

医药电子商务平台：“大而全”的信息化不可取 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/267/2021_2022__E5_8C_BB_E8_8D_AF_E7_94_B5_E5_c40_267675.htm 行业信息化成败的关键在于对流程的深入理解以及在细节上的仔细考量。一次亲身经历使笔者认识到了行业信息化成败的关键所在，这就是对流程的深入理解以及在细节上的仔细考量。自从国家出台“购买抗生素类药物必须出示医生处方”的政策后，一些直接面向百姓的药店开始出现收入下降的情况，因为在这种情况下病人一般会在医院拿到处方后直接划价买药。同时，这项政策也给一些急需用药的病人带来了尴尬。但落到实处的信息化能够给药店带来转机，同时为病人提供方便。上周一个寒冷的晚上，笔者家中有人突感不适，急需用药，但在赶到附近药店后却被告知需要医生处方，一时间手足无措。旁边的服务人员却不慌不忙拨通了一部电话，电话屏幕上出现了一位医生。就这样，在进入通信行业6年之久后，笔者第一次在实际生活中使用了可视电话。结果很顺利，医生在仔细询问了相关病情后，开出一副药方。五秒钟后，药方被传真了过来，购药过程顺利完成。事情虽小，笔者却真切感到，信息化能够创造出多大的价值。问题在于，由谁去研究并深入到信息化的应用中去。毫无疑问，电信运营商们在这个过程中扮演了主导者的形象。但对各行各业纷繁复杂的业务流程缺乏理解，运营商们提供的“大而全”的信息化方案有些“隔靴搔痒”，触不到实处。据了解，上述药店那个技术简单而有效的“远程诊断及药方出具系统”并非由当地主导运营商推动，而是由一家名不见经传的小公司承担了从市场推

广到系统实施的全部流程。正在谋求转型的运营商这一刻沦为信息通道服务提供商。一位医院代表表示：“以前医院谈信息化其实只是电脑化和网络化，但现在已经开始关注应用和业务流程了。”这或许才是信息化的真实内容所在。对运营商们来说，行业信息化或许在技术上并不需要太多创新，甚至对网络资源也不会有太高要求，真正需要关注的是研究各类用户的真正需求，深入到各行各业的工作流程中去，发现细节、研究细节、完善细节，并从所有解决方案中找出最简单、最有效、成本最低的方法为行业用户提高效率，创造价值，信息化才会真正结出硕果。“科技是第一生产力”，但还需要找到最有效的方式去运用它。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