

电子商务安例:三菱的全球经销商订单系统 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/472/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_472055.htm

销售预测一直是制造业的重要课题之一，但是面对产品生命周期缩短、客户需求多样化的外在环境，销售预测的精确性更难达成。销售预测模型必须要不断地接收实际销售资料的回馈，才能做更精确的预测。在过去销售数据采集不易的年代，通用汽车在史隆的领导下，就与其广大的经销商建立起完整的销售资料回馈系统，其充分运用庞大的销售资料，也造就了通用的辉煌时期。在网际网络和Web应用普及的今天，销售资料的回馈更为实时、容易、低成本，如能将所获得的销售资料做适当的应用，以及将处理结果与ERP系统整合，将能提升公司快速反应的能力。三菱汽车美国业务公司的需求计画系统，系依照市场需求趋势、目前库存状况与汽车生命周期等变动因素，来建立未来的销售预测模型，并可依据三菱汽车分布全美的500家独立经销商的实际销售资料，回馈修正其销售预测的模型。此系统能实时协调工厂生产计画，并自动产生订单建议，如此可协助经销商在正确的时间、正确的地点、获得正确的车款，以增加销售竞争力。三菱计有日本、澳洲、与北美的伊利诺三个汽车生产中心，其全球经销商订单系统运用Manugistics的生产计画模块、物料计画模块、与负责最佳化仿真的限制性主计画模块，来协调工厂生产计画，控制采购与原物料库存成本。此系统每年可为三菱汽车缩减一亿美元的库存成本，并将过去耗时90天的订单交期缩短至30天。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

