

黑湖小工单:使从流程定义迈向数字定义，用数据驱动制造.

产品名称	黑湖小工单:使从流程定义迈向数字定义，用数据驱动制造.
公司名称	福建助飞软件有限公司
价格	.00/件
规格参数	黑湖小工单:生产管理系统，报工软件
公司地址	厦门市思明区软件园二期望海路23号
联系电话	4006565268 13159278925

产品详情

前几年行业里一直有一个讨论，中国能不能诞生跟 Salesforce

一样的公司？如今这个问题有了最好的答案，那就是——去吧，去客户现场，为客户带来真正的价值！

2021年2月，新一代制造协同软件厂商「黑湖智造」宣布完成C轮近5亿元融资，创造了当年中国工业软件领域的融资记录——这是黑湖科技发展历史中的一处高光时刻。自2019年迈入高速发展期后，黑湖科技收获了大量的掌声和鲜花，媒体的聚焦和领导的关怀也纷至沓来。然而，正当周围变得越来越热闹的时候，疫情却在2022年给各行各业按下了“暂停键”。

黑湖科技创始人&CEO周宇翔直言：“创业者是一群有着无穷力量和精力的群体，一旦做不了事情就会感到万分焦虑。我一开始的焦虑来自于对疫情前景的不确定性，后来则转变为对公司过去几年发展的反思。当我翻看议程表时，我才意识到自己在2019-2022年的主要时间是被大量的媒体采访和接待所占满，我离客户现场越来越远，这让我感到十分的惶恐。”

这是周宇翔在由长宁区政府主办、黑湖科技承办的“2023智造创新者（上海）大会”上，发自内心的感慨，本次大会的主题是「制造进化论」，而数据毋庸置疑正是驱动制造进化的源动力。六年前，黑湖科

技在创立之初就确定了“用数据驱动制造”的愿景，这六年间也在不断思考究竟如何才能真正让愿景落到实处。

上海封控结束之后，周宇翔推掉了日程上所有的安排，然后在半年的时间里用30张飞机票和24张高铁票走过了12个工业城市，拜访了26家客户。“渐渐的...我们的焦虑消失了，和客户在一起让黑湖找到了未来应该如何走的答案”。

“坐在办公室看到的未必真实”

工厂里的答案是什么？黑湖科技CTO刘博岩对此zui深的感悟是“坐在办公室看到的未必真实”。

刘博岩曾在互联网行业工作十年，面向C端互联网的经典玩法是“流量转化漏斗”，但这套模型搬到B端却屡屡“碰壁”。有一次，刘博岩随机回访了一个后台显示其每天都在用黑湖产品的客户，自信满满地以为要受到对方的表扬，然而看到客户的实际使用状态后心却沉了下去——数据怎么全是错的？多个工单为何只报一个？工序前后怎么对不上？为什么只报良品不报不良？究其原因才发现是因为负责生产的人员为了应付“数字化转型”，象征性地报几个数据，不真实的数据自然不可能产生任何业务价值。原来在办公室里看到的竟然和工业实际现场有这么大的差距！

那么，为什么会造成这样的结果？黑湖团队首先开始反思——是不是我们产品做的不够好，交互体验太复杂，工人不肯用？这种思维使得黑湖的产品导向j致追求操作的简便性，致力于让中国广大文化水平不高的一线工人都能用起来。

在广大中小制造企业的车间里，广泛存在生产流程的记录靠纸质单据，工序生产的完成靠工人自觉，生产信息整体传递滞后等问题。管理者不得不每天都到车间去统计核对员工的完工情况，工人每天都要在车间统计数据后再录入系统，同样的工作做两遍，领导要跟踪生产进度时还得花时间整理.....建立数字化的生产报工管理体系迫在眉睫。传统的MES系统虽然能够解决这个问题，但通用型产品往往需要不菲的投入。

黑湖聚焦工厂生产管理全流程，产品支持手机&电脑端使用，智能化管理生产、库存、设备等核心制造

流程，且操作简单，10分钟即可上手使用，员工只需每天打开微信点几个数就行。

在产品之外，数字化项目能否产生价值的关键还在于工厂的执行力。通常而言，老板越相信数字化转型的价值，就会推动工人严格执行相关操作，工人录入了真实数据，就能真正产生业务价值，老板看到价值后就会更加坚信数字化的价值，由此形成正向循环。

所以，上文提及故事的后续是——刘博岩和当时数字化项目的负责人一起找到了老板，说服老板真正认可和推动数字化转型，让工人用起来，数据才由“伪健康”变成了“真健康”。两个月后，刘博岩再次见到该企业的老板时，终于收获了预期之中的表扬。“你们的产品很好用，现在客户打电话问生产进度，我不用再像之前一样打电话问一堆人等很长时间，只要拿出手机点几下就行。”

类似这种一点一滴累积的价值由“量变”产生“质变”，最终会带来从未收获的喜悦。

“从流程定义迈向数字定义”

当一个小工厂成长为了大企业，黑湖又从其中收获了什么？黑湖科技苏皖大区总经理杨树成的感受是——企业可以从流程定义跳出来迈向数据定义。

黑湖有一家从事泵业生产的客户，产值突破五个亿，但是却受制于订单延期交付而带来的利润、营收和回款等问题，疫情三年更是把这个问题更加地严重化。所以该企业的老板正在由内发起数字化变革，核心目标是提升订单的准确交付率。由于该公司的管理层非常注重流程管控，他们认为当下所有问题的焦点都在于流程的不可控，所以便深入各个部门一个一个地去匹配现有的业务流程，最终梳理了120多条功能需求。

公司的采购经理为了实现目标，还要求服务商在三个月内完成系统上线，这显然是不可能完成的任务。而且，企业数字化转型从一开始就匹配非常繁杂的流程，其实是一个非常危险的“开局”，因为摆在面前的尖锐问题是——现在的业务流程是最优的吗？如何定义最优的业务流程？未来还会发生改变吗？

当黑湖和客户坐在一起探讨并回归此次变革的本质后，决定一起走到工厂里去寻找答案，然后便在来料

检验这个小小的环节发现了突破口，实施转型短短两周后客户的平均来料响应时间就从56分钟降到了25分钟，这是非常显著的改进。

从这一小小的数据指标开始，数据意识开始逐步深入人心。如今，该公司的老板开会变得非常简洁明了，只需询问三个问题——第一，这个数据指标下个月能否改善？第二，如果能改善那么数据支撑点是什么？第三，改善行动方案什么时候可以被检验？

当工厂内部真正实现数据驱动的变革时，带来的价值已经非常显著，如果将能力进一步延伸到供应端，和供应端的数据打通，显然将对整个产业链带来非常大的提升。比如，客户将再也不用从Excel、软件、微信聊天群中去收集和汇总各种供应商的信息和数据，节省繁复的工作时间。

也因为深知生态的力量，当天会上，黑湖科技还领衔发布了“2023智造同行者计划”，给火热的智能制造再加一把火，这不仅是一个携手共赢的计划，更是一个大家共同打造产业数字化的平台，共建共创共享数字化生态带来的产业变革。

写在zui后

走到工厂里去，还能看到更多意想不到的东西：

比如，有化妆品企业的老板能左手啤酒、右手胰岛素，畅谈对于美妆行业C2M的看法；比如，有制造创业者感慨从零到一实在太难、太辛苦了，希望镇上能多一些咖啡馆少一些麻将馆；再比如，那些在刻板印象中思想守旧的老一辈创业者，早就开始架起专业设备在抖yin上直播了……

前几年行业里一直有一个讨论，中国能不能诞生跟Salesforce一样的公司？如今这个问题有了zui好的答案，那就是——去吧，去客户现场，为客户带来真正的价值！从2016年在工厂产线旁写下第一行代码，到今天成为12000余大中型制造企业的数字化转型“合伙人”，黑湖始终坚持自己的本心。