

用友C2M个性化定制 解决方案





产能过剩，怎样突围红海市场？

销售困局，产能过剩，业绩疲软，利润下滑，这是当今中国制造企业普遍面临的严峻问题。当毛利薄如刀片而成本被压缩到极致的时候，公司运营压力危如累卵。

如今产品需求升级、多样化与个性化是大趋势，过去单一产品就可以大批量销售的市场，被众多高速成长的小众市场所替代，C2M模式（Customer-to-Manufactory，顾客对工厂）日渐盛行。

好产品是如何造就的？C2M消费者参与设计

传统营销模式下消费者与设计者相距很远，中间隔着“过滤层”：经销商、零售商、公司各职能部门、研发人员、公司决策层永远都是在猜测消费者到底喜欢什么样的产品，去设计并推广一个自认为能够被市场接受的“好产品”，于是大笔投资……风险很高。

在体验经济时代，体验感受更重于产品实质功能，“过滤层”能够传递产品功能的部分需求，而消费者感受与情感方面的需求却无法精确描述与传递，产品销路不畅成为必然。

而C2M模式下，消费者直接参与产品设计的过程，并通过消费者之间口口相传分享消费的愉悦心情和良好体验，进而不断推动产品升级换代，微信、微博、空间等互联网社交化工具可实现产品品牌的病毒式“极速”传播。

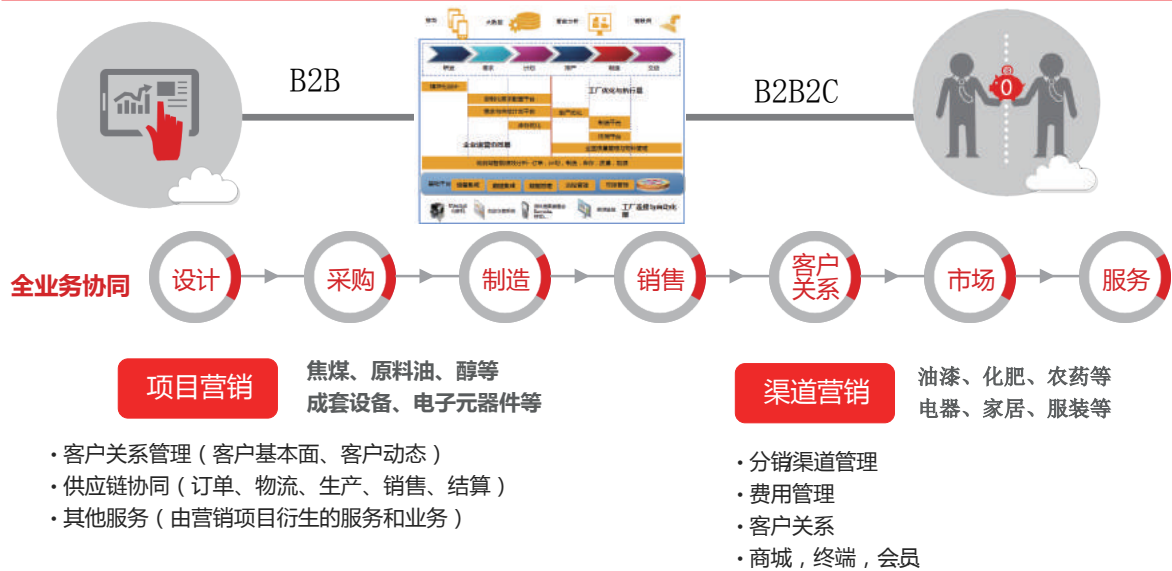
设计制造一体化，消除信息孤岛，实现速度制胜

如今，用户普遍缺乏耐心，同样的市场谁先下手谁赢，谁资金周转快谁利润高，许多企业应用了各种软件来提升运营效率，但是信息孤岛问题日渐突出，生产运营与产品研发之间的协同效率问题日益严峻。如今越来越多的公司重整信息系统，将用户需求、订货要求与产品设计、生产制造各个环节全面贯通，实现大数据管理和高效率的运营管控。

工业智能化时代：用友全面升级企业互联网应用模式



企业互联网思维，从企业管理到产业链互联

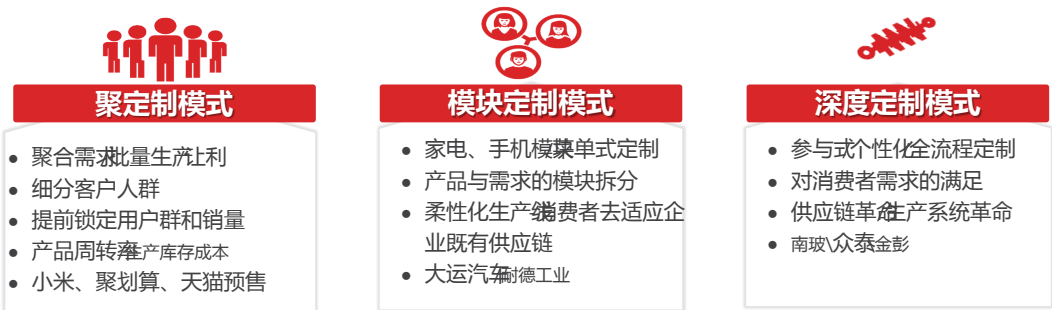


企业的营销变革，最终将是制造业的革命

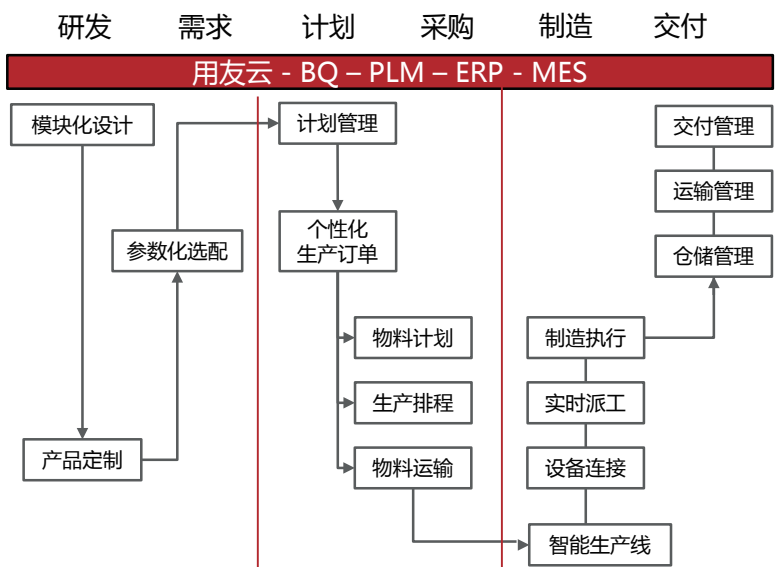
C2B——工业时代演化至消费时代，彻底的颠覆现有的商业模式

生产模式：从以**生产者为中心**向以**消费者为中心**转变

生产要素：从正向整合（生产->商业流通->消费）向逆向整合转变（消费->生产）



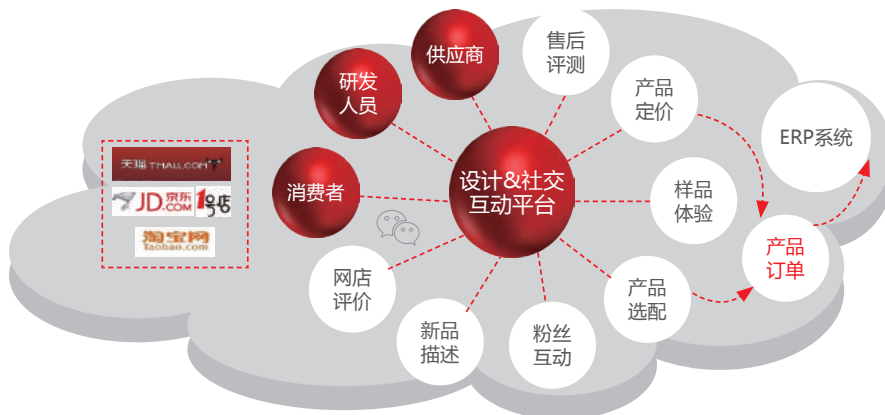
从用户定制到柔性制造端到端



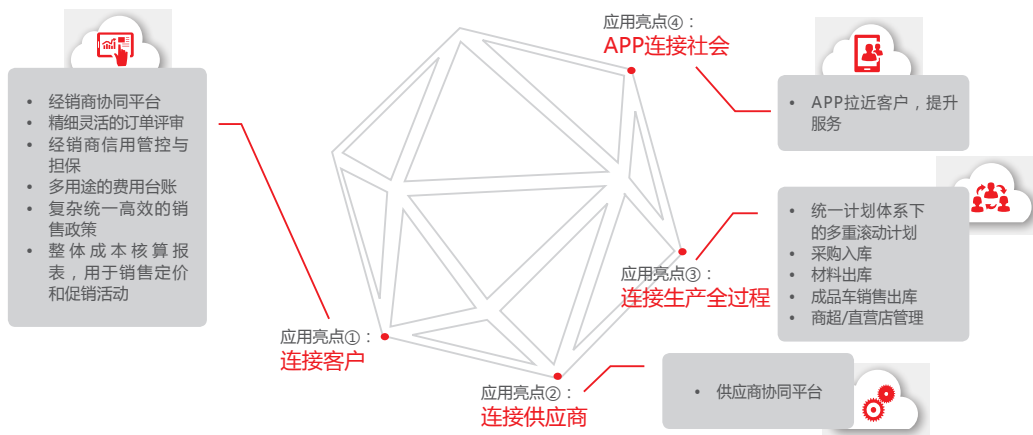
- **前段：**对终端客户个性化定制和需求的承接；
- **中段：**对个性化需求的快速承诺及供应链的计划及排产响应；
- **后段：**基于工业互联的智能化工厂，支持高柔性化的大规模定制化生产；
- **云端：**大数据分析平台搜集系统数据和设备数据进行分析，对供应链和产品异常提前预警，提升客户满意和改善产品质量。

🔑 C2M顾客对工厂的“私人定制”模式

越来越多的产品粉丝参与厂商设计产品，C2M模式(Customer-to-Manufactory)能够帮助企业实现产品高度精准定位与快速更新换代。顾家家居、新日电动车等用户探索C2M应用逐步实现消费产品的“私人定制”。



案例：新日电动车“私人定制”



- 大规模的标准产品时代已经结束，现在新日电动车正开始面向全国推广“私人定制”的电动车产品，用户可以在网上提出定制需求。
- “我们在广东的一个客户每年要卖上万辆产品，他的产品全部都是定制的。”新日电动车还可以通过分析用户的定制需求，预测未来应该生产怎样的产品。
- 与此同时，移动互联网的应用也将让新日电动车受益匪浅。公司在移动互联时代要将客户、经销商吸引到新日电动车的微信公众号上来。

用友不但解决了新日电动车内部沟通的问题，实现成车全生命周期管理，而且支撑客户通过互联网、移动终端下单。不仅如此，新日电动车还希望借助用友提供移动互联和大数据技术，为电动车的“私人定制”提供支撑，从而领军电动车智能化时代。

——新日电动车总裁赵学忠



案例：金彭电动车实现“私人定制”

以客户需求为基础、以订单选配为目标、以准时发运为保障

打造成成品零库存体系，实现C2M个性化定制



个性化选配

- 选配约束
- 成组选择
- 定价策略
- 选配应用

柔性计划管理

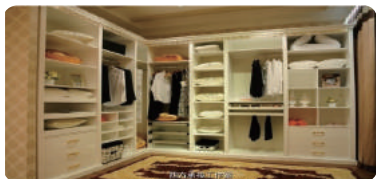
- 生产计划体系适应多配置的市场需求
- 成“套”地组织生产和装配

灵活物流管理

- 按“订单选配”完成发运
- 计划看板驱动分时配送

C2M个性化定制模式正在影响一些行业发展，标准家居市场持续萎缩，定制家居市场逆势上扬

标准家居市场持续萎缩，定制家居市场逆势上扬，平均增长40%-60%。



博洛尼：10亿的定制

- 每天数百张定制橱柜、衣柜、整体家装订单的审图、审价管理及多工厂生产状态追踪
- 与《园方》《iMOS》等专业系统的整合集成



顾家家居：27亿的定制

- 2000家经销商每天超过2000个定制沙发的网络订单处理
- 4个生产基地+13家子公司+150家门店的协同运营

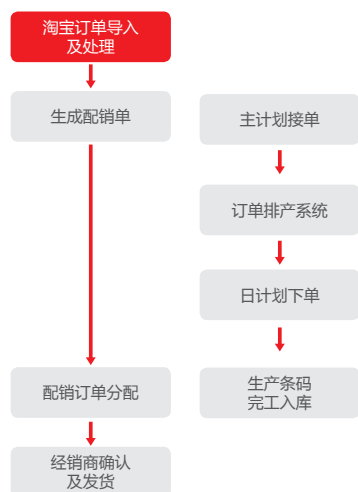


美心门业：30亿的定制

- 3000家互联网在线选配下单；
- 月处理12万个定制订单行，年产量超过300万樘定制门
- 总/分厂/子公司10个组织协同运营在U9平台上

案例：顾家沙发C2M选配定制

根据顾客需求配置产品下单执行



套选项：面料类型 面料 颜色 沙发脚 出木颜色

边选项：放置方向 扶手

中选项：扶手 靠头 靠头面料

躺选项：放置方向

电商订单对接工厂生产，对接消费者评价与互动



车间工人根据用户选配要求定制生产

- **个性化选配**：按照用户选配要求，如：面料类型、颜色、沙发脚、放置方向等定制生产；
- **单件派工管理**：一套沙发，皮面料来自同一批次，保持无色差；由一个工人师傅缝制完成，保持做工一致；
- **套-包-件管理**：销售单位是套，生产单位是件，成本核算是件，物流发运时一套沙发有几个“包”，“包”中要装入靠枕、腰垫、抱枕等附属产品；
- **支持各环节匹配关系，实现沙发C2M定制。**





用友网络科技股份有限公司

地址：北京市海淀区北清路 68 号用友产业园（北京）

网址：www.yonyou.com

客户专线：4006 600 588



欢迎关注微信公众号