

IBM助力魅族科技打造高效S&OP运营体系

魅族成立于2003年，是一家专注于智能手机等多媒体终端研发与设计的高科技企业。作为国内多媒体终端行业的知名品牌，魅族立足中高端市场，一直致力于向消费者提供国际一流性能和品质的电子产品。2017年，魅族全年总出货量近1681万台，销售额破200亿元。秉持着“追求源于热爱”的创业初衷，魅族更是将打造“千亿级企业”作为公司的全新战略目标。



业务挑战

随着5G、全面屏以及屏下指纹识别等新技术不断出现，手机市场的竞争愈演愈烈。在内外因素的共同驱动下，魅族决定全面升级自己的供应链管理体系，打造更加高效的产销协同与供需能力，以应对复杂多变的市场竞争，为实现战略目标奠定良好的基础。

在需求端，魅族缺少与前端市场需求及时对接的通道，销售渠道无法参与需求计划管理，缺少完善的计划管理闭环，因此需求预测准确率偏低，无法较好的指导生产计划排程及物料备货；在供应端，由于缺少良好的产销协同，魅族后端整体交付水平较弱，产销协同计划达成率低，难以满足市场的需求。此外，各职能部门各司其职，缺少整体计划的运作视角，缺少对需求管理、计划管理、物料管理等重要业务过程的评价指标，也是魅族在运营管理中存在的问题。

IBM解决方案

双方自2017年3月开始项目合作，花费近5个月的时间携手完成了共计三个阶段的工作。在前两个阶段，IBM通过访谈与调研等形式，对魅族所处行业与业务进行了细致的分析和梳理，并基于对魅族战略及运营目标的理解，对其产销存计划体系现状做出了评估。IBM以贯通魅族需求、产销协同与供应为重点，规划和设计了完整的S&OP运营体系，具体包括：

- 需求计划：通过梳理需求计划制定流程及规则，优化需求预测方法，新增计划的KPI；
- 产销协同：确定各级计委开会方式及产销协同及计划锁定规则；梳理产销协同的强相关KPI及权责；引入DOS（库存天数）计划运作方式和流程；
- 供应协同：优化备货流程以及供应能力评估流程，新增弹性备货机制

业务收益

新的S&OP运营体系通过强化跨部门协同提升了需求计划准确率，保障物料准时供应，同时与外部客户和供应商建立协同，从而使魅族整体的运营效率与收益大幅提升。通过改用DOS（库存天数）管控机制，全面优化了计划制定的流程。对比项目前后，库存周转天数减少了4天，需求预测准确率提升8%。此外，在销售计划满足率提升了8%，关键物料交货达成率提升10%。上线以来，该体系已经为魅族节省了3-4亿元的运营成本。



即刻致电：**IBM业务咨询顾问 高杨 李娜**
400-810-1818 转 2396

服务时间：9:00-17:00

官网：<https://www-935.ibm.com/services/cn-zh/digital-reinvention/case/index.html>