

计算机软件水平：CIO的新职责[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_AE_A1_E7_AE_97_E6_9C_BA_E8_c29_141434.htm “情报长”如今

，CIO的新工作除了管理流程外，还越来越多地开始主导内外部信息的收集、管理、分析工作，进而为组织的决策提供准确的信息和情报。四川大学口腔医学院信息科长罗云主持建设的IT系统已经成为医院各项工作情报的重要来源，为此同事们戏称他为“情报长”。“5年前，我刚加入诺和诺德中国公司时，大部分IT经理人还比较关注技术本身，只是希望通过IT系统改进企业的局部运营；如今，情况已经大不同了，随着企业对信息的依赖度越来越高，必然要求CIO把更多的精力投入信息、数据的管理中来，而不再只是关注技术。”诺和诺德(中国)制药公司高级IT经理曹光正表示。2000年，曹光正以IT经理的身份加入诺和诺德，他就开始将更多的精力转移到管理信息的收集与产生过程中，确保信息的有效利用与信息交流的效率，以保证企业的战略目标的实现。当时，诺和诺德中国公司的IT部门只有两名员工，曹光正常常收到很多带附件的邮件，如发给全员的祝贺某位同事提升的邮件，所有回馈这一祝贺邮件的邮件同样被抄送给了全员。为此，他曾多次找到总监和总经理，要求邮件不要抄送给无关的人、附件应通过网络共享使用，全员的信息应通过建立内部网来实现全员的有效使用。如今，有关邮件有效使用的条例已经写进新员工手册中，诺和诺德也有了一个非常好的内网供全体员工分享信息。除了积极参与组织内部信息的有效管理外，CIO们还会实施很多面向销售、供应链的信息

系统，这给他们提供了接触外部信息的绝好机会。如何更好地管理外部客户信息、更好地利用销售渠道中的各类信息，逐渐成为他们新职责所在，IT部门也开始设置专人来管理这方面信息。来源：www.examda.com 2004年，上海迪比特手机公司协理陈镛生在实施完分销系统后，IT部门便加入对分销渠道各类信息进行收集、管理、分析的职能，他们需要按照不同的需求给企业高层提供决策数据。此外，遍布全国的迪比特手机专卖店的促销员也由陈镛生所在的部门管理。这1000余名促销员每天都要将销售出的手机型号、颜色等信息通过手机短信发回总部，他们俨然是公司的市场情报员，IT部门则是这些一手市场情报收集和再利用的部门。现在，金融、电信、零售企业和快速消费品生产企业对信息的要求越来越高，它们希望从IT系统留存的海量数据中挖掘到有市场价值的信息以辅助决策。这些企业的IT部门纷纷从“计算机中心”改名为“信息部”也正体现了这一变化：CIO们的职责不仅仅局限在购买先进的数据挖掘软件、提供良好的IT解决方案，他们还需要分辨哪些数据是有用的，应该给高层呈现哪些数据，这些信息与竞争对手有何差异等。珠海天年集团是一家保健品生产企业，2005年，他们在全国100个分支机构实施了CRM系统。其总经理助理兼信息部总监尹红表示，通过CRM系统，IT部门可以掌握百万条销售终端的数据。为了提高客户的重复购买率，他们特别在系统中设置了服务提醒功能，为客户提供个性化服务，这让客户重复购买率提升了30%、客户忠诚度上升了5%。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