

Ariba供应商业绩管理解决方案 (Ariba Supplier Performance Management)



优势

Ariba供应商业绩管理促进企业对其供应商群的业绩表现进行界定、衡量、集成和干预，定性和定量统计供应商信息，并在整个过程当中与供应商合作。

供应商业绩管理的优势包括：

- 捕捉所有的供应商价值——保证供应商的业绩达到期望的规格和服务标准
- 通过与主要供应商的合作加快流程、降低成本，为业绩佳（质量、时间性和其它主要业绩指标）的供应商分配更多业务等，改善企业服务交付
- 通过紧密的合作与频繁的考评，避免产生重大供应问题
- 保证未来的采购行为能综合考虑业绩与质量
- 通过自动化的过程和打分/分析工具管理更多的供应商
- 让供应商更清楚地认识自己的业绩和服务质量上的问题
- 统一指标，保证供应商发展和服务过程的改善

Ariba供应商业绩管理(SPM)帮助企业对供应商的业绩进行界定、衡量和联合加强，以满足业务需求、改善与供应商的关系、减少供应商群的风险。

一系列的商业趋势促使企业采取供应商业绩管理作为其战略采购行为的一部分，这些趋势包括：

- 执行命令中规定要降低供应商风险
- 越来越多的外包行为
- 管制监督
- 不稳定的供应市场——越来越多企业都在采取措施衡量并改善供应商业绩：
- 70%的一流企业会对其51%的供应商群进行业绩考评。¹
- 43%的一流企业组织多职能的主要利益方团队管理供应商业绩与风险管理项目。¹
- 高德纳咨询公司研究表明，54%的企业计划增加供应链风险管理方面的预算²，但是此举面临着一系列挑战：
 - 供应商数量庞大（数千记），使得供应商业绩管理十分棘手，覆盖面有限
 - 多个非关联采购体系内供应商数据较为零碎
 - 不同部门、不同采购团队的目标、指标和衡量标准不一致
 - 数据收集耗时耗力，且基础的分析工具无法很好地处理数据
 - 供应商缺少专门的“主管”去推动业绩管理，对业绩考评结果负责。Ariba供应商业绩管理能帮助您克服以上挑战，让您主导与供应商的关系，并加强合作。

工作机理

Ariba供应商业绩管理可以纳入Ariba采购-专业版或CD套餐组合里面，它建立在RFX和流程管理功能的基础之上，为管理供应商业绩、最小化风险提供了全面的解决方案。它促进企业对其供应商群的业绩表现进行界定、衡量、集成和干预，定性和定量统计供应商信息，并在整个过程当中与供应商合作。

寻源为供应商管理打下基础，为后来的供应商引进管理和信息统计提供可能：

- 供应商自注册功能，让他们到您企业的网站注册，并在正式引进他们之前，获得他们提供的资料信息
- 供应商资料调查问卷支持提问、附件和文本等形式
- RFX促使调查问卷反馈直接转为供应商资料，无需让其反复填写，也无需人工传递信息
- 供应商搜索功能运用扩展的资料元素作为搜索标准

供应商业绩管理功能

供应商业绩管理/合作：

- 在专门的地点组织业绩管理的各项活动
- 通过产品目录或供应商来界定供应商业绩管理流程
- 明确管理行为、任务、文件、过程分析及团队成员
- 计划重复出现的任务与阶段
- 在评估结果和任务项上与供应商和相关利益方合作
- 对不合格的得分自动触发任务项警报



¹ Aberdeen Supply Risk Management, 03/07

² AMR - Managing Risk in the Supply Chain - A Quantitative Study

Ariba公司，专业的企业管理解决方案供应商

Ariba是一个世界性的商务网络。Ariba结合行业尖端的云应用技术和世界最大的网络交易群体，帮助客户公司在全球范围内寻找合作伙伴并开展合作。使用Ariba®网络，任何规模的公司都可以随时随地利用各种终端应用及设备与商业伙伴取得联络，前所未有地有效和高效地购入、出售以及管理资金。全球公司都在使用Ariba网络，简化公司之间的业务流程，并提高企业交付的产品和服务的质量。现在就加入他们吧，请访问：www.ariba.com

记分卡与关键业绩指标能够让您：

- 依据供应商和产品目录创建一个或多个记分卡
- 依据记分卡式的模板创建关键业绩指标
- 敏感供应商信息只允许指定团队成员看到
- 在数据库内存储关键业绩指标，以便轻松调用
- 引入调查数据或交易数据，完善关键业绩指标
- 将遗留交易数据对应至关键业绩指标得分
- 为每个关键业绩指标发掘“越界”数据，发出警报

利益方调查

- 在供应商互动的基础上，创建利益方调查
- 在记分卡上将调查问题对应至具体的关键业绩指标
- 自动将调查数据转移到记分卡上
- 自动给每一位供应商或每一张记分卡分配利益方反馈
- 将调查列入为定期重复出现的任务

供应商业绩管理报告和预警

- 自动化、创新的报告，记录对供应商全方位的支出管理行为
- 从供应商或产品目录创建快速报告
- 长期跟踪供应商业绩管理情况，发现可提升需求
- 对不合格的得分，自动触发任务项发布与预警

供应商业绩管理控制面板

- 在一个视图范围内维护所有与具体供应商或产品目录相关的业绩数据
- 持续跟进最喜爱的供应商业绩管理报告
- 快速发现不合格业绩的预警信息
- 在日历视图下管理所有的业绩管理任务
- “跟踪”项目的业绩进展情况
- 提取任何数据到控制面板上，查看其详细信息

Ariba，专业帮助您的供应商业绩管理获得成功

Ariba在丰富的供应商业绩管理经验的基础之上，提出的Ariba最佳方案将为您带来高标准的解决方案——帮助您为您的供应商业绩管理项目奠定坚实的基础。对所有期望开发客户供应商业绩管理项目，且项目流程契合自身需求的企业来说，Ariba能提供供应商业绩管理咨询服务，帮助每个企业找到并量身打造一套流程。我们的顾问也会帮助您设计适合您的供应市场的调查、记分卡和关键业绩指标等环节。

为何进行供应商业绩管理？

因为支出管理需要与现有的供应商合作、发现新的供应货源、并对供应商群进行评估。正规的系统化供应商业绩管理项目能至少提高供应商业绩20%，提高的方面包括价格、及时货物交付、数量和服务水平，但是大部分行业有将近一半的企业没有正规的供应商业绩管理项目。

现在该做什么？

您拥有正确的工具和专业知识，来实现您的供应商业绩管理目标吗？

一流企业都意识到供应商业绩管理不仅能改善他们与供应商的关系，还能降低供应市场的风险，提高各项重要的业绩指标。请立即联系Ariba了解更多信息！

Copyright © 2013 Ariba, Inc. Ariba公司版权所有。

11/12

Ariba全球总部| 美国境内免费电话：+1 866 772 7422，美国境外电话：+1 650 390 1000

Ariba澳大利亚办公室| 总机：+61 3 8611 2700 | 电子邮箱：yvchen@ariba.com

Ariba 日本办公室| 总机：+81 3 6230 0700 | 电子邮箱：NAminaga@ariba.com

Ariba 中国办公室| 总机：+86 21 6132 3847 | 电子邮箱：gchu@ariba.com

Ariba 新加坡/亚洲办公室 | 总机：+65 6549 7880，销售电话：+65 6549 7747 | 电子邮箱：gchu@ariba.com

Ariba 印度办公室| 总机：+91 124 4135400 | 销售电话：+91 124 4135555 | 电子邮箱：gchu@ariba.com

www.ariba.com



A R I B A®

An SAP Company

