

欲成功实施ERP/CIO不得不听的八个建议[1] PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/141/2021_2022__E6_AC_B2_E6_88_90_E5_8A_9F_E5_c29_141262.htm

建议1：建立商业案例，量化ERP收益 商业案例的主要内容之一是投资与收益分析，通过收益分析，企业能够从战略层面论证ERP项目实施的必要性，从而在高级管理层获得项目实施的共识。全球经验显示，企业的竞争力与其集约经营程度成正比，而明确投资目的，量化项目投资收益所带来的收益，是企业集约经营的必经之策。建立和分析商业案例一般需要6~8周时间。集约经营的现代企业可以把建立商业案例作为企业持续改进机制。对每一笔项目投资，企业要在项目开始前测量运营的基础数据，再用项目进行后测量得出的改进数据值与基础数据对比，得出项目实施的精确收益。通过评估每个商业案例的投资回报，来改进投资决策的准确性，促进企业效率的提高。

建议2：确保外部支持到位 外部支持包括咨询公司在ERP项目各阶段整合业务和技术方面的服务咨询，也包括ERP软件公司的必要支持。行业经验丰富的咨询顾问公司能运用专业经验和方法来确保ERP项目与企业的战略紧密结合，并选择最优实施路径，预先评估企业在组织和人员方面所需要的变革，提早规划安排，使企业的运作适应新的系统。另外，咨询公司在项目规划中会总体考虑新系统的建设和与原有系统的整合。

建议3：确保企业内部支持到位 企业高层领导对ERP项目的支持能使项目目标与企业战略紧密结合，对项目成功作出企业战略层次的最高承诺。业务部门对项目的支持可以大范围地调动企业员工的积极性，并有可能在公平基础上有效地解

决项目和变革可能带来的利益冲突。IT部门的支持是对项目技术面成功的承诺，对项目技术因素的实施和新旧系统整合的结果有直接关系。上述三方面的支持能确保企业上下参与项目,所有人员使用新系统,并建立持续优化机制来深化ERP项目所带来的收益。当ERP项目由某个业务部门发起时，要获得其他部门和最高领导层同等力度的支持需要经过充分的沟通、讨论、协调，以建立企业范围内的项目总目标并确定项目负责人。当ERP项目由IT部门牵头时，项目目标和必要性有待业务部门和高层领导的认同。无论是业务部门还是IT部门发起的ERP项目，要想获得高层管理者同等力度的支持，必须有效证明项目与企业战略的关联，并预留一定的决策时间。确保内部支持到位，是克服这些风险的有效方法。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com