

解决方案：杭州中小企业信息化成功案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/236/2021_2022__E8_A7_A3_E5_86_B3_E6_96_B9_E6_c40_236344.htm

打破传统模式活用信息化解析杭州中小企业信息化成功案例中小企业的优势主要来自于快速的反应能力。随着规模的扩大，企业的高层仅凭主观判断和经验决策，无疑会给企业的发展带来巨大的风险。对于这些中小企业来说，要突破发展瓶颈，根本的方法就在于坚持长期的投入，同时逐渐优化企业管理。信息化的管理手段，一直以来都是企业非常重视的工程。但真正实施起来，企业还会遇到错综复杂的困难。不过，经过十几年的发展，杭州地区已经产生出许多成功的案例，这对于一些还没有或者即将进行信息化建设的企业，肯定是一个很好的借鉴。

案例一：移动办公组网 数据实时共享 杭州邦达物流公司是唯一一家专业的医药物流服务商，在浙江各个县市都设有许多分支机构，在国内也是较早进行信息化建设的物流企业。对于邦达公司来说，公司的高层需要随时了解货物流的动态信息，同时也要实时掌握公司的运作情况，如库存情况、货物的流向、资金运作等。其中，公司与网点的数据传输成为了重中之重。据邦达公司的枢纽中心总监方菊称，邦达公司的分支机构遍布浙江全省，公司与这些网点之间的联系，主要依赖电话和网络。以前要了解下面的具体信息，只能依靠网点把数据打包传到公司，不仅速度慢，效率也比较低。“公司的高层一直都很注重信息化建设，在邦达公司建立之初就紧跟着时代的步伐。目前，公司拥有的电脑已经达到了50多台，多为联想、DELL品牌机。在得知杭州电信推出商务领

航业务后，公司领导更是主动联系洽谈，并且于2006年初正式使用上移动办公组网业务。”通过3个月的试用之后，“商务领航”业务的确解决了困扰邦达公司信息实时共享的难题。于是，邦达公司根据自身的实际需求，决定使用“商务领航”中的移动办公组网业务。据了解，移动办公组网解决了邦达公司与下面各网点的物流系统的互联，同时还解决了公司与省内外各分支机构数据的同步传输，构建了全公司统一的信息化平台，大大提高了公司的工作效率。“在使用了移动办公业务后，下面网点的的数据可以实时共享。只要他们把数据输入到数据库中，公司这边就可以监控到，并且安全又稳定！”这得归功于“商务领航”中移动办公组网业务具备高效性、安全性和稳定性。从数据传输速度来说，移动办公组网独有的数据流量压缩技术，能够把网络带宽利用率提高130%。从安全性来说，移动办公组网采用了传输加密、密码接入鉴权、硬件捆绑接入认证、权限管理等四种措施，确保企业信息传输安全、可靠。从稳定性来说，移动办公组网系统电信级的设计和设备配置，能够长时间地稳定运行，完全能满足邦达物流公司对网络稳定性的要求。通过对移动办公组网业务的使用，方总监认为，它的确让公司在反应速度、办事效率上得到了很大的提升。因此，如果有需求的话，后期邦达公司还会与杭州电信进行合作，继续使用“商务领航”中的其它产品，其中目前该公司对网络病毒查杀解决方案“蓝剑”、网络安全解决方案“蓝盾”兴趣很大。点评：作为物流公司，简单的信息化建设必不可少。对于邦达公司来说，应用适合企业自身发展需求的中国电信“商务领航”品牌下的产品和服务，无疑让企业在同行中凸显出很明显的竞

争优势。案例二：优化流程管理 提升企业竞争力 浙江杰牌控股集团有限公司（以下简称杰牌控股）座落于以钱江潮而闻名于世的钱塘江畔，毗邻沪杭甬高速公路和萧山国际机场，是一家致力于传动设备、建设机械开发研究、生产销售于一体的现代型工业企业。随着企业的发展，杰牌控股逐渐发觉自身的业务流程因陈旧、老化，存在很多不合理之处，其中流程执行中人为的随意操作现象严重。另外，采购部门下订单时，有时候直接用电话通知供应商来代替订单流转，导致订单是否下达，对方是否确认无从查证；仓库出货时，常常出现先出货后填单的现象，造成账实不符；下达销售订单时经常绕过财务部门的商务审核环节，直接向生产公司下单、排产导致应收款难以管理、销售价格失去监控等等，诸如此类流程不规范的现象还有很多，严重影响公司的生产效率。另外，公司财务与产供销业务系统是脱节的，财务管理浮在账面上，无法真正实现对公司财、物的全过程管理。遭遇到如此多的问题，企业积极的想通过信息化的手段来扭转这种局面。通过和用友公司的接触，最终该公司选择用友U8来规范流程，提高生产效率。现在，杰牌控股将包括产供销在内的所有业务环节整体置入用友ERP系统内，打破了以往各个系统各自为政的状况。杰牌控股财务总监钱立文认为：通过ERP系统的上线，杰牌控股实现了企业内各种物料信息的准确与完整，企业各部门可以通过ERP系统实时共享这些信息。通过系统对各种信息的统筹，公司产品零部件的成套性显著改善，生产计划的准确性以及对客户的交期承诺有了保证，从而提升了产品本身的竞争力和企业的综合实力。另外，在统筹安排生产上，杰牌控股基本实现了对企业上下游资

源的统筹安排。客户服务部每日下午三点前，将当日接到的销售订单录入系统，经财务部门审核确认，然后下达各生产公司，生产公司制造部当天进行MRP运算生成生产计划，并于次日早晨8点向客户服务部进行订单复命。用友软件股份有限公司咨询专家叶根平认为，杰牌控股的ERP项目有两个显著特点：一是非常重视基础数据的规范，例如经过多次设计和反复论证而最终确定的集团物品编码方案；二是特别强调业务流程的梳理和优化，借助ERP-U8所体现的先进管理思想和理念，启发并设计了更合理的业务管理流程。而通过固化流程与管理模式，杰牌控股实现了对采购、生产、销售、仓库和财务等主要业务的流程化管控。其实，相对于具体的软件功能实现和业务信息的自动化处理，企业管理基础的提升和业务流程的优化更为重要。从这个意义上说，杰牌控股ERP项目是成功的。点评：杰牌控股在实施ERP的过程中曾经遭遇过失败，然而失败后依然坚持对企业进行信息化建设，可想而知，如今的现代化的企业要想立足，要想提升企业的竞争力和综合实力，必要的信息化手段不可缺少。

案例三：寻找适直软件 助力企业腾飞 对于大部分中小企业来说，上大型的ERP系统耗费的时间、财力都难以承受。因此，有一部分的企业就开始把目光转移到一些小软件上。杭州陶氏建材有限公司，作为一家从事建材相关产品的销售公司，在客户管理、业务流程管理、分支机构管理上，都碰到一些难以用传统方法解决的问题。于是，公司的高层决定利用信息化的手段来走出这种困境。经过一番周折，他们与任我行公司接上了头。针对制造型行业、商贸行业及分支机构的协同管理，管家婆CRM为陶氏建材了提供一系列的应用解决方案

。 1、以客户为中心的营销管理。 管家婆CRM认为营销是市场 + 销售的紧密结合，既要注重客户的管理，又要注重对销售团队的管理，更要注重对销售过程的监管以及对各类市场活动的设计。 基于营销管理的管家婆CRM，可对客户进行分类管理，并对不同分类进行不同的字段定义；还可以对售前 - 售中 - 售后进行一体化管理，更可管理细节至确保所有职员对客户沟通细节完整记录。

2、以流程规范为核心的运营管理。 针对制造业而言，流程数量庞大，流程走向环节复杂，对流程的管理是运营管理的核心，也是企业运营管理最棘手的。 管家婆CRM能够针对流程管理的复杂化、随意化进行规范管理，固化管理，使流程清晰起来、活跃起来。 在流程管理中，管家婆CRM提供并行、顺序、接力三种走向方式，确保流程走向的准确性、不遗漏和单一性。

3、分支机构的协同管理管家婆CRM的诞生，起源于任我行软件自身对分支机构和代理商群体的信息交流需求。 在分支机构的协同管理中，管家婆CRM可以广泛管理分支机构间的信息流即时对称交流，并可管理部分财务活动的审核流程及一系列活动、流程的审核。 在通过对管家婆CRM系统的了解后，陶氏建材认为它的设计模块能够满足公司的实际需求，于是最终达成了合作协议。 实施过后，陶氏建材相关负责人认为，“管家婆CRM系统实用性比较强，便于营销的基础管理，以及便于我们很好地控制的销售费用。” 目前，陶氏建材在利用管家婆CRM系统后，在国内、国外市场屡获大单。 点评：“适合企业自身的，就是最好的。” 有些企业在信息化建设的过程中，求大、求全，最终难逃失败的厄运。 而对部分企业来说，寻找适合企业发展的管理软件，也收到了意想不到的效果

。 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