

解开设给CIO的套[2] 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__E8_A7_A3_E5_BC_80_E8_AE_BE_E7_c29_141396.htm 咨询、厂商演双簧咨询公司IT厂商暗中交易，上演双簧来对CIO行骗，也是经常发生的事情。东北一家大型企业的ERP项目就被咨询公司和IT服务商忽悠了一把。这家企业在上马ERP之前，信息中心的王主任就多方打听，看有没有类似同行业比较成熟的ERP厂商。经人推荐，王主任认识了一家咨询公司的咨询总监。热心的咨询总监一篇滔滔宏论，让王主任大开眼界。随后，热心的咨询总监还以替"大哥"分忧的名义，多次到这个企业里深入调研，给出了一份看似天衣无缝的解决方案。王主任以为遇到了贵人相助，对这个咨询总监言听计从。在选型的时候，他不顾其他人的坚决反对，坚持按照咨询总监的推荐选择了一家ERP供应商。招标过程中，几家有着成功案例的厂家都落选了，王主任偏偏选择了一个新手，起码是在这个行业的新手。咨询总监的推荐理由是："几家看似成熟的厂商其实被诟病的方面很多，而且因为是名牌，所以很难对企业进行高度重视，不如选一个新手，他们的思路会更开阔，而且对项目的重视程度也要高。"这个理由也算得上是合情合理。可是如果王主任在和该厂商就具体细节沟通细心点的话，也不会弄得很糟糕。就是因为他迷信这个咨询总监的话，在合作的过程中，不知不觉地就被牵着鼻子走了。项目坚持了两年，几百万打了水漂，王主任才知道咨询总监的底细和这家ERP供应商是一伙的。为此，第三方监理曾专门指出，CIO一定要警惕咨询公司偏位。把屁股做到IT厂商的椅

子上，CIO难以抵挡二者的双簧戏。杀鸡用牛刀为选一套财务系统，江苏一服装厂的IT部张经理用了将近一年的时间。一家找上门来的集成商说：“您这么大的需求，又得跑财务软件，又要保证稳定性，怎么着也得来个小型机。另外，这种关键应用，得双机并行，有备份。还有，咱们的财务数据是个宝，丢了可了不得，所以，再来个存储就齐了。就这套配置，绝对一流，能让您的系统99.999%可靠，而且三年不过时。”听了这样一通话，张经理喜出望外。这可是千挑万选了一年的顶级财务软件，当然好马要配好鞍，得来个顶级的硬件系统伺候着。张经理很感谢这家集成商，一揽子解决了财务的软硬件问题。不仅让公司第一次用上所谓的信息化，还把所有的网络问题、硬件问题、软件问题都给出了合理化建议。不过张经理不知道的是，这套花几百万买下的高级家伙，服装公司最多只能用到其中的30%，其它的投入，都是摆设。等到张经理醒悟过来，时间又过去一年了。钱反正是花了，再声张也是自己脸上无光，干脆打掉牙往自己肚里咽，认了吧！客户只需要PC和服务器，却劝说客户上大系统，甚至最好来个小型机。危害当然是多花了钱，买了一堆用不着的东西。很多时候，用户对省钱的愿望不如对系统成功的愿望强烈，花120万元和花150万元区别不是很大。但是，如果系统宕了机、出了问题，那可是工作没做好，要挨批评、调岗位的大事。所以，宁愿多花点钱，也买个平安。这种心理使得很多用户觉得买得越贵越安全，自然容易让销售推荐最好、最前沿的产品。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