

## 針對高科技電子產品的整合供需計畫解決方案

透過跨價值網絡的統一供應鏈計畫，推動成長策略並管理衝擊，以提高敏捷性、反應能力與客戶服務。



高科技電子產品產業持續成長，然而隨著製造商面臨供應鏈挑戰，維持現狀並不是個好選項。

到 2030 年時，高科技電子產品業的市場價值將超過一兆美元

未來十年的世界將經歷比過去一百年總和還要更多的技術進步<sup>1</sup>

93%的供應鏈領導者計畫增加整個供應鏈的韌性<sup>2</sup>

### 挑戰



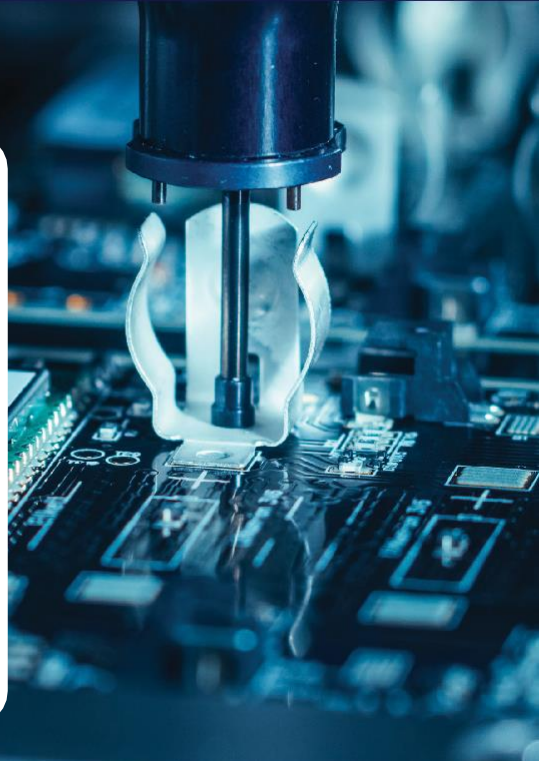
**波動**  
終端顧客需求的波動性加劇、持續性的半導體短缺與供應鏈中斷的衝擊，迫使製造商持有更多庫存，導致風險增加與利潤下降。



**延遲**  
由於更依賴全球外包的 ODM 和 EMS 合作夥伴，OEM 缺乏對整個供應鏈的可視度。有限的能見度與資訊共享的延遲導致被動的決策，通常導致更高的成本和更差的效能。



**效率不彰**  
消費者越來越常在網路上購買電子產品，但他們希望無論透過哪種購買通路，都能獲得無縫接軌的消費體驗。不連貫與孤立的供應鏈營運，導致整個價值鏈效率低落與顧客不滿意的情况。



### 供應鏈計畫必須做出改變

#### 原始做法

- 脫節且孤立的單點式解決方案
- 被動反應與倉促的決策
- 無法應對波動的市場狀況
- 耗時長且高風險的專案導入

#### 數位轉型後

- 涵蓋需求計畫、製造計畫、供應計畫的端到端整合供應鏈計畫解決方案
- 幾乎是即時取得庫存、客戶和供應商的狀況，確保及時了解並有效解決問題
- 由 AI/ML 技術支援的需求預測結合進階供應計畫，可準確規劃並隨時做好準備應對波動
- 具有較低總體擁有成本 (TCO) 和消費產業特定專業化的雲端解決方案可降低風險，並加速價值實現時間

### 整合供需計畫解決方案才能滿足端到端需求



### 優勢

預測精確度增加	OTIF 績效提升	庫存週轉率提升	庫存減少	營收提升	利潤提高
10 - 15%	5 - 15%	10 - 15%	40 - 60%	1 - 2%	0.5 - 2%

### 經驗證的價值

在 Western Digital 建立彈性的供應鏈

Lenovo 聯想案例研究：透過供應鏈逆風實現業務轉型

Micron 美光為供應鏈轉型的典範

Blue Yonder 的服務備受以下世界級公司信賴：



資料來源：

<sup>1,2</sup> Why Transformations Fail And How They Can Succeed With People Power (forbes.com)  
<sup>3</sup> Supply chain disruption and resilience | McKinsey  
<sup>4</sup> Resetting supply chains for the next normal | McKinsey