收入
- 实现超过 15% 的完美订单率
- 将库存水平降低 1/3²

供应链领导企业往往专注于可见性, 将其作为创建 DDVN 的方式。已得出的推论是, 如果管理层能够具备对供应链运营网络中各个部分的可见性, 那么将得到更成熟、更敏捷, 而且可以成为 DDVN 的供应链。

但是, 来自潮流引领者的经验表明, DDVN 需要的不仅仅是提高可见性。如果一个组织想要获得 DDVN 的全部优势, 必须先打好数据可见性基础, 然后在此基础上进行构建。

但可见性充其量为组织提供应对能力。要将组织转化为真正意义上的 DDVN, 供应链领导者必须将数据可见性与其他几个组成部分相结合:³

- **数据所有权:** 成本型公司经常将其数据层委托给服务提供商。DDVN 型公司则拥有自己的数据层。他们通过服务提供商积极管理数据配置, 以减少错误和延迟。然后, 在数据之上构建架构, 以快速利用信息。
- **预期能力:** DDVN 型公司从数据中挖掘机会, 以便增强进而扩展有效的数据挖掘和报警功能。
- **多轴集成:** DDVN 型公司与服务提供商实施网络和流程的垂直统合, 同时也在公司内部的各职能部门之间水平统合, 从而针对利用数据可见性提取出来的信号, 赋予相关人员迅速行动的力量。

- **协作:** 大多数财富 1000 强公司外包供应链专业技术和服务。DDVN 型公司也是如此, 但会构建高效的协作流, 来对网络信号采取行动, 从而有效地匹配供需。
- **标准化协调:** 供应链总是在变化, 也存在反复出现的类似问题。DDVN 型公司认识到这些共性 (例如港口拥堵、供应商延迟等), 并使用可见数据创建生态系统, 以便控制和标准化可重复的措施, 进而化解各种破坏因素。

简而言之, 要使供应链变成 DDVN, 公司必须打造织能力, 以提取数据, 并在网络可见性指示可能发生破坏时采取措施。在此过程中, 供应链领导者可以帮助公司降低成本和营运资本, 提高组织和库存敏捷性, 化解破坏因素和风险。

1. Gartner, 《Predicts 2017: Global Logistics Are Embracing New Business Models to Remain Competitively Relevant》(2017 年预测: 全球物流企业拥抱新的商业模式以保持相关竞争力), 2016 年
2. Gartner, 《Demand-Driven Value Network Orchestration Key Initiative Overview》(需求驱动型价值网络协调关键倡议概览), 2014 年
3. Gartner, 《Align the Demand-Driven Maturity Journey with Supply Chain Outcomes》(将需求驱动型成熟之旅与供应链成果相结合), 2016 年

趋势 4: 从“驾驶舱”转移至“控制塔”



William McKinney,
B2B 集成营销组合经理

供应链中有许多可以创造价值的专业系统,但是它们缺乏交叉流程可见性,因而无法确定并快速解决破坏因素和降低风险。您具有企业资源规划系统 (ERP)、运输管理系统 (TMS) 和仓库管理系统 (WMS), 其中每个系统都有自己的仪表板、报告和 KPI, 以帮助制定更好的决策。但是, 如何将这此系统组合到更高阶的流程视图, 以帮助更快识别和消解破坏因素?

于是乎, 一类新型的跨系统可见性解决方案应运而生, 来弥补这一差距。这些以供应链为重心的解决方案称为“控制塔”, 它们为制定更好的决策提供了全新的可见性水平。对于“控制塔”, 公司主要采取三种方法:

- 在综合性数据存储的基础之上, 自定义与新分析的集成
- 购买用于在云中整合数据的一种业务网络
- 外包给以合同方式提供所需服务的物流服务提供商

虽然其中的各种方法都有利有弊, 但它们在都不足以处理新的“暗数据”源, 例如来自物联网或天气/新闻馈送的传感器数据。要提供帮助, 这些新数据需要与您现有的系统数据相关联, 然后在有意义、可操作的仪表板中呈现。

企业需要的是一种新型控制塔。“认知控制塔”可嵌入见解、意见和建议, 也可以添加与各种新数据源连接。从根本上讲, 作为一种不同类型的计算系统, 认知系统具有四种能力。它们能够:

- 理解——作为认知顾问, 帮助您深入洞见供应商、类别、风险等
- 推断——提供一种这样的贸易伙伴网络: 自动识别文档类型, 并将其映射到供应链流, 从而在您错过服务级协议之前提供跟踪和通知
- 学习——充当风险代理, 了解新闻、天气, 以及有关供应商、类别和地理位置的信息, 帮助您管理潜在的破坏因素
- 交互——助您与公司内外的人员实时探讨各种方案并解决问题

通过向供应链应用认知能力, 您的企业可以:

- 快速、灵活地主动监控和管理运营
- 迅速行动以化解破坏, 改善服务能力
- 管理不断发生的变化, 果断出击

正如您所看到的, 来自“认知控制塔”的观点的确惊人!

趋势 5: 利用认知分析来揭示数据背后隐藏的价值



Susan Roberts,
Watson Supply Chain
可见性和分析解决方案主
要产品经理

最优秀的公司将其供应链流程数字化,以提高效率和可靠性。

这些公司还促进最佳做法,并区分合作伙伴关系、持续改进、内部协作的优先次序,从而统合业务目标,并实现技术投资最大化。

毫无疑问,这些领跑者很忙,那么他们是如何忠于使命的?我们可以将其分解成四个要求:

- 与您的合作伙伴进行数字化关联——贯彻数字化供应链做法,并让尽可能多的合作伙伴参与进来。参与者越多,数据越多,您所能做的也就越多。
- 跟踪和追踪与这些合作伙伴的交换——为数据创建环境,并开始将其与业务价值相关联
- 实现共享的情境意识——实时访问和共享数据,制定更明智的决策,特别是在不可预见的情况下
- 挖掘可付诸行动的见解——制定更出色的决策,指引未来的发展方向

目前,许多公司严重依赖 ERP 系统或外部数据库来获得供应链数据和见解。大多数情况下,分析过程是一项繁琐而耗时的任务,并且数据不是实时数据。可见性仅限于查找特定文档(例如订单、发运、发票),但缺乏文档与整体业务交易乃至更大业务目标关联的环境。虽然组织的自有系统可数字化,但供应链网络没有数字化。

一流的企业倾向于解决这些问题,并开始真正探究背后的原因。他们已经将其流程数字化。而在今年,越来越多的企业将通过认知分析来发挥这些数据的力量。一旦您获得进一步的数据可见性,并创立新的数字智能水平,认知系统就可以帮助您分析和消化所有数据。根据定义,认知系统就像人类大脑一样工作:理解、推断、学习和交互。

因此,您现在不仅能看到采购订单,还可以查看它如何与业务交易的其他所有部分(后续发运通知、发票等)相关联。

在下次决定是选择供应商 A 还是供应商 B 时,您便可以衡量他们的响应能力——与其他供应商的基准进行宏观比较,且粒度达到交易级,随着时间的推移,这也会投射到未来,或甚至与供应商支持的成品相关。

现在,您一问“这个供应商多久为部件发货?”等问题,马上就能得到答案。此外,认知分析的力量非常强大,当您继续问这些问题时,系统将从其“研究”中学习,很快就可以针对您应选择供应商 A 还是 B,来提出基于事实的具体建议。

认知分析处于起步阶段。但毫无疑问,今年是那些执着而又好奇的组织开始起步甚至跑步前进的大好时机。在数字化道路上表现最佳的组织则立志走得更远。

趋势 6:通过认知技术推进知识管理



Matt McGovern,
Watson Supply Chain
组合营销部门

从确保供应质量、产品交付和化解风险和破坏所耗费的成本,供应链承担着繁重的工作。

它要求机智敏捷、动力十足、经验丰富的专业人士来管理这些压力和任务,这使得供应链专业人员的招聘、留任和培训成为关键的业务方面。随着全球化和责任的扩大,大多数供应链组织都在力求提升人员技能,并赋予他们实现成功所要具备的知识和能力。

目前的人口趋势使这一挑战更加紧迫:婴儿潮这一代是经验丰富的供应链团队核心,而他们正在以破纪录的速度退隐。¹而大量作为新员工上岗的千禧一代往往又缺乏供应链经验和知识。此外,千禧一代也难以被企业留住并接受培训——在岗时间平均不到两年。²

所有这些使得知识管理日益受到关注。

从技术的角度看,过去十年中人们的重点是流程自动化以及信息和数据管理。然而,随着人才管理挑战的出现以及技术的进步,知识管理流程重新受到重视。

知识管理复苏背后的一个关键趋势就是人工智能,也称为认知技术。

据 IDC 估计,到 2020 年,所有业务分析软件中有 50% 将纳入一些认知功能。³皮尤研究中心指出:“到 2025 年,人工智能将被纳入无数业务和通信功能的算法架构中,来增进相关性,降低噪音,提高效率,以及降低从查找信息到进行交易等方方面面的风险。”⁴

从知识管理角度来看,认知解决方案有望让组织获取并保留机构和供应链知识及经验。

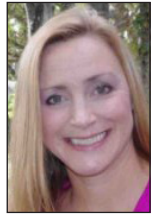
认知解决方案可帮助相关人员逐渐从组织内外部的来源获取深刻见解和丰富经验。这些技术可按组织偏好进行学习和运作,并向相关人员提供可行的建议。认知技术在人员和知识管理方面的优势包括:

- 确立、留存和构建集中的组织供应链知识库
- 访问内部和外部的信息源
- 延伸和扩展全体人员的知识和经验
- 促进与供应商和合作伙伴之间跨公司协作
- 通过提供认知解决方案,帮助他们改进日常行动和决策,由提升员工能力

认知技术有望推动知识革命——供应链人员可以主动提供业务建议,提供更机智的见解、更深入的分析和更高的战略价值。

1. 《Pew Research Center Population Projections》(皮尤研究中心人口预测)
2. Gallup,《Millennials:The Job-Hopping Generation》(千禧一代:跳槽的一代),2016 年 5 月
3. IDC,《FutureScape:Worldwide Big Data and Analytics 2016》(PredictionsFutureScape:2016 年全球大数据和分析预测)
4. Pew Research Center (皮尤研究中心):《Predictions for the State of AI and Robotics in 2025》(2025 年人工智能和机器人状态预测)

趋势 7: 日益增长的势头及区块链的采用情况



Shari Diaz,
Watson Supply Chain
生态与创新部门主管

IBM 首席执行官 Ginni Rometty 表示：“区块链之于交易，如同互联网之于信息。”虽然这可能不会在一夜之间发生，但是毫无疑问，区块技术将改变业务的处理方式。

金融业已经在采用区块链，而且比预期更快。2017 年，有 15% 的银行和 14% 的金融机构计划实施全面的商业区块链解决方案。不久将出现对区块链的大量采用，在未来 3 年内，大约有 65% 的银行预计会在生产中采用区块链解决方案。¹

区块链的重点集中在金融服务上。但是，当我们将交易的定义扩展为包括订单、发票等的交换时，很快就可以看到，区块链技术也将为供应链组织唤起创新。

区块链是分布式或共享式数据库，可以保存数字化数据或事件的记录，使它们对多方可见，同时可防篡改并保持安全。区块链进行了权限设置，只有选定用户才能访问、检查或添加数据，但不具备更改或删除权限。每个新的事件或“区块”都将添加到区块链中，并与其前面的区块相关联。原始信息会保留，这样便可留下永久的信息踪迹或交易链。²

区块链可供网络中的参与者共享每次发生交易时便会更新的账本。参与者均同意通过称为“共识”的流程来验证交易。这样，各方（例如供应商、分销商、金融机构、监管机构，或希望进行有记录的安全交易的任何人）之间的 B2B 交互更快速，能获取权限并且可审计。

简言之，区块链是一种记录留存机制，可帮助企业更轻松、更安全地通过互联网进行合作。

大多数 B2B 通信是从一方流向另一方。例如，零售商从 CPG 供应商处订购商品。这些 CPG 供应商会让物流服务提供商知道何时准备好订单拣货。物流服务提供商则会按照商定的频率，告知 CPG 供应商货物所处的位置。CPG 供应商还可以更新零售商的状态，直到货物送达。

想象一下，如果各方都向相同的账本发布信息会怎样。每个人都可以看到其他人共享的信息。此外，还会验证所有更新。产生的影响令人震撼。所有电话和电子邮件都可以免除，光想想就觉得好。能多快地解决争议？

而且，也要考虑需展示产品符合法规要求的需求。或考虑在召回期间按批次跟踪原材料和成品的需求。

而借助区块链，每当产品易主时，都可以记录所做的交换，并与所有相关方共享，由此可从制造直至销售的全程创建一份公用的产品历史记录。明确知晓用于生产出库产品的入库物料可显著减少延误、成本和出错。

一些供应链已经在使用区块链。有专家提出，它很快会成为通用的“供应链操作系统”。³下面给出了几个案例：

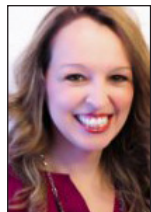
- 当资产（例如托盘、拖车、集装箱）在供应链节点之间移动时，记录资产的数量和转移
- 跟踪采购订单、变更订单、收据、发运通知或其他与贸易有关的单据
- 将实体商品与序列号、条码和数字标签（例如 RFID）相关联
- 与供应商和厂商共享有关制造、组装、交付和维护的信息

区块链具有非凡的潜力，在与物流网、认知计算和其他非凡的突破成果相结合时尤为如此。

- 1.《Leading the Pack in Blockchain Banking: Trailblazers Set the Pace》(在区块链银行业务领域领先群雄：开拓者确定发展步伐)
IBM 商业价值研究院，2016 年
2. Investopedia
3. SpendMatters

合作伙伴观点

将价值优先列为服务



Donna Wilczek,
Coupa 战略与产品营销副
总裁

云正迅速成为首选的技术交付模式。据 IDC 预测,到 2018 年底,40% 的 IT 硬件、软件和服务支出将被指定为用于云技术。到 2020 年,45% 至 50% 的总支出将用于云交付模式。许多内部部署软件产品公司正急于将其产品转移到云,以免错失云技术良机。

然而,2017 年将真正开始发生云交付模式的裂变。Coupa 首席执行官 Rob Bernshteyn 将这种裂变称为“价值即服务”,其中,衡量和证明价值成为焦点,实际交付模式居于次要位置。

供应链客户将要求了解和量化由技术合作伙伴提供的价值。首席财务官和首席信息官将审查和批准详细确定具体价值成果的项目业务案例,然后让项目团队和技术合作伙伴长期对这些成果负责。对于只是简单地提供软件,而没有提供和量化其供应链业务价值的传统公司,这种责任会瓦解此类公司。

千禧一代正在重新定义供应链对软件可用性的要求



Jack Mulloy,
CEO QuestQuest

这是一个供应链发生巨变的时代。在过去十年,技术转移发生巨大变化,这扰乱了行业,重新定义了竞争激烈的市场边界。虽然对这些技术转移的关注很大程度集中在云以及在认知计算方面的进步,但整个供应链正在发生巨大转变,到目前为止这一转变没有引起人们注意。

供应链员工和承包商群的技术人口在不断变化。在过去的每一天,用户群日益被技术精湛的新生代年轻员工占据,他们从未体验过没有互联网的生活,在 Xbox、iTunes 和 Facebook 的陪伴下长大,因此在技术方面迥异于其前辈,而且他们期望技术能够并且也应当为他们所用。

千禧一代正在推动所有企业软件的可用性议程,而在 2017 年,这一趋势对供应链的影响将比以往任何时候都更大。

千禧一代要求“家庭”界面和“工作”界面之间没有区别,期望软件直观易用。他们希望随时可以在任何设备上使用任何浏览器,期望通过软件获得个性化的互动体验,也期望不必培训便可以上手。

要在企业中,特别是在采购流程中执行供应链战略,对技术的采用将至关重要。的确,对于供应链领导力,众所周知的是,用户采用率的波动要根据对供应链技术解决方案所提供的价值进行测量来确定。

2017 年,差异化供应链的关键成功因素将是能够倾听此类快速增长的支持者的心声,并提供可稳定满足用户体验期望的供应链技术解决方案。

在 2017 年赢得千禧一代的支持,未来十年内,企业就能在整个供应链中采用这种技术。

进入供应链技术新纪元：
<https://www.ibm.com/watson/supply-chain/>



关注我们的 Tweet：
[@IBMSupplyChain](#)

IBM、IBM 徽标、ibm.com 是 International Business Machines Corp. 在全球多个司法辖区注册的商标或注册商标。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](https://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml)

ZZL03134-CNZH-00