

神州数码的系统集成项目管理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/66/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A5\\_9E\\_E5\\_B7\\_9E\\_E6\\_95\\_B0\\_E7\\_c41\\_66182.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E7_A5_9E_E5_B7_9E_E6_95_B0_E7_c41_66182.htm) 包括中心机房的主机和网络平台的搭建、5个县中心机房网络的搭建及188个网点的设备安放调试开通，以及配合应用程序的调试。如此庞大的系统集成工程，在一名项目经理和两名技术骨干（其中一人还不能全程参与）组成的团队，克服重重困难，充分调配外部资源，实际用了28天时间完成了全部的装机工作，同时为公司节约了80%的成本。这是神州数码为徐州农信联社进行系统搭建时的真实场景描述，项目管理的魅力在这个项目实施中得到了淋漓尽致的发挥。是什么样的措施使得项目管理同系统集成如此完美的结合？带着这样的疑问笔者走访了神州数码系统集成本部、项目管理部总经理许克勤先生，希望从中了解到项目管理是如何成为神州数码系统集成本部的三大核心竞争力之一。2000年是项目管理在中国爆炒最火热的一年。这个源于美国的管理概念一踏入中国市场，便选中了建筑行业并取得出色的成果。随后，其又以迅雷不及掩耳之势，向医药、IT等领域延伸，并深受市场和客户的青睐，日益成为商场竞争中极为有效的“杀手锏”。从IT集成行业来看，项目的成功引入意味着集成商的核心竞争力得到了更有效的提升。而对客户所言，项目管理则是其衡量集成商优秀与否的重要考核标准之一。然而发展到今天的项目管理已然不是纯概念的炒作，它要充分体现在每一个具体项目的实际操作中，如何真正发挥出质量、时间、成本控制的优异组合，进而提升客户的满意度。这样来看，如何透过理论联

系实践，将管理理念转化为客户价值方是IT集成商和行业客户尤为关注的焦点。而作为国内最大系统集成商之一，神州数码在渐变中演绎出的项目管理精髓真可谓是“别有一番滋味在心头了”。自我完善 项目管理部渐变之路 神州数码对项目管理通用的定义加注了自身实践的内容，并将其编入了神州数码项目管理部的实用教材中。书中这样描述：“项目管理：就是把知识、技能、工具和技术应用融于项目的各项活动之中，以实现或超过项目干系人对项目的要求和期望，它包括如下过程组：启动计划执行控制收尾”。据神州数码系统集成本部项目管理部总经理许克勤介绍：“神州数码的项目管理是在渐变的过程中不断完善的。我们把无数的实践经验，通过总结一点一滴的沉积下来，落实在纸面，才形成了神州数码今天颇具成效的项目管理体系。”透过许克勤的谈话，笔者可清晰地了解，早在1998年时，神州数码系统集成（原联想系统集成）便成立客户服务部，它就是今天神州数码系统集成本部项目管理部的前身。当时有这样一个口号叫“我们的产品是服务”，而如何将这个口号落在实处，可是神州数码领导团队的一块心病。为此，神州数码提出了业界颇有名气的“销售三阶段”：即将整个销售过程分为售前、售中和售后。客户服务部的服务对象正是售中阶段。

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)