

培训

认证培训 带来成功

美国安富利集团是全球最大的电子元件、计算机产品和嵌入式技术分销商之一，年营业收入达 275 亿美元。该集团下属的技术解决方案事业部负责向增值经销商销售 IT 解决方案，包括软硬件和服务等。鉴于该事业部大多数美国和加拿大订单都是直接发货给合作商及其客户，因此能否准确预测需求就成为该业务部门运营绩效高低的重要前提。

安富利技术解决方案事业部的计划人员平时要为美国和加拿大约 700 个预测单位发布预测，同时他们还负责管理数以千计的供应商零部件编号。近期以来，该公司意识到它有必要进一步挖掘 JDA 制造计划 (Manufacturing Planning) 解决方案套件的丰富功能，以提高生产效率，并建立标准化的计划流程。

安富利技术解决方案事业部美洲区产品细分专员 Brian Warsa 指出：“几年前我们就已实施了 JDA Demand，该套件中的多个工具帮助我们大幅提升了业务表现，但是我们的计划团队尚未充分利用 JDA 产品的全部功能。我们希望进一步了解与这些软件工具相关的最佳实践，以提升预测的准确度，减少手工作业，改进流程效率，缩短提前期，提高客户满意度。”

提高用户的软件使用熟练程度

为更好地了解计划人员使用 JDA Demand 的情况，安富利首先对相关人员的导航技能、预测发布等进行了评估。安富利技术解决方案事业部美洲区产品

细分专员 Kenzy Montoya 介绍说：“我们决定设计一套适合安富利自身特点和需求的培训计划，帮助计划人员更好地管理日常任务。通过事先评估，公司确定了培训基准，然后再确定培训目标就变得比较容易了。”

Warsa 补充道：“安富利努力为员工提供最好的培训机会。在选择服务提供商时，我们很快认定只有 JDA 才能提供我们所需的深度培训。公司管理层后续很快批准了我们的 JDA 需求要素 (Elements of Demand) 认证课程。”

短短五天内获得的显著提升

在初始的调查讨论电话会上，安富利首先介绍了公司的目标和愿景。之后，JDA 培训服务部门即着手在现场展开为期五天的培训课程。Montoya 介绍说：“在培训开始前，我们鼓励计划人员认真收集数据。因为只有提前做好数据准备，在培训时我们才能更好地互相协作，在 JDA 的帮助下解决实际工作中的切实问题。我认为这样一种面对面的交流互动是本次培训课程取得成功的关键。”

在为期五天的培训中，参训人员使用 JDA 软件的能力得到很大提高，培训效果超出了安富利原先的期望值。Montoya 指出：“培训结束后，我们安排计划人员重新进行了软件技能评估。结果显示培训效果非常好。仅以导航技能为例，计划人员相关知识和能力的提升均在两位数以上。”

培训带来的意外效益

除了提高计划人员使用 JDA Demand 的熟练程度外，安富利还在多个核心运营指标方面获得显著效益。Warsa 指出：“在接受培训后，我们的计划人员开始采用 JDA 的统计预测方法进行库存计划。现在我们绝大多数库存都已通过 JDA Demand 进行预测，这极大减轻了我们的工作量。就库存预测这一领域，我们正朝着实现目标的道路顺利前进。”

本次培训还对安富利的销售业绩产生了直接促进作用。Warsa 介绍说：“培训之后，我们针对大客户的仓储备货率提升至 70% 以上。较高的备货率不仅为我们的客户带去了更大的价值，也帮助安富利自身提高了销售额。”

未来：更高效的预测

本次培训极大促进了安富利计划团队的工作效率。Montoya 指出：“JDA 所提供的培训强调对工作 / 生产效率进行提升，这一点非常切合安富利的战略思路。通过流程改进、最佳实践分享以及知识的更新，现在我们的计划人员每个月新增 600 人工时。”

随着工作效率的提升，计划团队现在能够将宝贵的精力更多地投入到新的增值任务中去。Montoya 介绍道：“安富利从合作商那里获得众多成品和零部件，而这些东西又有可能来自多家制造企业。我们为合作商定制开发相似度很高的 IT 基础解决方案，然后将这些解决方案整合成高度集成的客户解决方案。” 