

## 批發經銷商先睹為快：NetSuite 2022 第 1 版大幅提升倉儲生產力和員工參與度

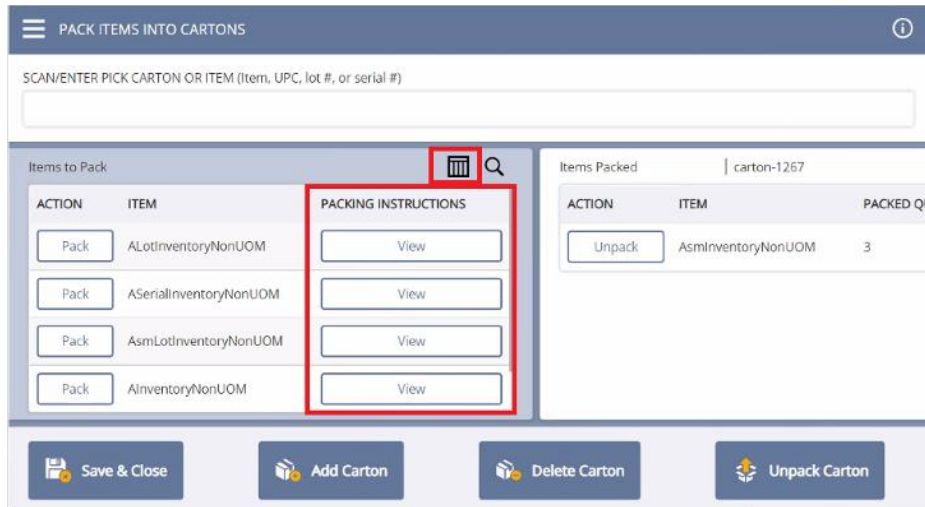
Gavin Davidson - 製造和批發配銷業主管

批發經銷商在製造和零售之間佔有一席之地，可以感受到這兩個產業變化所產生的影響。由於物料和運輸成本的增加，以及人工短缺對製造和零售的影響，批發經銷商在此雙重打擊下承受巨大壓力。與此同時，他們還需要提供絕佳的 B2B 線上購物體驗，因為對許多人而言這已是偏好的採購管道。

為了因應這些趨勢，批發經銷商必須最佳化庫存水平，以大幅降低成本增加的影響，同時找出線上成功行銷和銷售產品的方法。NetSuite 2022 第 1 版包含多種功能可提升供應鏈效率並支援跨通路銷售。

### 改善倉儲效率

- NetSuite Pack Station 行動應用程式現在可讓倉儲員工在測量包裹重量時，視需要選擇磅或公斤做為重量單位，而且可在包裝訂單前先查看包裝指示。倉儲員工還能大量包裝和拆除「依原樣出貨」項目的包裝。包裝人員以前必須針對每個需要特殊處理的項目選擇「依原樣出貨」。



## NetSuite Pack Station 包裝指示

- 批發經銷商透過倉儲自動化可提高效率，而 [NetSuite Warehouse Management System \(WMS\)](#) 就是倉儲自動化的最佳選擇。WMS 最新版本支援[分區揀貨功能](#)，揀貨員會被指派至特定分區，然後合併項目後再進行包裝。這對某些作業而言是最有效率的方法，而且可對使用項目別揀貨方法的企業多提供一種選擇。

此外 WMS 現在可在[掃描項目的同時進行盤點](#)，無須在產品入庫、週期盤點或調撥庫存時人工輸入數量。倉儲工作者還能從行動裝置搜尋和列印項目標籤，而主管只要點選一下即可發放項目別揀貨波次。

WMS 無紙化波次篩選功能還會以視覺化方式呈現目前未揀貨的所有訂單和波次。這可協助倉儲工作者尋找可執行的任務，避免重複揀貨。

## 提供更多管理供應鏈的協助

- 供應鏈經理現在可以[建立供應計畫工作台的自訂檢視](#)，將供應與需求訂單整合在單一頁面，並儲存供未來參考。他們可以變更套用的篩選條件，例如項目地點和偏好

的供應商，以及工作台所包含的項目。此外現在還能在該頁面查看項目說明、安全存貨水平和廠商資訊。使用這些新的檢視可輕鬆判斷最佳的訂單數量，以避免發生缺貨和庫存超量的問題。

- NetSuite 行動製造應用程式可透過**更簡潔的畫面指示**大幅提升倉儲的效率。生產經理也可使用應用程式驗證生產流程的數量，並在有多餘的供給時啟用或停用過度生產功能。主管可使用供應鏈管理應用程式根據工作的相關性，對標準資料表格新增或移除欄位。
- 增加線上通路後，庫存配置會變得更加複雜。採購經理可使用新功能**深入瞭解配置需求的明細**。點選任何項目的配置需求可顯示該項目的預留對象，包含管道和客戶，以更快做出更明智的庫存決策。

### 做出更好的採購決策

- 即使大環境的條件嚴峻，客戶的期望仍然很高，NetSuite 全新的**廠商績效評分**功能可協助批發經銷商克服此難題。採購員在訂購項目時，可預測特定出貨的提早或延遲天數，以及信賴度評分。系統將依據該公司的供應商歷史績效而取得此評分。採購員工可在下單或核准訂單時將此資訊列入考量，為客戶提供更實際的交貨日期，並最佳化現有庫存量。與供應商議價時，此功能也非常有用。

### 減少庫存浪費

- 某些商品可能需要重新檢驗品質才能納入客戶的訂單。如果檢驗項目已修復，或者項目第一次差點沒通過檢驗，便會觸發這些檢驗程序。[NetSuite Quality Management](#) 全新的**隨需檢驗**功能，可協助品質保證專業人員以特別、定時或重複的方式進行這些檢驗。

- 當支出暴增時，避免作廢庫存是絕對必要的。供應鏈經理現在可以**使用先到期先出 (FEFO) 法進行指定和交貨**，而不是單純地確認庫存，如此便可將兩個步驟結合成單一步驟。FEFO 可確保在最舊的項目喪失價值前就售出，此方法仰賴包含生產日期的批號來進行。新版本還簡化了將批號指定給這些項目的程序。
- 作業員工可取用**正向和反向追蹤所有批號的合併報表**。此外還提供新的篩選條件對此資訊進行排序，以更快找到所需資料。

### 密切注意現金流量

- 自疫情開始後，批發經銷商和其他大多數企業都更加重視現金流量。NetSuite 2022 第 1 版帶入 Cash 360 的儀表板，以**顯示財務部門的現金餘額、應付帳款、應收帳款，以及 6 個月的現金預測**。會計或財務規劃與分析團隊可新增貸款、資產採購或應收帳款承購等事件，以納入現金預估。將所有這些資訊放在單一位置，可協助主管對可能的短缺預先進行規劃。
- 針對**公司間交易**，使用標記**尋找貸方通知單和帳單貸方並與發票配對**比以往更容易了。對於未針對這些交易設置採購單到銷售訂單完整工作流程的公司而言，此功能特別實用。

### 提高員工參與度並留住員工

- 主管瞭解報表中的特定目標是留住員工的其中一種方法，而 [SuitePeople Performance Management](#) 增強功能有助於達成此目標。在最新版本中，**員工可移除未經核准或不需要的目標**，還能查看進行中目標的更新歷史記錄。

新的主管文摘功能**可為主管提供員工目標進度的每月更新**，以及超前和落後的項目。

- 使用 SuitePeople Advanced Scheduling 排程**一組員工的績效評量比以往更快速和簡單**。主管現在可以將所有員工新增至資料集，以自動將這些評量要求傳送給主管，無須依到職週年手動排程評量。此功能適用於與新員工進行年度評量，以及 30、60 和 90 天的面談。

### 透過分析做出最佳決策

- 批發經銷商必須採納分析才能在現今的環境獲得成功，他們現在可以透過最新推出的 [NetSuite Analytics Warehouse](#) 取得各式各樣的新洞察分析。此版本提供超過 18 個預先建立的交易類型、6 個新的儀表板，以及針對工單、庫存和支出報表預先建立的歷史資料集。資料模型現在還同時包含了實體自訂欄位和項目。
- [SuiteAnalytics](#) 工作簿使用者可透過新的介面**拖放所需的連結，輕鬆將多個資料集連結至單一工作簿，無須撰寫任何程式碼**。這個新使用者介面可在比較預算 vs. 實際、預測 vs. 實際或計畫 vs. 實際等領域時，降低分析業務績效所需的時間和資源。

### 更簡便的整合管理

- 隨著批發經銷商開始在自己的電子商務網站和線上市集進行銷售，他們可以使用 [NetSuite Connector](#) 讓資訊在這些外部系統和 NetSuite 之間交互運用。NetSuite 全新的連接器頁標將所有連接器放在單一位置以簡化管理流程。

## 瞭解 NetSuite 2022 第 1 版如何提供協助

這只是此版本幾項重要功能的總覽，可協助批發經銷商在快速變化的環境中更具優勢。若要瞭解所有新功能的詳細資訊，請撥冗閱讀[版本注意事項](#)。

最重要的是，別忘了申請您的[版本預覽測試帳戶](#)，此帳戶可讓您實際操作所有新功能，看看這些功能如何與您的資料、工作流程和自訂項目搭配運作。

*前述內容旨在概述我們產品的總體方向。這僅用來提供資訊，而不會併入任何合約中。本文件不包含交付任何材料、程式碼或功能的承諾，且不應作為採購決策的依據。針對 Oracle 產品描述之任何功能的開發、發行、時間點及價格，Oracle 均保有視情況予以更改的權利。*