

麦克林 (McLane) 与 IBM Garage

了解 IBM Garage 如何帮助麦克林利用现有资产推动创新及创造新的收入流，从而提升企业利润

[了解 IBM Garage](#)

洞察

利用公司传统优势，发掘新的收入流

经过一个多世纪的餐饮服务 and 杂货配送业务积累，麦克林的销售额扩展至 500 亿美元，亟待提高微薄的边际利润率。但由于该公司的分销网络已经遍布全美，广泛覆盖美国规模最大的的一些零售商，所以它不知从何处入手改变局面。

IBM Garage 引导该公司积极创造新的收入流，依托其现有的运输卡车和路线网络，面向新客户提供新服务，无需增加资本成本。

构想

依托卡车运输敏锐探索机遇

在 IBM 技术专家与麦克林公司的业务和运营负责人开展协作期间，IBM Garage 帮助麦克林接受了将利润率提升 0.5% 的挑战，换言之，如何在避免大幅增加成本的前提下创造新的收入。结果令人惊讶，他们在卡车两侧张贴营销广告，将纯粹的物流公司转变为广告公司，利用线路信息确定发布不同广告的最佳车辆。另外，我们还整合了天气数据洞察，了解地方性社区的人口统计数据，量化每个广告的浏览量。

影响

依托传统基础架构，创造新价值

身为一家成熟的物流企业，麦克林在 IBM Garage 的辅助下焕发创新和发展活力。最终创造了新的收入流，在竞争异常激烈的行业中，利用企业现有的资产开创新型服务。除此之外，“车库”还有助于他们在更多职能领域创新：营销、HR、供应链、运营、生产、电子商务等。同时，在这项流程的辅助下，企业体验了一种前所未有的敏捷协作模式，与广大 IBM 专家密切合作，设法提高现有业务的效率，进一步增加盈利。该模式以利用认知、高级分析和机器学习为核心，帮助麦克林利用这些洞察迈向全新的时代。

效益

- 洞察驱动行动
- 采用协同工作流程，通过 IBM Garage 召集麦克林跨部门团队与 IBM 专家携手合作
- 在新型数据驱动业务模式的引领下，依托现有基础架构创造收入机会，进一步提高企业利润率

“每个人都有自己的看法，但数据才是揭示真理的唯一来源。”

— Kevin Koch, 麦克林公司会计、税务和财务高级副总裁

成功案例



ADNOC

IBM 与 ADNOC 合作建立了史无前例的岩石分析器，帮助确定最佳钻井位置。



大众汽车

IBM 与大众汽车合作创建了一款移动服务应用，旨在重塑驾驶体验。

Region Skåne

IBM 与 Region Skåne 合作利用物联网平台，改善医院患者就医体验。