

案例分析

運輸管理與建模



# 拜耳的數位物流轉型

# 4%

「服務成本」降低

# 7%

資產利用率的改善

# 3%

服務水準提升

## 提高服務客戶的能力

「隨著運輸與運輸業的不斷轉型，以及某些地區的銷售量成長，我們必須保障透過改善的回應力去支持這樣的成長，並且在同時保持效率。透過整合 Blue Yonder 運輸管理的追蹤功能，拜耳藉由改善的運輸決策能見度，大幅提升了自身服務客戶的能力。」——拜耳全球物流主任

## 挑戰

- 隨著整個供應鏈數位轉型的出現，拜耳（前身為 Monsanto 孟山都）意識到需要在全球標準化其端到端的運輸流程，這些流程過去在不同營運區域採取了不同的作法。
- 物流流程需要快速回應才能滿足對時間敏感的客戶需求，而這樣的壓力會隨著企業在全球市場的持續成長而加劇。對於標準化的迫切需求，加上季節性挑戰、道路運輸挑戰，和缺乏足夠的工具與流程來提供物流可視度等問題，提高了拜耳對全面數位化物流改革需求的認識。
- 拜耳的目標是改善客戶體驗，持續為客戶提供更好的訊息，同時維持高效率。



## 關於標準化流程

「無論我們的員工位於何處以及服務哪個市場，他們都必須使用一致的作法、相同的分析工具以及基於事實的決策流程。我們的供應鏈策略賦予我們的全球員工能夠快速、敏捷地做出物流和運輸決策，同時也保證每個人都基於共同的價值觀和優先順序，以我們公司的最佳財務利益為基礎行事。」

透過利用 Blue Yonder 的能力，拜耳能夠確保員工在 69 個國家/地區的 353 個工廠中共享一致的運輸做法和業務規則，同時有效幫助企業的成長。

## 提高交付效能

拜耳簡化常規承運商的投標過程，縮短施行投標分析的時間，並實現複雜的情境模型化 (scenario modeling)，以確保所有新合約皆選擇了最符合成本效益的策略。甚至能將服務水準提高 3%，這涵蓋了承運商提貨、準時遞送與承運商績效追蹤指標。透過數位平台，拜耳的運輸規劃、物流優化、運輸分析與採購自動化，能確保他們相較於競爭對手，更能提供卓越的客戶體驗。

## 解決方案優勢

- 利用 Blue Yonder 的運輸管理功能，拜耳能夠透過路線整合和負載優化以及供應商投標和承運商合約管理方面的行業領先實踐做法來優化成本，進而實現端到端物流運營的現代化。
- 先進的技術使拜耳計畫員能夠利用機動性、數據追蹤與地理資訊製圖方面的新功能，提升他們做出即時決策的能力，進而最大化提高響應能力。
- 運輸管理平台與更新的業務作法協助拜耳最大限度地提高了卡車容量，僅在巴西就減少了 140 萬英里的車輛行駛里程，進而減少了全球的碳足跡。
- 與追蹤平台的整合可提供即時交付訊息，因此客服團隊可透過一個電話回答問題，甚至可以在交付發生意外變化時主動採取行動。

## 關於 Blue Yonder 的專業知識

在全面評估了幾家平台供應商後，拜耳確定 Blue Yonder 是解決其業務需求與執行其供應鏈策略的最佳合作夥伴。

該計畫將 Blue Yonder 的運輸管理功能推廣至全球，包含巴西、歐洲、北美、拉丁美洲與亞洲。

 Luminate Logistics

[blueyonder.com](https://blueyonder.com)

版權所有 © 2024, Blue Yonder Group, Inc. 保留所有權利。Blue Yonder 為 Blue Yonder Group, Inc. 的註冊商標。所有其他公司與產品名稱可能皆為與其相關公司的商標、註冊商標或服務標誌。Blue Yonder 保留隨時更改這些材料或本文所述之任何軟體的任何功能、特點或規格的權利，恕不另行通知。除非在 Blue Yonder 與授權被許可人的軟體許可協議中另行核准，否則 Blue Yonder 對這些材料或本文所述的軟體沒有任何保證義務。2024 年 4 月 24 日



BlueYonder