

- 1. Apa yang diminta Chrysler untuk menyelidiki pengembangan proses bisnis kolaboratif dengan pemasok?**

Alasannya, seperti yang dijelaskan dalam sketsa, adalah bahwa Chrysler ingin mengurangi biaya pasokan sementara & meningkatkan profitabilitas pemasok.
- 2. Menjelaskan bagaimana rantai pasokan Chrysler bekerja dan bagaimana menggunakan teknologi untuk meningkatkan komunikasi antara dirinya dan pemasok dalam membangun rantai pasokan.**

Chrysler memandang rantai suplai yang tepat melalui vendor-nya, seterusnya sampai ke pelanggan. Chrysler bekerja dengan pemasok sebagai mitra, bukan musuh, dengan tujuan untuk menemukan cara-cara untuk meningkatkan efisiensi dan untuk saling mengurangi biaya.
- 3. Menjelaskan mengapa Chrysler bermigrasi dari aplikasi kertas untuk sebuah aplikasi groupware.**

Chrysler bermigrasi dari aplikasi kertas untuk aplikasi groupware untuk meningkatkan komunikasi dan kolaborasi dan mempercepat proses.
- 4. Menggambarkan kolaborasi yang SCORE memungkinkan antara pemasok dan perusahaan, dan dalam perusahaan.**

Pemasok memiliki akses ke Chrysler SCORE (yang pertama) sistem melalui internet atau melalui modem. Mereka menggunakan formulir catatan online di mana mereka menggambarkan penghematan biaya. Dengan menekan tombol, ini penghematan biaya / kualitas usulan perbaikan sudah disampaikan ke Chrysler. Informasi tentang tabungan yang diusulkan dikumpulkan di satu tempat, ditinjau oleh pembeli, dan jika memiliki kebaikan, akan dikirim ke semua anggota tim yang kemudian berkolaborasi di atasnya. SCORE2 mendukung fungsi pengadaan otomatis dan e-mail. SCORE3 adalah berbasis web.
- 5. Menggambarkan manfaat bagi pemasok dan untuk Chrysler.**

Chrysler manfaat yang ditingkatkan hubungan dengan pemasok dan praktek-praktek kualitas yang lebih baik pembelian, yang menghasilkan produk berkualitas lebih baik. SCORE memungkinkan Chrysler menggunakan keahlian pemasok perusahaan untuk menjadi perusahaan yang lebih baik. Inisiatif ini telah menghasilkan penghematan substansial dolar: \$ 2.5 miliar sampai 1998, termasuk lebih dari \$ 1 miliar pada 1997 dan \$ 1,2 miliar pada 1998. Meskipun tidak diminta, manfaat kepada pemasok termasuk mengidentifikasi metode kualitas dan menuai manfaat biaya identik dari penghematan biaya bersama. Manfaat utama untuk pelanggan adalah sederhana dan jelas: sebuah produk berkualitas tinggi dengan harga yang sama atau lebih rendah.
- 6. Bagaimana Anda memperbaiki SCORE.**

Jawabannya terbuka. Mungkin salah satu perbaikan bisa bekerja sama dengan dealer langsung maupun dengan pemasok. Pelanggan bisa dihubungkan juga.