

ERPI项目前期调研客户需求常用的两种方式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/150/2021_2022_ERP_E9_A1_B9_E7_9B_AE_E5_c41_150080.htm 需求调研可以分为接单前的需求分析，和接单后的详细需求分析，前者用于为客户写建议方案，有针对性地做产品演示等，在目前ERP项目竞争异常激烈的情况下，了解客户需求，有的放矢地进行谈判，打败其他的竞争对手，应该说需求分析有举足轻重的作用.后者用于签订合同后软件实施上线前对企业进行的需求分析，对ERPI项目的成功实施有着关键的作用。笔者根据几年来从事ERP的经验，总结出一套进行ERP前期调研的方法，由于水平有限，不到之处，敬请专家斧正。同时声明的是，本套方法侧重于接单前的需求调研，实施ERPI项目前的需求分析需要更详细些。本文主要介绍了ERP接单前的需求调研的两种主要方式。我认为，需求调研可以分为两方式，一种是业务流程分析法，一种是组织结构分析法，这两种方法各有侧重,实际调研时可以配合使用,他们有什么样的内容和特点呢，且听我一一道来。首先要说的是,在调研前，最好把企业的业务流程图或者组织结构图简单做出草稿，这样和企业相关人员沟通时，这样，可以做到手中有物，坐怀不乱。其次，在进行调研前,要对企业的概况有所了解,大概要了解的内容如下：1，企业的发展史。转贴于：中国项目管理资源网 2，企业的规模和年销售额，有的公司对销售额讳莫如深，这就需要调研者说话有点讲点技巧。 3，目前使用的软件情况，是自己开发的，还是买的成品软件。 4，目前使用的系统存在哪些问题。 5，该企业在同行业中的地位,优势有哪些,劣势有哪些?

6,企业大概有多少台电脑，有没有局域网，其实这一点是比较重要的，但往往被一些人忽略，调研者知道企业目前有多少台电脑，就可以从侧面了解到企业对IT方面的投资力度，对以后写方案报价时有重要的参考价值。下面要讲的是业务流程分析法，这种方法其实是根据企业的业务流程，逐个提出问题，了解每个环节的关键需求，这种方法是我最比较推重的，优势在于：1，可以使调研者有逻辑地记录需求，清晰地理清企业的经营模式。2，企业也觉得调研者还有两把刷子，增强合作的信心，有的调研者东一榔头、西一斧，说话不着边际，企业也一头雾水，效果肯定不理想。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