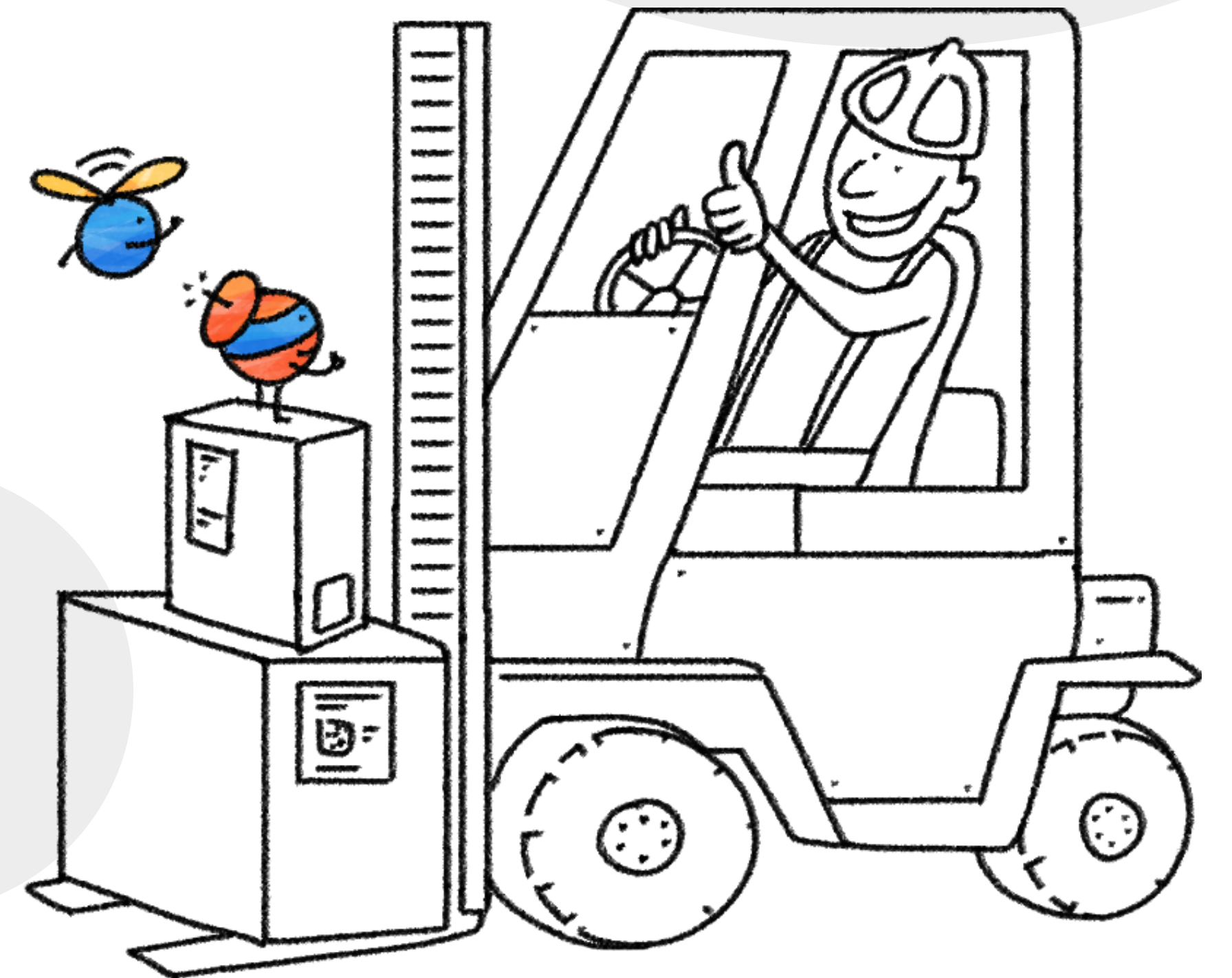


目标：实现制造业智能 自动化

在制造业务的方方面面推动创新、提高生产力并
增加营收



自动化在工厂以外的新角色

生产延误、供应链中断、维护问题、更严苛的客户、更严格的监管环境……如今的离散型和流程型制造商不仅需要打造出具有竞争力价格的出色产品，还需要面对一系列艰巨的挑战。

制造商是自动化的先行者。如果没有高度同步、高度精确的机器人大军，我们就无法想象出现代工厂的模样。但是要想在制造业取得成功，绝不仅仅关乎车间内的情形，还关乎采购合适的零件和材料、预测客户需求、处理订单、协调供应链和生产网络、培养和管理合作伙伴和客户关系，以及平衡收支、遵守法规和实现可持续发展的愿景。要想妥善处理以上要素，自动化便是不二之选。

但是，制造商依赖的许多企业信息（IT）和运营技术（OT）系统并不容易实现交互操作和数据共享。这便在实际生产和流程之间产生了缺口，使识别和解决整个生产网络和价值链中的低效问题变得更加困难。自动化可以弥补这些缺口。它可以使流程更智能、更快速且更准确，还能减少会拖慢生产流程的行政工作量。

自动化不仅能协助打造出色的产品，还能构建一流的业务。方法如下。

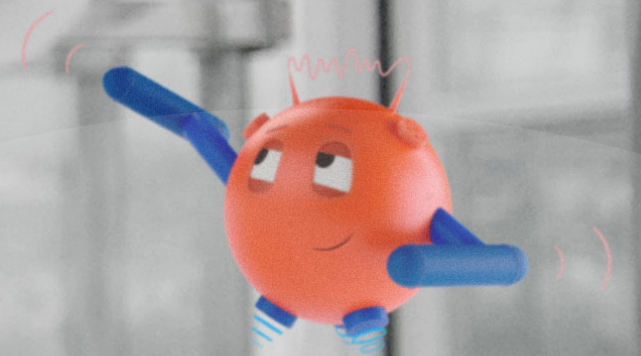
制造商需要应对更激烈的竞争、更复杂的法规，以及更严苛的客户。但是领先的制造商发现，智能的自动化可以为他们提供所需的敏捷性和灵活度，让他们在竞争日益激烈的市场中脱颖而出。

课程一览

04	生产力
05	采购和购买
06	供应链管理
07	生产和维护
08	营收增长
09	营销和销售
10	客户体验
11	售后和服务
12	合规和可持续发展
13	合规和可持续发展
14	关键制造业用例图表 (我们保证不会再让你经营惨淡)
15	后续步骤

生产力

制造商界定生产力的方式正在变化。他们逐渐意识到，在企业内部和整个价值链中实现材料和信息流的自动化，与最大限度地提高生产车间的产量一样，对长期成功至关重要。



生产力

采购和购买

产品越复杂，产品背后的供应商网络就越复杂。这也是为什么流程型和离散型制造商必须制定策略进行采购并维护供应商关系。制定正确的策略需要数据，并且需要大量数据。快速获取和分析数据是简化供应商培训流程的关键，也是监控供应商的表现、与供应商一起理解消费模式，以及消费模式如何影响盈利的关键。

自动化可以帮助收集、整合和验证供应商信息，以维护稳固的关系并了解支出趋势。您可以更快地发现瓶颈，更轻松地执行合同并落实合规性，还能以更具战略性和更互惠互利的方式处理供应商关系。

90%

佳能转变了采购方式，使90%的发票无需人工干预即可得到处理。

[阅读他们的故事](#)



从这里开始

构建并管理供应商关系对长期成功来说至关重要。



数据录入和处理

简化多个系统的数据录入流程，使错误更少，流程效率更高。



供应商培训

加快收集和核实供应商信息，如认证、合同和合规数据。



PO、发票和AP的处理

减少人工创建、审批和处理，以缩短周期并提高支付、现金流和使用数据的可视性。

生产力

供应链管理

这是制造业不成文的规定之一：供应链的效率有多高，企业的效率就有多高。在传统意义上，管理供应链关系一直是一项依赖人工操作、以纸质文件为主且需要使用手机的任务。但如今的制造商在解决供应链问题上已经急不可待。他们希望收集和整合供应链数据，以优化跨公司工作流程，以支持更具战略性的供应商、库存和订单履行决策，同时改善供应链可视性，缩短交付周期，简化合规性和风险管理。

自动化是提供可视性和灵活性的关键，而这种可视性和灵活性则可提高供应链关系的效率和弹性。自动化可以提高订单准确性和准时交付率、降低成本并简化协作。自动化还可以简化文书工作和行政管理费用，使供应链保持正常运转。

2.5天

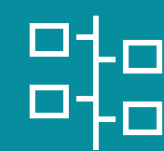
建立一个自动化系统所需的时间从4小时缩短到2分钟。

[阅读施耐德电气的故事](#)



从这里开始

创建更高效、更灵活、更有弹性的供应链网络。



库存周转率/可用性

简化所需数据的收集工作，以便更准确地预测需求和规划补货周期，从而优化库存水平。



订单履行

提高订单输入、验证和路由的速度和准确性，自动化跨渠道和价值链的追踪功能。



供应链周期和可视性

改进供应商管理，强制执行合规性，以控制成本并整合来自孤立系统的数据，提高合作伙伴绩效的可视性。

生产力

生产和维护

工厂中的数据十分繁多。车间里的设备生成的数据量和其生产的产品量一样多。这些数据是隔离和消除生产障碍的关键。挑战在于，重要的运营数据往往存在于老旧的、孤立的系统中，而这些系统在设计上并不便于共享数据。因此从整体角度来看，工厂难以更有效地开展业务。

通过自动化，您可以从这些不同来源处收集和整合所需的数据。您获得的洞察可以帮助您优化整体设备效率（OEE）、缩短生产周期、改善质量性能，并准确衡量员工的生产力。您可以了解自己在什么阶段达到最佳效能、达到最佳效能的方式，以及在哪些方面需要提高生产力。

超过230,000

这是BAT通过自动化节省的总工时数。

[阅读他们的故事](#)



从这里开始

为生产和相邻功能（例如维护和质量保证）建立唯一的正确版本。



整体设备效率（OEE）

整合来自孤立系统的数据，以全面了解和​​分析设备性能和维护需求。



生产周期

加快执行订单录入、质量检查和库存更新等任务，以改进实时生产计划和安排。



质量性能

简化质量检查、减少缺陷，并提高产品和流程的整体质量。

营收增长

制造商们发现，营销和销售周期可以为可实现更多盈利的长期客户关系奠定基调，而自动化可以缩短潜在客户从初步产生兴趣到签约的时间，从而在推动提高营收方面发挥关键作用。



营收增长

营销和销售

生产出色的产品远远不够。如今的买家拥有众多选择。同时，他们也怀有很高的期望。您必须为他们提供与众不同的体验。这意味着在各个渠道都创建出更流畅、高度个人化的客户旅程，以将互动转变为交易。

AI驱动的自动化可以帮助您与更多潜在买家建立联系，并更高效地引导他们完成销售周期。自动聊天机器人可以回答更多问题。机器人可以在正确的时间提供正确的信息，为与客服人员的实时互动提供支持。自动化有助于收集和整合信息，从而制定更有效的进入市场策略。营销专家和销售团队可以让每次互动更个性化、相关性更高，以及更有可能将一次性买家变成终身客户。

500,000美元

E.&J.Gallo通过
自动化节省的金额

[阅读他们的故事](#)



从这里开始

通过提供个性化的参与机会，将感兴趣的潜在客户转变为忠实买家。

销售增长

根据客户的历史数据和行为，加快潜在客户的生成并提高资历，以专注于高价值的机会。

协调销售和营销

整合销售和营销数据，以加强协作并实现闭环报告。

营销ROI

通过更准确的客户细分和行为分析来提高转化率，并支持一致且相互关联的后续行动。

客户体验

良好的客户关系过去常常始于一次会议和一次握手。时过境迁。如今，制造商通过各种渠道与客户进行互动，而长期有利可图的客户关系的基础是丰富、相关且个人化的体验。



售后和服务

即使在制造业这样的工业环境中，客户现在也希望获得消费级服务。他们希望通过语音、聊天机器人、在线或以上所有方式，快速获得有关产品、订单和交付时间等问题的答案，并参与到对话中。他们期待个性化的互动和主动交流。

对于习惯于仅靠产品实现差异化的制造商来说，这在模式上是一个重大转变。如今，制造商如何开展业务与他们生产什么产品一样，对成功来说都至关重要。但是，从销售周期的初始阶段到持续的售后和服务，自动化可以帮助制造商提供客户所需的高接触、高度个人化的互动。聊天机器人和通讯挖掘等技术可帮助他们提供更多类型的服务和更个人化的互动，而无需增加大量联络中心客服人员。

63%

夏普实施自动化后，平均处理时间（AHT）减少量。

[阅读他们的故事](#)



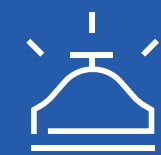
从这里开始

建立客户与现场服务之间的联系，并将其转化为持续的价值。



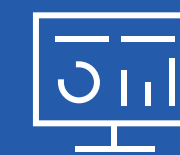
车队和设备管理

简化维护工作流程和计划，注入预测/AI模型，实现备件管理自动化，并为技术人员创建知识库。



个人化售后服务

通过自助服务功能和数据分析，根据购买历史和偏好提供定制的互动。

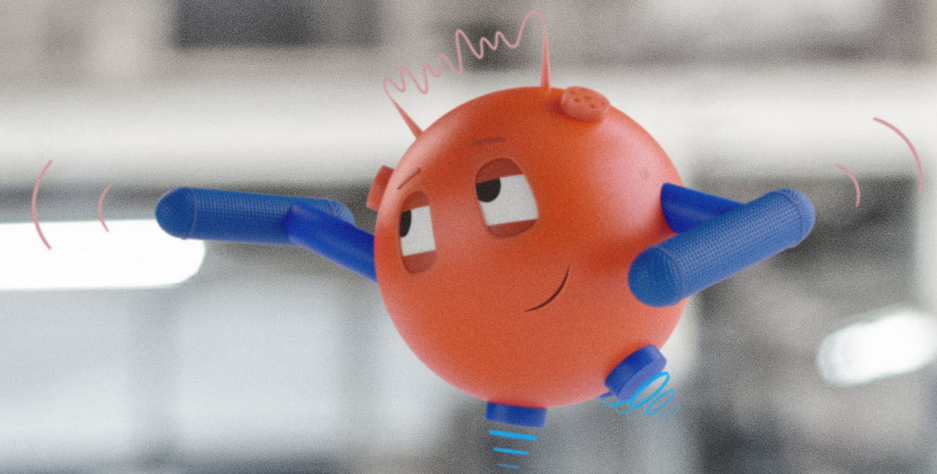


现场服务优化

通过远程监控、诊断以及有效跟踪零件和库存水平，对技术人员进行智能调度和路由安排。

合规和可持续发展

越来越多的制造商发现，短期思维只能带来短期影响。他们正在寻找方法，采取更可持续的经营方式，提高持续成功的希望，并使他们在与主要利益相关者和监管机构的关系中处于有利地位。



合规和可持续发展

跟踪执行合规性并确保可持续发展所需的数据是一项艰巨的任务。您必须收集和整合来自不同来源的大量数据，这些来源包括您自己的设施和您供应链合作伙伴的设施。但是，如今越来越多的客户要求更高的透明度和更完善的责任追究制度。他们希望了解您提供的产品是否符合他们自己的标准以及强制性监管标准。因此，监控数据并及时、详细、准确地生成报告至关重要。

问题在于，如何才能做到不分散员工对当前工作的注意力？这就是自动化、AI和Document Understanding等工具的用武之地。它们可以解决管理工作，以便您专注于生产工作。

“当涉及到大型增值业务流程时，需要考虑的因素就更多了，甚至包括合规规则。例如，我该如何处理财务数据和信息安全？又该如何处理数据保护？”

阅读西门子
交通集团的故事



从这里开始

创建一个更加透明和负责的组织。



数据汇总

整合来自多个系统的数据，用于监管报告。



提高准确性和及时性

确保合规性和可持续性材料更加准确，并使生成实时报告成为可能。

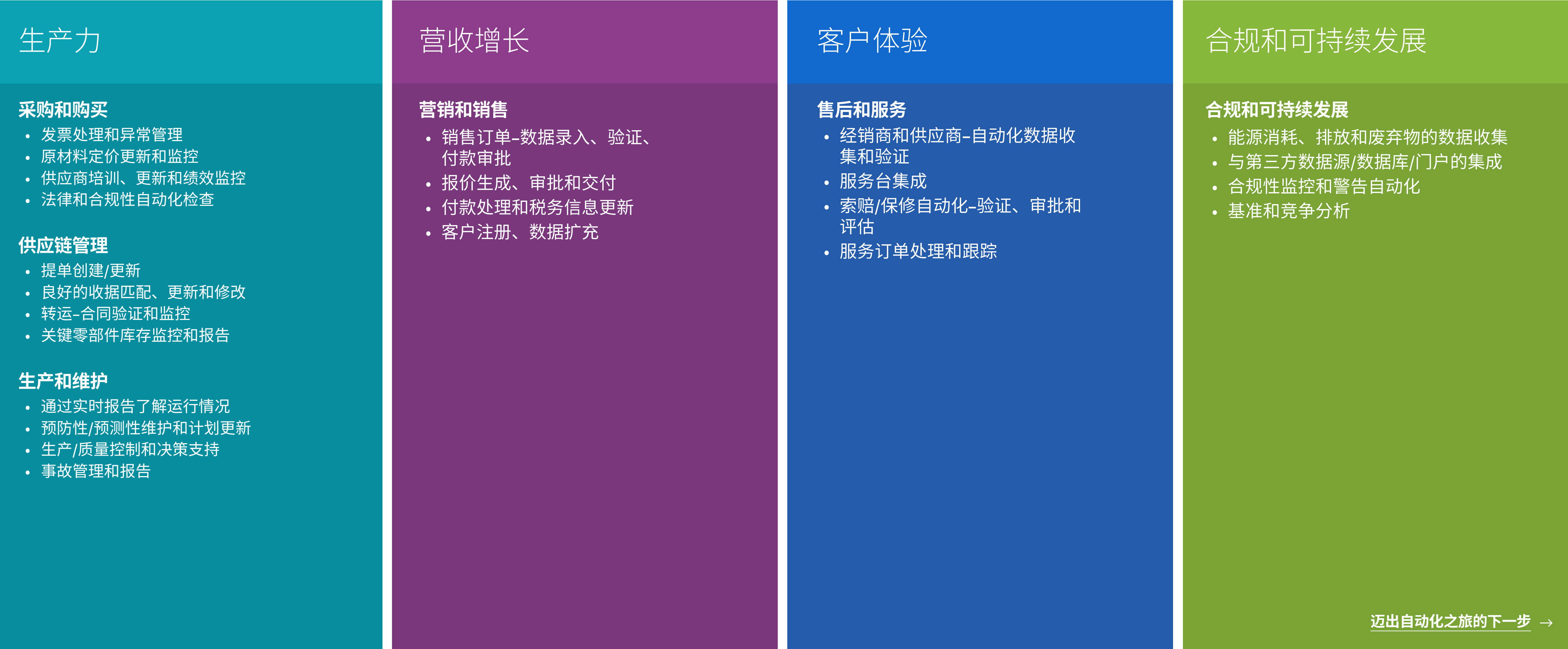


信誉和诚信

通过全面记录的合规活动，加强对监管机构、审计师和投资者的责任追究。

关键制造业用例图表

一套应用广泛、影响深远的精选智能制造业自动化系统



后续步骤

您已到达本自动化地图集的终点。我们希望您能从中获得启发，成功开创一条制造业转型之路。

旅程的目的地完全值得一去，而且可能比您想象中离您更近。UiPath可随时为您提供开启自动化之旅所需的一切，并为您面临的最大制造业挑战提供创新解决方案。

[立即开启制造业自动化之旅](#) →

成功案例有哪些？

采购和购买：[佳能](#)转变了采购方式，使发票处理时间减少了6,000小时。

供应链管理：[施耐德电气](#)将订单处理时间从若干小时缩短为几分钟。

生产和维护：[BAT](#)通过自动化简化了生产和维护。

营销和销售：[E.&J. Gallo](#)使用自动化在简化数据录入的同时确保了准确性。

售后和服务：[夏普电子](#)借助自动化将客户服务生产力提高了60%。

合规和可持续发展：[西门子交通集团](#)通过自动化使遵守合规性变得更加简单。

