

新的供应链时代 已经来临

释放 [Watson Supply Chain](#) 的潜力，创建透明、智能且具预测性的供应链



改善供应链，迎接明天的挑战

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、越来越模糊。它改变了企业与客户、供应商以及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。

企业如何跟上步伐并在这种环境中保持领先？它们如何适应并超越不断变化的全球客户需求和预期？它们如何应对波动和风险？

企业的这种能力在很大程度上取决于其供应链。

公司产品或服务中的高达 65% 的价值来源于供应商。¹ 供应商和供应链对于企业产品和服务的质量、交付和成本以及客户服务、满意度和盈利率均有影响。

公司产品或服务中的高达

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。他们必须监控并减少各种潜在供应中断，包括常见事件（如天气、交付延迟和质量缺陷以及供应商所在地的政治动乱、自然灾害和金融动荡等重大事件。他们还必须保护品牌，确保供应商和产品组件能够符合客户预期和社会价值。今天，我们期望的是入站的供应需要关注出站端的客户体验、个性化和客户交付。

在创新决定成败的时代，供应链领导者越来越需要与供应商合作，以便提高效率，进行创新。

缺乏透明性和可视性是供应链组织在实现目标过程中的最大障碍。² 大部分组织既不能透彻了解供应链流程中的关键环节，也不能更好地预测和预防中断和库存失衡。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。

缺乏透明性和可视性是供应链组织在实现目标过程中的最大障碍。

供应链组织还需要适应系列变化，包括技术进步和数字时代为各个行业和市场带来的变化。在各种压力下，供应链组织很难提高员工技能并赋予员工实现成功所需的知识、数据和能力。

1 CAPS Research. Institute for Supply Management. *Cross-Industry Report of Standard Benchmarks*

2 IBM IBV 全球首席供应链官 (CSCO) 研究

创建透明、智能且具预测性的现代供应链。 通过提高对于供应链数据和流程的可视性并利用认知技术，供应链组织能够预测并减少中断和风险，并为业务带来更多价值。

提高透明度和可视性

通过建立所有供应商、合作伙伴、系统和流程的供应链数据和情报的共享视图，可提高透明度和可视性。这种可视性应包括结构化和非结构化的内外部数据。向供应链组织提供能够说明业务决策的影响的情境式情报。

案例研究

供应链可视性有助于使 Bonnie Plants 的市场机遇最大化

Bonnie Plants 是一家客户逾 10,000 的领先的零售行业植物供应商，已采用 IBM 解决方案来创建了其供应链的单一视图，因此能够连接各个领域的人员、流程和技术。只需要扫描 Bonnie Plants 产品，就可立即收集、合理化并处理相关信息。此外，Bonnie Plants 的团队还能够检查销售情况，并预测有购买意向的单个客户的需求。这种实时可视性有助于该公司在需要的地点和时间运送植物。借助 IBM Watson Supply Chain，Bonnie Plants 已经获得了实时的端对端可视性，而且能够控制其业务流程和外部贸易合作伙伴并使市场机遇最大化。[阅读完整案例。](#)



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，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、主动地减少这些事件。此外，培养供应链内部员工之间的协作，与供应商和合作伙伴一起解决问题、响应事件并推动创新。

案例研究

KeHE Distributors 降低了风险并确保顺利履行订单

KeHE Distributors 与美国的部分大型零售商开展了合作，因此必须确保其订单履行流程能够顺利执行。否则，他们就会面临着影响利润的延迟交付风险。KeHE Distributors 利用 IBM 解决方案确保了高效、可靠且具成本效益地运行其物流网络，这反过来又有助于该公司保护利润。

“在我们的行业，高效运营对于战胜利润压力来说至关重要。我们从未经历过任何意外宕机，而且我们的物流网络一直维持顺畅、高效运行。”KeHE Distributors IT 计划经理 Carl Snyder 说。[阅读完整案例。](#)



建立更为牢固的业务关系

以数字形式与供应商和合作伙伴进行连接、协作和互动，以便建立顺畅、有利的业务关系。利用数字供应商和合作伙伴网络无缝启用供应商，并提高供应链和业务的速度、效率和敏捷性。

案例研究

Mondadori Group 对从货源到付款平台进行了投资，旨在强化供应商互动

Mondadori Group 是出版业的领导者之一，致力于强化与供应商之间的互动和协作，并以此作为一种竞争优势。该公司创建了一种专门的采购功能，并利用 IBM 解决方案建立了全球化的集成式流程，该流程可提供实现其目标所需的功能。Mondadori Group 首先引进了 IBM 的一种可扩展的集成平台，借助该平台，可管理包括从货源到付款流程在内的整个流程 - 提供基于类别、公司和供应商的企业级开支视图以及供应商报价和信息方面的主要可追溯来源。

“我们推测，很多新的业务措施均将定义采供功能的未来，包括提高速度、改善跨部门协作和响应性。可以毫不夸大地说，我们的愿景就是实现彻底的转型，而且我们现在已经具有能够帮助自己实现目标的成熟的企业级解决方案。我们现在已经具备一种定制的流程，该流程能够深化我们与供应商之间的互动和协作。”Mondadori 集团采购总监 Andrea Munari 解释道。[阅读全文案例。](#)



改善供应链的功能并为员工赋予便利

将强大的认知功能嵌入至现有系统，进而将无以伦比的可视性、透明度和洞察力纳入至数据和流程。除事务性角色之外，使团队成员成为值得信赖的业务顾问，主动降低成本、减少风险并推动创新。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

利用认知解决方案实现 IBM 供应链组织的转型

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。通过采用 IBM 的分析、认知、移动和社交工具，他们改善了个体层面的决策和整个供应链的协作。

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？以前，负责各个阶段的团队无法实时沟通，从而造成最新的需求、订单和供货之间出现不一致。借助认知功能，各个团队均可快速了解需求、供货和/或订单方面的变化，而且能够获取基于情境的情报，进而优化库存、履行情况并订立计划。



Watson Supply Chain 可帮助您始终走在未来的前端

Watson Supply Chain 可改善供应链组织的现有系统和功能，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 能够纳入强大的认知功能，扩展与合作伙伴之间的数字连接，有助于组织更好地预测并减少中断和风险，并在降低成本的同时推动协作和创新。

将认知功能纳入解决方案并建立全面的供应链可视性



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



将全面的可视性纳入至整个全球化组织的供应链数据



大规模快速分析结构化和非结构化数据，以便获取更深入的洞察力



优化整个业务合作伙伴网络中的**数据交换**和运营效率



向**员工**提供智能地监控和访问威胁、中断和风险的**能力**



提升员工的能力，向他们提供认知解决方案和知识库，以帮助他们快速作出决策并改进日常行为

“我们的机器不过是扩展用户能力的工具，仅此而已。”

– 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 全球业务咨询服务部扩展技术的价值，包括业内领先的供应链咨询服务



获取不同市场、语言和行业/领域的全球支持



利用引导 Watson Supply Chain 发展的 IBM 供应链顾问和从业人员的专业知识

通过解决方案生态系统扩展整个价值链的可视性



通过 Watson Commerce 的随附产品充分利用库存和履行功能



纳入补充性解决方案，包括采购、B2B 集成和订单管理



利用客户人数逾 35 万、每日管理数百万交易的全球贸易网络

借助 Watson Supply Chain 发掘新的可能性

您现在就可以利用认知功能创建透明、智能且具预测性的现代供应链。

如欲了解您的客户、供应商与合作伙伴还能够实现其他哪些优势，敬请访问：ibm.com/watson/supply-chain。

您还将了解到如何利用 Watson 技术的优势改善您的日常工作，进而快速、准确地采取行动。



© Copyright IBM Corporation 2016

IBM Corporation
Software Group
Route 100

Somers, NY 10589

美国印刷
2016 年 10 月

IBM、IBM 徽标、ibm.com 及 Watson 是 International Business Machines Corporation 在世界各地司法辖区的注册商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的商标。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。

本文档截至最初公布日期为最新版本，IBM 可随时对其进行修改。IBM 并不一定在开展业务的所有国家或地区提供所有这些产品或服务。

客户示例引用仅供说明之用。实际性能结果可能因特定的配置和操作条件而有所不同。

本文档内的信息“按现状”提供，不附有任何种类的（无论是明示的还是默示的）保证，包括不附有任何关于适销性、适用于某种特定用途的保证以及不侵权的保证或条件。IBM 产品根据其提供时所依据的协议的条款和条件获得保证。