

CIO：从防守型向进攻型转换 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_CIO_EF_BC_9A_E4_BB_8E_E9_c29_141345.htm 在过去两年中，具有战略头脑的首席信息官(CIO)们把重点主要放在了企业的经济效益问题上，通过采用信息技术来确保企业的运营更有效率，并在不影响绩效的前提下降低企业运营成本。很多CIO被敦促去重视公司的赢利水平，也就是说，在严峻的经济环境下，追求利润率最大化。然而，随着经济的钟摆转到另一边，企业新的发展需求又向CIO们提出了新的管理要求：他们必须更多地关注企业的销售水平。根据《优化》杂志的最新“定义CIO”年度调查，CIO在企业中的角色正在从防御型转向进攻型。调查共访问了700名公司CXO，在他们当中，有60%的人员为CIO、CTO、IS/IT副总裁。调查显示，企业目前对IT部门提出了更高的要求，要求他们为公司提高收入、扩大市场份额和提高客户满意度做出积极的贡献。这些要求是非常认真的，很多企业把这个目标与IT部门的工资奖金挂起了钩。在被访的CIO中，有72%表示，他们目前正在开展提高企业收益的项目，或者计划在未来6个月内进行这些项目。而其中22%的被访者(也是最高的比例)表示，增加收入是他们目前唯一一项最为紧迫的任务。来源：www.examda.com Eamp.J. Gallo Winery)副总裁兼CIO肯特库沙(Kent Kushar)表示，近3年来，公司的收入增长一直都被他视作高度优先性的任务。公司的增长计划，被称为“客户之声”(Voice of the Customer)，这项计划旨在让公司的客户经销商能够卖出更多的葡萄酒。库沙表示：“建立合适的流程，从而使经销商与公司做生意

更轻松，这是公司上下都要为之努力的事情。”库沙指出，电信通讯和其他计划将会直接影响到公司的成长。比如，公司对黑莓手持设备(Blackberry)和视频会议系统等远程技术的投资，帮助公司减少了员工出差的时间，而且还提高了员工和客户之间的沟通效率。库沙表示，他的大部分时间都花在了与其他经理的共同协作上，以帮助公司与客户建立更好的沟通关系。来源：www.examda.com 然而，这并不是说改善组织效率的做法就没有价值了。81%的受访者表示，今年仍然计划推行削减成本和提高运营效率的项目；65%的人表示正在做业务流程整合。而生产力则是一个中心原则。“对我来说，更重要的是理解业务流程的需求，而不是为了技术去做技术。” Frank-Rimerman公司(Frank, Rimerman amp.J嘉露葡萄酒公司的库沙还表示，他的表现是根据客户满意度来衡量的。这样的考评已经持续好几年了。“我对内部客户的满意度负责，同时，公司也在关注外部客户的满意度。这些信息都会直接反馈到我这里。”他说。例如，“如果在销售代表和客户之间出现了一个技术上的问题，也会反映到对我的满意度水平的评定上。” 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