



B2B 集成：同步您的供应商、 合作伙伴和客户价值链

智慧商务解决方案助您提高业务敏捷度、运营效率和满足不断变化的客户需求的能力

1

有效利用 B2B 集成的业务潜力

2

B2B 集成仍处于发展阶段

3

B2B 集成的关键业务驱动力

4

将客户置于价值链中心

5

复杂全球环境中的战略重点

6

B2B 集成与协作的原理及回报

7

用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案

8

实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案

9

用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案

10

用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

有效利用 B2B 集成的业务潜力

大公司会通过企业对企业 (B2B) 环境与遍布六大洲的数百或数千家供应商、合作伙伴和客户进行交互，并开展数百万次交易。管理如此庞大的价值链绝非易事。如今，价值链比以往任何时候都更具挑战性，其对企业绩效的影响也达到前所未有的程度。

全球市场复杂程度的不断增加、需求的不确定性、合作伙伴和供应商数量的增加以及全新的客户需求促使 IT、供应链和业务主管开始重新审视企业与价值链中第三方的交互方式。B2B 集成曾经仅仅是 IT 部门的难题，但现已成为企业的战略业务重点，直接影响企业的盈亏底线及其服务客户的能力。

价值链主管认识到，可通过 B2B 集成降低成本、加快流程进展并管理风险和合规性，同时调整价值链来满足客户需求、建立长期有利的客户关系，从而显著提高业务绩效。IBM 智慧商务解决方案基于强大灵活的基础架构，凭借该解决方案，创新型企业得以充分利用 B2B 集成的业务潜力。

关于智慧商务系列产品

请访问 www.rethinkyourcustomer.com，了解针对商业价值链各个环节的 IBM 资源

- 高层管理人员
- 贸易规划
- 供应链
- 电子商务
- 采购
- 法律
- IT: B2B 集成
- IT: 合规性和风险管理
- 营销
- 客户服务
- 销售



有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

B2B 集成仍处于发展阶段

通过电子数据交换 (EDI)、供应商网络和基于 web 机制实现供应商、合作伙伴和客户交易自动化的价值主张已是老生常谈。今天，领先企业通过成熟的 B2B 集成系统简化业务运营，特别是与最大、最重要贸易伙伴间的业务交易。这些领先企业在运营效率、成本缩减以及最为重要的客户满意度方面均已获得不俗的收益。

不过，大多数情况下的 B2B 集成只是不同机制的粗糙拼凑，没有覆盖整个价值链。企业与供应商、合作伙伴、金融服务提供商和客户之间不同的应用程序、数据类型和标准纷乱庞杂，会大量消耗有限的 IT 资源，对业务运营产生彻头彻尾的不良影响。

然而 B2B 环境中的分散现象十分普遍。据研究咨询公司 Vanson Bourne 为 IBM 展开的一项调查显示，仅有 30% 的 IT 决策者认为其已在整个业务环境中实现全面集成。² (见图 1)。而 69% 的受访者则表示 B2B 集成仍处于发展阶段，尚待完善。

典型企业举例¹

- 5 个不同的 B2B/EDI 系统
- 10 种不同的 B2B 集成数据格式
- 11 种针对不同合作伙伴的特定 B2B 协议
- 574 家供应商、合作伙伴和客户

B2B 关键难点

- 业务群体越发复杂和动荡
- 材料、制造和物流成本不断攀升
- 数据格式、标准、协议和指令变化迅速
- 成本高昂、易于出错的人工流程过多
- 缺乏实时的业务流程可视性和控制力
- 实施和管理 B2B 基础架构的资源有限

B2B 集成状态

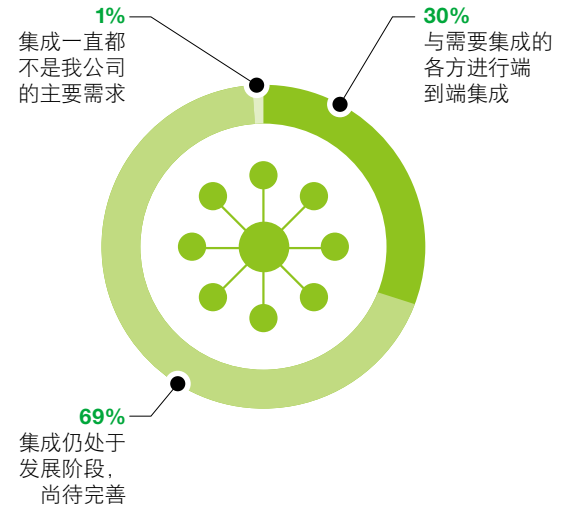


图 1：69% 的企业认为 B2B 集成仍处于发展阶段

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

B2B 集成的关键业务驱动力

在这一快节奏的互联世界中，IT 部门和业务领导者认识到，可通过强化与贸易伙伴间的 B2B 集成和协作以及实现支付、开具发票、订单处理、配送、履行及其他流程的自动化来提高效率、减少浪费并更好地为客户服务。在多种因素的共同作用下，B2B 集成已上升为能为企业带来竞争优势的战略重点，这些因素包括：

成本和效率压力：波动起伏和不断攀升的物流、材料和制造成本迫使企业降低运营成本，以具有竞争力的价格提供产品和服务，同时消除因延迟造成的高昂成本。

复杂程度的增加：随着价值链的快速发展及其全球化和互联程度的增加，其受市场波动和中断的影响也越来越大。企业需要提高灵活性，以便在越发复杂的市场环境中保持卓越表现。

全新的客户需求：由于渠道和选择的丰富多样，B2B 和 B2C 客户需要快速、准确的业务交易和履约模式并且可通过多种渠道获得产品，这就提高了价值链同步化的要求。

有限的可视性：价值链主管深为对业务流程及合作伙伴关系的了解不足而困扰，致使风险管理及合规性愈发困难，而二者的重要性却与日俱增。

扩展性限制：第一代 B2B 机制和分散系统给扩展性造成限制，使企业难以快速培训合作伙伴，不利于处理对效率要求更高、不断增加的交易量。

据 Vanson Bourne 调查显示，企业将缩减成本、提高业务灵活性、实时掌握业务信息以及风险及合规管理列为迫使其更加重视与贸易伙伴间实现 B2B 集成的主要业务压力。³（图 2）。

主要业务压力

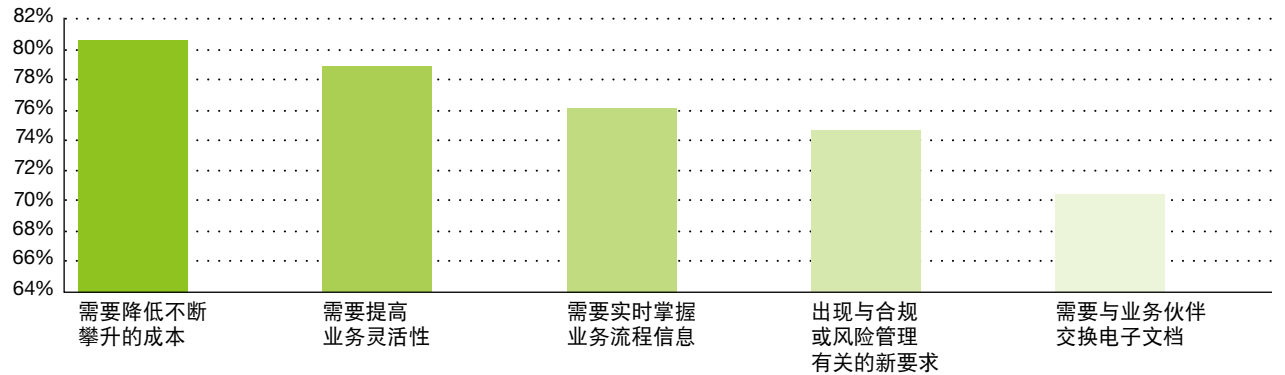


图 2：成本缩减是 B2B 集成的第一要务

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

将客户置于价值链中心

不断变化的客户需求是促使企业重新思考其与业务群体交互方式的关键驱动力。价值链主管认识到，与贸易伙伴间更加紧密的集成与协作对于满足多渠道灵活履约、实时了解可用存货状况以及高速准确的订单管理等客户需求十分关键。

上述及其他需求在多个行业的 B2B 和 B2C 客户间不断攀升：制造业、零售业、配送业、物流业、消费类电子产品行业、医疗行业、电信行业、金融服务行业等等。提供最佳的客户体验需要能够灵活适应客户和供应商偏好、高效处理数据交换和交易的高性能 B2B 集成环境。

在 Vanson Bourne 的调查中，超过 2/3 的决策者表示企业的业务群体对于企业满足客户需求具有“十分重要的影响”。⁴ (图 3)。然而，大多数企业的 B2B 集成状况与多企业价值链间无缝、安全、可靠的理想集成状态存在较大差距。

企业在与贸易伙伴的交互过程中，仍在使用缓慢且容易出错的人工流程。运营费用和人力投资通常十分高昂，并且还在不断增加。毫无章法的 B2B 集成会导致库存缺货、出现成本高昂的延迟状况、缺乏有效的可视性并产生会错误引导流程的过期或矛盾数据，从而给企业造成损失。更严重的是，合作伙伴和客户可能会由于很难与企业开展业务而另觅他处。

使用不安全的电子邮件或文件传输协议 (FTP) 与贸易伙伴交换数据会危害敏感客户或财务数据、破坏合规性或影响运营绩效和盈利能力。培训新贸易伙伴可能需要数周时间，因而延迟产品的上市时间并造成利息相关者不满。根据主要贸易伙伴的需求变化进行调整不但成本高昂，而且代价惨重，同时对法律及行业特定数据格式的合规性造成影响。

业务群体对满足客户需求的影响



图 3：大多数企业认为与业务群体的协作对其满足客户需求的能力有很大影响

如果 B2B 交互失败

- **供应链：** 订单如未确认便会交给其他供应商，一笔交易也就此错失
- **需求链：** 如为服务新客户需要数周时间准备 IT 系统，客户就会选择其他供应商，交易机会就此错失
- **医疗保健：** 如果医院无法核对患者的资格和共付额信息，将影响医院的计费效率和现金流
- **银行：** 如果银行无法支持最新的 SWIFT 和 SEPA 标准，将影响其遵守行业和法规要求的能力

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

复杂全球环境中的战略重点

当中裨益甚高且为人们所普遍认同。例如，Vanson Bourne 调查显示，接近 3/4 的价值链主管认为价值链同步对于企业取得成功至关重要。然而仅有 24% 的企业认为其与贸易伙伴的协作“十分有效”。

73%
的 IT 决策者将价值链同步视为取得成功的关键⁵

仅有 24%
的价值链管理人员认为其与贸易伙伴的协作“十分有效”⁵

仅有 30%
的 B2B 企业与其业务群体中的所有成员进行全面集成⁵

导致 B2B 集成薄弱的元凶在于与业务群体交互时仍然使用多种不同机制。Aberdeen Group 调查显示，企业与供应商的交易中，68% 的交易仍然通过电子邮件、电话和传真完成。⁶（图 4）而使用更加自动化的 EDI 增值网络、互联网消息传送、供应商网络以及供应商门户网站完成的交易占供应商交易的 32%。

尽管尚不完善，领先企业仍在努力加强 B2B 集成，增强与供应商、合作伙伴和客户间的协作。在 Vanson Bourne 调查中，89% 的受访企业计划通过运作和扩展自身业务群体或以合作伙伴身份加入其他企业群体等方式，增加集成程度、加强与贸易伙伴的协作。

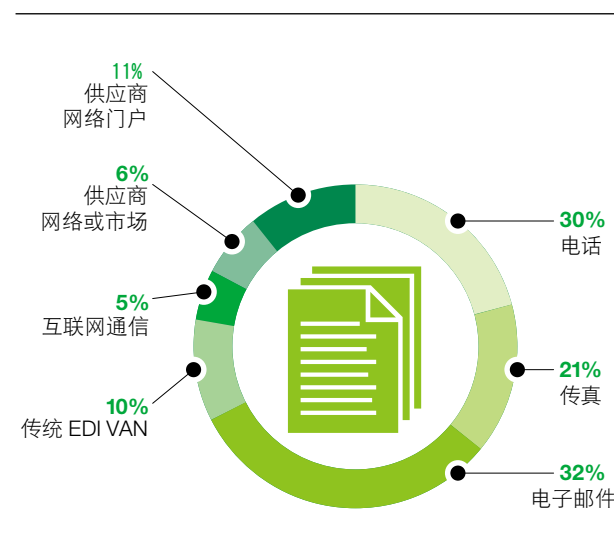


图 4：企业使用各种机制与供应商进行交易

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

在制定 B2B 集成策略时，要获得更佳的成熟度，重要的是要以现有能力为基准，寻找可快速提高的高价值机会，着眼于打造强大灵活、能承受未来中断的全面系统。IBM B2B 集成成熟度模型提供了从基础到创新的四种能力等级。（表 1）

B2B 集成成熟度模型

基础 仅实现与最大合作伙伴间的集成和自动化	<ul style="list-style-type: none"> • FTP 文件交换 • 用于支持基本 EDI 和 XML 标准的不同工具 • 复杂传输需要的手动编码
集成 在大多数合作伙伴间实现自动化	<ul style="list-style-type: none"> • 与后端系统集成和多协议通信 • 合作伙伴培训管理和基于角色的授权 • 支持数据转换需求的单一解决方案
优化 实现全面的合作伙伴自动化与协作	<ul style="list-style-type: none"> • 合作伙伴自助服务和多因素验证 • 快速支持全新或行业特定转换要求的能力 • 包括异常处理在内的所有关键流程的自动化
创新 通过实时报告和警报优化 B2B 环境	<ul style="list-style-type: none"> • 整个合作伙伴网络内 100% 的电子交换；用于文件传输的 MFT 解决方案 • 通过扩展实现的功能强化（包括分析和实时处理） • 流程和技术的可重复使用性，以快速满足业务需求

表 1：B2B 集成成熟度模型包括从基础到创新四个等级

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

B2B 集成与协作的原理及回报

尽管 B2B 集成本身较为复杂，但原理却十分简单：在全球贸易伙伴网络中实现连接、自动化和协作。B2B 环境中的各种交互（包括开票、支付、订单处理、分销、履约等）均使用上述原理。

- **连接：** 将您的系统安全灵活地与供应商、合作伙伴和客户进行集成
- **自动化：** 取消人工操作，简化企业内外的 IT 和业务流程
- **协作：** 帮助人员、部门和企业了解有效信息。

而且，理想的解决方案还能使企业了解快速变化的复杂动态环境，为多个企业间的协作提供支持。协作是 B2B 集成环境更加成熟的标志，为贸易伙伴提供了一种可加快交易速度、最大程度减少高成本错误并更好地满足各种客户群和潜在客户需求的框架。

各个行业中的创新企业使用 IBM 的 B2B 集成和协作解决方案在收入增长、成本节省、风险管理以及合规性和运营效率方面均取得了不俗的成绩。

“随着与客户和供应商有效协作的企业不断提高标准，B2B 协作将成为一种必备能力，而不再是可有可无。”

—Aberdeen Group⁷

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

B2B 集成带来的回报

收入增长

- 通过实时订单处理提高客户满意度
- 通过交易的便捷性提高客户保留率
- 通过更加高效的合作伙伴培训加快产品上市速度

风险管理与合规性

- 提高法规和行业特定数据标准的合规性
- 支持复杂环境内的审计、洞察和管理
- 最大程度降低数据丢失或违反最佳安全实践的风险

成本节省

- 降低 IT 开发和维护成本
- 最大程度减少人工、电子邮件或纸质流程
- 整合多种基础架构解决方案和 B2B 机制

运营效率

- 减少员工发现及解决问题和故障的时间
- 灵活扩展，借以应对高峰处理需求及合作伙伴增长
- 将 B2B 集成扩展至小型合作伙伴，取消临时人工流程



EDI 在中国：B2B 集成策略

从中国采购产品的跨国公司正面临盈利压力，因为中国贸易伙伴低效的物流和供应链流程导致成本上升。随着中国政府不断推动高效供应链的发展，对于西方跨国公司而言，现在正是通过互惠互利的 B2B 集成环境积极与中国制造商开展协作的大好时机。

如欲了解详情，请参阅 [IBM 白皮书](#)。

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案

虽然 B2B 集成的需求相当普遍，但是不同企业的要求及其所面临的挑战却各不相同。作为 IBM 智慧商务方案的一部分，IBM B2B 集成解决方案能够灵活满足企业及其贸易伙伴的独特需求。

IBM B2B 系列产品并非一体适用的解决方案，而是由一系列可在内部部署、在云环境中使用或作为托管式云服务提供的解决方案组成，可为企业提供 IBM 在 B2B 集成方面的专业知识，减轻 IT 人员的工作负担。还可配置为混合方案的 IBM 实用工具可帮助您与价值链中的合作伙伴进行沟通，实现流程自动化以节省更多成本并提高客户满意度，以及增强协作以帮助企业及其贸易伙伴取得更大的成功。

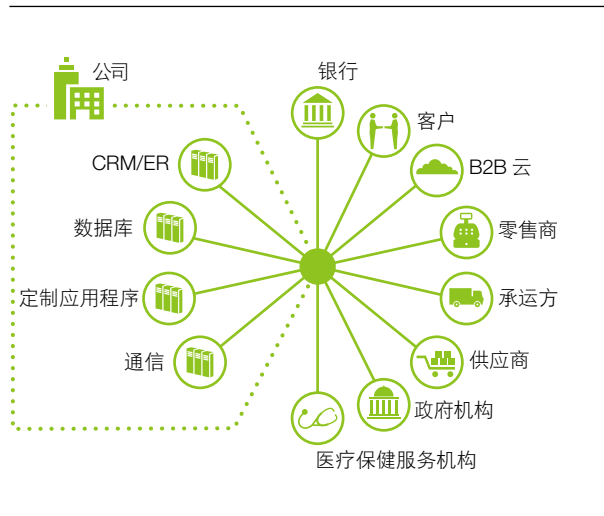


图 5：B2B 集成将价值链中的不同要素联系起来。

B2B Integration Deployment Advisor



使用此 IBM 工具确定适合自身 B2B 集成需求的最佳方案：内部部署、云、托管式服务或混合方案。请访问 <https://ibm.biz/Bdx8nn>

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案

IBM Sterling B2B Integrator 和 IBM WebSphere Transformation Extender

您的合作伙伴遍布全球且规模各异，也不一定能够通过电子方式与您连接，在与他们合作的过程中，制定自动化的集成业务流程就是取得成功的关键所在。IBM Sterling B2B Integrator 软件可提供灵活的单一 B2B 入口，帮您在价值链中实现近乎全方位的同步，其具备以下能力：

实现与贸易伙伴之间业务流程的沟通和自动化。

IBM Sterling B2B Integrator 提供即时可用的模板，能够加快培训速度，从而使您能够更快更高效地与各种规模、重要程度或类型的合作伙伴进行协作。它还融合了一个直观的图形化业务流程建模器以及一个强大的运行时流程执行引擎，用以实现业务流程自动化及管理功能，推动以更加快速且可靠的方式设计、部署和执行协作业务流程。

IBM Sterling B2B Integrator



IBM Sterling B2B 集成解决方案帮您访问关键数据，更好地开展协作并制定明智决策。请访问 <https://ibm.biz/Bdx8fa>

通过安全措施严密的环境保护数据和通信。 由于复杂价值链中系统的千差万别和业务流程的迥异，人们对数据安全问题的关注程度日益提高。IBM Sterling B2B Integrator 所包含的安全功能有助于减少 Internet 威胁、保护文件传输以及定义和控制用户权限。满足合规性也变得更加简单，因而您和您的合作伙伴可以减少遭受罚款的风险并保护数据的安全性。

获取与合作伙伴协作和满足客户需求所需的可视性。 借助 IBM Sterling B2B Integrator 仪表盘，您可以通过单一界面自定义用户或角色能够访问的信息。流程通过仪表盘受到监控，可为您提供一个针对关键决策者的需求而定制的视图。数据可视性可助您主动发现并解决瓶颈问题，为您提供实现业务灵活性和根据数据制定决策所需的深入洞察力。

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

IBM WebSphere Transformation Extender (WTX)

IBM WebSphere Transformation Extender (WTX) 使 IBM Sterling B2B Integrator 的能力显著提高。使用预定义的行业包，您可以通过通用的单一转型解决方案整合整个企业中的客户、供应商和业务合作伙伴事务。WTX 可帮助您高效处理大量数据并汇总不同的数据来源，令业务流程受益无穷。在企业范围内重复利用转型资产可为您提供一致且可扩展的解决方案。



Johnson Controls 成功案例

Johnson Controls 的一名主管介绍了这家世界 500 强供应商如何使用智慧商务解决方案强化其 B2B 集成基础架构并与全球贸易伙伴开展协作



有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案

IBM Sterling B2B Collaboration Network

对于不具备打造安全 B2B 环境所需带宽以及有效招募和支持业务合作伙伴所需资源的企业来说，实现 B2B 流程自动化十分困难。IBM Sterling B2B Collaboration Network 是一种灵活的云服务，方便企业了解信息，掌控与外部公司共享的业务流程。它能帮助用户实时了解关键的业务数据，继而加强决策、提高合作伙伴绩效分析并增强客户体验，从而实现以下目标：

简化并加快将合作伙伴整合到云中的过程。 通过单一安全连接以几乎任何数据类型与几乎任何位置的任何合作伙伴交换信息。通过 IBM Sterling B2B Collaboration Network 可以联系的贸易实体逾 340,000 家，您的许多全球合作伙伴很可能就是其中一员。除了与贸易群体联系外，还可以使用 IBM Sterling Community Development Services 扩展其功能，其中包括网络转换协助、合作伙伴招募和培训以及群体调研。

实现您与最小的合作伙伴之间流程的自动化。 借助 IBM Sterling Supplier Portal、IBM Sterling Webforms 和 IBM Sterling Fax Conversion Service，您可以实现与最小的合作伙伴之间事务的自动化，而几乎或完全不对其当前流程产生影响。而关于采购订单、发票和出货通知单的状态报告可帮助您监控业务流程，同时主动报警可帮助您减少错误。

利用云经济。 Sterling B2B Collaboration Network 可助您利用云经济实现业务流程自动化而无需传统实施的前期投资。一整套功能全面、安全严密且成熟可靠的云解决方案将帮助您加快价值链同步的速度并且更加快速地与云环境中的贸易伙伴进行协作。

IBM Sterling B2B Collaboration Network



IBM Sterling B2B Collaboration Network 是一种灵活的云服务，方便企业了解信息，掌控与外部公司共享的业务流程。请访问 <https://ibm.biz/Bdx8P4>



Irish Dairy Board 成功案例

Irish Dairy Board 是一家市场领先的爱尔兰乳制品国际出口商，该公司使用 IBM 技术改善与全球数百家供应商和客户的协作，使供应商关系得到简化，并成功满足了日益苛刻的客户需求。

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

IBM Sterling B2B Integration Services

要取得成功，B2B 集成需要持续的管理和监控。但由于变动因素太多，要求也在不断变化，管理工作可能会给资源造成极大负担，有时甚至会导致协作项目延误或作罢。IBM Sterling B2B Integration Services 利用 IBM Sterling B2B Collaboration Network 的强大功能，同时结合 IBM 的专业知识和技术，可提供一套全面的 B2B 托管服务解决方案。借助于 IBM Sterling B2B Integration Services 来承担部分或所有 B2B 集成职责，企业能够：

通过托管服务发挥内部资源的最大价值。 Sterling B2B Integration Services 可提供资源管理您的 B2B 整合环境，从而允许您将内部资源用在最需要的地方。您可获得以 IBM 为后盾的顶级支持以及充分的灵活性，便于您根据需要随心所欲地承担责任。无论您决定在多大程度上将 B2B 集成运营托管给 IBM，您都可以始终掌握其发展动态。

Sterling B2B Integration Services



通过 IBM 专家管理和监控您的 B2B 集成环境，您可从更快的合作伙伴培训以及改善的供应商合规中受益。请访问 <https://ibm.biz/Bdx8Pa>

降低总体拥有成本。 通过利用 IBM 基础架构、软件、网络服务和专业知识，IBM Sterling B2B Integration Services 能够以极低的总体拥有成本 (TCO) 实现最大的业务价值。实际上，此服务通常在不到十个月的时间里即可收回成本。⁸ IBM 的专家将管理您的文档传送过程，从而减少订单、定价和开具发票过程中的错误。IBM 的“现收现付”模式可助您节省营运资本，将其用于其他任务关键型业务计划，我们能够为您的 B2B 集成战略提供协助，从而创造更多价值并节省更多成本。

通过加快 B2B 协作取得竞争优势。 借助于 IBM 的 B2B 专业知识和支持帮助加快与客户和供应商的 B2B 协作并加快产品的上市速度。通过 IBM 专家管理和监控您的 B2B 集成环境，您可从更快的合作伙伴培训以及改善的供应商合规中受益，从而加强客户体验并提高盈利能力。

有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务



Hirschvogel 成功案例

汽车零部件制造商 Hirschvogel 通过 IBM Sterling B2B Integration Services 成功使 B2B 协作的总体拥有成本降低 90%，同时提高了供应链的可见性。



打造理想的 B2B 集成解决方案

毫无疑问，实现 B2B 集成对于公司的发展壮大至关重要。IBM 解决方案专为帮助您实现这个目标而设计。灵活性是这些解决方案的关键所在。IBM 致力于与您携手合作，打造并部署与您的要求和目标最为契合的解决方案。无论使用的是内部部署型、云环境还是托管式服务解决方案（或三种方案的混合），企业都能够充分利用 B2B 集成的巨大潜力。

网络研讨会：价值链同步



观看 IT 研究咨询公司 Vanson Bourne 制作的网络视频，了解现今企业如何实现供应商、合作伙伴与客户的集成。请访问 <https://ibm.biz/Bdx8P8>

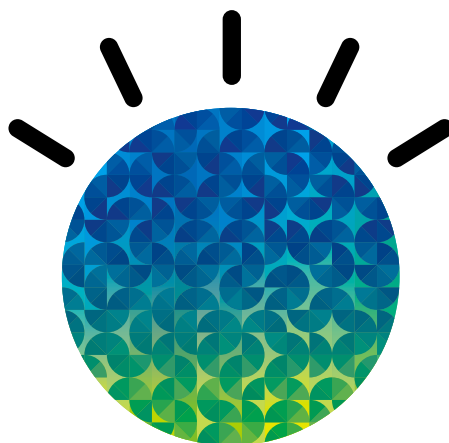
有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务

智慧商务：集成化解决方案

IBM 智慧商务旨在帮助企业整合生态系统，在整个交易过程中为客户提供始终如一的卓越体验，并促进企业的利润增长。它包括以客户为决策和行动中心的购买、营销、销售和服务流程，以此提高客户忠诚度、盈利能力和灵活性。

IBM 智慧商务集成功能包括：咨询和服务、高级分析、基础架构、托管式服务以及一系列针对购买、营销、销售和服务等商业循环核心业务流程的行业领先解决方案。要了解更多信息，请访问：

ibm.com/smartercommerce



有效利用 B2B 集成的业务潜力	B2B 集成仍处于发展阶段	B2B 集成的关键业务驱动力	将客户置于价值链中心	复杂全球环境中的战略重点
B2B 集成与协作的原理及回报	用于实现 B2B 集成的 IBM 智慧商务解决方案	实现合作伙伴同步的内部部署型解决方案	用于优化 B2B 流程自动化的云解决方案	用于丰富 B2B 云集成的托管式服务



© IBM 公司版权所有 2013

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589

美国印制
2013 年 4 月

IBM、IBM 徽标、ibm.com 和智慧商务是 International Business Machines Corp. 在全球许多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。当前的 IBM 商标列表请见网站的“版权和商标信息”版块：
www.ibm.com/legal/copytrade.shtml。

本文档的最新信息截止至本出版物的最初发布日期。IBM 可能会对本文档随时更改，恕不另行通知。并非 IBM 运营所在的每个国家/地区均会提供所有产品。

文中的信息“按原样”提供，不提供任何明示或暗示的担保，包括但不限于适销性、特定目的适用性或非侵权性担保。IBM 产品根据其相关协议的条款和条件进行担保。

1 Vanson Bourne 《2013 B2B Integration and MFT Global Study for IBM》(IBM 2013 B2B 集成与 MFT 全球调研)，2013 年 4 月。

2 Vanson Bourne, 《Synchronize the Value Chain》(同步价值链)，2012 年 10 月。

3 Vanson Bourne 《2013 B2B Integration and MFT Global Study for IBM》(IBM 2013 B2B 集成与 MFT 全球调研)，2013 年 4 月。

4 Vanson Bourne, 《Synchronize the Value Chain》(同步价值链)，2012 年 10 月。

5 Vanson Bourne, 《Synchronize the Value Chain》(同步价值链)，2012 年 10 月。

6 Aberdeen Group 《B2B Integration and Collaboration: Strategies for Building an ROI Business Case》(B2B 集成与协作：打造 ROI 业务案例的高效战略)，2011 年 6 月。

7 Aberdeen Group 《B2B Collaboration: No Longer Optional》(B2B 协作：不再可有可无)，2012 年 5 月。

8 IDC 白皮书 (IBM 赞助) 《Business Value of IBM Sterling B2B Integration Services for B2B Integration》(IBM Sterling B2B Integration Services 对于 B2B 集成的业务价值)，2012 年 3 月。



请回收再利用