

SIEMENS

Ingenuity for life

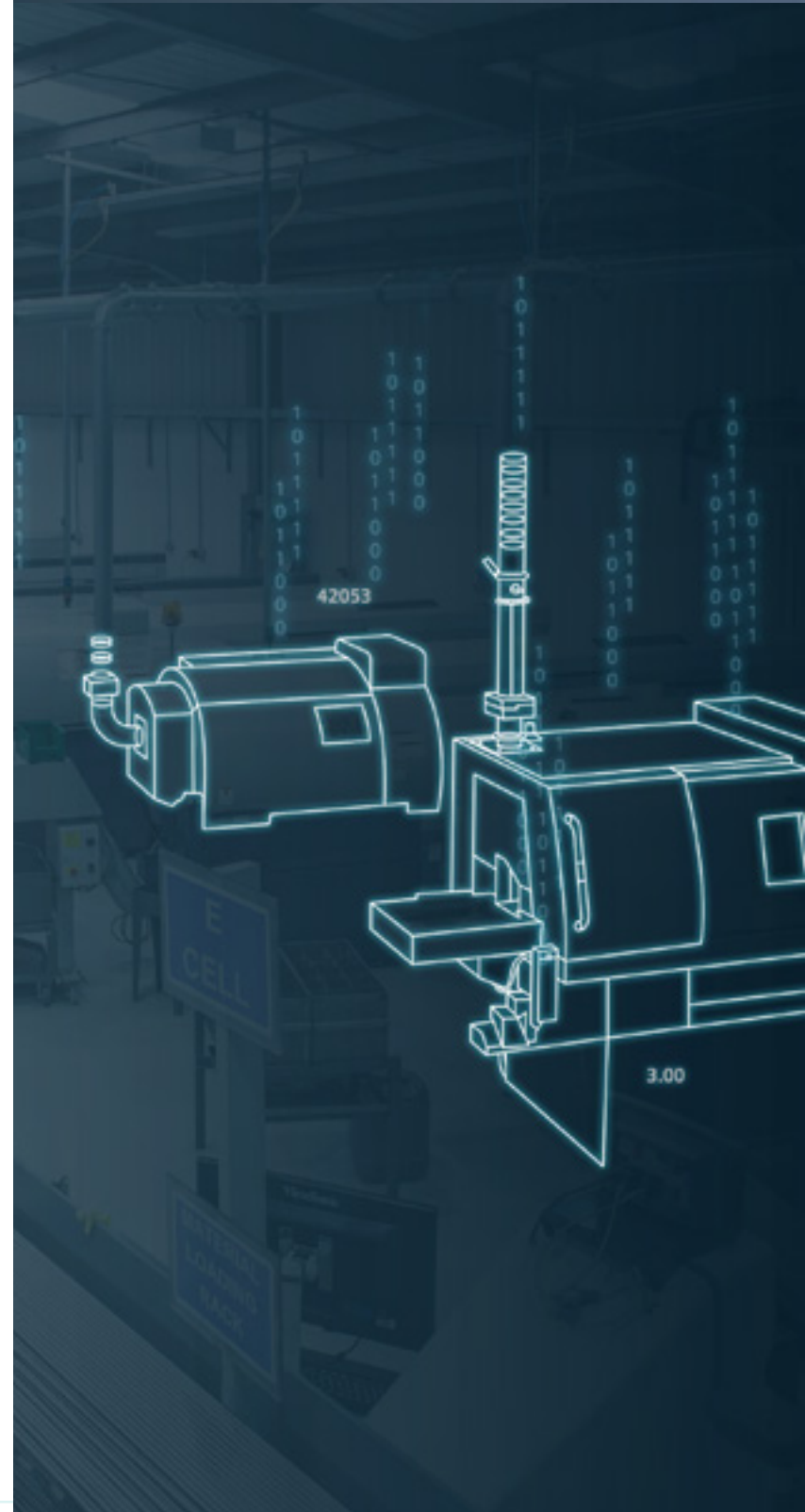
电子书

通过全新的业务模式转化物联网利润



简介

工业物联网 (IoT) 之旅的开端可能有些令人生畏。为此，物联网应用早期阶段的企业应该制定计划，重点投资最简单、最直接的价值实现机会。随后，再采取后续步骤扩大规模并实施更强健的长期策略。



基础策略到位之后，物联网就至少可以：



通过预测性维护缩短停机时间



通过状态监控消除浪费



通过优化资产并降低故障率提高生产率



通过数字化双胞胎和生产追踪使缺陷率最小化

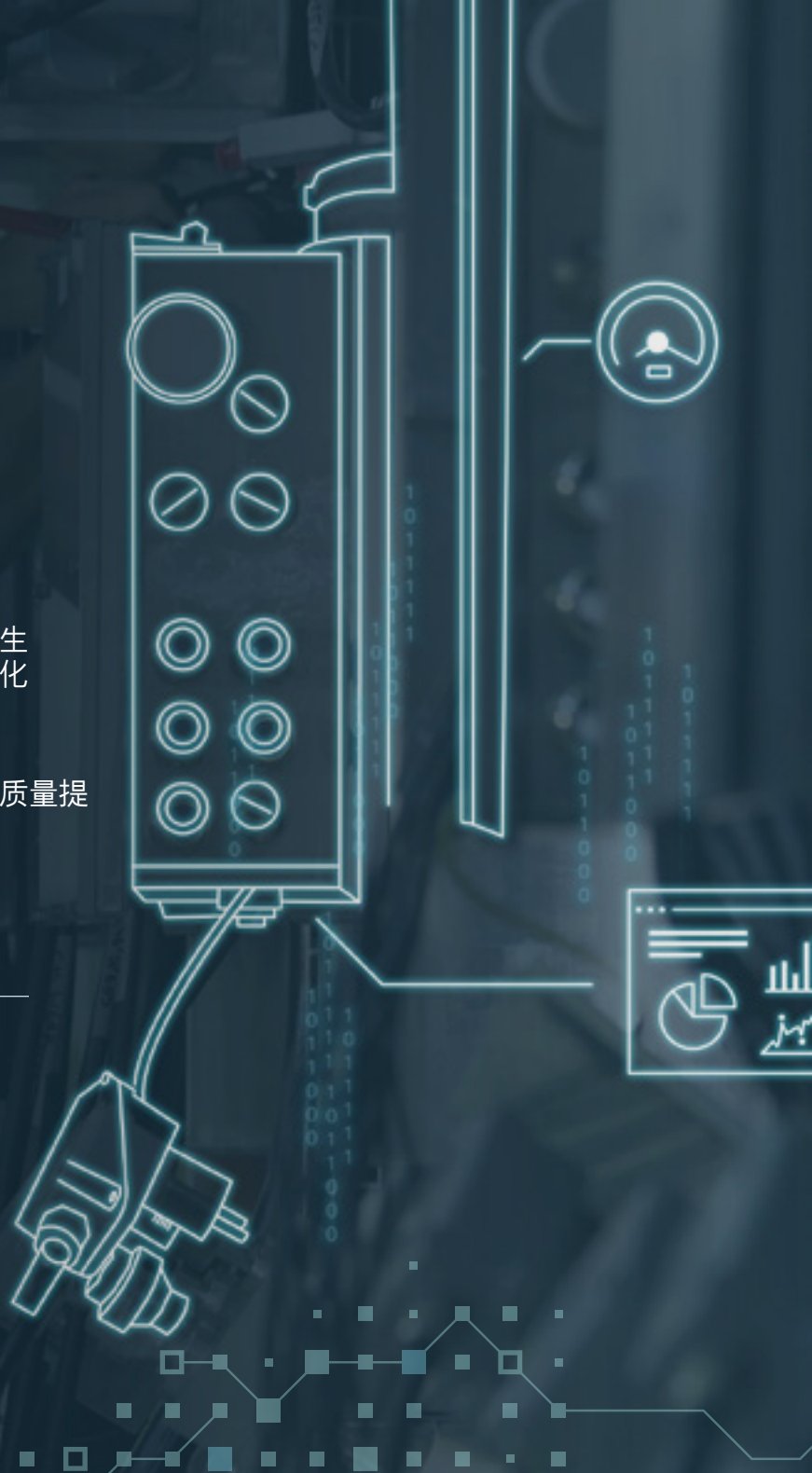


借助资产使用情况的透明度减少能耗



通过提高交货速度和质量提高客户满意度

这些收入和运营效率收益使得实施工业物联网所需的投入和资源物有所值。但如果止步于这些收益，就如同蛋糕没有奶油一样，无法锦上添花。



开发新的业务模式

物联网还让企业可以开发以下全新的业务模式来开创新的销售渠道和收入来源，譬如：

- 维护即服务
- 按使用支付模式
- 大规模定制
- 应用开发



物联网赋能的全新业务模式

维护即服务

将物联网技术融入产品以远程追踪机器性能可带来额外收益。它让您在每次销售机器或零件时可以出售维护服务。签订服务级别协议 (SLA) 之后，就可以为客户保障机器运行时间和生产率。



利用预测性维护在机器发生故障之前进行维护。部署服务来纠正异常情况或者提前预订新零件



了解机器的使用情况。是否与预期相同？机器是否按照正确参数运行并允许在需要时申请保修？



追踪维护、生产率和总体运营性能来预告机器或零件的未来生产情况

物联网赋能的全新业务模式

按使用支付模式

通过远程监控，可以了解机器的使用频率。这样就可以为客户提供机器租赁并根据使用情况收费（按使用支付），让机器的销售超出机器本身。



使用机器的维护即服务可以提供强劲、富有吸引力的服务级别协议来保障机器运行时间并提高客户满意度



挖掘新客户：负担不了机器购买费用的企业如今可以租赁/授权使用



提高覆盖范围：负担不了多台机器购买费用的企业如今可以租赁/授权使用多台



通过降低资产使用多年的折旧费恢复“服务中”资产的价值

物联网赋能的全新业务模式

大规模定制

机器最终用户往往面临着为客户小批量生产特定产品的压力。通过使用智能自动化来动态配置机器或所生产零件的属性和规格，可以满足客户需求。



通过数据驱动的软件应用程序将敏捷性和灵活性引入生产线



借助数字化双胞胎技术加快产品设计和生产变更



通过降低单位量产成本赢取竞争优势



物联网赋能的全新业务模式 应用开发

开发、部署并销售特有的应用程序，可以产生额外收入来源并提升产品功能。通过提供满足客户特定用例要求的定制应用程序，帮助客户实现启用物联网的机器的所有潜能。



为物联网开发智能应用程序，拓展产品/服务的价值



赋予非技术人员创新和迅速开始收集数据和测量 KPI 的能力



使用 Mendix 平台开发低代码应用程序并将其轻松集成到 MindSphere



MindSphere 在 IoT 中的运用

实施物联网并开始从老旧资产中挖掘新价值，这一切都可以通过西门子为物联网平台打造的 MindSphere 实现。MindSphere 能够轻松安全地连接现有和全新工厂资产，从而获得运行情况和性能的实时透明性。

易于采用

以平台即服务 (PaaS) 形式提供，无需传统意义上资产和工艺实施新技术所需的时间和成本，即可追求 IoT 策略。

统一开放

MindSphere 与西门子和第三方资产兼容，能够帮助您不断从整个设备集群中挖掘新价值，无论设备多么形形色色。

专业经验打造

西门子拥有工业自动化方面几十年的专业经验，深谙如何为众多垂直行业提供最佳价值。

如需了解如何开始实施全新的业务
模式并转化物联网利润，敬请访问
www.siemens.com/mindsphere。

