

2017 最重要的 供應鏈管理趨勢

滿足客戶需求並
發揮策略價值



目錄

簡介 ：消費者對您的品牌有很多期待，您準備迎接挑戰了嗎？.....	3
趨勢 1 ：透過「大數據與分析」提高供應鏈的透明度、彈性與價值.....	4
趨勢 2 ：掌握緊急需求的方程式.....	5
趨勢 3 ：供應鏈領導者以資料為基礎，建立價值網路.....	6
趨勢 4 ：從駕駛艙移到控制塔台.....	7
趨勢 5 ：駕馭認知分析以釋放資料的隱藏價值.....	8
趨勢 6 ：透過認知科技推動知識管理.....	9
趨勢 7 ：成長動能與區塊鏈應用.....	10
夥伴觀點	11

消費者對您的品牌有很多期待，您準備迎接挑戰了嗎？



Lori Webber，
Watson Supply Chain
行銷總監

讓我們暫時脫下工作帽一會兒，以消費者的身分想想您的生活。可能是昨晚急忙到市場為晚餐備料；或者可能您很慷慨地為自己買了渴望已久的小玩意兒。在這些時刻，無論您想到的是牛排大餐或時髦的 VR 頭戴裝置，您都感到心滿意足。

不過，很遺憾地，不是每次的客戶體驗都如此令人滿意。有時候，您發現自己最喜愛的冰淇淋口味賣完了；或者收到通知，您的包裹因為天氣惡劣而延誤；或者更糟糕，您喜好的零售商因為勞資糾紛而上了新聞頭條。客戶不滿的種類與損害各不相同，但這些情況卻有一個共同根本，那就是供應鏈不良。

問題不是欠缺努力，身為供應鏈專家的您（您可以重新戴上工作帽），瞭解其中涉及無盡的依存關係與各種風險評估 – 有數不清的交易、溝通和流程，這些都必須正常運作才能滿足客戶需求。

我最近讀到，在公司的產品或服務中有高達 65% 的價值來自其供應商以及供應鏈¹（開始感到壓力了嗎？）思考一下，在客戶最在乎的事情中，例如產品品質、價格與可用性，供應鏈所扮演的角色。可以想見，供應鏈不只對客戶滿意與品牌偏好具有重大影響，對於獲利也一樣。

而在創新決定成功或停滯的年代中，對企業來說，供應鏈的策略價值也日漸提升。與客戶對話時，我聽到許多迷人的創意故事，而所有故事都衍生自巧妙的供應商協作。

不過，仍有一些重大障礙需要克服。根據對 400 多位供應鏈領導者所做的意見調查²，缺乏可視性和透明度是最大的障礙³，而這在資料爆炸的情況下一點也不令人意外。這類障礙無所不在，遍佈在各種流程、來源與系統上。

此外，加上極快速的變化腳步，數位時代的持續變遷正在對我們的工作力施加壓力。我們要如何評估員工並為其配備所需知識、能力與工具，以利他們主動採取行動而非被動配合？

挑戰不小，但商機也很大。我們攜手合作讓科技創造改變，以建立更智慧、更強大的供應鏈。本文後續內容將特別介紹趨勢主題，包括許多您最近聽到的熱門詞彙：分析、認知與區塊鏈。但這些科技成敗關鍵在於是否有成效。它們是否正在披露我們生態系統中的弱點並協助我們進行補救？它們正在創造正面的客戶觀感嗎？

1. CAPS Research, Institute for Supply Management, Cross-Industry Report of Standard Benchmarks
2. IBM IBV Global Chief Supply Chain Officer (CSCO) Study
3. IDC FutureScape: Worldwide Big Data and Analytics 2016 Predictions

趨勢 1：透過「大數據與分析」增進供應鏈的透明度、彈性與價值



Rob Allan，
IBM Watson Supply
Chain 產品負責人

雖然在媒體和企業都盛行大數據的概念，但具體定義和計劃方案卻各不相同。大數據可能是指對數量龐大的資料進行採礦，解譯未結構化資料如社群媒體、即時資料等等。

無論大數據被貼上哪些標籤，企業都逐漸開始瞭解與探索如何運用數據解決方案，透過全新方式來分析各式各樣的資訊。這樣一來，有越來越多的企業達成突破性的商業成果。

現在有近半數的企業擁有自己的海量資料計劃藍圖，且大約 30% 的企業已導入或即將導入「大數據與分析」計劃及解決方案（試行或大規模實施）¹。

有兩個重要趨勢正在推動「大數據與分析」計劃的採用：

1. 幾乎所有一切都在數位化，這在各行各業中創造了大量的即時資料。

2. 現今的進階分析技術與工具可讓企業從資料獲取越來越精細、快速與準確的洞察見解。

有些企業以及許多企業相關供應鏈組織遲遲無法妥善利用「大數據與分析」所提供的功能和機會。

供應鏈既重要又複雜，這種落後出人意料。若能一手掌握物料在供應鏈（從供應商到客戶）上的動向，能帶來寶貴的價值。將客戶訂單連結到供應商採購單和物料進度很重要。我們必須確保企業是否做好準備應變任何意外，例如天氣影響、物料延遲、品質問題、需求尖峰或遞送路線障礙。

為了加強透明度和彈性，企業需要一個系統以識別、評估與溝通其供應鏈上下的重要資料。儘管完整可視性很重要，但自古以來就很難達成。在實務上，企業資訊各自獨立存在，部門資料是為了服務個別系統，而不是整個供應鏈。此外，每個供應商和客戶都有自己的系統，通常不會與供應鏈的其他成員共享。

這種情況造就完美的「大數據與分析」挑戰與計劃。要突破這些互不相通的系統並建立完善的可視性，這需要改變：

- 流程：從規劃到執行的流程必須變成跨部門和跨組織協作。需求規劃可提升供應商的訂單履行能力。風險管理對減輕供應鏈斷鏈來說很重要。
- 生態系統：資料應與企業部門及企業外部共享。協同作業可促進不同分層之間的相互信任。讓整個供應鏈共享資訊可連結網絡中的夥伴，並提供完整的流程檢視。
- 技術：不同分層之間的資訊共享關鍵在於需要在不同系統之間傳遞資料。例如，如何將使用企業級 ERP 系統的公司，與透過試算表管理業務的供應商相連結？雲端運算和資料分析軟體可解決這些難題。

「大數據與分析」解決方案可提供正確資訊，以彌補整個供應鏈上的落差；它用統一與協調的方式應變問題，同時改善決策制定與績效表現。

1. IBM Institute for Business Value, “Analytics: A blueprint for value”

趨勢 2：掌握緊急需求的方程式



Michael O'Leary，
採購解決方案與
Watson Supply Chain
Insights 總監

供應鏈組織需要跟上企業的加速腳步，事實上，快速對於確保交付與供應品質來說很重要，尤其是在規範嚴謹的商品類別。此外，快速對於符合客戶期望來說也很重要。

Supply Chain Resource Cooperative (SCRC) 的執行總監 Robert Handfield 博士提到此高風險。他寫道：「能夠更快適應與應變變化的公司才能存活」，而且還說無法快速運作的公司將面臨災難性後果。

現代供應鏈組織需要兩種基礎能力才能獲得快速應變能力：

1. 完整透視整個供應鏈
2. 跨內外多重部門協同作業

簡言之，快速意味著可視性加上協作。

我們先談可視性。為了達成快速協同作業，供應鏈和跨部門團隊需要透視整個全球供應鏈。而且他們需要即時性，他們必須能夠敏捷

回應重要問題，例如：物料供應的狀態為何？與最新的需求組合相比，未來的保證供應狀況如何？未來需求的波動性如何？客戶訂單的數量和組合符合預期需求嗎？有沒有會影響未來供應的品質瑕疵？製造產能和履約執行的狀況如何？

為了回答上述問題，最佳供應鏈組織正在他們的記錄系統之上加一層可視性，例如：ERP、物流、銷售作業等。這可讓他們透過從集體資料衍生而來的預測警示和洞察見解察知異常狀況。

供應鏈資料與分析是建立這類可視性的根本基礎，近四分之三的 IT 高階主管預測，資深高階主管會希望越來越快地取得新資料型洞察¹。

高效協同作業跟可視性也一樣重要。要確保準時交付產品，眾多部門之間得密切合作：研發、工程、訂單履行、供應保證、物流管理、需求規劃、供應商來源、採購作業、製造與庫存管理，還有共享服務如法務、財務等等。

想一下因為需求波動、供應限制、品質瑕疵、天氣影響或其他原因所導致的「典型」供應鏈斷鏈，斷鏈往往會波及整個組織與夥伴。

接著考慮暫時因應這些斷鏈因素的替代方案：加快裝運、增加供應來源、製造不同規格、變更設計、塑造需求、替代製造/履約地點等等。

因此我們必須從成本、品質和交付觀點制定最佳決策，需要內外部跨眾多部門的多方合作。尋找與連結必要決策者已夠難了，要達成跨部門的一致也很難²，這就是為何最佳供應鏈組織要持續致力促進快速協同作業。

的確，在現今步調快速的商業世界中，滿足緊急需求不只令人鼓舞，還是基本要求。

1. IBM Institute for Business Value, *Analytics: The Speed Advantage*, 2015
2. Supply Chain Insights, LLC *Cross-Survey Analysis*, 2015

趨勢 3：供應鏈領導者以資料為基礎，建立價值網路



Chris Cameron，
SaaS Supply Chain
全球銷售主管

企業正面臨客戶期望高漲，客戶期望在產品的個人化、可用性 & 交付可視性方面獲得類似 Amazon 的體驗。在優先透過減少作業和支援成本來省錢的供應鏈作業環境中，上述需求根本沒有空間¹。

這些加上進步科技，促使 Fortune 1000 大企業將他們的供應鏈發展為需求型價值網路 (DDVN)，這詞彙是由 Gartner 創造出來。DDVN 整合流程與資料，將需求訊號轉換為供應回應，以創造更大的價值並減輕風險。

邁向這類 DDVN 的趨勢，已在供應鏈複雜的產業如汽車、航空及零售業中開始前進。

DDVN 提供競爭優勢，可讓企業：

- 收益加速成長
- 提高 15% 以上的完美訂單率
- 減少三分之一的庫存量²

供應鏈領導者在建立 DDVN 時傾向專注可視性。原因是如果管理階層能夠透視供應鏈作業

網路上的元件，比較能夠打造出更成熟與應變快速的供應鏈，而這樣的供應鏈才能變成 DDVN。

不過，趨勢領導者的經驗顯示，DDVN 需要的不只是改善可視性。如果組織想獲得 DDVN 的完整好處，他們必須先建立資料可視性，然後以此為基礎向上發展。

可視性充其量只讓組織能夠有所反應，要將組織轉換成真正的 DDVN，供應鏈領導者必須結合資料可視性與其他多項元素³：

- 資料擁有權：注重成本的公司往往將他們的資料層讓給服務提供者，DDVN 公司則擁有他們的資料層。他們積極管理服務供應商所供應的資料，以減少錯誤和延遲；接著在資料之上建立架構，以便迅速利用資訊。
- 預測功能：DDVN 公司會進行資料採礦以找尋改善機會，然後擴充有效的採礦和警示功能。
- 多軸整合：DDVN 公司針對網路和流程與服務供應商進行垂直協調配合，同時也在他們公司的部門單位之間進行水平協調配合，以便人員能夠迅速針對所發掘的資訊行動。

- 協同作業：大部分 Fortune 1000 大企業都將供應鏈專業和服務委外，DDVN 公司也一樣，只不過他們會建立有效率的協作流程，根據網絡上的一舉一動，採取行動以便有效率地比對供應與需求。
- 標準化協調：雖然供應鏈不斷在改變，但一直都有類似與重複發生的問題。DDVN 公司會辨識這些共通問題 (例如：港口擁擠、供應商延遲等等)，然後建立生態系統，利用可見資料來控制可重複採取的行動並將其標準化，以解決斷鏈問題。

簡言之，要將供應鏈轉換為 DDVN，企業必須建立組織功能，以擷取資料並在網路可視性指出可能發生斷鏈時採取行動。如此一來，供應鏈領導者即可協助公司減少成本與工作成本、增進組織和庫存敏捷，同時減輕斷鏈與風險。

1. Gartner, "Predicts 2017: Global Logistics Are Embracing New Business Models to Remain Competitively Relevant," 2016

2. Gartner, "Demand-Driven Value Network Orchestration Key Initiative Overview," 2014

3. Gartner, "Align the Demand-Driven Maturity Journey with Supply Chain Outcomes," 2016

趨勢 4：從駕駛艙移到控制塔台



William McKinney，
B2B 整合產品行銷經理

供應鏈擁有許多創造價值的專業系統，但因為欠缺跨流程可視性而無法協助識別與快速解決斷鏈並減少風險。您擁有企業資源規劃 (ERP)、交易管理系統 (TMS) 及倉儲管理系統 (WMS)，每種都提供儀表板、報告及 KPI，以協助制定更好的決策。但您要如何將這些整合到更高階的流程檢視中，以協助更快速地識別與解決斷鏈？

現在出現新型態的跨系統可視性解決方案，它們能夠連結雙邊。這些有「控制塔台」稱號的供應鏈解決方案提供更上一層樓的可視性，可協助制定更好的決策。對於控制塔台，企業可採取三種主要方法：

- 以整合式資料儲存庫為基礎，在其上透過自訂功能整合新型分析
- 購買透過雲端整合資料的商業網路
- 委託能按需求提供服務的物流服務供應商

雖然這些方法各有優缺點，但它們全都欠缺處理全新「隱藏資料」，例如：來自物聯網的感應資料或天氣/新聞饋送資料來源的能力。此新資料需要與您的現有系統資料建立關聯，然後顯示在有意義與可據以行動的儀表板中，這樣才會有幫助。

您需要新型控制塔台，認知控制塔台可內嵌洞察、忠告及建議，並且新增各種新的資料來源。運算型態完全不同的認知系統擁有四種功能：它們可以：

- 理解—成為認知顧問，針對您的供應商、種類、風險等等提供洞察見解

- 推理—提供交易夥伴網路，它可自動辨識文件類型、將文件對應至供應鏈流程，提供追蹤與通知以免您違反服務水準合約
- 學習—擔任風險代理人，掌握新聞、天氣、供應商相關資訊、種類及地理，以協助您管理潛在斷鏈
- 互動—可讓您即時與公司內部和外部人員討論並解決問題

在您的供應鏈套用認知功能之後，您的企業即可：

- 以快速敏捷的方式主動監視與控管
- 快速行動以減輕斷鏈並提升服務功能
- 管理持續變更與果決行動

如您所見，認知控制塔台的檢視功能真的很驚人！

趨勢 5：駕馭認知分析以釋放資料的隱藏價值



Susan Roberts，
Watson Supply Chain
可視性與分析
首席產品經理

績優企業將其供應鏈流程數位化，以提高效率與可靠性。

他們還推廣最佳作法，並針對夥伴關係、持續改善、內部協作區分優先順序，以符合業務目標並將技術投資最大化。

確實，這些先驅者很忙碌，他們要如何完成其任務？我們拆分成四項需求：

- 透過數位方式聯繫您的夥伴 – 執行供應鏈數位作法，並且盡可能帶進更多的夥伴。參與者越多，資料就越多 – 您可以運用的方式也就越多
- 追蹤與那些夥伴之間的資料交換 – 為資料建立脈絡環境，然後開始在資料和商業價值之間建立關聯

- 達成情況察知共享 – 即時存取與共享資料，以制定更明智的決策，特別是發生意外情況時
- 發掘可據以行動的洞察 – 立即制定更好的決策，並指引未來方向

目前，大部分企業都高度依賴 ERP 系統或外部資料庫，以取得他們的供應鏈資料和洞察見解。對大部分企業來說，分析是一件麻煩耗時的工作，而且資料都不即時。可視性限於搜尋特定文件，例如：訂單、運送、發票，但它欠缺該文件與整體商業交易甚或更大的商業目標之間有何關係的脈絡。雖然組織本身的系統可能已數位化，但供應鏈網路可能還沒有。

績優企業傾向解決這些問題，並開始真正揭露幕後現狀。他們已將流程數位化，今年，有越來越多的公司將透過認知分析掌握資料的力量。當您能夠更充分地透視資料並建立更上一層樓的數位情報，認知系統可協助您分析與吸收所有資料。認知系統就像人類的大腦，能夠理解、推理、學習與互動。

因此現在不再只是查看採購單，您還可以查看其與商業交易的所有其他部分（後續的出貨通知、發票等等）有何關聯。

還有下回您在供應商 A 和供應商 B 之間做抉擇時，您可以判斷他們的應變能力 – 在宏觀層次與其他供應商的評比相比較，分析可以細到交易層次，因為交易趨勢還能預測未來甚或關聯到他們支援的成品。

現在可以回答像「這個供應商要多久才能將他們的零件裝運？」之類的問題，立即就能提出答案。此外，認知分析能力意味著，若您持續問這類問題，系統會從它的「研究」當中學習，很快就能針對您應該選擇供應商 A 或 B，提供以事實為根據的具體建議。

認知分析還在牙牙學語中，但毫無疑問地，好奇與執著的組織將在今年開始走路，甚至於開始跑步。績優企業在數位化旅途一路順風，他們渴望能夠走得更遠。

趨勢 6：透過認知科技推動知識管理



Matt McGovern，
Watson Supply Chain
產品組合行銷

從確保供應品質、遞送以及減輕風險與斷鏈的成本來說，供應鏈可說負有重責大任。

供應鏈需要聰穎、奮發與有經驗的專業人員來管理這些壓力與作業，因此，雇用、保留與訓練供應鏈專業人員是重要的營運層面。有鑑於全球化與責任擴大，大部分的供應鏈組織致力於提升人員素質，並賦予他們獲致成功所需的知識與能力。

當前的人口統計趨勢使這個挑戰變得更加迫切：嬰兒潮世代是供應鏈團隊經驗老練的核心，但他們正以飛快的速度退休中¹。而構成新興人力的千禧世代，往往欠缺供應鏈經驗與知識。千禧世代還很難挽留與訓練，在職時間平均不超過兩年²。

這一切使得知識管理成為越來越受關注的課題。

從科技層面來看，過去十年來大多的重點都放在流程自動化以及資訊與資料管理。不過，在面臨人才管理難題與技術進步的情況下，知識管理逐漸受到重視。

知識管理復興背後的主要推手是人工智慧，也稱為認知科技。

IDC 預估到了 2020 年，50% 的商業分析軟體將會納入部分認知功能³。Pew Research Center 指出：「到了 2025 年，在無數企業部門和通訊的演算架構中將內建人工智慧，以增進相關性、減少雜音、提高效率與降低，從尋找資訊到進行交易的一切風險。⁴」

從知識管理的觀點來看，認知解決方案保證組織能夠擷取並保留機構和供應鏈的知識與經驗。

認知解決方案提供人員深度洞察和經驗，這些都是日積月累從組織內部和外部取得的。這些科技可依組織的喜好進行學習和運作，並提供可據以行動的建議給人員。就人員和知識管理而言，認知科技的優點包括：

- 建立、保留與建置集中式組織供應鏈知識庫
- 取得內部和外部的資訊來源
- 延伸並擴充全球人員的知識與經驗
- 促進整個公司以及與供應商和合作夥伴之間的協同作業
- 提供認知解決方案來提升人力，這些解決方案可讓他們改善日常行動與決策

認知科技無疑將帶來知識革命，其中供應鏈人員可主動提供業務建議，並提出更明智的洞察、更深入的分析與更大的策略價值。

1. Pew Research Center Population Projections
2. Gallup, Millennials: The Job-Hopping Generation, May 2016
3. IDC Futurescape : Worldwide Big Data and Analytics 2016 Predictions
4. Pew Research Center : Predictions for the State of AI and Robotics in 2025

趨勢 7：成長動能與區塊鏈應用



Shari Diaz，
Watson Supply Chain
生態系統與
創新領導者

IBM 執行長 Ginni Rometty 表示：「區塊鏈之於交易，如同網際網路之於資訊。」雖然無法一夜達成，但毫無疑問，區塊鏈科技將改變企業交易方式。

金融業已採用區塊鏈，而且速度大於預期。15% 的銀行與 14% 的金融機構有意在 2017 年全面導入商務區塊鏈解決方案，而且很快就會大規模採用，大約 65% 的銀行預計在未來三年讓區塊鏈解決方案正式上陣¹。

對於區塊鏈的關注多半圍繞金融服務，然而當我們擴大交易定義納入訂單交換、發票之類的項目時，我們很快會發現，區塊鏈科技還會促進供應鏈組織創新。

區塊鏈是一種分散式或共享式資料庫，其中保存的數位資料或事件記錄可供多方查看，但它具備防竄改與安全保護功能。認許制區塊鏈開放特定使用者存取、檢查或新增資料，但沒有人有權變更或刪除資料。每個新事件或「區塊」都會加入鏈中，並且連結前面的區塊。交易的原始資訊會保持原封不動，並留下永久的資訊軌跡或資訊鏈²。

區塊鏈可讓網路的參與者共享分類帳，該分類帳會在每次發生交易時進行更新。參與者透過一個叫做「共識」的流程商定交易的驗證方式，結果就產生更快速、認許與可審核的多方 B2B 互動，例如：供應商、經銷商、金融機構、管制單位或想要進行安全與有記錄之交換的任何人。

簡言之，區塊鏈是一種記錄保存機制，讓企業能夠更輕鬆、更安全地透過網際網路分工合作。

大部分的 B2B 通訊流程都是從甲方到乙方，例如零售商向 CPG 供應商訂購貨品，那些 CPG 供應商告知物流供應商訂單取貨時間，而物流供應商以議定時間間隔告知 CPG 供應商貨品所在的位置，而 CPG 供應商可能會向零售商更新狀態，直到貨品交付為止。

想像一下，如果各方參與者在同一個分類帳上張貼資訊。

每一方都能查看其他方分享的資訊，而且所有更新都經過驗證，這些背後有令人驚艷的意涵。想想不用再打電話與傳送電子郵件，這樣斷鏈問題的解決速度會有多快？

另外也思考一下產品符合法規的需求，或在召回產品時追蹤各批原物料與成品的需求。

有了區塊鏈，每次產品易手時，交換過程會記錄下來並與利害相關各方共享，以建立共同的产品記錄，從製造到銷售。確定掌握輸出產品生產中的輸入物料，這有助於大幅減少時間延遲、成本與錯誤。

有些供應鏈已採用區塊鏈，專家認為區塊鏈很快就會成為通用的「供應鏈作業系統」³。以下只是少數幾個使用案例：

- 當資產（例如：貨盤、拖車、容器）在供應鏈節點之間移動時，記錄資產的數量和轉移
- 追蹤採購單、變更單、收據、出貨通知或其他交易相關文件
- 將實際貨品與序號、條碼及數位標籤（例如：RFID）相連結
- 與供應商共享製造、組裝、運送與維護的相關資訊

區塊鏈的潛能極大，尤其是結合物聯網、認知運算及其他精采的突破技術時。

1. Leading the Pack in Blockchain Banking: Trailblazers Set the Pace. IBM Institute for Business Value, 2016
2. Investopedia
3. SpendMatters

夥伴觀點

衡量「價值即服務」的優先順序



Donna Wilczek，
Coupa 策略與產品
行銷副總裁

雲端很快就成為大家偏好的科技提供模式，IDC 預測在 2018 年底前，花在軟硬體與服務的 IT 支出中，有 40% 會落在雲端科技，而到了 2020 年，45% 到 50% 的整體支出會用於雲端交付模式。許多內部部署軟體產品公司急著將他們的產品移轉到雲端，以免錯過這艘船。

不過，2017 年將真正展開雲端交付模式顛覆，Coupa 執行長 Rob Bernshteyn 將此顛覆稱為「價值即服務」，其中測量與證明價值將成為焦點，實際交付模式將退居次要。

供應鏈客戶將需要瞭解並量化其技術夥伴所提供的價值，CFO 與 CIO 將審核與核准詳述具體價值成果的專案商業案例，然後要求專案團隊和技術夥伴對長期成果負起責任。此可靠制度將顛覆傳統公司，他們習於單純提供軟體，而非提供並量化他們的供應鏈商業價值。

千禧世代針對供應鏈要求，重新定義軟體可用性



Jack Mulloy，
BuyerQuest 執行長

現在是供應鏈劇變時刻，過去十年經歷大規模的技術變遷，這些變遷不但顛覆產業也改寫競爭市場的疆界。然而這些變遷的大部分焦點多半集中在移轉至雲端與認知運算的進步，供應鏈正在經歷一項大規模變遷，但直到現在並未受到廣泛注意。

供應鏈員工和承包商族群的技術背景正在改變，隨著時間過去，使用者族群逐漸被新進、年輕、精通科技的員工所佔據，這些人：不知道沒有網際網路的生活；在 Xbox、iTunes 及 Facebook 的世界中長大；與科技之間的關係迥異於前輩；期望科技能夠也應該為其效勞。

千禧世代正在推動所有企業軟體的可用性議程，而此趨勢在 2017 年對您供應鏈造成的影響將更勝以往。

不再追究是「家用」介面或「工作」介面，千禧世代對軟體的期望是直覺化與容易使用；他們期望能夠隨時在任何裝置上使用任意瀏覽器；期望個人化的軟體互動體驗；也期望不用接受訓練就能直接使用。

若要在整個企業中執行供應鏈策略，特別是在採購，新科技採用極為重要。的確，供應鏈領導者充分瞭解，就測量供應鏈技術解決方案所提供的價值來說，使用者採用是其中關鍵。

在 2017 年，供應鏈的關鍵成敗在於能夠傾聽此快速成長的千禧族群，並提供充分符合其使用者體驗期望的供應鏈技術解決方案。

只要在 2017 年贏得千禧世代的心，企業就能在未來十年贏得整個供應鏈的採用。

進入全新供應鏈世代：

<https://www.ibm.com/watson/supply-chain/>



請在推特追蹤我們

@IBMSupplyChain