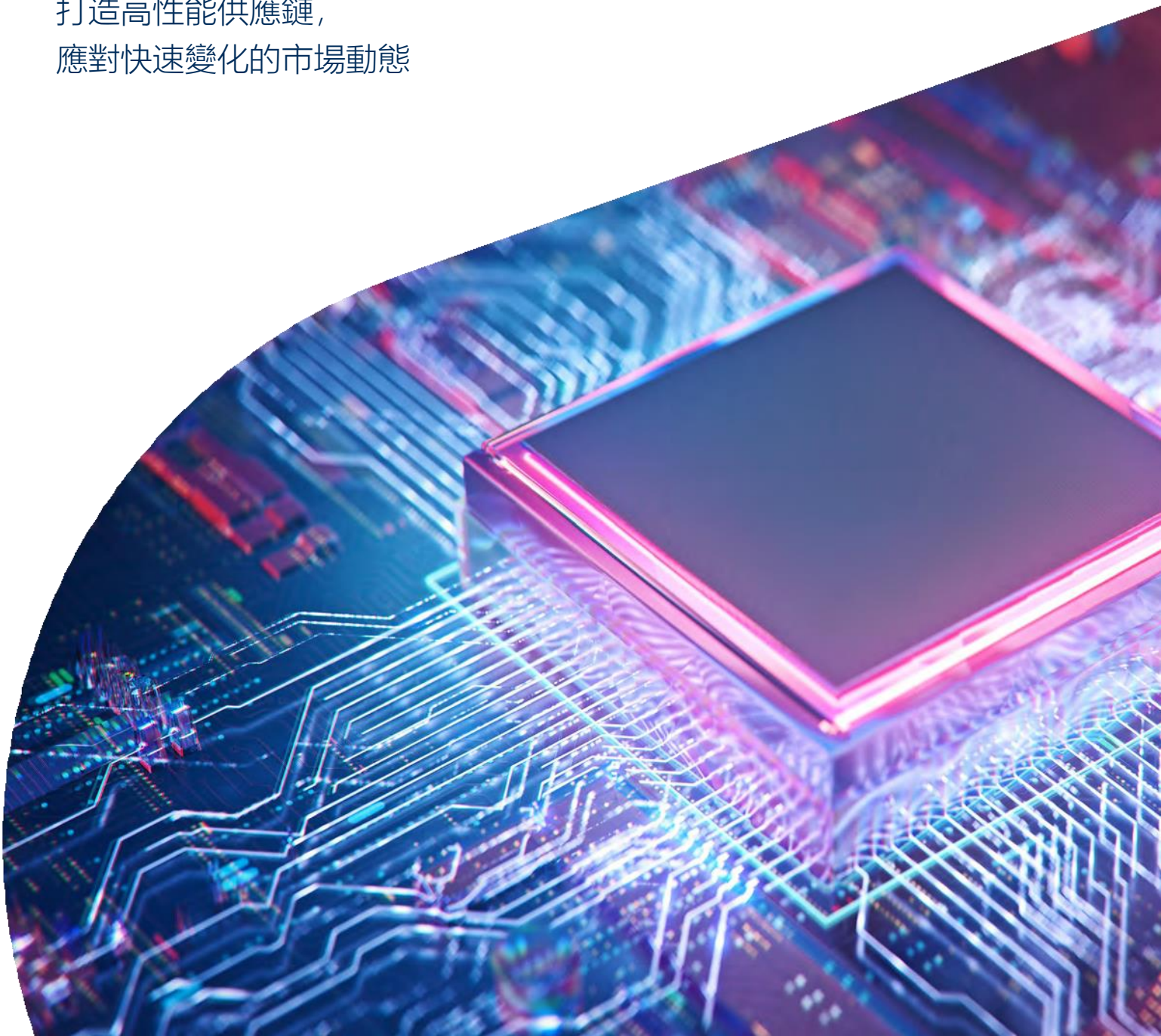


半導體產業 彈性供應鏈

打造高性能供應鏈，
應對快速變化的市場動態



利用 Blue Yonder 半導體產業解決方案，整合設備製造商 (IDM)、無廠半導體公司及晶圓代工廠可提高資產利用率、將供應鏈風險降到最低、改善庫存水準、增強客戶服務能力。

隨著市場對電腦、平臺、智慧手機、**GPS** 裝置、遊戲系統的需求增加，以及汽車、住宅和工業應用的發展，電子產業呈現出蓬勃發展的局面。不斷提升的行動功能（包括整合性更強的晶片）、主機板設計小型化、功耗降低、**5G** 建設的加快，以及對更大及更亮螢幕的偏好，都是推動消費決策的重要因素。這一切都極大促進了市場對半導體的需求。但是，由於需求波動加劇以及產品生命週期縮短，企業必須更迅速地推動產品上市。這是資產密集型產業面臨新的挑戰。許許多多的半導體製造企業都需要在複雜的全球供應網路中保持合適的庫存水準，努力在改善內部資產利用率的同時，平衡客服承諾。

同時，這些市場動態和挑戰也增加了市場風險。只有高效敏捷的企業才能在當下的環境中生存。業界領先的半導體廠商認識到，他們需要以機器學習的數位化供應鏈管理技術為基礎，在快速變化的市場環境中支援客戶承諾、盈利以及敏捷性的目標。

具體而言，半導體企業需要獲得一體化的數位供應鏈平臺，以協助他們：

- 按地區和客戶更出色地感知、預測不斷變化的全球需求
- 取得快速調配供需、快速情景分析和快速決策的能力
- 高度可靠地滿足客戶訂單承諾
- 妥善溝通企業計畫，改善資產利用和交付表現
- 按業務區塊設定差異化庫存水準，平衡客服承諾
- 將供應鏈風險降到最低，強化財務績效



已採用 Blue Yonder 半導體解決方案以支援上述需求的客戶，實現了下列企業效益*：

- 客戶要求的交期兌現率提升最高 10-15%
- 到期日穩定性提高幅度達 15%
- 供應鏈成本節省超過兩千萬美元
- 計畫工作量減少最多達三成
- 預測提前期從四週降至兩週
- 計畫錯誤降低最多九成
- 預測調整量減少九成
- 成品庫存周轉率提升最高四成
- 全球產銷協同跨職能同步
- 利用以情景假設為基礎的產能計畫，提高資產利用率

*根據 Blue Yonder 客戶提供的真實資料。

半導體製造產業要務：

供應鏈彈性

在複雜的全球供應鏈體系中，突發事件經常發生，致使意想不到的後果接踵而至，其中就有很多供應鏈被快速擊穿。此類缺乏敏捷性和彈性的表現，不僅為企業帶來風險，對整個社會而言也是隱患。為了在目前以技術主導且複雜多變的市場中取勝，所有製作業（包括半導體製造企業）都必須認真落實下列五項供應鏈卓越營運之核心原則。

- 業務敏捷性：半導體技術及消費者偏好都在以前所未有的速度變化。製造商必須要能快速調整其供應網，以便回應業務條件的劇烈變化
- 客戶中心性：半導體領導企業必須以奠基於智慧分析之上的需求感應策略因應消費者偏好的快速變化
- 細分：供應鏈計畫策略必須按地區以及客戶等要素對市場進行動態細分，以期能在不斷擴大的經營板圖中提供差異化服務
- 同步化：供應鏈營運必須在日益複雜化的多層供應商網路中落實同步，進而推動效率提升，避免供應缺口，提高反應速度
- 高效率：精益管理原則、最佳實踐以及先進的技術平台是改善供應網路和生產營運的必要前提，以此方能提升效率、降低成本、增加產量



半導體市場

新的計算和行動技術，以及越來越豐富的遊戲、汽車、住宅和工業應用，推動著半導體消費量不斷增加，同時這也對半導體供應鏈造成了顯著壓力。業界企業需要快速推出新品，產品生命週期也不斷縮短。這種經營新常態的主要特點是需求波動極大、提前期拉長以及供應不足。半導體供應鏈由此面臨前所未有的挑戰。全球眾多企業無法保持供需同步，造成其客戶服務領域的巨大壓力。不斷的救火和催單行為侵蝕了企業來之不易的毛利，同時客戶滿意度下降也在威脅他們的市場佔有率。半導體製造廠商必須主動尋找對策，努力以更智慧的方式執行工作、提高回應速度，並降低風險。

全球領先的半導體製造廠商紛紛投資部署 Blue Yonder 針對半導體產業專門開發的數位化供應鏈解決方案，以此落實全球供應鏈可見性，改善端到端生產流程，並打造更有效的價值鏈合作夥伴關係。

預測快速變化的客戶需求

半導體的製造週期可長達 60 至 90 天，客戶訂單的交期卻不可能這麼長。因此，生產啟動必須以需求預測為基礎。但是，快速變動的客戶需求（尤其是來自行動消費端的需求），使準確預測變得益發困難，也提高了生產風險。半導體廠商還需要從眾多細分市場的數千項終端商品中整合需求信號，同時還有來自銷售和行銷團隊、分銷商以及外包廠商的需求信號，準確預測因此變得極具挑戰性。有鑑於此，半導體製造廠商需要的計畫系統，不僅要能分析歷史趨勢，還要能感知並評估所有源頭的需求，只有如此方能準確認知每個客戶族群的未來需求。

以 ML (Machine Learning, 機器學習) 為基礎的需求計畫

高科技領域消費需求的波動性，使得業界高度重視準確感知需求、生產計畫和配送改良，以便在盈利的基礎上快速回應每個客戶族群的需求。Blue Yonder 解決方案為客戶提供所有關鍵職能領域的可見性，從而可在端到端供應鏈流程間落實整體改善。

需求計畫：採用以機器學習為基礎的預測技術，支援銷售部門和供應鏈合作夥伴由下而上、由內向外的需求預測，從而更精準地瞭解真正的終端需求。與此相結合的是由上而下的營收預測，它能自動協調統一所有產品和客戶層級。智慧預測演算法支援生命週期預測和新品導入，並可納入協力廠商資料用於因果預測。由此，客戶企業將針對所有營運活動和客群獲得更準確的需求資訊。

Blue Yonder 需求計畫解決方案可提供簡化的閉環預測方法，並已透過實務證明能有效提升工作成效。這些解決方案可以：

- 執行協同性需求計畫，以由下而上的銷售預測結合由上而下的營收預測阿
- 利用智慧化統計和以 ML 為基礎的預測技術，並融合所觀察到的需求特徵
- 支援一致性需求計畫，同時允許關鍵參與者從各自角度評估預測營收、數量、毛利和假設分析等項目

「Blue Yonder 十分瞭解我們的業務，他們也非常熟悉半導體產業的細節。這為雙方的合作創造了良好的起點。」

—Infineon Technologies 英飛凌 IT 供應鏈管理副總裁

在 Western Digital 打造靈活的供應鏈體系

Western Digital 是世界領先的快閃記憶體儲存解決方案供應商。全球眾多最大規模的資料中心都是 Western Digital 的客戶。同時，他們的產品也出現在世界各地數以萬計的零售店，以及各類先進的智慧型手機、平板電腦和 PC 中。「在與 Blue Yonder 合作期間，我們的 OEM 客戶和零售客戶都發生了顯著變化。透過部署 Blue Yonder 解決方案，我們成功因應了新形勢的變化，有力支持了公司的進一步成長。」— Western Digital IT 總監

隨著 Western Digital 業務的不斷增長，他們亟需從內部開發的表格計畫工具升級為穩健並可擴展的解決方案，支援公司拓展 OEM 管道和零售布。Western Digital 希望獲得先進的整合性計畫

解決方案，幫助他們保持盈利增長並盡可能提升毛利，同時能不斷滿足客戶需求、增強客戶滿意度。他們最終選擇了 Blue Yonder Luminate™ 計畫解決方案，用以推動計畫流程轉型升級。

「我們認為 Blue Yonder 擁有最出色的解決方案。這些解決方案能幫助我們在更大規模上繼續成長。」—Western Digital 供需計畫副總裁

Western Digital 利用 Blue Yonder 先進的計畫功能管理需求及計算統計性預測，有效地判定最佳庫存水準及管理矽的分配。該解決方案還可根據物料、成本和服務等級，管理複雜的需求優先順序、改善供需回應，並支援需求信號和假設分析，每天執行多次重新計畫。

供應鏈端到端可見性及協調

對於半導體廠商而言，他們愈來愈需要即時瞭解、分析供應鏈資訊並採取行動，然後不斷總結經驗，提升自身對供應鏈風險和機會的感知回應能力。Blue Yonder 的數位化控制塔旨在打造即時的供應鏈端到端透明度和可見性，客戶將能十分直觀地瞭解商品在供應商、工廠、DC、分銷商以及客戶之間的流通情況。



客戶還可將影響供應需求的任何事件或例外關聯起來。透過 Blue Yonder 控制塔的智慧回應框架，企業可根據影響及其嚴重程度決定對當下和預期干擾的回應優先順序，還可使用即時洞察執行假設情景分析，從而更全面地瞭解各種權衡方案。該智慧回應框架可在合作夥伴之間實現即時協調，促進供應鏈網路乃至更大範圍的例外解決和決策執行。

半導體企業必須建立供應鏈風險中心，持續評估供應鏈營運動態並及時總結經驗，進而在風險和機遇出現時能更有效地察覺和回應。得益於 Blue Yonder 先進的人工智慧和機器學習技術，該風險中心可由數位化控制塔驅動，對資料展開大規模分析，並能即時揭示趨勢和異常。半導體廠商由此可以預測事件、分析變數，瞭解不同回應選項的後果和風險，並獲得認知推薦。透過對供應網路營運的整體掌握，半導體廠商將和合作夥伴共同執行策略業務計畫，主動辨識瓶頸、制定問題解決策略，並在整個商品生命週期內進行追蹤及執行管理。

滿足不斷多樣化的市場期望

在全球營運中滿足不同客群多樣化的需求是一項長期挑戰。產品生命週期不斷縮短且變動頻繁，這增加了企業庫存滯留的風險。「一刀切」的庫存管理方法已無法滿足半導體廠商服務多個高科技客群的需求，也會對公司的財務業績產生不良影響。半導體企業必須細分其客戶群體，根據每個社群的價值平衡客戶承諾和庫存投資，以此實現公司目標。

智慧化業務細分和庫存最佳化

在盈利的基礎上滿足市場期望的秘訣並不在於如何使所有人滿意。客戶族群各有不同，他們對服務的具體期望也會各有側重。半導體製造商如果採取「一刀切」的庫存管理方式，會產生使庫存過剩，同時提高持有成本和滯留風險。相反地，半導體廠商必須根據長期價值釐清每個客群的需求，並統一協調供應鏈政策，以有效滿足這些需求。例如，透過市場區隔，一家企業就可確定其策略客戶群的庫存策略。

Blue Yonder 解決方案提供的整合性功能使市場區隔在市場期望和庫存投資之間能夠取得動態平衡。

區隔：每個市場都可擁有各自不同的服務等級、入市時間和產品生命週期要求。半導體企業必須對其市場和供應鏈營運進行相應的區隔，才能針對不同的客群需求提供產品和服務差異化。Blue Yonder 的動態區隔和庫存最佳化功能可幫助半導體製造商在盈利的基礎上有目標地調整營運活動，從而能在合適的時間向每個區隔市場提供合適的產品。這就能在降低供應鏈成本的同時，進一步針對最具價值的客戶提升服務品質。

庫存最佳化：使用人工智慧挖掘客戶訂單歷史資料，從而瞭解訂單提前期的特點。先進的演算法能由此確定多級供應鏈中每個節點的最佳庫存水準。我們的系統能透過情景假設分析，規劃新品上市庫存，也可針對具體客戶的供需變化規劃庫存。藉由正確設定庫存規模，企業的安全庫存得以降低，資金壓力降對降低，現金流也得以增強。

Blue Yonder 的動態區隔和多層庫存最佳化解決方案，由奠基於機器學習和人工智慧的演算法驅動，用以確定每個客群的最佳庫存水準。Blue Yonder 解決方案能達成以下的效果：

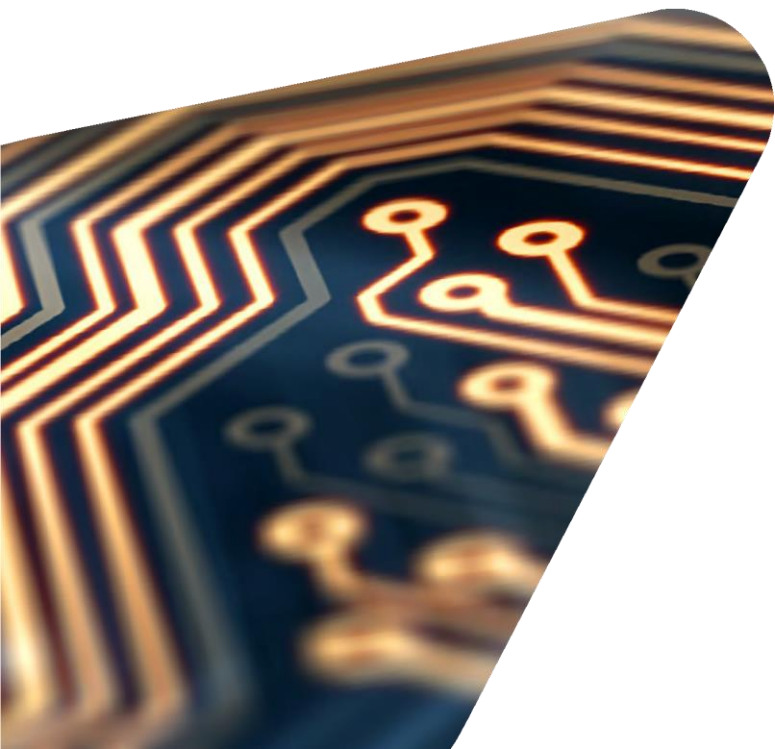
- 根據營收、產量和毛利等靈活標準，提供最全面且易用的產品框架和市場區隔
- 根據可配置的輸入參數，運用情景假設分析，支援每個區隔市場的差異化服務
- 具客戶訂單提前期特點和歷史訂單資料自動挖掘，判定供應鏈各階段的庫存

複雜的資產密集型全球供應網路

面對資產密集型流程，無廠半導體公司和 IDM 廠商都亟需改善製造資產的利用率。但這並非易事。產能過低會威脅客服品質，而產能過高則會侵蝕毛利。但是，企業決定將資產最佳化只是萬里長征的第一步。面對複雜的全球自營和外包製造網路，他們還必須解決生產什麼、在哪裡生產、何時生產以及生產多少等一系列問題。有鑑於此，半導體廠商需要的供應鏈計畫解決方案要能幫助他們改善生產配送計畫，並能立即向管理人員通報例外。

供應計畫

Blue Yonder 的供應計畫解決方案提供市場領先的主計畫、產能計畫、配送計畫和生產排程功能，用以解決複雜的全球資產密集型生產活動中所面臨的挑戰。在物聯網 (IoT) 技術的支援下，該解決方案可協助客戶打造智慧工廠，進而在效率和敏捷性方面超越競爭對手。



快速回應需求波動並實現供需平衡，對半導體產業供應鏈而言是強而有力的競爭優勢。Blue Yonder的SaaS解決方案從三個方面滿足這一需求：

1. 透過我們的數位控制塔，在整個供應鏈體系內落實端到端可見與協調
2. 由機器學習驅動、並參考數百個外部需求因素的基礎計畫能力
3. 快速回應計畫（供需快速平衡）

所有這一切都建構在一套靈活的雲端平臺之上。由此，計畫人員的工作績效得以增強，預測準確性提高，生產效率增加、客服品質提升。

主計畫：主計畫旨在透過準時交付打造最高水準的客戶服務。它可改良多個業務約束和指標，同時讓多級、多地生產活動的物流及資源得以同步化。這一全方位的生產計畫解決方案利用先進的演算法構建可靠、可行的主計畫，用以提高生產效率，並改進庫存管理。其中，快速靈活的方案分析功能可根據多種假設情景，對計畫進行評估。易於使用的例外導航工具可提供引導分析路徑，用以瞭解問題發生的根源，並解決計畫例外。計畫分析以及先進的敏捷工作臺為使用者提供了決策支援工具和解決控制桿，並允許人工精準介入，讓主計畫獲得整體改善。

配送計畫：透過供應商管理庫存（VMI）提供高水準的客戶服務，這需要針對供應鏈網路實施科學精準的配送計畫。Blue Yonder 的配送計畫功能可協助半導體廠商改進多層級的約束供應分配，同時在補貨計畫與運輸約束及訂單優化規則取得平衡。該解決方案幫助使用者有效規劃和管控整個供應活動，從確定最佳產品數量、運輸計畫排

程，直至整個配送網路內的補貨和庫存最佳化。配送計畫功能還可實行產品生命週期轉換和產品替代，落實最佳補貨計畫。

工廠計畫：為單一生產設施，或複數工廠、部門、工作單元或生產線的生產計畫和排程提供以AI和物聯網為基礎的決策支援。Blue Yonder 的工廠計畫功能能協助客戶企業避免在客戶承諾和關鍵財務指標間作出成本高昂的權衡。它能夠將重複性日常任務自動化，進而將工作重點轉移到可能影響服務、營運和財務關鍵指標的重要問題上，統籌改善生產控制、製造以及採購團隊的活動。客戶企業將根據約定和訂單要求（包括客戶優先順位、交付承諾和產品特點等），實施可盈利的高效生產排程計畫。

「運用 Blue Yonder 庫存最佳化功能，我們可對多個敏感性分析進行評估，尤其是假設分析，TI 由此選出最佳情景方案，並能近乎即時地投入生產。」

—德州儀器業務支援系統總監

Blue Yonder供應計畫解決方案可在整個供應網路內生成最佳化整合的可執行計畫，並提供對需求百分之百的可見性。由此實現的智慧化製造將：

- 以功能豐富的供應鏈模型代替複雜的生產網路、分時段產量、備選路線和組件、資源等
- 支援一系列智慧計畫功能，如根據屬性制定的計畫、最佳化分組 (binning) 和 down-binning 邏輯
- 利用先進的訂單逐一計畫以及經過最佳化的線性計畫求解
- 根據最合適的物料、庫存來源和數量，打造最高水準客戶服務
- 保持資產高利用率和合適的生產產能

客戶訂單提前期競爭加劇

對於半導體企業而言，滿足客戶對訂單提前期又短又可靠的期望值，已變得越來越具有挑戰性。企業在這方面的競爭也日趨白熱化。供應鏈營運不斷加劇的波動性和複雜性，加上預測準確性較低，有時會導致承諾不可行。半導體企業必須依靠可得物料和產能準確生成可行的即時承諾。供應網路內的訂單和庫存必須完全可見，企業方可準確作出交付承諾，後續也才能高效展開供應鏈執行，履行客戶承諾。

整合性計畫執行

Blue Yonder 的半導體產業解決方案提供業界領先的諸多功能，透過貫穿供應網路的整合性計畫與執行，打造高性能的數位化供應鏈平臺。首先，客戶訂單必須能即時給予承諾，承諾的日期必須可靠，同時還要盡可能接近客戶要求的日期。在訂單交付計畫完畢後，企業也必須有效管理它在倉儲和運輸網路中的執行情況。

Blue Yonder 解決方案提供下列整合性計畫與執行功能：

即時訂單承諾：提供世界級的內存中訂單承諾解決方案，可加快訂單捕捉、接受正確訂單、增強交付信心、最大化供貨利用率，提供一流的客戶服務。執行訂單承諾時，該解決方案會充分利用準確的現有供貨資訊，同時根據一套分配計畫框架，為各區隔市場提供差異化服務。由此，客戶將獲得為許多供貨預訂規則建模的關鍵能力，從而便於執行不同的服務等級協定。該解決方案的承諾量 (ATP) 和承諾能力 (CTP) 搜索邏輯會識別並遵守生成準確承諾所需的詳細約束。



「Blue Yonder在我公司的計畫預測流程中扮演了關鍵角色。相較以往，我們能更快地瞭解需求變化對庫存的影響。如需要，我們可按天作出必要的變更，因此有充分的時間調整生產，並就訂單履行問題和分銷商以及終端客戶溝通。」

—某領先的北美半導體製造商供應鏈總監

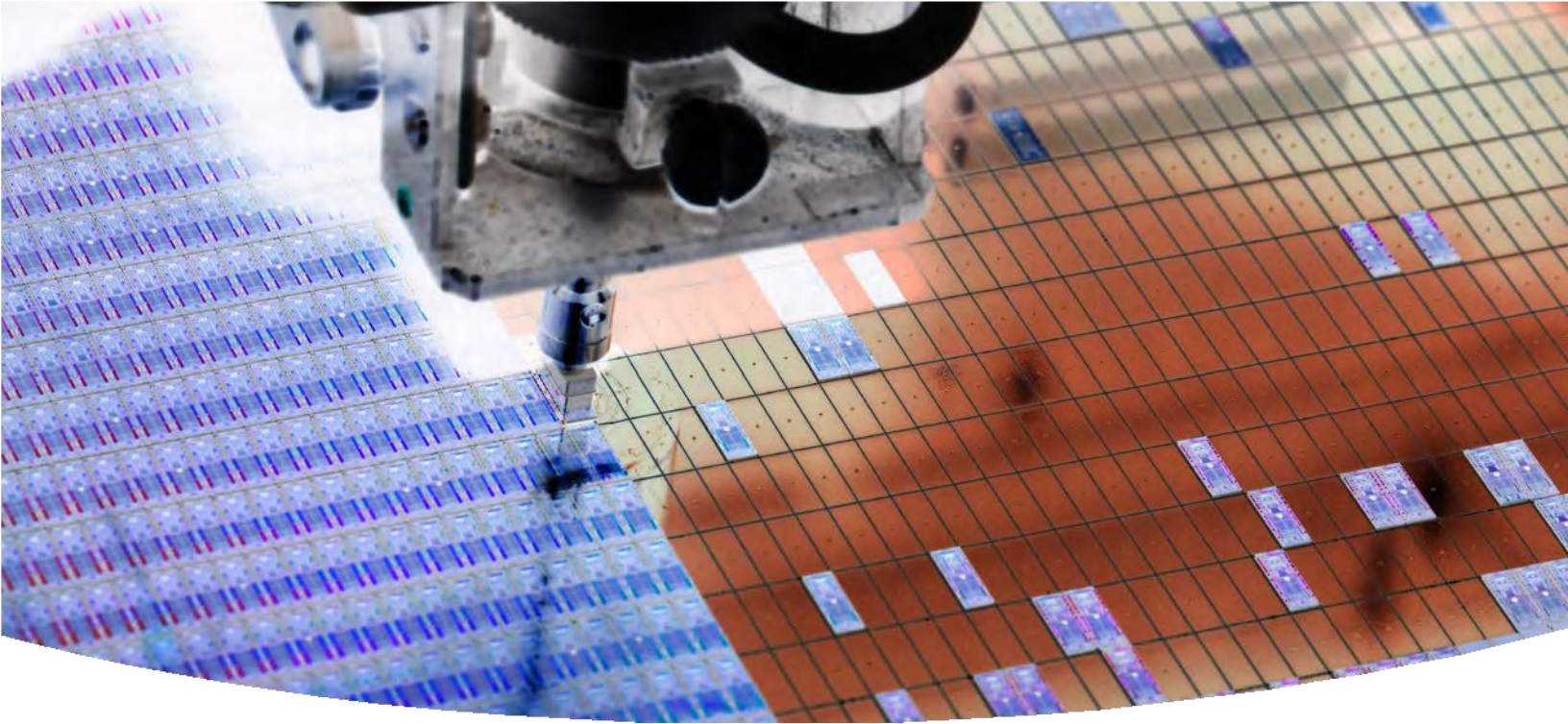
倉儲管理功能可顯著提升倉庫和DC的履行效率、準確性和處理量。任務交叉功能可根據任務優先順序和工人資質、設備和所在位置，自動向每位工人分配下一個最高效的任務。系統還會協助引導物料和零組件以最有效率的方式運輸、配送以及上下產線。訂單履行準確及時，不但能滿足承諾日期，同時還可降低自身的營運成本，提高了財務表現。倉儲勞動力管理功能負責改善生產、配送和運輸勞動力的利用率。該解決方案將幫助企業根據客戶訂單量以及訂單特點對勞動力資源進行規劃排程，確保工作內容和優先事項能獲得具備合適技能以及合適數量的工人。它可對照預定標準，持續追蹤工人或工作小組的完成情況，並將工作過

程中遇到的績效問題向主管人員通報障礙，以便立即採取矯正措施。

緊迫的產品上市週期和頻繁的產品更改，通常會產生催單和其它昂貴選項，這會對運輸作業造成很大的壓力。Blue Yonder 的運輸管理功能可幫助發貨人更有效地安排發貨，利用成本最低的運輸模式、路線和承運人，同時確保客戶交期承諾得以滿足。從全球多程多式運輸到本地多網站車隊運輸，系統會作出全面最佳化。它會追蹤所有發貨成本，包括燃油附加費和滯港費，以便進行運費審計和支付。並且，Blue Yonder 的運輸、倉儲和勞動力管理各解決方案可百分之百整合，根據優先順序和約定落實營運同步。因此，所有供應鏈作業活動相較此前都變得更加協調、更加高效，能確實達到降低成本、消滅客戶需求波動影響的目的。

Blue Yonder的整合性計畫執行解決方案可幫助半導體企業提升交付表現，持續滿足客戶承諾。它們能：

- 支援靈活的承諾策略，滿足客戶多樣化需求
- 根據可配置的配貨政策，建設智慧配貨管理
- 將履行準確性和倉庫輸送量提升到最高水準
- 增強製造、配送和運輸領域的人員工作效率
- 降低運輸成本，提高準時交付率
- 支援與 SAP、Oracle ERP 訂單管理系統的即時打包整合



「自動執行勞動力規劃排程大大降低了我們的成本。兩年間，我們的工作效率提高了62%。同時，我們的人員過剩問題也得到緩解，這幫助我們降低了單位成本。」

—Avnet 安富利物流服務營運及專案管理高級副總裁

全球供應網路中各自為政的問題

以盈利的營運要求為基礎，企業內部各職能部門和外部供應鏈合作夥伴之間應保證透明和協調一致。目前的半導體供應網路十分複雜且密不可分，但在地理上又十分分散。因此，同步改善整個供應網路內的供應鏈營運是一項巨大挑戰。設計、銷售、市場、製造、財務等部門之間各自為政，缺乏溝通，再加上供應鏈夥伴之間未能做到協調一致，這些都在阻礙企業的可見性、敏捷度和決策力。

端到端供應鏈流程中缺乏協調統一，這降低了營運效率，導致執行出錯，造成企業難以達成共識和認責，也幾乎不可能高效回應變化或新的要求。這就為新品上市帶來了麻煩。因為能否快速回應市場趨勢決定了業績成敗。半導體製造商及其合作夥伴必須充分整合供應鏈流程和資訊，藉以推動整個企業的效率 and 敏捷程度。

整合業務計畫

產銷協同 (S&OP) 是企業為協調、統一經營活動而建立的業務流程。半導體供應鏈必須利用 S&OP 進一步超越內部跨職能協同，通過整合業務計畫 (IBP) 開展更大範圍的網路協同。IBP 利用供應鏈全局可見性、內嵌分析功能和情景假設，確定並解決與已分配預算之業務計畫有關的供需或財務差異。一個運作良好的 IBP 流程可幫助您偵測並消除供應鏈中斷點，提高網路營運的效率和敏捷性，並能快速分析差異、短缺和干擾，從而支持企業作出更快更好的決策。

透過產銷協同 (S&OP)，可跨地區和產品層級就任何細節針對設備和裸晶等級的需求進行匯總和評估。例外導向框架便於使用者查看端到端供應鏈中的供需失衡情況。互動式假設情景計畫框架（包括概略計畫功能）可探索不同的問題解決選項，同時檢視營運可行性和財務吸引力。

透過分析功能，使用者可即時查看、分析整個半導體網路內的供應鏈營運情況。藉由持續不斷監控供應鏈營運並提出即時警報，使用者可迅速根據事實作出決策，從容應對任何差異、變化和干擾。分析解決方案形成的計畫與執行回饋迴圈將可落實端到端網路內的營運協調。

Infineon Technologies 英飛凌改進訂單履行和投資回報率

英飛凌科技致力於提供半導體和系統解決方案，應對現代社會面臨的三個中心挑戰：安全、移動性和能源效率。在當下波動性極強的全球市場中，如何在感知、回應需求變化的同時，平衡全球二十多家生產設施間的產能，英飛凌面臨巨大挑戰。

「我們的計畫流程太慢、太複雜，營收等業務資料和利用率等營運主題難以協調同步。產品淘汰率非常高，因此企業必須要具備快速反應能力。」—英飛凌供應鏈工程資深主管

英飛凌決定打造統一的整合性、多維度產銷協同流程，促進全球協作，加強公司快速回應市場變化的能力。在對數家技術支援廠商進行評估後，英飛凌

英飛凌選擇了 Blue Yonder 的產銷協同功能，用以打造整合性解決方案，同時生成可靠的需求預測和可行的生產計畫。在英飛凌評估的所有解決方案中，只有 Blue Yonder 能滿足產能計畫和生產成熟度方面的功能需求。

在完成全球推廣 Blue Yonder 產銷協同解決方案後，英飛凌在企業經營的各個方面取得了廣泛的效益。該公司的計畫工作量降低超過三成，其產能機動預測的提前期從四週降至兩週。計畫失誤減少最大達九成以上。預測準確性也得以提升。但最重要的成果是英飛凌全新的協同性計畫模式，這顯著增強了企業的敏捷度和回應能力。

「市場波動強、前置時間長、資本投資大，這些都是我們未來會長期面對的現實。Blue Yonder 產銷協同解決方案將幫助我們瞭解如何以最佳方式滿足客戶需求，同時發揮出公司投資的最大效用。」

Blue Yonder 的優勢

Blue Yonder 半導體產業解決方案以業務敏捷性為第一要務，向客戶提供獨特的整合性供應鏈計畫執行解決方案套件。在解決方案的開發過程中，Blue Yonder 與全球領先的半導體企業進行了充分的溝通。這些解決方案可促進整個網路內供應鏈計畫和執行流程的協調，進而消除會影響快速回應客戶需求變化的資訊落差、生產中斷點和計畫偏差。攜手Blue Yonder，透過共用的策略、營運和財務目標及流程，您的端到端供應網路將變得十分敏捷，並實現同步優化。這就是Blue Yonder 的優勢。

要瞭解如何提高企業敏捷性，如何同步供應網路營運，以及怎樣進行可盈利的業務區隔，請造訪我們的官方網站blueyonder.com。

低成本快速部署

Blue Yonder 的半導體產業平臺和解決方案是透過微軟 Azure 雲端以 SaaS 模式交付給客戶。

SaaS 部署具備若干重要優勢，包括實行快速和價值回收週期短等。它還能顯著降低前期成本，客戶可將解決方案計為經常性費用，而非資本支出。

靈活性是SaaS部署的另一個關鍵優勢。半導體制造商可利用Blue Yonder SaaS模式先部署最需要的功能，然後再按時間和需要選擇新增功能。

SaaS 模式還可幾乎無限地縮放資源規模，從而能按市場條件快速擴大或削減處理能力。SaaS 的另一個重要優勢就是其出色的升級能力。市場條件和法律法規變化是一種常態。Blue Yonder 不斷升級解決方案，以因應此類變化，同時提供更多功能，增強客戶擁有解決方案的價值。得益於SaaS 部署，客戶將能充分利用這些升級，無需等待內部資源執行升級。



關於 Blue Yonder

作為業界領導企業，Blue Yonder 為全球四千多家客戶提供端到端的整合性零售和供應鏈計畫執行解決方案。我們獨一無二的解決方案將幫助客戶節省成本、提高收入，加快價值回收，確保他們始終兌現對客戶作出的承諾。

攜手 Blue Yonder

實現最大潛能

請造訪 blueyonder.com 瞭解詳情。

blueyonder.com



Copyright © 2022, Blue Yonder Group, Inc. All rights reserved. Blue Yonder is a Registered Trademark of Blue Yonder Group, Inc. All other company and product names may be Trademarks, Registered Trademarks or Service Marks of the companies with which they are associated. Blue Yonder reserves the right at any time and without notice to change these materials or any of the functions, features or specifications of any of the software described herein. Blue Yonder shall have no warranty obligation with respect to these materials or the software described herein, except as approved in Blue Yonder's Software License Agreement with an authorized licensee. 04.07.2020

