
“数据驱动流程，流程驱动业务，从过去人找事变成事找人，提高工作效率减少部门之间沟通成本” - 夏乐冰，福耀集团副总裁

以客户为中心的端到端竞价流程提升企业竞争力

按照福耀的规划,将基于 IBM BPM 实现客户为导向的端到端流程的企业级增值流的全面贯通.第一,是从线索到订单的新品竞价流程,从获取线索到有竞价力的报价获得客户合同;第二,产品到实现的新品开发流程,与客户同步开发及变更的高效处理;第三,订单到交付,从接收客户订单安排生产到交付的全过程监控;第四是问题到解决,充分体现客户体验的闭环处理.通过这四大端到端流程的部署实现端到端价值链流程的智能化协同实现对客户需求的快速响应,并以流程 KPI 管理提升企业核心竞争力

线索到订单的流程实现了专业分工紧密协作模式的同时,消除了流程文件管理与执行之间的两层皮关系,统一了集团竞价体系标准的执行落地.从“生产为核心组织资源”向“客户需求为核心组织资源”的新价值网络变革.通过流程驱动业务,改变过去跨职能协同由行政领导推动为业务流程驱动,流程负责人监控的管理模式.从过去的人找事变成事找人,遵从谁产生谁负责的专业分工原则,节省无效的沟通时间,提高工作效率。

过去报价需要专人协调各部门资源反复沟通,且更多凭借经验值预估,对个人要求非常高.现在竞价全过程的知识资产能够全部沉淀下来,方便后续开展查找、对比、参照、成本分析以及对未来定价的指导.实现基于多维度竞争分析数据设计竞价方案,确保快速、准确响应客户反馈,提升企业竞争力.同时满足了汽车行业对供应链之间透明化和协同化的高要求

未来斯欧还将基于 IBM 的云相关产品,逐步帮助福耀集团实现以下目标:通过互联手段深入实现福耀集团内部的互联互通,提升企业的运营效率与响应时间;以提升供应链整体协同能力为重点,有效降低供应链整体产品成本和财务成本,以适应产业竞争格局的新变化;打造产业API 云平台,通过产业集群生态系统真正将产业集群的制造能力与市场实现互联,积极发展面向制造环节的共享经济.作为第一批纳入国家智能制造 2025 示范项目,实现为面向 B2B 且有大量个性化定制研发的制造企业树立行业标杆的使命。



*“IBM 云平台集成产品，
功能强大，我们可以直
接调用并整合，并深
受客户认可”*

- 于万钦，斯欧创始人兼 CEO

重庆斯欧信息技术股份有限公司

基于 IBM 云产品连接关于工业的一切

重庆斯欧信息技术股份有限公司（Chongqing SOA 重庆斯欧信息技术股份有限公司（SOA Information Technology Co.,Ltd）成立于2008 年。2017 年 1 月正式挂牌新三板（股票代码 870376），是国内领先的制造业+互联网深度融合解决方案提供商，多年来以技术创新和业务积累促进高端制造企业 IT 领域的整合服务，专注于帮助企业解决应用系统互联、设备互联、企业互联、业务互联、产业互联等。

加速布局,打造智能制造品牌

纵观全球的 IT 服务提供商，斯欧一直是 IBM 的坚定的合作伙伴，多年来，斯欧为客户提供超过几百个项目，大部分采用了 IBM 云平台产品。多年的实践，斯欧汲取了 IBM Cloud 产品先进的架构理念和方法，经过多年的积累，斯欧创新的开发了基于 IBM 云平台系列产品的智能制造互联协同平台产品和解决方案。赢得了大量制造业客户的认可。

了解更多信息

如欲了解有关 IBM Hybrid Cloud 产品如何为您提供帮助的更多信息，请联系您的 IBM 代表或 IBM 业务合作伙伴，或访问以下网站：

ibm.com/middleware/integration/cn-zh/index.html

为何选择 IBM 云？

采用云计算，为竞争优势加上智胜砝码。IBM 云可确保无缝地集成到公共和私有云环境。基础架构安全、可扩展而且灵活，可提供定制的企业解决方案，这些都使 IBM 云成为混合云市场的领导者。

立刻拨打 400-0656-183，预约 IBM 云计算专家！有关更多信息，敬请访问：ibm.com/cloud-computing/cn/zh



关注 IBM 云公众号



关注伙伴 e 家订阅号



下载渠道大学 APP



© Copyright IBM Corporation 2017

IBM Corporation

中国印刷

2017 年 11 月

IBM、IBM 徽标、ibm.com、及 IBM Cloud 是 International Business Machines Corporation 在世界各地司法辖区的注册商标。Web 站点 ibm.com/legal/copytrade.shtml 上的“Copyright and trademark information”部分中包含了 IBM 商标的最新列表。

其他公司、产品或服务名称可能是其他公司的商标或服务标记。本文档中所含信息仅供参考之用。尽管出版时尽力对本文档所含信息的完整性和准确性进行了验证，但所有信息均按原样提供，不对其作出任何明示或暗示的保证。此外，此类信息基于 IBM 的当前产品计划和策略，如有更改，恕不另行通知。由于使用本文档或其他材料或由于其相关事宜而造成的损害，IBM 不负任何责任。本文档中的任何信息均不表示 IBM 或其供应商或许可方作出任何保证或陈述，也不会更改对 IBM 软件的使用具有约束力的条件和条款。

本案例研究说明了所述 IBM 客户使用 IBM 产品的方式。我们不保证您的使用会出现相当的结果。在本出版物中，但凡提及 IBM 产品或服务时，并不表示 IBM 可以在 IBM 业务所涉及的所有国家或地区予以提供