

商务智能在企业管理中的意义

2009年7月24日 Friday



Creating Customer Values
为客户创造价值

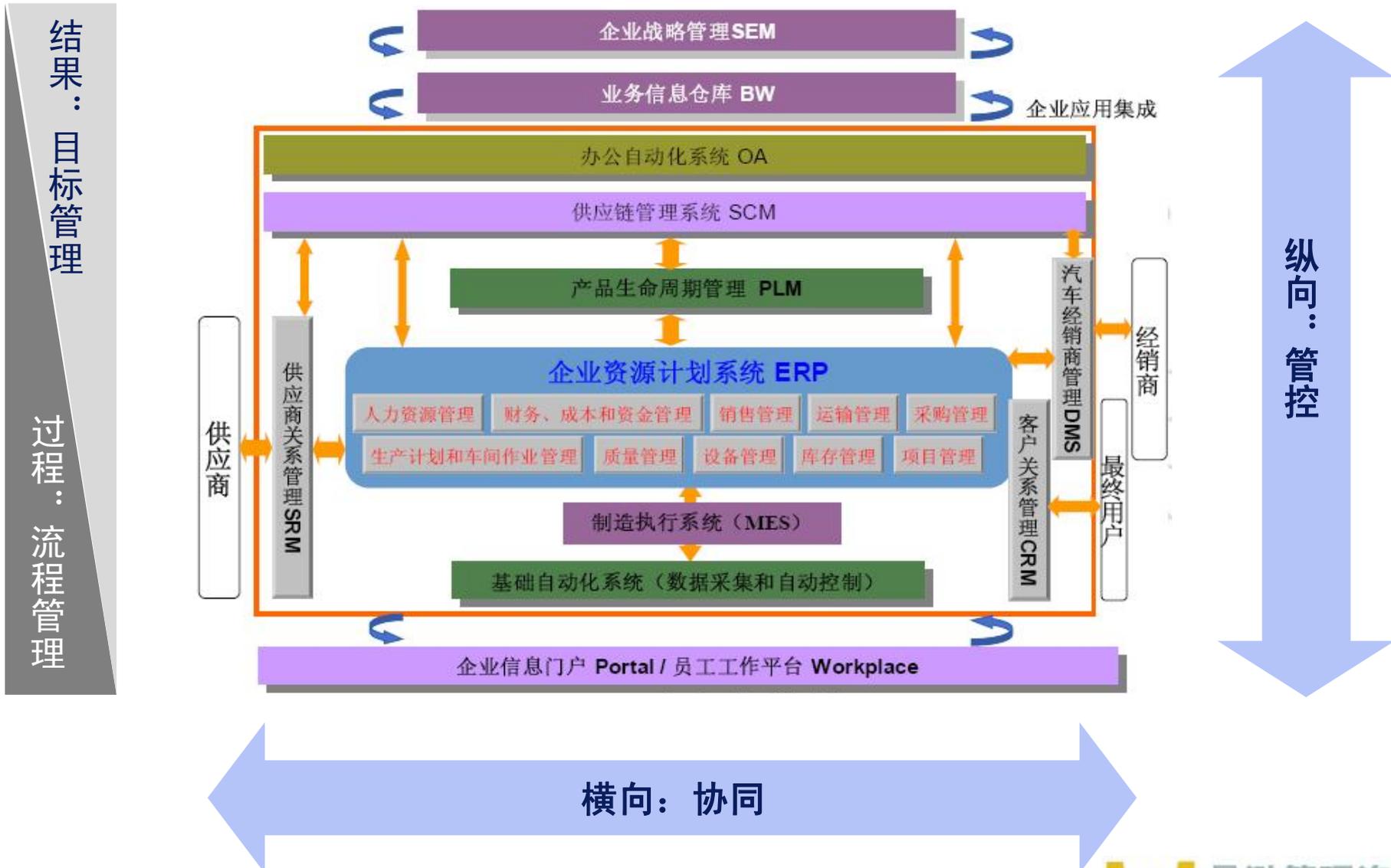


总裁的困惑



- | 公司的ERP也上了，CRM也上了，SCM也上了，怎么业务部门给我报表还是纸面打印出来的呢？
- | 我想看到的信息，怎么ERP里总是不能符合要求呢？
- | 很多有用的信息，我看不到，但是各个子公司，各个部门看得到。
- |

不同领域信息化重点



信息化与韩非子的法、术、势

	法家	信息化	管理思想
法	<p>法者，宪令著于官府，刑罚必于民心，赏存乎慎法，而罚加乎奸令者也。</p> <p>法不阿贵，绳不绕曲。</p> <p>时异则事异，事异则备变。</p>	<p>流程管理、数字管理、规范管理、系统管理、业务流程重组和优化.....</p>	<p>正确地做事</p>
术	<p>术者因任而授官，循名而责实，操杀生之柄，课群臣之能者，此人主之所执也。</p> <p>任人以事，存亡治乱之机也。</p> <p>无术以任人，无所任而不败</p>	<p>目标管理、绩效管理、标杆管理、KPI管理.....</p>	<p>找合适的人，做正确的事。</p>
势	<p>民者固服于势，寡能怀于义，势诚易以服人。</p>	<p>激励、胡萝卜加大棒、淘汰机制、人才优选计划、股权激励？</p>	<p>凝聚一股力量，认准一个方向，提炼一股精神，完成一个使命。</p>
法、术、势三位一体		<p>协同、管控； 过程、结果；</p>	<p>从战略到执行 管人理事</p>

商务智能路线图

- 通过前几年财务报表，整体增加几个百分比的前提下（或者通过多元回归方法），产生明年的预算（按活动、按产品、按项目、按部门）。
- 利用ABM/ABC方法，将目标进行分公司、分部门分摊。
- 产生整体商务和每个分公司、每个部门及个人的记分卡模型。
- 互相沟通、确立策略、建立各个部门的责任。
- 整个企业的规划，各个部门的介入
- “自上而下”和“自下而上”的财务预算方案，有效的预算流程管理。
- 实现任何运营计划应用的优化。
- 建立各个部门的商务规则、自动分配功能和建设

个部门或者某个活动超预算时，系统提示，通过层层钻去，发现更具体问题的展现平台。
与有关领导进行决策。
资源

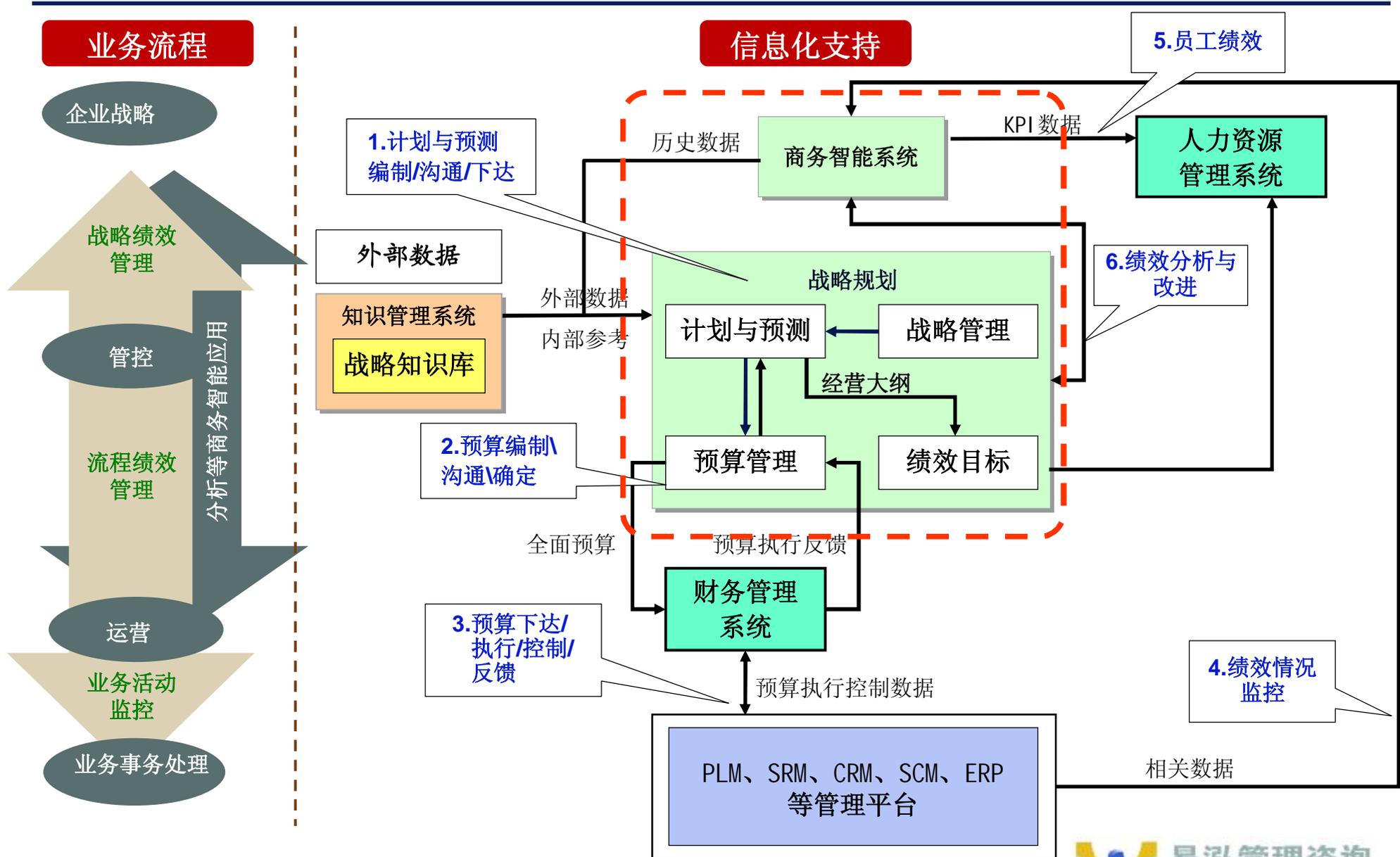
- 确定在现有条件下，达到目标
- 建立基于资源约束条件下优化的
- 提供强大的决策效果分析，模拟
- 支持战略规划迭代‘what-if
- 为成本和效益度量提供基础，音
- 建立效益管理，先进的价值管理
- 战略成本管理，完整地应用集成管理

- 市场分析、竞争对手研究、现存资源，制定策略、使命和愿景。
- 进行SWOT分析，制定实现战略的基本因素。
- 通过前几年的运营状况，定义本企业（短期）明年计划和（长期）规划。
- 定义目标，模拟各种不同的情景下，建立理想的、切实可行的目标。
- 研究绩效的度量，产生关键绩效指标（KPI）。
- 协调各个部门的资源、保证每个部门的步调一致。
- 调整整体方案，保证绩效的切实可行性。

商务智能与企业绩效管理

	商务智能	企业绩效管理	比较和联系
研究方向	业务主题研究	企业目标管理	局部和全局
支持理论	KPI管理	平衡记分卡	
特点	比较分析：纵向比较，与自己比（同比、环比，实际与计划比较）；横向比较：与对手比；	战略与执行的关联性 实际与目标比	

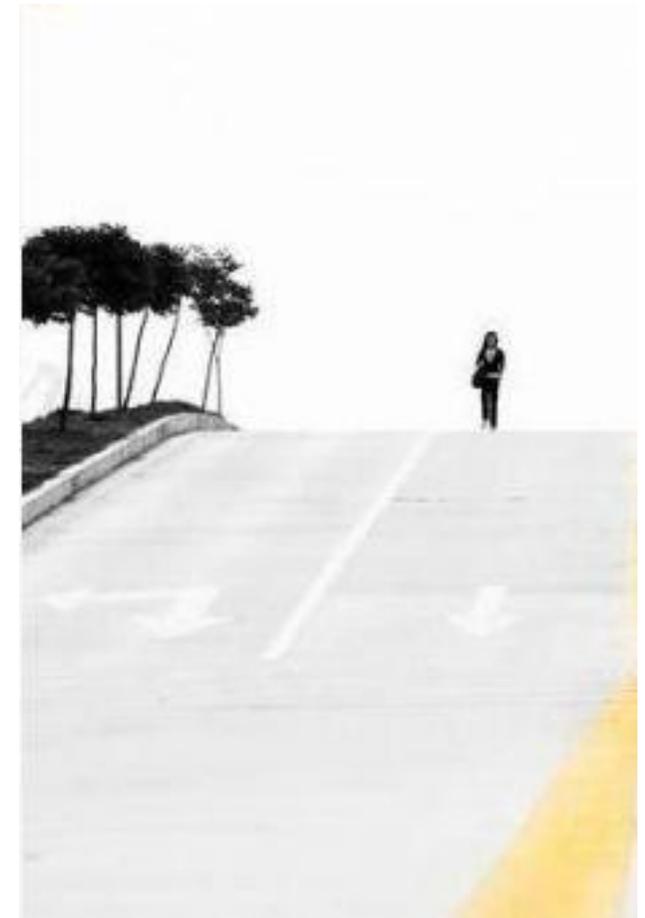
商务智能的延伸



XXX如是说

- | 用道家思想做人，用儒家思想做事，用法家思想做企业管理。
- | 用法家思想治天下，用儒家思想安天下，用道家思想持天下。
- |

我们一直在路上



我们在路上.....