

东芝机床链板输送机24小时维修

产品名称	东芝机床链板输送机24小时维修
公司名称	庆云金恒兴机床附件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	山东省德州市庆云县经济开发区常盛工业园3号
联系电话	0534-7088088 13905445500

产品详情

东芝机床链板输送机24小时维修

年，蓝格赛进入，通过大量收并购和整合，蓝格赛将业务重心聚焦在工业。“更的说，是工业自动化方面的拓展。”张旭说，虽然的业务只占蓝格赛集团的%，但在工业自动化的拓展上，有着蓝格赛集团内其他不可比拟的优势。得益于工业市场拥有极大的规模，以及工业企业正在向自动化，数字化，智能化方向转型升级，蓝格赛的快速发展得到了集团的高度重视，很多业务及管理的实践甚至还引领着蓝格赛集团的发展方向，“我们在市场上的实践，会复制到集团内其他类似的业务中，同时也会为集团将来开拓新兴市场提供参考脚本”。

转型，打造“供应”+“服务”双链价值制造业正在面临产业升级的战略机遇期。“商无论外资和内资都在加紧布局。”张旭说，比如，原有产品的升级，行业产品的定制，对新行业应用的研究，产品集成自动化的推广，售后服务的升级，等等。蓝格赛的做法则是“紧随厂商的脚步，同时观察市场的变化趋势，业务目标，管理方式，销售架构，人员结构，力量，内部流程，反应速度等，来积极回应厂商的发展规划和市场的变化”。为此，蓝格赛将“打造一站式电气解决方案供应商”作为战略发展方

蓝格赛的主要收入来源是工业电气产品销售。“然而，从市场长期发展来看，客户对于单纯买卖产品的接受度越来越低。随着对其自身效率及利润的追求，客户对分销商提出了差异化服务的要求。”张旭坦言，具体体现在客户要求更有竞争力的产品及价格，更方便的采购流程，更快的货物送达，更完善的售后服务，以及客户痛点问题的鉴别，并提供具有针对性的解决方案。其中，产品的推荐，采购流程，售后服务和解决方案是客户对分销商价值差异的认同。

“蓝格赛的转型，是以产品为契机和载体。”张旭介绍道，络，“供应链价值”，其二是聚焦价值，通过售前产品选型，售中产品调试调换/支持，售后保养/升级，以及针对现有生产运营痛点提供全线解决

方案等一系列服务，打造“服务价值链”。络构建方面，蓝格赛进行了大量投资，络，重点地区还下沉到二，三线城市，就近服务客户。就产品分销而言，蓝格赛梳理并扩大了产品供应范围，以满足多数工业客户的不同需求。同时，提供包括线下，线上在内的各种方便快捷的下单工具，帮助客户降低采购成本，物流送达的准确度，藉由蓝格赛北京，苏州的自动化大仓，以及各地的小仓，缩短到货时间。

人员方面，蓝格赛不仅增务人员，还性地对销售团队进行产品应用知识培训。张旭认为，的销售在面对客户时，不但是产品的推广人，而且还是应用的咨询人。“我们面对的客户更多是中小型企业，大而全的改变并不是他们的需求特点，大部分中小厂商或是技改需求，或是化解招工难问题，或是解决设备容易宕机问题。”张旭举例说，自动化厂商喜欢做新项目，标杆项目，就像新房装修，而蓝格赛接到的任务更多类似于客厅，餐厅或者卧室的简单改造。

为此，针对一些行业的系统集成需求，蓝格赛设有专职的系统集成团队，内部资源，解决客户实际痛点。目前，蓝格赛在水处理，食品饮料，采掘，冶金，化工，物流，机械加工等领域积累了很多成功案例。由内而外，传递数字流价值络，还是提供全线解决方案，蓝格赛想要带给客户的是差异化的不可替代的价值与体验，是为了更好地抓取客户需求，掌握数据，提供价值。而这正是蓝格赛的优势所在。随着数字化进程的不断加快，“数字化办公室”理念早已不是新鲜词汇。

在企业中，ERP，WMS，OMS，CRM，HR等运营系统比比皆是。然而，客户实际运行情况或是系统之间“各自为政”，成为一个个信息孤岛，数据不互通，不串联，或是购买了一个价格高昂的系统，但很多模块功能闲置多年。“内部包括ERP，WMS，OMS，CRM，E-Comm，SSC，HR等在内的各种运营系统，数据会自动对接到我们的BI平台上。同时运用RPA，用机器人来代替人工处理标准工作流程，达到运营数据标准化，化，实时化和合规化。

每分钟下载一次付款信息，客户哪笔订单付了多少钱，查款机器人会自动发给对应销售和财务专员，方便快速发货，通过集团数据库，销售对话合规机器人可查询客户信用状况，决定是否合作，授予或者信用额度，省去以往不停向客户索要信息，凭证，以及内部层层审批的繁琐过程。”张旭说。这都极大地了管理人员对业务的判断和决策能力，降低运营成本和差错率的同时了运行效率。下一步，蓝格赛将不断BI平台，形成模块化设计，根据客户实际需要，提供对应的功能模块，在实现信息化，数字化的基础上兼顾性价比。