

电子商务知识之IBM的着眼点IT改变了什么电子商务考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/536/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/536/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_536289.htm)

5\_AD\_90\_E5\_95\_86\_E5\_c40\_536289.htm 看过《谁说大象不能跳舞》的读者都知道，1993年，郭士纳临危受命担任IBM首席执行官。1994年，在他对华尔街的一个分析家小组做的一次公开演讲中，展示了IBM未来的网络化战略构想，并强调了IBM要在未来郭士纳所谓的“以网络为中心的世界”中充当领导者。1995年，“电子商务”这一理念正式被推出，推出了一个很容易被记住的电视广告。从那以后，IBM改变了所有的营销方式，电子商务的理念渗透到其中的每一个环节中。郭士纳在向主要客户首次进行有关电子商务的讲演中，向他们描绘了互联网所能带来的革命，互联网将挑战数个世纪以来一直沿用的传统商业模式，并对个体和组织间的所有重要交易进行转型，从而“唤醒”了华尔街对网络世界的意识。从这一理念就可以看出，IBM虽然是一家IT公司，但是在整体战略思路他作出了正确的判断，并没有强调自己在IT领域的优势，/百考试题/收集/而是重点强调了IT能够改变什么?能够为企业、为社会带来哪些价值?这与尼古拉斯卡尔所谈到的，IT应该发挥业务价值的观点不谋而合。1996年，郭士纳正式对外宣布：IBM将把更多的未来，押注在互联网上，目标是协助客户是用互联网来做公司管理和电子商务交易。IBM所能提供的，是包含硬件、软件的企业流程改造的电子商务，这个以网络为中心的模式不同于卖硬件的价格拼比，也不同于软件的版本升级，它的内涵是替客户建置信息架构、企业流程的重新改造，以便企业能够过网络，更方

便而有效率地做生意，这个重新出发的大概念，把IBM全盘带向“科技服务”。/百考试题/收集/这使积重难返的蓝色巨人逢凶化吉，屹立潮头。1996，对于IBM历经91到93年高达80亿美元的亏损，奇迹般地回复春天，一举实现了770亿美元的营业收入和60亿美元的利润。也正是在这一过程中，IBM从设备商逐渐转型为服务提供商。随后，2002年3月，IBM现任CEO彭明盛上任，当时他认为，IBM公司已经转化为以知识型业务为主，公司的经营模式也要发生显著变化。首先，员工成为了公司的品牌，因此，IBM公司需要通过全球统一的价值观来规范各地员工的行为。其次，/百考试题/收集/IT行业将继续朝着重新整合的方向发展：如今的客户要求从一家公司那里获得计算机产品和服务的一揽子方案。在彭明盛的领导下，一支特别行动小组开始了行动，搜集了IBM公司300位高管的意见，并与1,000多名员工进行了专题座谈，他们以公司老的价值观为基础，提议了三条新价值观，然后将这些价值观交给所有员工进行讨论。讨论是在公司局域网上以实时对话的方式进行的这个论坛被称为ValuesJam。网上讨论进行了三天，约有五万名员工上网查看了讨论内容，发表的评论有近万条。彭明盛本人还亲自加入了网上论坛，解答员工的提问。最后，工作小组对所有论坛上的意见进行了分析，然后结合员工的其他反馈信息，最终确立了IBM公司三条新的价值观：成就客户.创新为要.诚信负责。也正是这一年，IBM开始举行一年一度的论坛活动，/百考试题/收集/而这些活动也成为了IBM推出战略观点的重要阵地，从这些活动的主题演变就可以看到，IBM在看待IT与企业、IT与社会关系的转变。从2002年的主题：“电子商务，您想有多e？”，

到2007年的主题：“成就创新之道”，再到2008年的“智慧星球”，/百考试题/收集/IBM仅仅把握住了自己的IT专业特长，同时，又在战略主题上锁定了：IT改变世界。特别是在当前金融危机的全球整体形势之下，IBM此次提出的观点不仅像本文开头时所提到的具有更加通俗易懂、贴合政策变化的特点，同时也更加符合了一段时期内，整个社会的需求特点，在IBM对“智慧地球”的解释中已经提到，新战略的特点是：高效率、低能耗、低风险、低成本、绿色等，这些完全都是用户和社会所迫切需要的。IT也许不再重要，但我们的地球需要智慧。F8F8" 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](http://www.100test.com)