



执行摘要

借助现代 ERP 系统实现分销运营转型

提升业务生产率和敏捷性

现代化的企业资源规划 (ERP) 系统正在助力全球的企业——包括您的竞争对手——实现运营转型。各种规模的分销商正在采用旨在以集成和实时的基础上更好地管理业务流程的技术。技术先进的 ERP 系统是对企业运营、效率、智能化和生产率的一种投资。现代化 ERP 系统的每个特性最终都与这些方面的改进相关联，使企业变得更高效、更有竞争力，从而能够更好地满足客户需求。随着这些业务系统的发展，它们满足了时代的需求，但其功能直接受到可用技术的限制。当今的 ERP 系统可能被更好地称为数字运营平台 (DOP) 以充分反映其敏捷性、基于人工智能 (AI) 以及经驱动的特性，以及它们对基于云的数字化业务所起的重要作用。

技术进步已改变 ERP（也称为 DOP）能为企业所做的一切。现代 ERP 系统能实时洞察现在正在发生什么以及它如何对企业的业务产生影响，并对未来数月和数年的趋势进行预测——使您能专注于未来而非过去。

那么，为什么每个分销商都不采用现代 ERP 系统？

观念误区延缓现代化进程

有几大误区阻碍分销商实现现代化以及将其 ERP 系统向云端迁移。这些误区包括认为云不安全、更昂贵、会更频繁地发生中断并且认为基于云的 ERP 是“千篇一律”的解决方案。企业领导者还担心 ERP 实施将导致对业务的重大干扰，使企业失去重点，甚至“中断”企业将其视为成功核心的业务流程。

在当今瞬息万变、竞争日趋激烈的业务环境中，分销商需要涵盖整个企业的全面的可视性以及跨整个企业协作的能力。它们需要敏捷性和灵活性以快速对不断变化的市场做出响应、实现增长、拓展业务以充分利用新的机会——理想的结果是在竞争之前占得先机。旧的系统功能可能在以往足够好，但不能满足不断发展的需求。当今的业务模式是数据驱动型，需要适当的工具来访问、共享和利用这类数据，以制定业务决策，不仅仅是为了生存，而是要促进业务增长。

现代 ERP 带来颠覆性的优势

尽管在投资现代 ERP 系统方面存在一些不确定性，但领先的分销商正在大步向前迈进。生产率提升和流程改进远远超过成本。而且，ERP 系统现代化会对业务产生战略影响。如果无法访问现代 ERP 系统，就难以（并且通常不可能）支持新的业务模式并从关键绩效指标 (KPI) 的改进获益，而这种改进是与成功的 ERP 实施相伴而生的。

现代 ERP 系统的一些主要优势包括：

提高用户使用率——如果员工无法使用 ERP 系统，企业将获得投资回报 (ROI)。更新的系统更加人性化，能够鼓励员工寻找数据并将其整合到决策中。

制定更好的业务决策——企业分析使企业跨业务“孤岛”将数据整合，并为职能贡献者深入分析整体结果和 KPI。借助现代 ERP 系统，能在整个企业树立“分析思维”，增强数据驱动型决策，进而提升运营有效性。通过将企业 KPI 与部门目标保持一致，团队和个人能够更清晰地了解其优先级如何影响总体业务绩效。对业务决策者而言，ROI 始终是一个关键指标，通过业务分析、情境规划以及财务影响分析，现代 ERP 系统可助团队与高层利益相关者进行更清晰的沟通。通过了解当前财务结果的驱动因素，然后利用工具对未来结果建模，团队不仅能够受益于对其决策的更大信心，而且还能从管理层获得更大的支持，因为管理层知道他们正明智地投入企业资源。

吸引并留住人才——当今分销商面临的双重挑战是具有多年“部落”文化和分销专业知识的员工退休，而新一代员工不太愿意全身心投入分销行业。缺乏这些资源，企业将无法生存。新的数字原生代需要用户友好且能支持其喜欢的工作方式的技术。他们需要拥有与其日常生活中使用的应用程序类似的外观和感受并支持即时访问数据和进行协作的软件。对于许多分销商，以这一代劳动力为目标时，现代 ERP 系统已经是一个关键的差异化因素。

通过创新服务创造价值 —— 决定分销商优劣的不再是其库存周转情况。在数字化时代，成为创新合作伙伴的能力将对分销商起决定作用。借助现代 ERP 系统，通过提供服务

（例如，配套和装配、分销商托管的库存、租赁等），分销商能够创造价值并更好地服务客户。

打破业务“孤岛”，强化协作——

利用现代化平台，对 ERP 功能进行拓展，分销商可以增强跨功能区域的协作，从而改善工作流程并提高生产率。当团队能够利用改进的沟通交流和跨功能的数据时，可减少周转时间并提高准确性。ERP 系统中的原生社交工具使团队能够利用支持工作的设备随时随地按需跨区域和时区共享丰富的信息。

现代 ERP 系统支持与供应商和客户交换信息的“由外及内”（outside-in）的要求。对流程的网络化支持使分销商能够为客户提供近乎完美的履单率，从而提供可改进客户业务问题并提升整体业务灵活性的增值服务。针对基于环境的决策进行的分析可考虑第三方数据（例如，库存量、提前期以及需求预测），以改进规划、调度以及成本和风险管理。

改进关键绩效指标 —— 采用最新版 ERP 的分销商看到了指标的显著改进，例如，延期交货减少、库存准确率提高、响应时间更快以及运营成本降低。这些绩效改进对经营业绩有着直接影响并且会提升客户体验。

利用新兴技术 —— 分析、移动、云、人工智能和物联网（IoT）正成为现代分销环境中的“桌面筹码”，企业在利用这些技术方面正日渐成熟。例如，借助物联网，分销商能够监控客户所在地的库存水平，实现补货任务自动化，并从产品使用模式中获得有价值的见解。过时的 ERP 系统不能支持这种创新。

为什么选择 Infor 的现代 ERP 解决方案？

行业特定功能

- 90%的行业特定功能是内置/可配置的
- 预打包的工作流、内容、集成和分析是根据行业最佳实践进行设计
- 持续云升级提供新的行业特定功能，可根据需要切换
- 定制最小化降低了成本，最大限度减少了风险并提供未来的灵活性

云和技术生态系统

- 适用于集成、工作流、关联商业智能、可扩展性、物联网和 AI 的多租户云平台
- 基于标准的中间件，适用于 Infor 应用程序、第三方应用程序和物联网之间的 API 集成
- 数据和分析服务可提供基于环境和企业级的洞察
- 采用 Amazon 云服务 (AWS) 的全球云基础架构，可提供敏捷性、可扩展性和安全性

敏捷部署

- 实施加速器 (IA) 和内置最佳实践能够促进快速实现价值
- 90%的核心流程是内置的，因此，企业能够专注于开发其差异化的独特流程
- 能够随着需求变化扩展，可扩展能力和附加功能

借助现代 ERP 实现持续增长

分销行业正在发生变化。必须支持新的业务模式、产品、位置和法规问题，旧的技术可能无法在新的环境中为企业的业务提供支持。现代 ERP 软件厂商在不断为其将助力企业确保竞争力的解决方案增添新的最佳实践（通常是行业特定）。这将为企业提供灵活性，使其能够随着业务的变化支持多年持续增长。

了解更多



infor

Infor 致力于打造面向特定行业基于云部署的企业级应用软件。凭借在 170 多个国家/地区的 17,000 名员工和 68,000 多家客户，Infor 软件专为助力企业进步而设计。要了解更多信息，请访问 www.infor.cn。

Infor 公司 2020 年版权所有并将保留所有权利。文中相关文字及图形标志是 Infor 和/或其关联机构和子公司的商标和/或注册商标。所有其他商标是其各自所有者的财产。

Infor 中国销售热线：4009203715; 公司网址：www.infor.cn

INF-2296871-zh-CN-0720-2