

<<精益分销>>

图书基本信息

书名：<<精益分销>>

13位ISBN编号：9787504731197

10位ISBN编号：7504731196

出版时间：2010-3

出版时间：中国财富出版社

作者：柯克·D.泽利

页数：156

字数：211000

译者：王雪峰

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>

<<精益分销>>

前言

分销在承担为客户服务的责任的同时还面临着不断降低成本和库存的责任。在供应链全球化的今天，完成上述重大责任将变得更加困难和复杂。

对于那些需要进行长距离运输的商品，比如在中国采购而在北美市场销售的商品，其供应链将会变得很“长”，这使得商品的分销比商品的当地采购和制造更加困难。

随着全球采购在企业中的广泛应用，“长”供应链得以存在。除了存在着距离长、时区差异等障碍外，分销还面临着降低成本和库存的压力。减少分销过程中存在的大量成本和库存自然就成为了提高赢利性所要努力的目标。同时，任何运输成本的降低都可直接提高效益，这也导致了对运输成本降低的重视。

“长”供应链制订计划时要求有更为准确的预测。与“短”供应链相比，“长”供应链中对供应商或工厂所作的承诺将更加长远，但是预测准确性难以保持稳定的计划和连续的变化。当计划不断变动时，低成本的控制将是非常困难的。

对于客户来说，只有通过整体产品流的精确评价，才能减少预测在降低成本上的局限性。通过对产品流地描绘和评估，包括从原料采购、内部生产、分销，最后到客户的全过程，可得出新的观点。

评估可显现出许多只能产生局部改善的策略，这些策略关注于成本减少或基于预测的计划。通过对这些策略的研究，可清楚地知道预测对于总体长期计划的制订是必需的，而短期计划的实施则需要另外完全不同的方法。

为突破成本和预测驱动的方法，精益的技术就应运而生了。诸如，拉动补充策略之类的实践做法在提高服务水平、保持低库存及低成本方面起到了显著的作用。起初这好像是有悖于直觉的，但是当对总产品流进行建模并改变后，其好处就变得非常明显。一直以来，问题不仅仅在于预测的准确性，还在于所有的变异性。采用精益手段可以帮助我们区分并且减少这些变异性，使得补货变得更容易，计划编制也变得更加有效。

我们可将这种转变称为将精益方法应用到分销中。

我在日常工作中成功完成的精益管理实践对本书的写作起到了极大帮助，这些实践的主要驱动力是应对当前客户服务和分销中所面临的挑战。

<<精益分销>>

内容概要

众多企业通过实施精益生产，可减少运营成本，降低商品库存量。

减少占地面积，改善客户服务。

然而，很少有企业能够在其分销运作中成功应用精益原理。

本书在描述精益分销原则和基础的同时。

提供了一个全方面的框架，为改善企业的分销系统提供具体的定制建议。

本书共分10章。

第1章至第21论述精益思想及分销面临的挑战；第3章至第9章全面论述企业分销中的关键环节及精益思想的应用；第10章是对全书的思想及未来展望进行总结。

<<精益分销>>

作者简介

柯克·D·泽利(Kirk D·Zylstra)是供应链和制造业方向的资深顾问。
为制造业、销售业和零售业提供咨询服务，是工业工程协会(IIE)及供应链和精益制造会议的主讲嘉宾。
曾在美国华盛顿州西雅图华盛顿大学商学院讲授运作管理和供应链课程。
欲了解更多作者信息，请访问WWW.profit

<<精益分销>>

书籍目录

1 应用精益方法 1.1 分销中的精益变革 1.2 无线射频识别技术改变困境 1.3 预测障碍 1.4 平衡作用 1.5 商务与营运计划 1.6 预测准确性 1.7 其他方法 1.8 交通类比分析 1.9 改进分销运作 1.10 精益范例的变化 1.11 本书方法及内容 1.12 精益分销框架 1.13 精益分销转变 1.14 信息技术作用 1.15 精益分销的应用 1.16 本章小结2 分销挑战 2.1 客户方向 2.2 全球采购 2.3 成本降低 2.4 精益精简 2.5 新的挑战 2.6 功能性筒仓 2.7 本章小结3 优化分销 3.1 分销的运动类比 3.2 优化分销 3.3 技术基础结构 3.4 降低生产与采购成本 3.5 改进库存管理 3.6 最大化资产利用率 3.7 技术方向 3.8 本章小结4 信息技术改变分销流程 4.1 分销业务流程 4.2 ERP转变 4.3 本章小结5 精益运作能力 5.1 精益方法 5.2 应用精益管理不确定性 5.3 精益与分销资源计划：协作 5.4 精益产生合作 5.5 本章小结6 客户服务策略 6.1 客户服务策略 6.2 客户细分 6.3 服务战略 6.4 本章小结7 缓冲战略 7.1 缓冲战略8 补货周期9 拉动方法10 总结

<<精益分销>>

章节摘录

但是如果已计划好的到达时间和通勤时间一起改变时会如何呢？

这种情况对于前往运动赛场或参加交响音乐会的人来说是不可能发生的，其原因是大赛开始时间是相当固定的，当然有可能一个赛事稍微迟开，但是绝不会提前开始。

对于参加音乐会的人来说迟到可能不是他的选择，这使得早期到达成了义务性的。

但是如果在通勤期间事件开始时间变化呢？

一个可变预期到达时间使得旅程计划更复杂、更具风险。

通勤时间的不确定长度代表了公司对客户需求反应的提前时间。

时间的长度是很难估计的，其长度是依各种时段的具体情况而定的。

与典型的通行者（上下班往返的人）不同，客户需求是高度可变的。

因此，对客户需求的反应时间是可变的，并且到达时间是不确定的。

计划只能来自于对所需到达时间的最好估计（预测），并且考虑了足够的通勤时间（提前期），这样就产生了大量的额外时间。

对于那些住在郊区而在城市商业区工作的人来说，计划的制订是非常困难的。

如果居住在城市，通勤时间将减少，并且更加容易对可变到达时间进行管理。

将居住地改为城市商业区相当于为客户设立一个局部库存，减少反应的提前期。

不利的是如果客户移动改变或者客户需求改变后，仓库地点可能变得不合时宜或者至少是次优的。

这就是为何许多工人宁愿选择长距离的通勤而不重新选择居住地的原因。

住在城市外面，通勤时间可能需要另外一次移动而改变，但是在城市外面的生活花费将更少。

城市中迁移可能也需花费代价并可能限制其他计划；例如，迁移到城市的南端可能给在北方找工作的人造成一定的限制，因为这需要另外的迁移。

从通勤案例的描述可得出：由于城市中心驾驶时间的可变性，估计一个精确的出发时间是不可能的。

通常估计离开时间是采用一个假定的通勤时间和一定数量的驾驶员自己所喜欢的安全时间，但是没有哪一个驾驶者能期望知道精确的出发时间，以保证准点到达。

产品分销商务的提前期变化大并且有许多与通勤者相同的模式。

遗憾的是，产品分销商务试图从客户预测中获得一个准确的预期到达时间，然后计算一个准确的运作和供应商的开始时间（调度或购买顺序）。

公司的主要区别是其倾向于建立一个区域配送中心或仓库来服务于客户，但当客户需求模式改变时，上述公司做法很难改变。

与通勤者不同的是，公司经常通过增加仓库设施成本来为客户服务，而不是采用长距离的运输应对不断改变的到达时间。

<<精益分销>>

编辑推荐

“精益分销是一项简明而又全面的工作，柯克凭借其在多个行业的经验为优化分销流程提出了独特的方法。

精益作为制造流程中有效的技术，可以应用在供应链的上游以提供商务分销的商品。

” “精益分销能稳健地抓住全球化供应链竞争中所引发的革命，通过精益制造和精益生产消除浪费，从而为公司发展提供先进的供应链管理工具。

” 《精益分销：将精益生产思想应用于分销领域》比较全面地阐述了企业精益分销管理的概念、原理，以及能给企业带来的实际价值，并特别介绍了应用ERP系统能给企业分销管理带来的深刻变化。

书中对基本概念和最佳惯例作了解释，并通过大量案例来说明如何使用它们。

《精益分销：将精益生产思想应用于分销领域》可使读者在精益分销管理方面打下坚实的基础。

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>