



操作指南

十种方法帮助汽车企业提高敏捷性

汽车行业

避免轻率冒进，从容面对新技术和流程

快速变化已经成为“新常态”。业务发展持续提速，在汽车行业尤为显著。敏捷的 IT 框架和高度灵活的解决方案能帮助企业迅速适应新冠疫情对供应链造成冲击和变数。

以[汽车行业](#)为例，供应链震荡和半导体芯片短缺已造成约 2100 亿美元的营收损失。超过 1130 万辆汽车由于芯片短缺而被搁置。幸运的是，现代科技能够帮助企业充分辨析风险、快速应对压力，充满信心地去制定新策略。现代化 ERP 解决方案支持敏捷思维、快速响应和稳步执行新的策略。深思熟虑、步步为营，避免轻率冒进。

汽车制造商、经销商、原始设备制造商 (OEM) 和供应商必须转型，用创意解决问题、勇于创新并突破固化思维，战胜当今快速多变的挑战并把握商业新机遇。

敏捷性必须贯彻企业整体战略，打通从企业高层到基层的“任督二脉”。

以下是企业整体修炼敏捷性的十种方法：

- 1.产品创新。**CASE（互联、自动驾驶、共享和电动）的变革性影响十分深远，改变了消费者对车辆、通勤和出行的看法。要想在市场态度、产品设计和运营技术的快速变化中保持领先，就需要端到端的现代化软件。产品生命周期管理解决方案可以助力汽车制造商和供应商在推出新设计和新功能方面实现从研发设计到工程和所需部件采购的卓越管理。
- 2.协作。**设计变更涉及工程师、工业设计师、车间操作、采购和供应链。通过协作工具可以在整个企业内分享想法、设计、CAD 图纸并管理变更带来的影响。协作也可以延伸到公司与联合制造伙伴之间，同时保护知识产权。
- 3.客户体验。**各种尺寸和品牌的汽车都越来越重视驾驶者的体验，提供诸如加热座椅、摄像头辅助泊车和防撞传感器等豪华配置。这些类型的重大变化将意味着需要新型原材料、新系统集成，以及对版本和报废的高级跟踪。基于云的解决方案——快速且易于实施——为推动新业务单元、新工厂和新伙伴合作提供了灵活性和可扩展性，为市场带来新解决方案能力。
- 4.强化区域枢纽。**全球制造商和供应商都努力在选择就近的供应商和提供更多库存或更低价格的供应商之间达成适度的平衡。提供全面可视化的和具备强大分析能力的解决方案能助力企业高层驾驭重大问题，同时辅以供测试的“模拟”场景并赋予预测可能结果的能力。现代化人工智能技术势不可挡。
- 5.供应链的高可视性。**供应链规划工具能帮助制造商监控库存、交货、运输路线、预期交付时间——以及延迟交付对销售订单的影响。虽然对问题的可视性并不一定能使货物更快到达，但对潜在问题的预警有助于做好准备、找寻替代方案，并为客户设定实际的期望。
- 6.业务智能。**公司制定恢复战略时，**数据洞察力对于理解这些变化及其对财务带来的影响起着至关重要的作用**。预计和衡量影响以及预测产出的新方法将使高管和整个企业能够提高认识并做出正确的决策。增强智能、人工智能、机器学习和数字平台将是重中之重。

7.调整安全库存水平。过去，准时制 (JIT) 策略保持了最低限度的原材料安全库存水平，因此在仓储这块占用的资金较少。许多企业正在重新考虑这一策略，希望提高最低安全库存水平以避免陷入缺货的困境。使用人工智能分析可以进行准确预测，这有助于规划合适的库存水平。

8.人才引进和保留。精通数字化的人才将迅速成为企业竞争优势的基石。现代化 Infor CloudSuite™ 解决方案直观且容易上手，并能将常规流程自动化，使员工能专注于更高级的需求并提供积极、充实的用户体验。

9.按订单设计 (ETO) 和按订单制造 (MTO)。制造商越来越需要转向配置化产品，以满足客户对个性化产品的期望。**配置、定价、报价 (CPQ) 解决方案** 有助于简化个性化产品流程，快速生成报价和详细图纸供客户审核。

10.可持续发展。消费者正在要求制造商调整他们的工厂和流程以减少碳足迹。并且希望购买的产品对环境的影响较小。这些都需要对工厂、装配线运输车队和产品设计进行改革。管理这一演变过程既复杂且代价高昂，且有大量步骤需要跟踪。部署在云端的高级 ERP 解决方案化繁为简、专注最终目标、同时保持生产力和利润率的关键。

结论

新冠疫情对全球供应链造成了巨大冲击，企业已深知对不断变化的情况作出敏捷响应的价值。当企业开始为下一个常态做准备时，敏捷性仍然是重中之重。随着被压抑的需求逐步释放，消费者（包括 B2C 和 B2B）更加迫切渴望恢复正常，环境的快速变化很可能会持续甚至升级。未雨绸缪才是王道。采用部署在云端的先进、现代的技术，将有助于企业快速应对新挑战的出现。高度敏捷、灵活的解决方案为汽车行业企业在充满不确定性的世界中保驾护航。

了解更多



Infor 是为特定行业提供商业云软件的全球领先供应商。
Infor 17,000 位员工正在帮助全球超过 175 个国家的逾 65,000 家组织/企业应对市场挑战，实现业务目标。了解更多信息，请访问 www.infor.cn。

版权所有 © 2022 Infor。保留所有权利。此处的文字信息和设计标志均为 Infor 和/或其关联公司及子公司的商标和/或注册商标。此处所列的所有其他商标均为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-2650899-zh-CN-0522-1