TIBCO Spotfire

Spotfire
для анализа цепочки поставок

Измерение эффективности поставщиков и оптимизация управления цепочками поставок

СТАТЬЯ

Потребность в надежной аналитике для оптимизации цепочки поставок и поддержки принятия решений достигла максимального уровня в последние годы. Рыночные условия постоянно меняются: глобализация, аутсорсинг, растущая нестабильность спроса, сокращение жизненного цикла продуктов и внешние потрясения, вызванные экологическими, социальными и политическими событиями.

Все это стимулирует бизнес думать не только о повышении эффективности цепочки поставок и снижении издержек, но также использовать стратегический подход, основанный на контроле рисков и гибком управлении.

Многие из крупнейших мировых производителей используют TIBCO Spotfire не только для измерения эффективности своей команды продаж, но и для прогнозирования вероятных рисков и оптимизации краткосрочных и долгосрочных рисков.

Данная статья рассказывает о примерах использования Spotfire для анализа и оптимизации цепочки поставок, в том числе:

- Повышения точности прогнозирования спроса
- Снижения итоговых издержек
- Снижения времени и рационального планирования производственного цикла
- Эффективного управления складскими запасами
- Оперативного определения, исследования и управления качеством поставок
- Повышения гибкости и управления рисками
- Повышения прозрачности всей цепочки поставок

Вызовы отрасли производства

По мере глобализации производства цепочки поставок стали расширяться и это оказывает сильное влияние на лиц, принимающих решения в бизнесе. Конфигурация сети производственных объектов, поставщиков и дистрибьюторов имеет жизненно важное значение не только с точки зрения затрат. Теперь производители должны четко знать не только своих прямых, но и первичных поставщиков, а также их влияние на производство: например как отразится срыв поставок или задержка у первого звена поставщиков.

Производители еще должны знать всех розничных клиентов, которые пользуются распределительными центрами и какова доступность альтернативной транспортной инфраструктуры в случае сбоев системы?

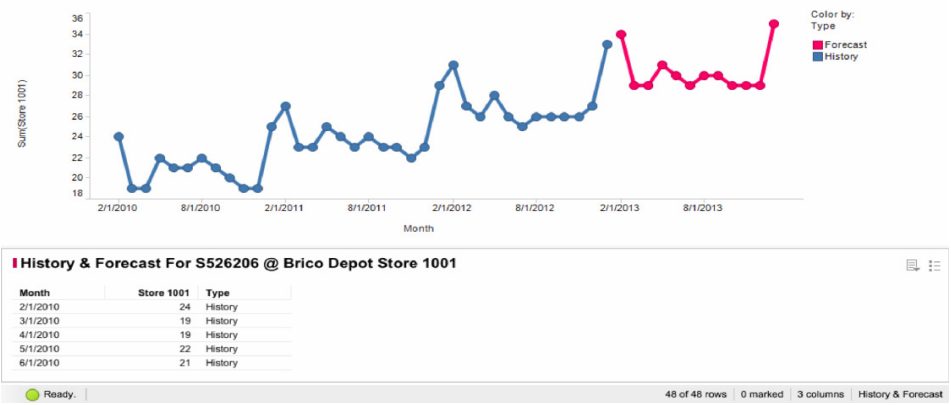
Большинство крупных производителей вынуждены заказывать сырье и комплектующие для текущих потребностей и не используют экономию от масштаба. Прогноз спроса на продукцию и использование этого прогноза в качестве драйвера для производства и закупок стало обычной практикой для большинства компаний, но сегодня во многих отраслях говорят о большей волатильности спроса, которая делает прогнозы менее и менее точными. Одним из ключевых недостатков традиционных инструментов прогнозирования спроса является то, что у них есть только один источник данных — прошлые продажи.

Кроме прогноза продаж нужно учитывать множество факторов: высокий уровень рыночных рисков, время взаимодействия с поставщиками и клиентами, оптимальные уровни запасов, управление мощностями, логистикой и транспортными расходами. Для быстрого обнаружения ценных сведений и трендов рынка и принятия более аргументированных решений, сегодня производителям нужно иметь полную картину бизнеса за счет сопоставления всех доступных данных.

Почему Spotfire?

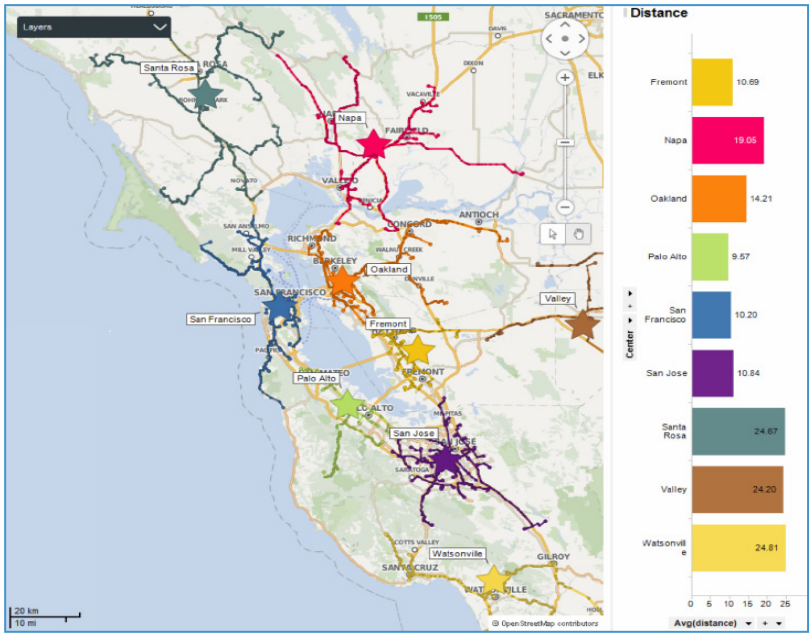
Spotfire помогает компаниям оптимизировать операции по управлению цепочками поставок путем объединения и визуализации всех данных компании. Это позволяет выявлять ключевые тенденции намного раньше, в сравнении с обычными прогнозами, что приводит к принятию лучших стратегических решений, управлению запасами, логистикой, закупками и дистрибуцией.

Например, мы можем использовать аналитический подход не только для точного прогноза спроса, но и для того, чтобы сначала найти основную причину нестабильности. Этот процесс подразумевает сопоставление исторических данных заказов с демографическими, экономическими или даже погодными данными для определенных продуктов. В Spotfire мы можем объединить данные о всех факторах, которые влияют на спрос и начинать видеть истинные причинно-следственные связи.



Смотрите на тренды спроса под правильным углом

В области планирования сети дистрибьюторов, Spotfire позволяет мгновенно визуализировать дынные о местоположении розничных точек вместе с данными о поставщиках и клиентах, а также накладывать еще один слой с показателями KPI. Вы можете оптимизировать логистические маршруты с использованием всех видов транспорта и с помощью прогнозов определять лучшие новые места для открытия точек продаж.



Оптимизация логистики и моделирования сбоев

Все производители хотят измерять эффективность поставщиков, но на деле это часто означает только дашборд с выполненными или невыполненными заказами. С помощью Spotfire вы можете использовать анализ эффективности в полной мере, объединив данные по заказам, возвратам и транспортировке, для обнаружения реального уровня обслуживания, предоставляемых поставщиками.

Spotfire позволяет анализировать, какие будут последствия при невыполнении и срывах поставок. Кроме того, встроенные предиктивные возможности Spotfire позволяют увидеть потенциальное влияние действий поставщика прежде, чем они произойдут.

Tern GROUP

УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ О ПЛАТФОРМЕ TIBCO

www.spotfiretibco.ru
www.tern.ru

Москва
+7 (495) 234–9885
sales@tern.ru

Пермь
+7 (342) 219–7963
sales@tern.perm.ru