



商业挑战

中国的婴幼儿食品企业必须转型重塑以面对高速发展的市场和消费者升级，因而贝因美在如何保持成本效益与产品品质平衡是贝因美此阶段面对的最大挑战。

转型

贝因美与IBM及Oracle合作，开始了全面的业务转型、数字化重塑和系统升级，以支持从制造到营销的更高效的操作。

商业益处:

由更集成和高效的流程驱动手工劳动量减少20%

以前需要1周时间来创建市场活动现在缩短为1天

数字化办公支持使得文档处理的时间减少了30%

贝因美 生产向市场导向转型以更好地满足客户新潮流

贝因美婴童食品股份有限公司(贝因美)于1992年 成立于中国杭州市，主要从事婴幼儿食品的研发、生产和销售等业务，主要产品包括婴幼儿配方奶粉、营养米粉、其他婴幼儿辅食和婴童用品。

“得力于我们与IBM和Oracle的合作，让我们能将精力投入到更高效、更赚钱的业务。”

黎光，贝因美CIO

分享



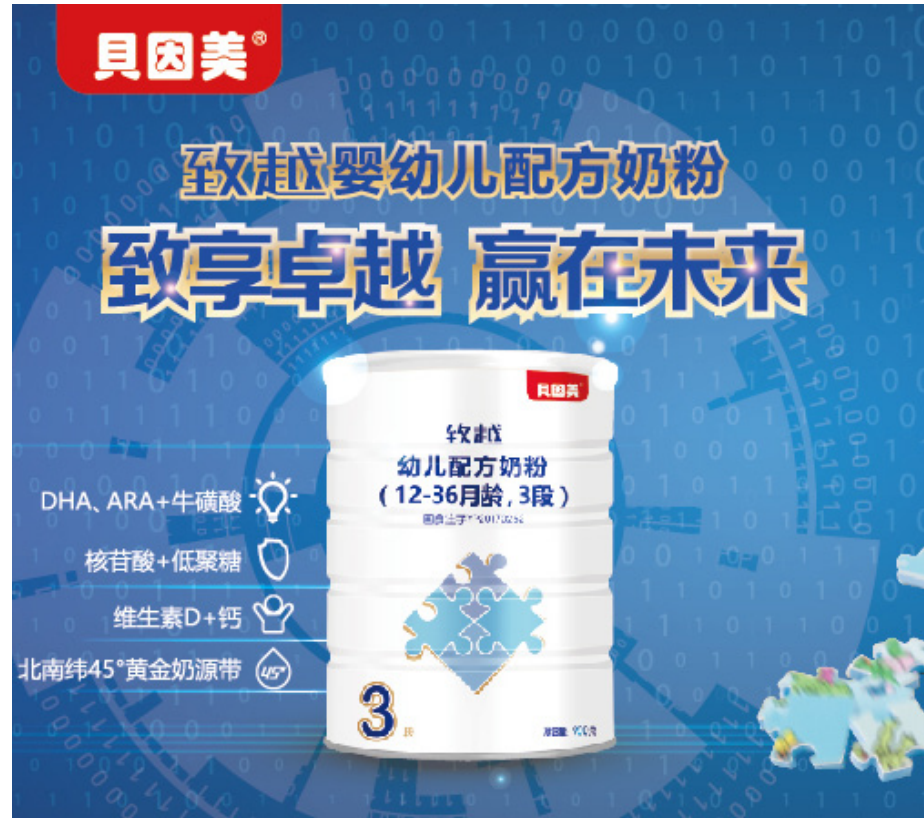
不断发展以满足新的需求

中国正迎来婴儿潮，2016年出生的婴儿数量接近1800万，创本世纪以来新高。随着家庭新成员的到来，对婴幼儿食品的需求正在增长，贝因美在时代的浪潮中善于抓住机遇，但如何在激烈的竞争中脱颖而出，适应越来越严格的父母，这些都是贝因美需要面对的严峻挑战。

贝因美的首席信息官黎光如是说：“近年来，我们的市场发生了巨大的变化。如今，消费者比以往任何时候都有更多的选择和购买方式。我们不仅要与越来越多的本土企业竞争，我们还要面对来自外国品牌的激烈竞争，尤其是在奶制品方面，越来越多的客户选择在网上购物，这意味着我们现在必须同时支持线下实体与线上电商渠道销售。”

贝因美面临的挑战是双重的：公司必须说服客户在竞争中选择自己的品牌，同时需要优化内部流程和系统，以支持开展更高效智能的生产模式。

黎光表示：“随着客户习惯和市场趋势的改变，我们需要调整我们的策略以确保不会落后。为了建立更有针对性的市场推广，我们需要更好地了解我们的客户是谁，他们购买了什么产品，以及他们通过哪些渠道进行购买行为。与此同时，为了加强我们的销售能力，我们决定建立新的SBU，让每个SBU都专注于特定的产品供应和细分市场。在制造和分销方面，我们希望在供应链的每一个环节都能提高透明度和效率。这将有助于我们在降低成本、提高盈利能力的同时保持高的质量标准。”



为实现这个充满挑战性的计划，需要对贝因美的业务流程和IT系统做出重大改变。

贝因美的信息中心主任包伟华解释道：“我们现在仍然依赖于许多线下纸张办公的流程，现有的系统已经过时了——我们没有足够的灵活性和能力来支持我们的（数字化）转型。于是，我们决定彻底重新规划我们的IT系统，引入新技术和数字化流程，以驱动更高效的工作方式，并对我们的运营和客户有更深入的了解。”

构建更优的商业模式

贝因美将目光投向了一项前所未有的商业转型，为取得项目的成功，它着手寻找一位同时具有技能和经验的合作伙伴。在仔细评估了5个不同的服务提供商后，贝因美选择了IBM。

“IBM与众不同的地方在于它的专业精神和对行业的深刻理解，”黎光说：“对于贝因美来说，这是一项艰巨的任务，但我们相信IBM有能力帮助我们取得成功。”

贝因美与IBM咨询服务团队合作，提出了优化IT基础设施的全面规划，其中包括引入全新的企业资源规划(ERP)、客户关系管理(CRM)和商业智能(BI)系统。公司选择应用集成的Oracle应用套件作为IT规划的坚实基础。

包伟华回忆道：“我们对新的软件套件有几个要求，其中灵活性和性能是关键。作为一家快消品企业，业务需求和市场状况日新月异，我们需要能够快速调整和推出新的功能。比如说，在像月末这样的高峰期，对业务系统的需求通常会急剧增加，我们需要一个强大的系统来处理峰值时的超负载并提供强大的性能。”

“Oracle解决方案满足了上述所有需求。我们喜欢软件的灵活性，以及它在一个平台上提供了所有功能的集成性。Oracle还提供了一个有吸引力的性价比，这是另一个重要的考虑因素。”

贝因美与IBM咨询服务团队合作，在短短6个月内就提出了基于Oracle的解决方案，将新的ERP、CRM和BI系统推广到大约50个子公司覆盖5个产品线。该公司已实现将Oracle软件与现有的系统模块集成，涵盖产品、质量控制、供应商、生产和仓库管理系统。

贝因美通过引进现代化和统一管理的Oracle应用套件，为后续的IT发展打下了坚实的基础。比如说，公司已经用数字化和自动化的工作流代替了许多手工的、基于纸张的工作流。2016年，贝因美与IBM合作推出了一个全程质量跟踪追溯系统搭建项目，该系统可追踪到从生产到销售过程中的每一环节。

黎光解释道：“国家食品药品监督管理局发布了新的规定，为了确保所有产品都符合严格的质量和标准，要求婴幼儿食品生产商提供端到端全程追踪。我们与IBM合作构建了一个完整的产品追踪链，涵盖了供应链的每一个环节：从生乳收奶、加工到奶粉的包装，再从分销到顾客消费。”

在新系统中，贝因美可以精确地追踪到每批次奶粉的生产原料、生产日期、经销商以及购买的客户。基于如此精细化的追踪体系，公司不仅能遵守政府对行业的严格规定，还为公司的运营带来了前所未有的控制力。

“感谢与IBM的合作，让我们能成为中国婴幼儿奶粉行业端到端跟踪的领导者。”黎光继续说道：“没有一家公司像贝因美一样，迅速且全面地引进了如此高质的质量管理体系。”

“在整个过程追踪过程中，我们可以确切地了解在供应链的每个环节中活动是如何进行的。基于对供应链的深入洞察，我们的团队可以做出更明智的决策。例如，如果我们注意到某个牧场的交付经常被推迟，我们就可以采取针对性的措施推动进程，帮助保持生产正常开展。同样，如果我们看到某一特定产品在某些商场的销售速度比其他产品快，我们就可以通过调整库存策略，以增加销售机会。”

贝因美®

贝因美经典优选

科技营养 舒适母爱

首款通过配方注册的水解蛋白配方奶粉

贝因美经典优选 科技上市

创新T-comfort™配方，采用水解蛋白+OPO+α-乳白蛋白营养组合，宝宝吸收好，便便好，小肚肚更舒适。

更适合对牛奶蛋白消化不适的宝宝

贝因美经典优选幼儿配方奶粉
国食注字YP20170023

适应未来

通过IBM咨询服务，将贝因美的流程线上化，并将其业务集成到业界领先的Oracle应用中，支持其业务前所未有的高效运行。

包伟华指出：“Oracle应用已经为我们的操作带来了高度的集成，端到端流程更平滑、迅速。通过统一和数字化的过程，我们的团队可以更有效地工作。我们已经消除了大量依靠线下驱动的流程，不仅减

少了员工的工作量，还极大地降低了文档丢失的风险。”

“我们基本已经实现了从订单管理到产品销售的全流程信息化。我们不再需要花费时间进行文件管理，信息化至少节省了30%的人手工作量，在解放人手的同时，让他们能将更多的时间专注于更有成效的工作。”

贝因美的销售也经历了类似的转变——我们的销售团队引进了Oracle商业智能(BI)，对销售数据进行快速洞察，并为管理人员提供即时的分析报告。

“以往，获得详细和准确的销售活动信息是非常困难和耗时的，”黎光说：“但现在，所有的销售数据都可以一天内通过Oracle BI获得。因信息获得性的提高，我们的团队可以为管理人员提供每日销售报告，让他们能更清楚地掌握业务的执行情况。”

“在Oracle BI中，分析和报告的颗粒度非常精细，我们可以很容易地对销售数据进行深入洞察，以了解产品类别、渠道、区域等等的销售情况。”举例来说，我们的管理层可以定位哪些品牌最赚钱，哪些商店可能表现不佳。有了这种洞察力，他们可以调整资源，提高销售和盈利能力。

在市场营销中，Oracle Siebel CRM系统正致力于协助业务人员创建更快速、有针对性和更具吸引力的活动。

包伟华说道：“Oracle Siebel让我们的营销团队更加了解顾客的喜好和消费习惯。我们可以运用这种洞察力塑造更有针对性、更有影响力的营销推广，此举将促进更多客户对我们产品的购买。”

“过去，筹划一场新活动可能要花一周时间，而今天，团队通常能够在一天之内内完成一项完整的营销活动策划——涵盖了从起草活动到选择目标群体、获得预算批准和推广活动等方方面面。”

“通过与IBM和Oracle的合作，我们能更及时与个性化地触达客户，从而提升了客户对品牌的知晓度。这对贝因美来说价值巨大，它使我们更接近客户，提升我们的品牌吸引力，从而帮助我们的产品在日益激烈的市场竞争中脱颖而出。”

得益于与IBM的合作，使得贝因美有一个强大的基础可以延续辉煌的成就。

黎光总结道：“自2014年以来，我们与IBM咨询服务团队一直开展着合作。多年来我们与IBM一直保持着非常愉快和富有成效的合作关系。IBM持续地以他们的经验和技能给我们留下深刻印象，我们毫无疑问会推荐IBM给其他公司。”

“通过IBM的专业部署、业务在Oracle应用的集成，我们可以充分利用市场机会，持续为中国各地的家庭提供有营养、高质量的婴幼儿食品。”



解决方案构成

- IBM® Services
- Oracle Business Intelligence
- Oracle E-Business Suite
- Oracle Siebel CRM

其他步骤

可点击以下网址获取更多关于Oracle的咨询服务与IBM的解决方案：ibm.com/services/oracle



© Copyright IBM Corporation 2018, IBM Corporation, 1 New Orchard Road, Armonk, NY 10504 U.S.A. Produced in the United States of America, March 2018.

IBM, the IBM logo, and ibm.com, are trademarks of International Business Machines Corp., registered in many jurisdictions worldwide. Other product and service names might be trademarks of IBM or other companies. A current list of IBM trademarks is available on the Web at “Copyright and trademark information” at ibm.com/legal/copytrade.shtml.

This document is current as of the initial date of publication and may be changed by IBM at any time. Not all offerings are available in every country in which IBM operates.

The performance data and client examples cited are presented for illustrative purposes only. Actual performance results may vary depending on specific configurations and operating conditions. THE INFORMATION IN THIS DOCUMENT IS PROVIDED “AS IS” WITHOUT ANY WARRANTY, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING WITHOUT ANY WARRANTIES OF MERCHANTABILITY, FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE AND ANY WARRANTY OR CONDITION OF NON-INFRINGEMENT. IBM products are warranted according to the terms and conditions of the agreements under which they are provided. The client is responsible for ensuring compliance with laws and regulations applicable to it. IBM does not provide legal advice or represent or warrant that its services or products will ensure that the client is in compliance with any law or regulation.