

# 物料呼叫andon安灯系统方案

产品名称	物料呼叫andon安灯系统方案
公司名称	武汉天傲科技有限公司
价格	67.00/个
规格参数	fqwrqw:sfasfas asfdas:fffsafafsa fsafsa:sfsafasdfasd
公司地址	湖北省武汉市南京路180号鑫成大厦B706
联系电话	027-59208732 13007194504

## 产品详情

### 物料呼叫andon安灯系统方案

在大型现代化生产企业中，物料和车间生产线之间距离比较远，需要采用合理有效的通信方式使生产线和库房能够相互协作，以便及时解决生

产线物料供应问题，从而提高企业生产效率。而物料呼叫andon安灯系统就是其中一个中间呼叫桥梁。

通过 物料呼叫andon安灯系统，可以在车间现场和物料存储区设置信息显示屏，实时反馈生产线上的物料呼叫请求，并指示和分配送物料任务。

只要流水线旁物料剩余量达到触发条件（即最低剩余量时），及时发出物料需求呼叫，通过网络传递到数据服务器，由系统处理并自动分配给适合

的物料配送人员，物料配送人员及时组织物料配送上线，完成配送后，将对应的呼叫信息进行复位，完成一次配送；系统会实时记录下每一次物料

请求发生的时间、地点以及对物料请求的响应情况，并对此进行分析。

### 物料呼叫andon安灯系统

主要包括现场采集端软件、显示端软件以及Web管理端软件三大模块。首先我们可以通过Web管理端后台设置进行基础

数据的设置,如我们可以定义我们物料的类型,一旦异常触发我们指定的物料类型时,这时安灯系统就会被自动激活。物料呼叫andon安灯系统方案

一旦指定的产品缺少某种物料时,这时物料呼叫andon安灯系统被激活,这时显示看板会实时显示具体哪个工位缺少哪些物料,同时系统会把缺料

异常问题及时通过声光报警、液晶电子看板、短信通知等通讯方式反馈到指定配送人员,这时仓库配送人员收到异常通知后会及时把所缺物料补上,

完成配送后，将对应的呼叫信息进行复位，完成一次配送,这时异常解决,可以直接把问题关闭。物料呼叫andon安灯系统方案

### 物料呼叫andon安灯系统

可以记录每一异常状况发生到处理完毕的整个流程；

异常信息发送方式的多样性：即时通讯软件、短信、邮件

；

采用逐层报警机制，保证异常状况迅速有效地得到处理；

通过后台可对异常进行记录及数据统计分析，导出各种相关报表等,为以后的生产提供参考依据；

可以根据工位实际材料的消耗进行补充，提高效率，避免以往依靠经验配料造成的不合理及因为缺料配送造成的停线,换言之：系统实时根据现

场的物料消耗进行及时补充

其中物料异常汇总表包括:物料异常时长汇总柱状图、物料异常时长汇总饼图、物料异常柏拉图、物料异常次数汇总饼图等。

总之，发生物料异常后，物料呼叫andon安灯系统会马上发布报警呼叫,通知援助人员马上到现场解决问题，在规定的生产节拍内解决故障并复

位系统。否则，将提交更上一层管理人员，采取措施，解决当前问题。

## 物料呼叫andon安灯系统方案

实现梦想、达成愿望，对任何人来说都不是一件容易的事。在向大目标迈进的过程中，困难和忍耐总是如影随形。

想要进入一流大学，就必须先通过困难重重的升学考试；想要成为公职人员，就必须先做一个受人爱戴、尊敬的人；想要

和富豪结婚，就必须先努力获得对方的好感……

目标越大，追求目标的道路就越艰难。很多时候，即使感到厌烦也要积极努

力，即使面对讨厌的人也要笑脸相迎，有时甚至要“扼杀”真实的自我来迎合对方。

但是，无论多么艰辛痛苦，只要想到是为了“钱”，你便能想办法挺过难关。

也许有人会说：“我追求理想不是为了钱！”

不管你是为了什么，有一点毋庸置疑，那就是在现代社会中，金钱是不可忽视的前进动力。

康涅狄格大学的莎伦·贝克博士在 80

名女大学生中进行了一项调查，看她们将手伸入冰水后能忍耐多久。实验中，博士将

女大学生分成 4 组：

认知应对法小组（感到疼痛时尽力调动疼痛以外的情绪，用积极的话语来鼓励自己）；

金钱小组（每忍耐 4 分钟便给其 2 美元）；

认知应对法 + 金钱小组；

不采取任何举措的小组。

结果，忍耐时间最长的是第 1 小组，其次是第 2 小组（参照下方图）。可见，人在想到有钱可得时，在一定程度上能增强

忍耐力。

我决定今天只看不买，杜绝乱花钱！

或许你在出门前是这么想的，但一旦试穿满意，还是会忍不住掏钱买下吧？

如果你在宴会上无意间吃了某种可口的糕点，是不是会忍不住再来一点儿呢？甚至——特地询问这种糕点是在哪儿买的？

在心理学上，这种“得寸进尺”的心理被称为“Little Puppy 法”，直译为“幼犬效应”。

明明没有养狗的打算，但抚摸了小狗后便对它心生怜爱，于是也想养一只——“幼犬效应”由此而得名。在商品营销中，“免

费试用一周，不满意全额退款”等策略，就是根据这种心理制定的。

威斯康星大学的琼·派克博士将一个马克杯展示给 231 名学生，并询问他们“若是出售，这个杯子可以卖多少钱？”结果，只

是近距离观察杯子的学生给出的平均价格是 3.16

美元，而被允许随意触摸、检查杯子的学生给出的平均价格是 3.36 美元。

可见，通过触摸，人们更容易产生拥有的欲望，更容易将其视为自己的“所有物”，因而给予更高的评价。

一旦拥有就难以放手——这就是人！

“幼犬效应”攻心术

“幼犬效应”在营销领域的巧妙利用，为商家带来了可观的利润，行为经济学家称之为“

所有权依赖症”。听起来似乎很高

深，但事实上，这是一种十分常见的攻心术，你每天都在运用，而自己却毫无觉察。

例如，你和朋友商量去哪儿吃饭，朋友想吃中国料理，而你觉得某家泰国料理做得很地道，值得一尝，于是你会推着朋友

边走边说：“先吃这家吧，要是不好吃以后就不来了。”  
结果朋友对你的选择很满意，你们进行了一次愉快的用餐，而且，下次

这位朋友想带别的朋友吃饭的话，一定会用同样的方式来说服别人。

又如，当你和同事就某个方案产生分歧，如果一味强调自己的观点如何好，或许难以使对方信服。这种时候，你需要换个

策略，委婉地说：“要不先试试吧？不行再改，反正也不会耽误事，你觉得呢？”

如果你的方案确实不错，“试试”之后，一般人就不会想再变革。这里既有人们普遍存在的“怕麻烦”的心理因素，也有从“试

用”这一行为中得到的满足感的因素。“试行策略”就这样变成了“正式策略”。

这就是“幼犬效应”在攻心说服力方面的具体应用。虽然这与商品的“试用”在表现形式上有所不同，但本质却是一致的，都

是通过“试”而使对方得到满足感，从而认可并接受你的提议。

以上就是" 物料呼叫andon安灯系统  
方案"的全部内容，如果需要了  
解更多物料呼叫andon安灯系统  
相关信息，请访问其它页面或直接与我们联系。

<http://www.whtakj.cn>

天傲无线安灯系统电子看板andon系统TA-U9785 安灯系统无线Andon系统andon电子看板系统  
车间流水线看板进度生产线电子看板ta743精益管理 无线Andon安灯按灯系统ta5W武汉厂家  
MES安灯系统按钮盒安灯 丰田车间精益生产管理andon安灯系统 安灯系统  
汉阳无线安灯系统TA998电子看板andon系统MES andon-安灯系统-电子看板-价格  
湖北无线安灯Andon系统厂家 上海无线安灯系统厂家 浙江安灯系统专业供应商  
广东安灯暗灯按灯安冬andon系统折扣销售 华中专业andon安灯系统电子看板MES液晶工业看板  
山东安灯系统半价厂价无线按钮盒 智能安灯系统按钮盒TA-AD-7701 无线安灯系统刷卡按钮盒

没有人会因为受到恭维而闷闷不乐。即使明知对方说的未必是真话，受到恭维时，我们仍会忍不住收起紧绷的脸，露出可

亲的笑。

“太太，您看起来真年轻，一点儿也不像三十多岁的人！”

（顾客笑着摇头）

“什么？四十多了？您真会开玩笑！”

“哎呀，我都五十了！给我拿一下这个吧。”

没有比“恭维”更简单的心理操控技术了。“恭维”是安全性极高的心理武器，只要灵活运用，不仅不会增加敌人，还能化敌

为友。

犹他州立大学的乔舒亚·

达尼恩博士进行了一项心理实验。他为某健身器材生产商的电话直销设定了三种电话接待方式，

并以88名顾客为对象，进行了调查。

三种电话接待方式如下：1)除了回答顾客的提问，没有多余的话语；2)先对顾客的来电表示感谢，然后一一回答顾客的

提问；3)先对顾客的来电表示感谢，并且对客人的提问给予“您说得很对，您真细心”、“这个问题非常好，看来您对我们的商

品很了解”等答复。

然后，他对包括附属品在内的商品的购买情况进行了调查。结果发现，受到第三种方式接待的顾客，购买金额远远高于其

他顾客（参照下方图）。其实这个结果是在意料之中的，之所以会有这么大的差距，原因就在于“恭维”，而且是不止一次地、

反复地进行“恭维”。

反复多次进行“恭维”，能增加“恭维”的可信度，令对手心生动摇。这个世界因为“恭维”而运转自如。

新闻关键词：[物料呼叫andon安灯系统](#) [智能智造](#)