

<<丰田供应链管理>>

图书基本信息

书名：<<丰田供应链管理>>

13位ISBN编号：9787111321118

10位ISBN编号：7111321111

出版时间：2010-11

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）安纳兹 V.艾弗（Ananth V.Iyer）,谢里德哈尔·色沙德利（Sridhar Seshadri）,罗伊·瓦沙（Roy Vasher）

页数：227

译者：高懿,李可雪,高婕

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<丰田供应链管理>>

前言

几十年来，商界精英和企业高管都对丰田公司在市场上的成功称赞有佳。这家公司在业内有着令人艳羡的优势，也被认为是整个商业领域的卓越表率 and 学术界的研究焦点。丰田公司的伟力可以归纳为两个不同的核心价值：丰田模式和丰田生产体系（TPS）。丰田模式创造了一种尊重个体、推动创新和促进合作的企业文化。丰田生产体系则是一个发动机，在它之下，精益生产、看板管理e、质量体系、准时制（JIT）和持续改进作业等都得以发展。它们共同构筑了丰田大获成功的基础支柱。丰田模式和丰田生产体系仅是基础支柱而已，丰田成功的另一具体奥秘是它驾驭供应链的模式。丰田模式和丰田生产体系已经成为其以供应链准则管理供应商、经销商和制造商的组成部分。基于这些准则，丰田公司协调整个供应链的计划，取得了良好的执行效果。卓越的供应链管理是丰田公司实现一流运营效率的最终途径。看到这本由两位学术界领军人物和一位经验丰富的丰田公司经理撰写的有关丰田供应链管理的书籍，我十分欣慰。本书揭示了强大的丰田供应链的运营奥秘，生动地展示了如何把丰田模式和丰田生产体系内化到整个流程中，进行有效的供应链运营的方法。

<<丰田供应链管理>>

内容概要

丰田生产体系因其精益思想的成功而在世界范围被广泛应用，并因此成为一座不朽的丰碑。现在，读者可以通过这本丰田供应链管理方面的著作，按图索骥地构建起自己的流程体系了。

本书由两位领域内专家，以及一位前丰田高级经理共同编写而成，通过揭示那些广为世人传颂的供应链运营背后的细节，本书将帮助读者构建起一个令同行羡慕的完备、协调的供应链体系。

本书还展示了丰田供应链背后的重要思想脉络，阐述了战术与战略层面的实际操作和运营。通过以下几方面内容，本书揭示了丰田是如何实现平衡与效率的。

差异性：根据运营效率与市场需求决定产品的种类。

速度：在供应链的所有流程中维持一个稳定的供应流。

变化性：通过细致管控生产环节中的突发现象，减少成本并提高质量。

可视性：确保所有流程的透明度，以便于持续地学习与改善。

几位作者为我们提供了来自丰田内部的富有价值的启示，并提供了改进生产运营的指导，这些指导可适用于包括医疗保健、保险以及零售在内的各行各业。

作者对从理论到实际运营的各个主题进行了细致检视与精雕细琢，本书堪称最为详尽、最为深刻的构建世界级供应链体系的指南。

<<丰田供应链管理>>

作者简介

安纳兹V·艾佛

在普渡大学Krannert管理学院任教，并任运营管理方面的Susan Bulkeley Butler 教席。是众多行业供应链领域的专家，包括杂货店、垃圾分拣与汽车行业等。

<<丰田供应链管理>>

书籍目录

推荐序一 (叶伟龙)推荐序二 (李孝良)引言第1章 丰田的学习法则和v4L架构第2章 供应链综述第3章 混合规划第4章 销售与运营计划第5章 生产计划和运营第6章 零部件订购第7章 供应商管理第8章 物流第9章 经销商和需求满足第10章 危机管理第11章 供应链管理中的丰田模式第12章 如何在非汽车行业的供应链管理中应用丰田模式的原则第13章 啤酒游戏和丰田供应链第14章 供应链参与方反馈第15章 探索与总结附录A 对80/20定律有效性的诠释致谢

<<丰田供应链管理>>

章节摘录

插图：5.经销商由于经销商们直接面对丰田公司和客户，他们在供应链中占据了重要地位，负责把生产商的汽车销售给客户。

除了销售汽车，经销商对顾客产品满意度也有深远影响。

“JD权威测试”是一项权威客户调查，用于衡量顾客在不同种类概念上的满意度。

最主要的两种类别是：（1）对汽车最初质量满意度；（2）顾客对销售过程的满意度。

顾客对销售过程的评价低就预示着顾客对于汽车最初质量的满意度的评分也将会很低。

在JD权威测试中取得高分，是汽车制造商一个有力的市场工具。

因此，值得注意的是，除了汽车本身质量要求很高之外，客户的购买体验也应该是正面的。

雷克萨斯汽车在JD权威调查中总是获得高分的两个原因是：车辆的组装非常注重细节，顾客总是可以在经销商那里获得“顾客是上帝”的感觉。

经销商在配套设施上进行充足投资势在必行，只有设施完备才可以有效发挥作用，达到甚至超越销售目标。

高效供应链中的一个重要因素就是最佳水平的经销商储备。

对于经销商来说，有可以直接为各类顾客提货的充足库存尤为重要。

另一方，经销商也不会因为过多的库存积压而困扰。

（混合规划会在第3章中讨论。

）汽车从装配工厂或者港口入场处直接运输给经销商。

车辆都由货车运输。

经销商将根据自己所在地和操作时间对运输时间表自行调整。

大部分经销商会在工作时间接收车辆；也有些经销商可能不愿意在繁忙时间被打扰。

因此，汽车公司必须知道经销商的时间表，再安排相应的发货时间。

大部分货车会运输一批汽车到不同的经销商那里，所以装车顺序必须由送货路线决定。

销售人员的一项重要职责就是引导顾客需求。

丰田的销售模型的设计是为了用相对较少的库存比例卖出相对较多的汽车。

这个目标意味着在每个市场，20%的生产结构可以适用于80%的在售汽车。

一些经销商为达到目标，会采用做广告、推广受欢迎车型以及在展示厅展示模型，或在一些客户易见的地方展示模型等各种方法。

<<丰田供应链管理>>

编辑推荐

三位业内人士阐述了丰田供应链的各个方面，并揭示了丰田供应链背后的运营以及其逻辑。

《丰田供应链管理:透视丰田产业链制胜的秘密武器》将帮助读者设计并审视有意义的供应链领域的改善，包括以下方面：销售计划生产计划供应商管理物流零部件订购满足市场需求几位作者通过自己全面而丰富的知识，向读者介绍了如何将丰田经验推广到其他行业中。

以《丰田供应链管理:透视丰田产业链制胜的秘密武器》作为指导，读者可以通过更好地联接办公室、工厂、相关机构与供应商来创造运营效率。

采用丰田的经验可以使你的企业在当今的竞争性经济中，成为企业增长与利润增加的引领者。

<<丰田供应链管理>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>