

IBM 制造业业务分析解决方案-竞争中胜出的关键



IBM BA为制造业带来的价值：

- 将企业内不同事务处理系统（ERP等）和其他资源中数据汇聚在一起，并创建一个单一的集成绩效管理框架，以便使企业能够快速制定有效的决策，并从现有投资中实现丰厚的回报。
- 分析、预测客户、产品、市场和渠道的可盈利性等。
- 不再使用易于出错的、笨重的电子数据表做规划（如销售和运营规划），而是使用灵活的互连软件来核对销售额并预测需求，制订出供应链和生产计划、测试多个成本场景。
- 找出生产问题的根源并采取纠正行动，驱动创新和产业升级。
- 满足财务和运营方面的相关管理要求。

如何在越来越激烈的市场竞争中胜出？

如何面对复杂的经济环境？

- 各部门应用系统多，系统中积累了大量的非常有价值的业务信息，为数据的进一步应用提供了基础
- 知识→技术→产品的循环周期在明显缩短，决策时间的缩短，关注个性化的需求和客户\渠道管理水平
- 竞争性质由资源型向知识型转变，信息处理和分析能力的更高要求
- 与全球竞争时代相适应的管理能力



成功案例：雅戈尔集团

在雅戈尔供应链系统当中，IBM Cognos是负责决策的核心组件，辅助雅戈尔的决策者制定市场策略获得竞争优势，使雅戈尔逐步从制造型企业向商业品牌型转变。借助Cognos，雅戈尔公司对订单的反应能力及生产周期缩短了50%。库存周转率提高1倍以上，节省了2.5亿元的库存成本，缺货损失减少30%以上，工厂的准时交货率99%以上。

—顾跃君，雅戈尔集团首席技术官

IBM解决方案

- 营销分析。**发挥企业的综合优势，实现灵活多变的市场营销策略，快速相应市场需求，为客户提供更具有针对性的促销手段。
- 财务分析。**帮助建立预算管理等有效的财务管理体系，建立成本核算等分析体系，对产品和客户的盈利性进行深入的财务分析。
- 供应链分析。**提高供应链管理的可见度，对在供应链中的需求点做出准确的预测；根据供应链管理活动中产生的数据，进行实时决策；从不同的角度对供应链活动进行分析，为决策者提供全面、客观的结果；结合对供应商的绩效评价，优化供应商；对供应链进行经营分析，揭示供应链的经营状况，为供应链管理提供战略支持等。
- 生产分析。**生产计划控制，生产绩效实时监控，及时发现问题，缩短生产制造周期，优化生产管理。
- 销售与运营计划。**建立销售、营销、供应链、制造与财务间的紧密联系，帮助管理层查看企业规划所带来的财务影响，观察供应及需求计划间的差异，寻找供应限制因素，并将实际成果与财务及运营目标联系起来。

