

Business Objects公司简介: 引领信息的商务革命

Gregory Wong
Sales Consulting Director, Greater China

UFIDA 用友软件

 **Business Objects**[™]

客户关系管理系统(CRM)
企业资源规划系统(ERP)
供应链管理系统(SCM)
人力资源系统(HR)

应用系统	平均成本
CRM	\$1,200,000
ERP	\$16,000-\$20,000 per user
SCM	\$1,500,000
HR	\$850,000

维系客户
提升效益
降低成本
激励员工

“事实鸿沟”



Your Data

Your Goals

0 Gigabytes



结果：用户无法从数据中获得利益

“我们对待信息必须要像对待货币一样——管理，储蓄，占有并且从中获益”

Gartner



► Business Integration

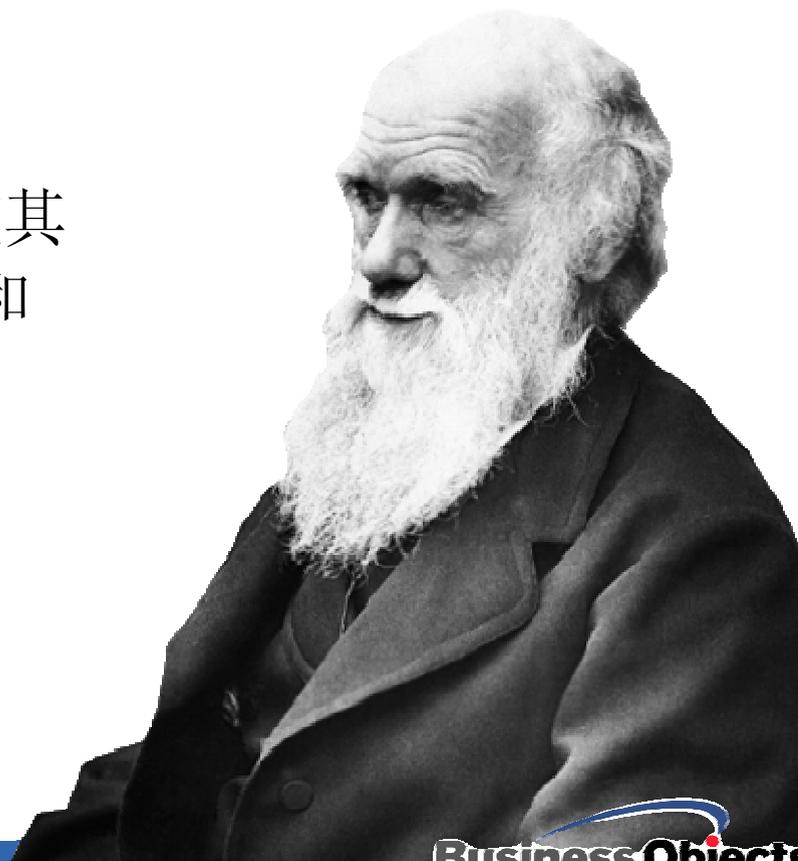
- 整合数据, 将其转变为信息, 在整个企业内部和外部进行传递

► Business Innovation

- 用信息来改变你的做事方式, 使其变得更加有效, 更加易于管理和更加有效。

“不是最强壮的也不是最有智慧的, 而是最能适应变化的才能够生存。”

Charles Darwin



假货管理	移动通信运营商	从鉴别错误流程中节省 \$100+M
库存管理	硬件批发商	对库存更好的计划节省 \$50M
供应商管理	打包消费品	从改进的流程中节省 \$40M
客户洞察	信用卡服务	从更好的客户智能中节省 \$6M
资金周转率	出版商	帐户管理节省 \$3M
运营效率	设备	每年运营节省 \$2M

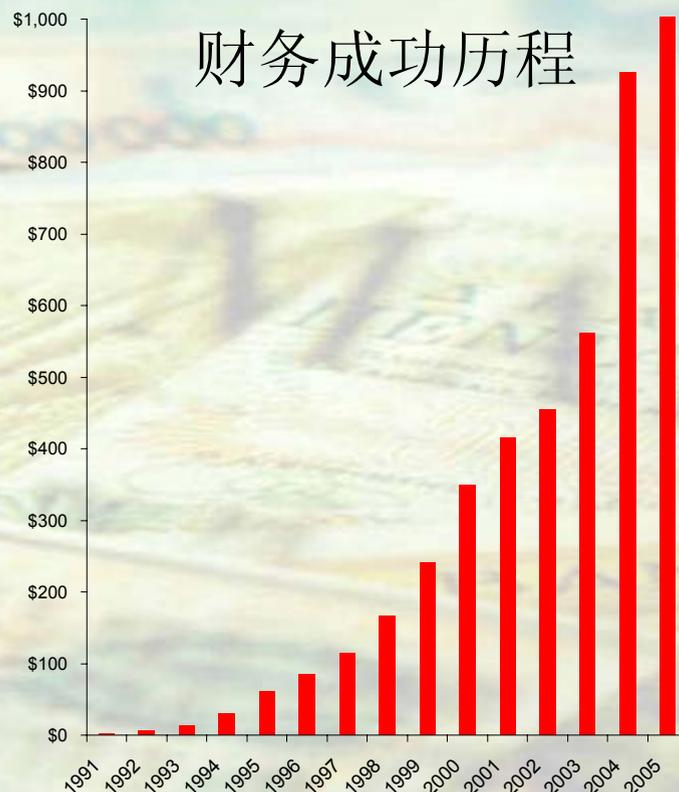
我们的使命: 探索信息的奥秘, 提高企业的经营绩效

▶ 全球最大的商务智能方案提供商

▶ 3万5千家企业客户遍布全球80多个国家

▶ 4,900多个员工

▶ 3,000多个全球合作伙伴



金融



电信



零售



公共事业



高科技



能源



汽车



医药



化工



其他



各行各业和政府机构的上千名大用户正使用 **Business Objects** 的BI 解决方案来提高绩

金融服务业

中国银行 BANK OF CHINA
 中国工商银行 INDUSTRIAL B
 中国建设银行 China Construction Bank
 中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA
 中国民生银行 CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.
 上海證券交易所 SHANGHAI STOCK EXCHANGE
 chinastock 中国银河证券
 太平洋保险集团

能源

中国石油天然气集团公司 CHINA NATIONAL PETROLEUM CORPORATION
 中国海洋石油总公司 CHINA NATIONAL OFFSHORE OIL CORP.
 SINOPEC

电信

中国电信 CHINA TELECOM
 中国联通 CHINA UNICOM
 中国移动通信 CHINA MOBILE
 中国网通 CNC 中国网通
 中国铁通
 TELLING 天音通信
 Shaanxi Telecom
 Shanghai Telecom

电力

国家电力 STATE POWER
 江苏电力 JIANGSUPOWER
 北京电力公司 BEIJING ELECTRIC POWER CORPORATION
 黑龙江电力 HEILONGJIANG ELECTRIC POWER
 Guangzhou Electric Power
 Guizhou Electric Power
 Lanzhou Electric Power

零售及快速消费品

3M 中国 XIDAN 西单商场
 上海烟草(集团)公司 SHANGHAI TOBACCO (GROUP) CORP.
 百事可乐 Amway 安利
 PHILIPS
 SONY
 National/Panasonic China

教育

北京大学 清华大学 Tsinghua University
 北京师范大学 BEIJING NORMAL UNIVERSITY
 中国人民大学 RENMIN UNIVERSITY OF CHINA
 北京市教育委员会 Beijing Municipal Commission of Education
 湖南大学 HUNAN UNIVERSITY
 北京交通大学

政府

国家税务总局 State Administration of Taxation
 北京市工商行政管理局
 上海公安 江苏省公安厅 Jiangsusheng Gonganting
 北京市地方税务局 BEIJING LOCAL TAXATION BUREAU
 南京地税 NANJING LOCAL TAX
 西安地税 www.xads.gov.cn

制造

第一汽车
 东风雪铁龙
 BAOSTEEL 上海通用汽车
 米其林轮胎 MICHELIN
 金杯汽车
 科勒 THE BOLD LOOK OF KOHLER 全球厨卫经典

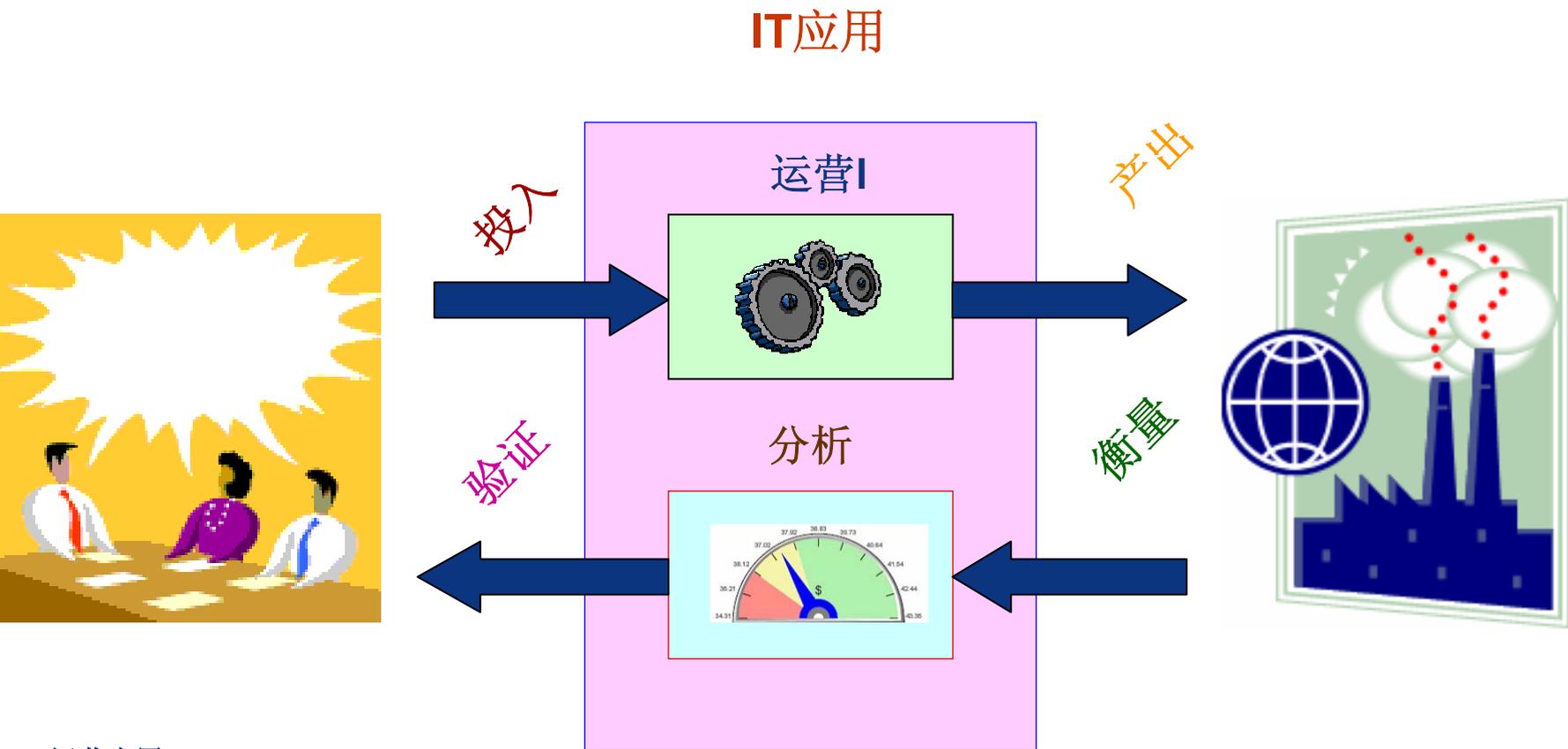
高科技

ZTE中兴 ALCATEL 上海贝尔
 华为技术
 神州数码 Digital China
 lenovo 联想
 UFIDA 用友软件
 UTStarcom UT斯达康

其他

中国国际航空公司 AIR CHINA eBay 易趣
 中国东方航空股份有限公司 CHINA EASTERN AIRLINES CORPORATION LIMITED
 YAHOO! 雅虎中国 CCTV
 首都医科大学附属 北京同仁医院 BEIJING TONGREN HOSPITAL

管理企业必须的运营和分析IT应用



运营应用

{ 例如. Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relation Management (CRM)....

分析应用

例如. 报表, 查询分析, 仪表盘, 平衡积分卡,.....)



CEOs

政策和执行一致



CIOs

降低成本并且对员工，合作伙伴和客户提供更好的个性化服务



Developers

集成报表和分析于应用



Business Managers

分析绩效并且跟踪关键指标

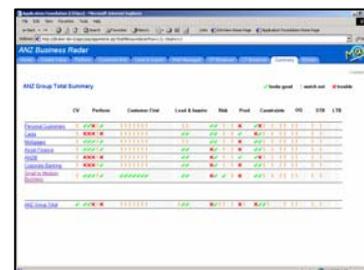
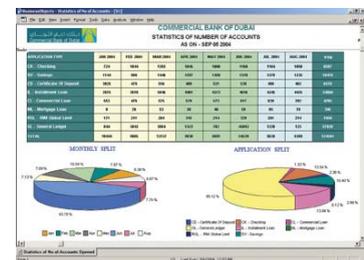
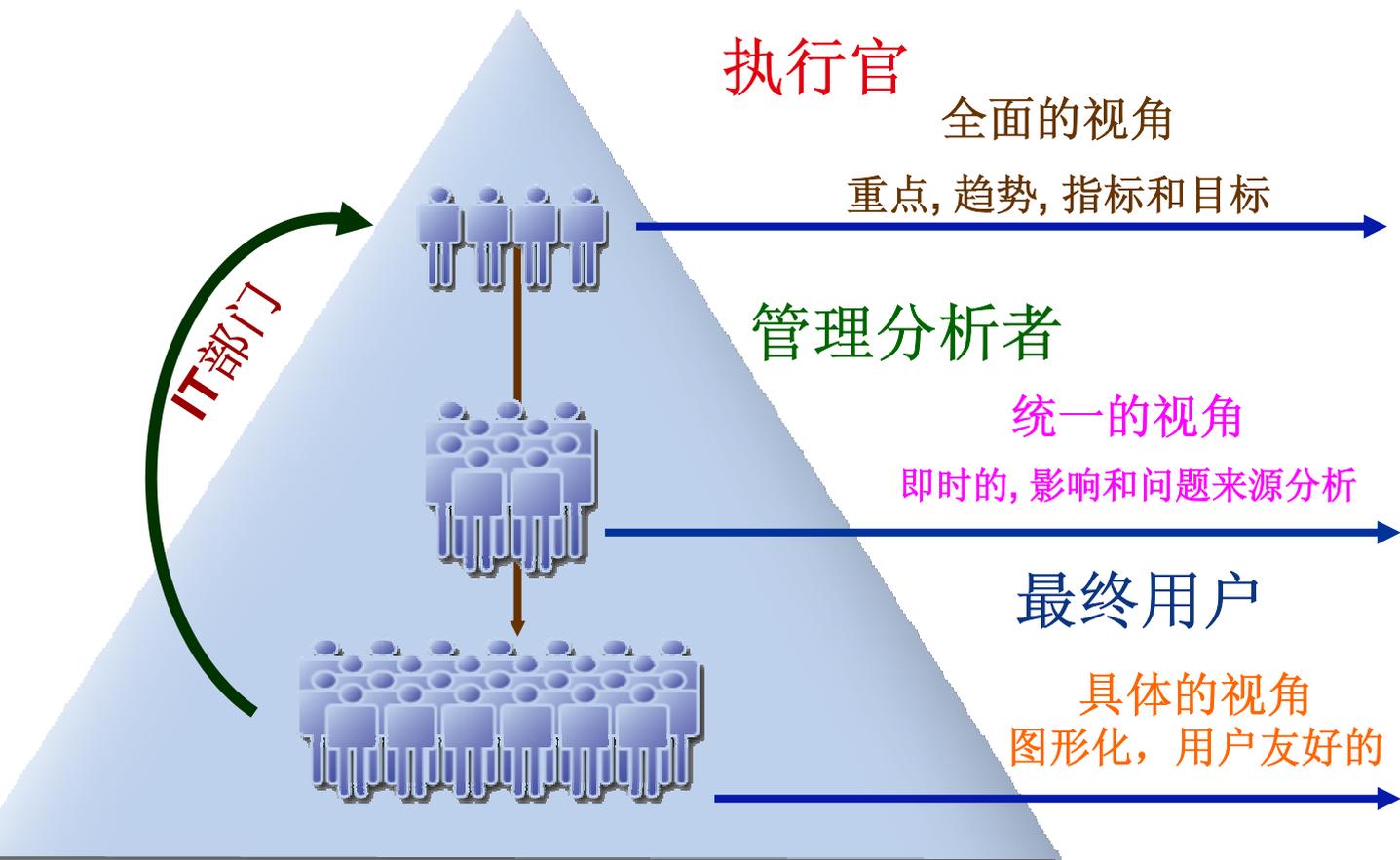


CFOs

提高洞察性，可靠性，可预测性 and 可适应性

BI

所有的级别通过目标, 指标, 个体和绩效联系在一起



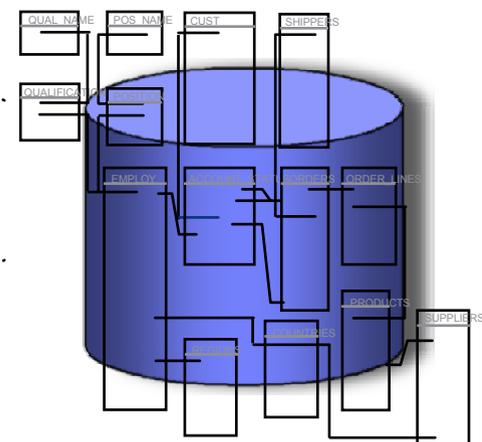
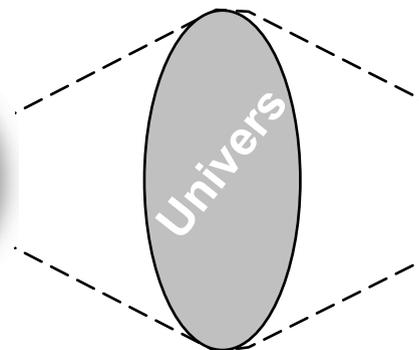
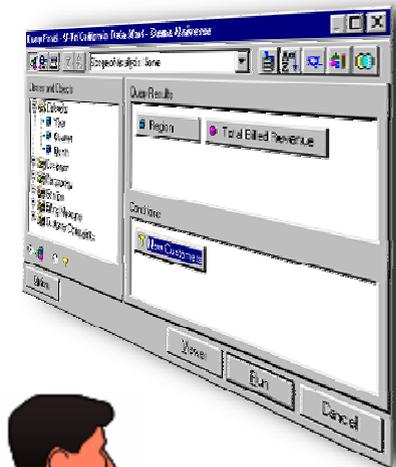
一个复杂数据的简单用户导向视角

查询面板

数据的业务表示

语义层

企业运营数据



业务用户



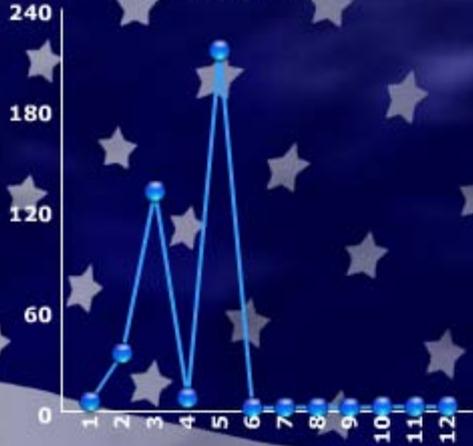
IT专家

Business Objects的语义层通过对于组织数据的业务表示的方法，对于最终用户来说不会感觉到数据库背后的复杂性

Readiness Scorecard

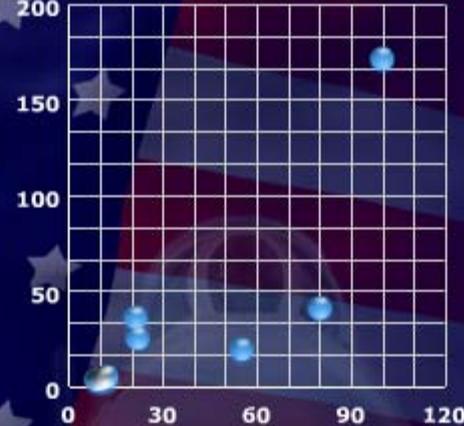
People Processes Financial Mission

Promotions



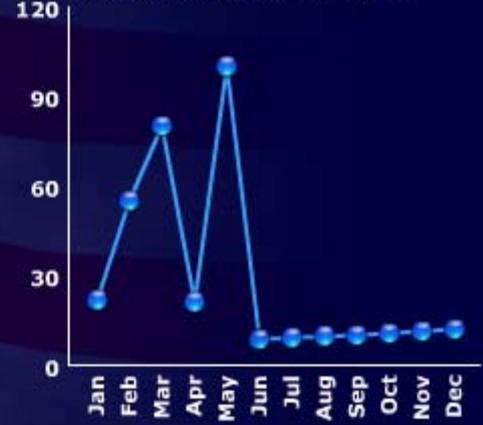
Readiness

Training vs Motivation Index by Unit



Recruiting

Number of New recruits (thousands)



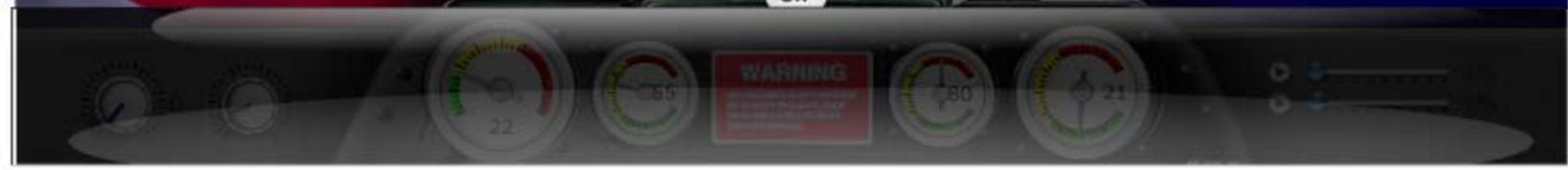
Seniority

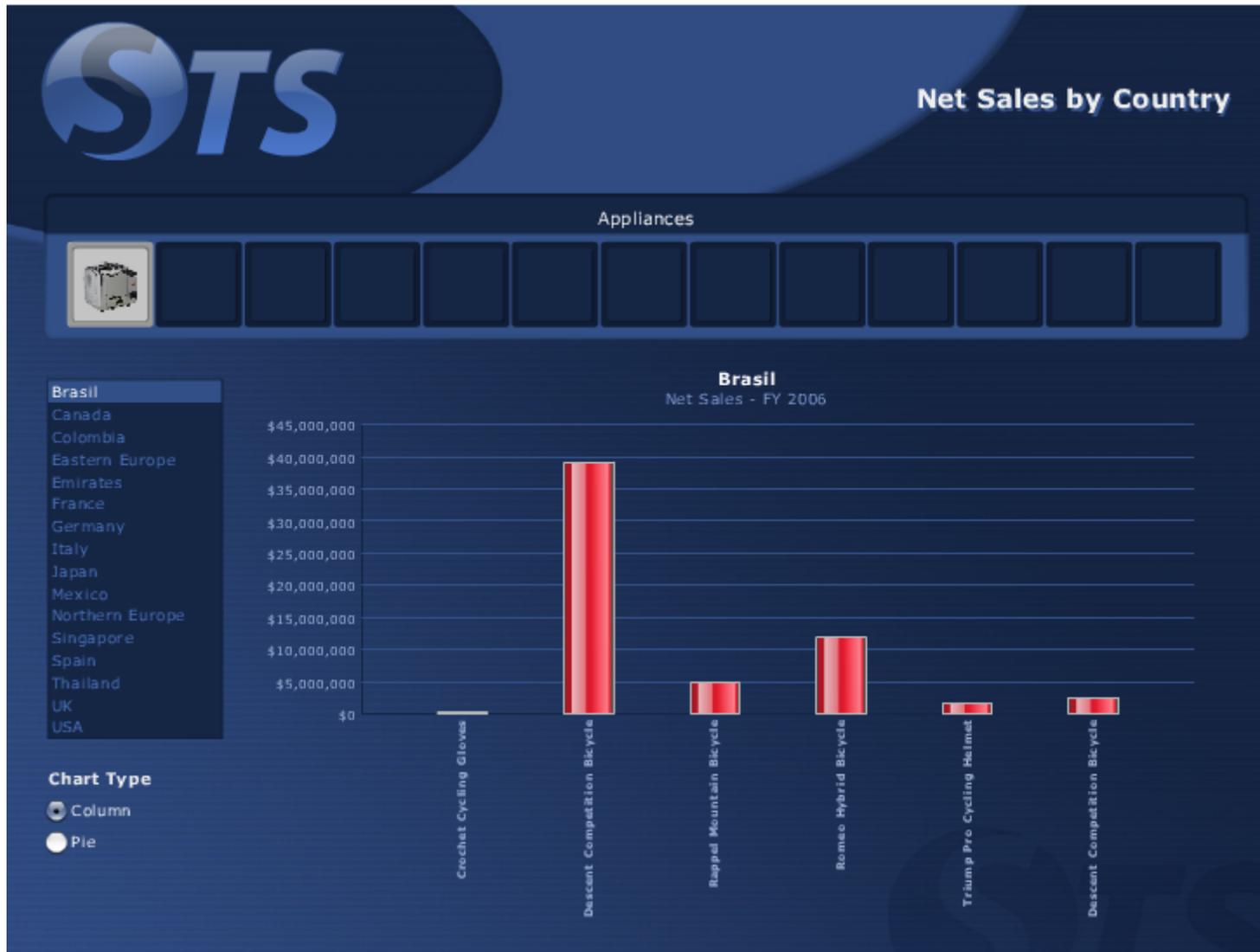
Per Unit



Training

Total Training (person/days)





你需要一个稳定的信息平台



信息从各种来源进行整合

保持一致的业务定义

及时地信息

有质量的数据

一致

简便

可信



user
REVOLUTION

Google™





无所不在

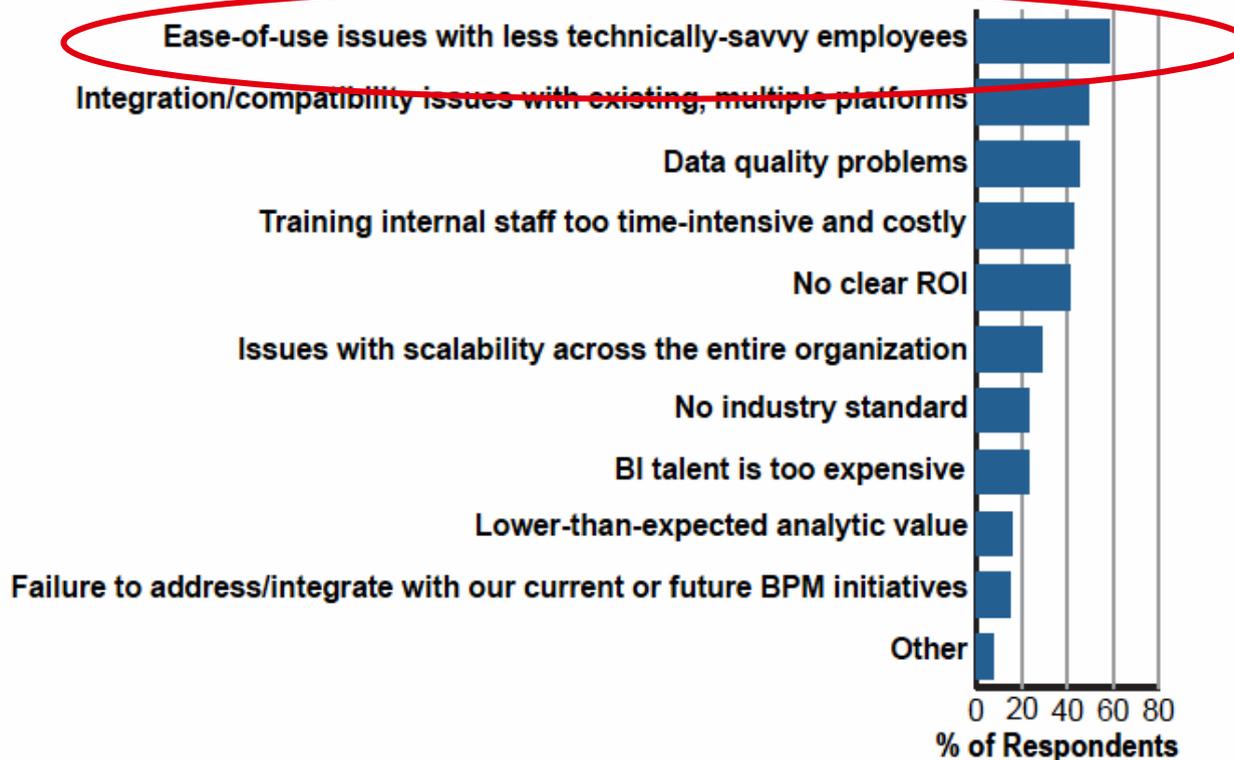


“About half of all 12- to 14-year-olds in the US and Canada own mobile phones”

Forrester Research, Dec 2005

Deployment Challenges

What are the barriers to adopting BI tools enterprise-wide?



Note: Multiple responses allowed

Data: InformationWeek Research Business Intelligence Survey of 300 Business Technology Professionals, Spring 2005

使BI 适应最终用户的需求, 而不是用别的其他方法

- ▶ 从标准的用户环境进行访问
- ▶ 对于所有的用户类型都有相应的访问权限
- ▶ 能够进行协作
- ▶ 简单的控制和管理



Income Statement

Quarter	Gross Profit	Net Operating Profit	Net Income before Tax	Net Income
Qtr2	210905	105678	55615	19328
Qtr3	197012	77397	36804	543
Qtr4	248652	111111	59015	23035
Qtr1	230021	111111	90145	53556

- Insert ▶
- Filter ▶
- Field ▶
- View ▶**
- Drill ▶

- View Report Source...**
- Refresh
- Remove
- Data Source...
- Modify Parameters...
- Properties...
- Options...

Click here for more

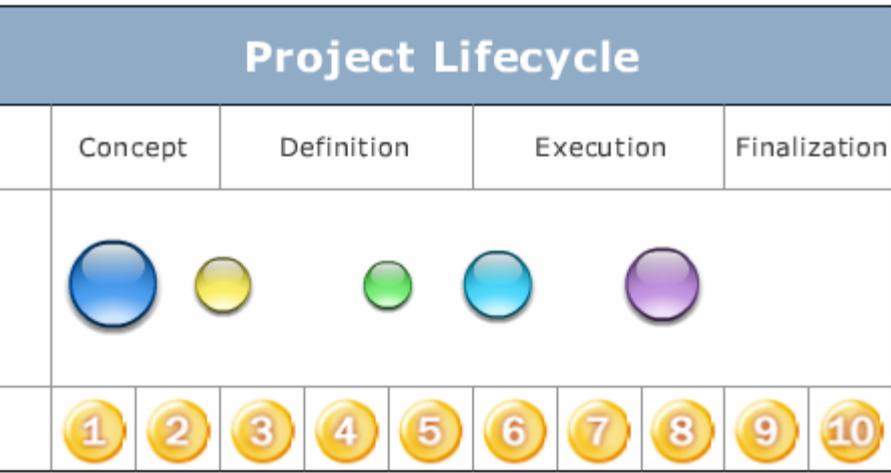
	A	B	C	D	E	F	G
1	Group - 2	Sum of (@					
2	2004-Q1	632600					
3	2004-Q2	866033					
4	2004-Q3	314					
5	2004-Q4	638					
6							
7							
8							
9							
0							
1							
2							
3							
4							
5							
6							

- Insert
- Filter
- Field
- View
- Drill**
 - Drill Up
 - Drill Down
 - Back to Original
- Refresh

Project Lifecycle and Strategic Bin Simulation

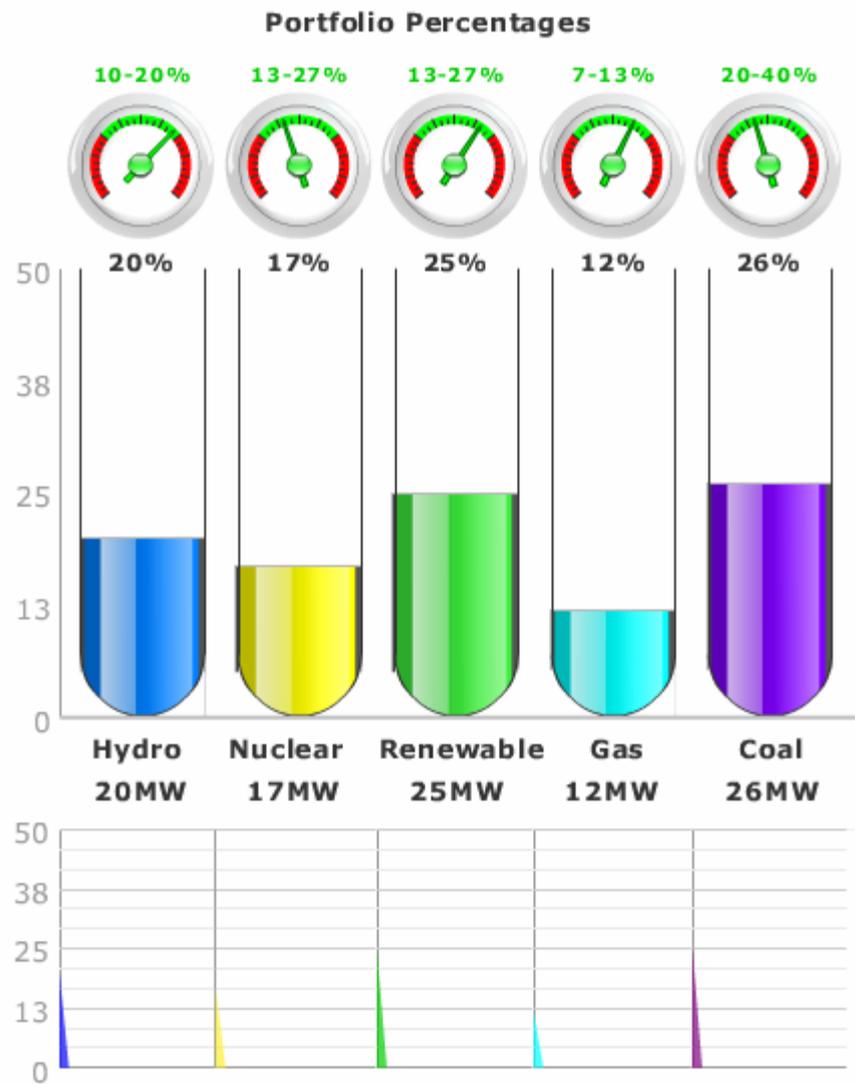


2005



Bubble Size = Generating Capacity of Project on Completion
Bubble Color matches Strategic Bin (Project Primary Fuel Type)
Area Graphs show projections for 2005 - 2025

To run Click Play Button above



Welcome Richard Reynolds, General Manager

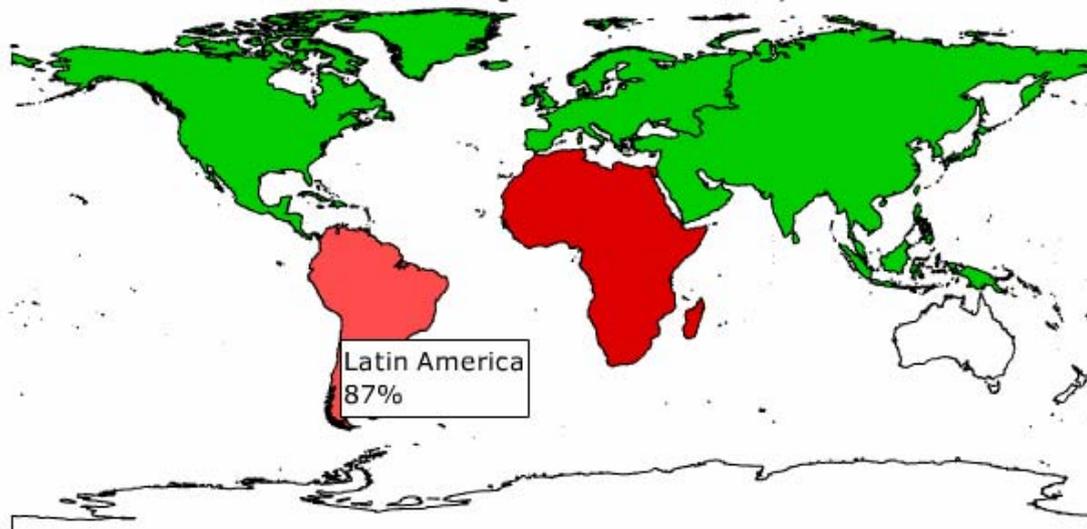
- Global**
- North America
- Europe
- Latin America
- EEMEA
- Asia PAC

- YTD
- QTD
- MTD
- WTD
- % of Quota
- Margin %

Global % of Quota QTD



Current Month to Date % of Quota as of June 30, 2006 at 3:01 PM



EEMEA Sales QTD



\$5,295,104

Global Margin % QTD



EEMEA Margin QTD



\$453,140

Click a Region on the Map for more detail

Log off

[View Opportunity Details](#)

Sales Rep: **Admin User**

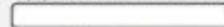
Statistics

of Opportunities



10

Opportunities Pool



-\$38,718,190

Won: \$355,767

Lost: -\$355,533

Pipeline 2006

Top 5 Sales Reps by Revenue

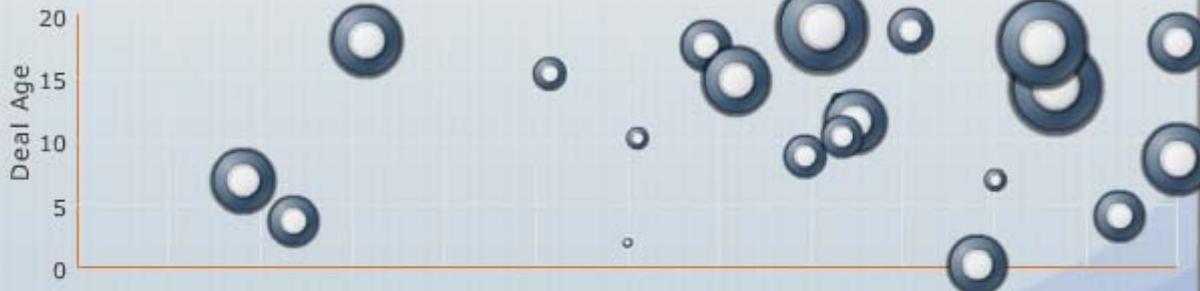
Amy Lojack \$899,896 - Admin User \$355,767 - Craig Kingman \$159,400 - Lynne Clooney \$144

Total Pipeline -
Current Year



- Prospecting
- Qualification
- Needs Analysis
- Value Proposition
- Id. Decision Makers
- Perception Analysis
- Proposal/Price Quote
- Negotiation/Review
- Closed Won
- Closed Lost

Pipeline for Current Year -
Bubble Size = Deal Size



Prospecting Needs Analysis Id. Decision Makers Proposal/Price Quote Closed Lost
 Qualification Value Proposition Perception Analysis Negotiation/Review Closed Won

Admin User



Company Statistics

Opportunities Pool
(amount)



Expected Revenue



Number of Opportunities



Adjust Targets



使得信息访问更加方便

▶ 让BI适应客户的环境

- 通过web,熟悉的Microsoft Office接口, 移动设备等等很容易访问信息
- 专门为非技术人员所设计
- 和搜索引擎相结合



▶ 自助式服务和协同

- 使得自助式服务越简单越好
- 解释数据并且对下一步决策提供建议
- 允许对深层次原因的讨论



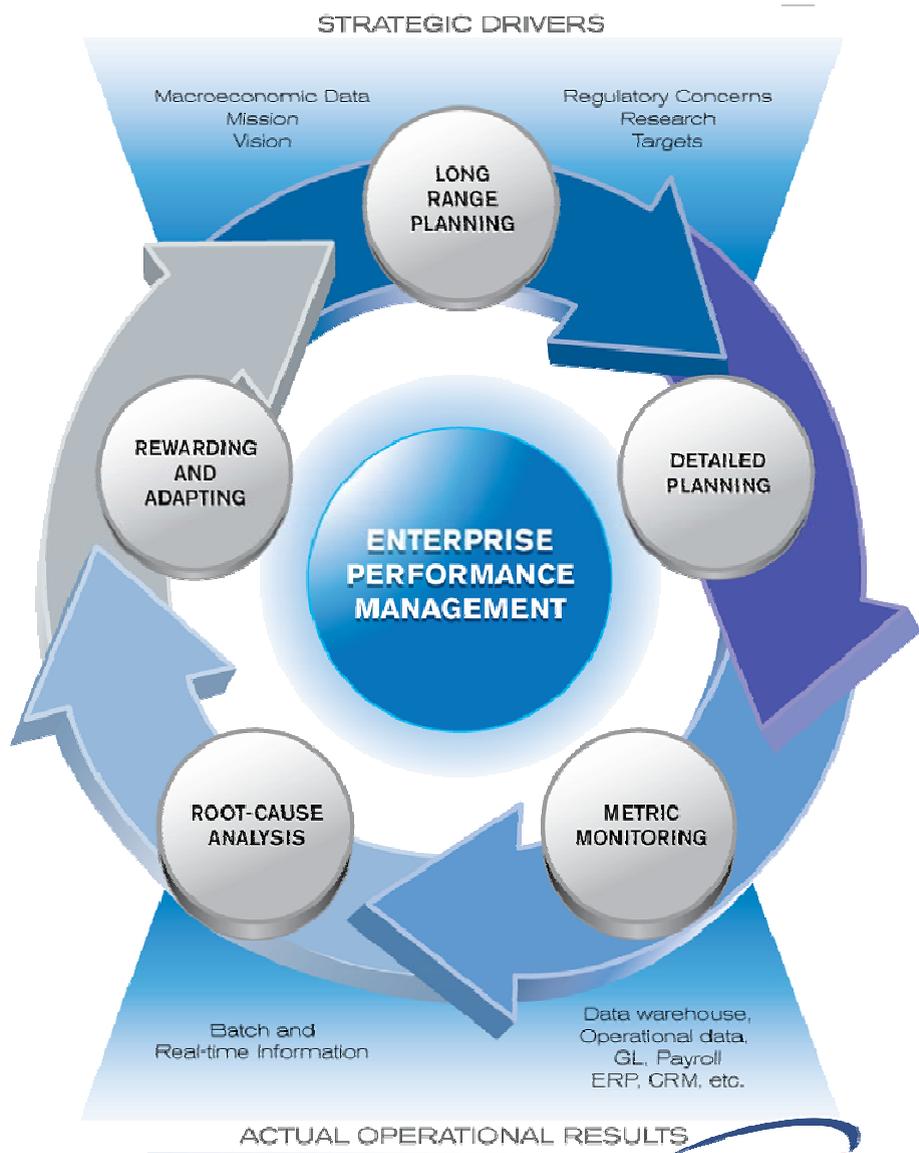
▶ 软件作为一种服务



crystalreports.com

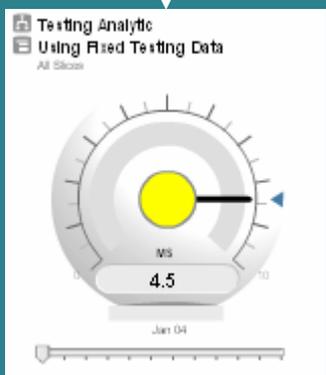
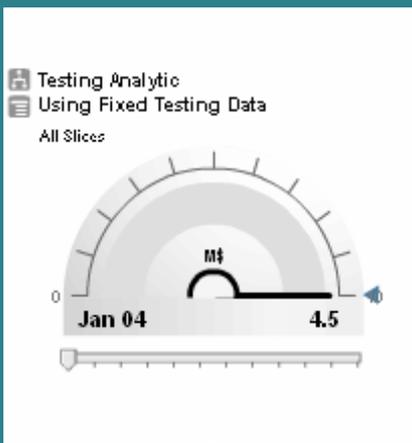
将政策和分析付诸于决策

- 95%** 的员工不了解组织的策略
- 90%** 的组织不能够很好的执行他们的战略
- 70%** 的组织 不能将中层战术和战略结合起来
- 60%** 的组织不能将战略和预算结合起来

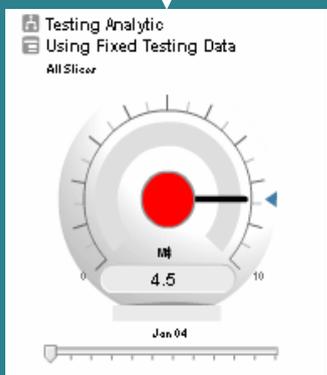


企业绩效仪表盘

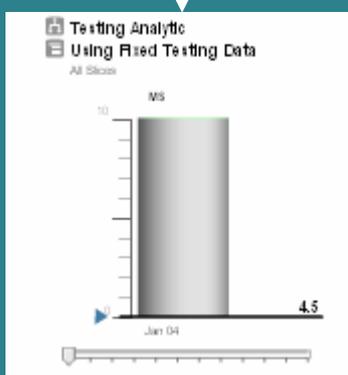
整体绩效



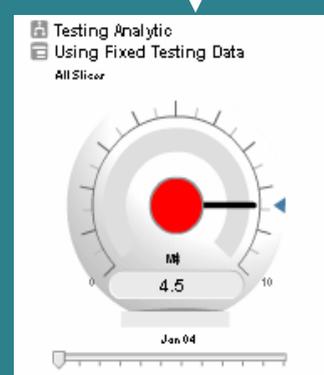
收益性



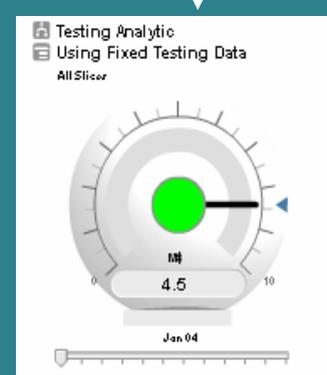
安全性



流动性



生产性

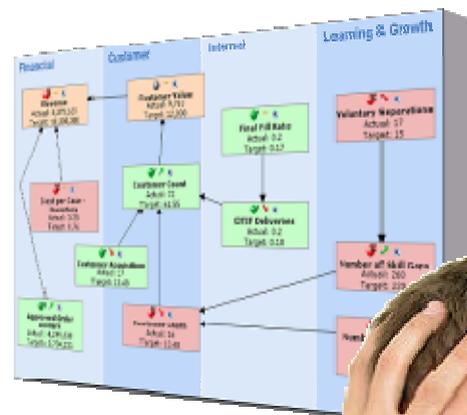


成长性

使得信息可执行化

将政策和执行结合起来

- 绑定仪表盘, 积分卡, 目标分配和追踪, 警报和协同
- 激励补偿管理

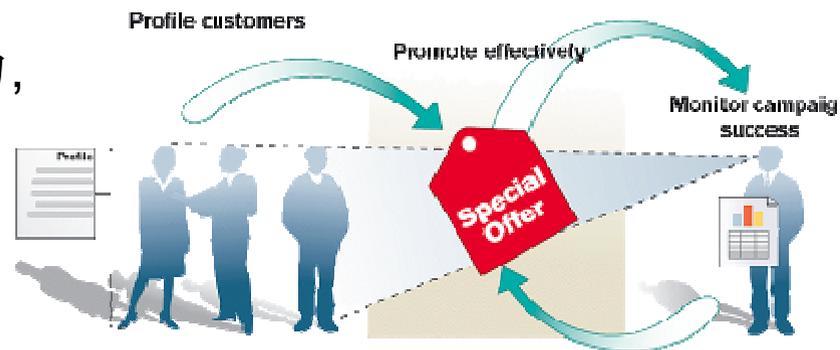


和财务结合起来

- 花少量的时间在预算上, 大量的时间在策略上
- Excel接口—没有问题
- 任务计划和管理

和行业结合起来

- 完整的解决方案对于各个职能 (人力, 财务, 销售和管理) 和行业 (财务, 零售, 公共管理)



▶ 全球服务

- 帮助你达到你的商业目标，而不是仅仅安装软件

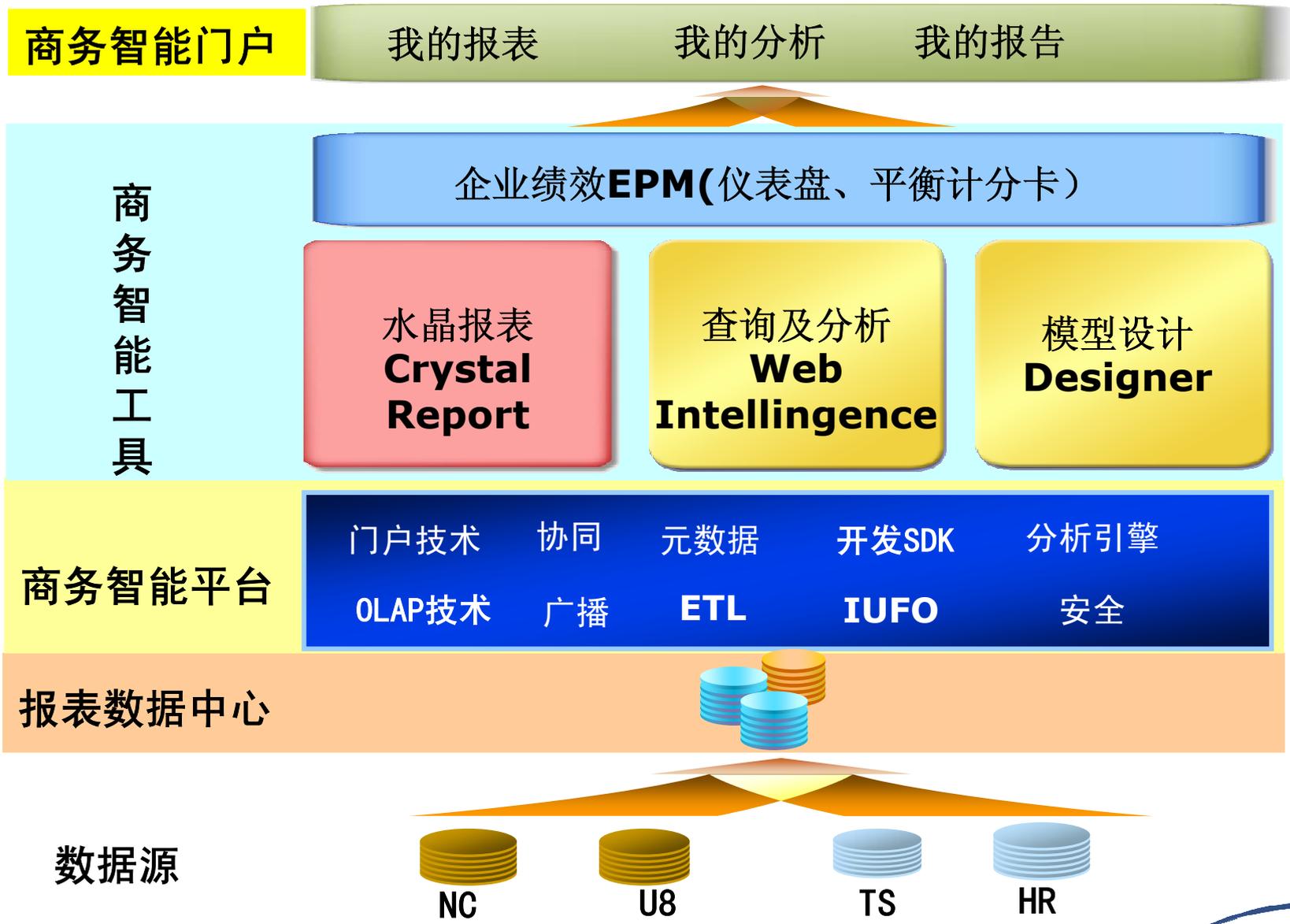
▶ 巨大的合作生态环境

- 最多的咨询合作伙伴
- 详尽的培训
- 集成于成千上万的应用之中

▶ 最大最好的基础

- 范围波及整个组织
- 更加容易任用有经验的人员
- 本地化的用户群





由报告追溯项目计划

集团总帐



项目进度计划

项目编码: 00001 | 项目名称: 武汉万达广场 | 单据编号: 010508110001 | 计划名称: 华龙一区 | 任务级次: 4 | 进度对象: 分部分项

分类级次: 6 | 负责部门: 工程部 | 负责人: 曹静 | 版本号: 1 | 单据状态: 审批通过 | 版本是否生效:

分部分项编码	分部分项名称	分部分项名称	总工期(天)	总工程量	总金额	开始时间	结束时间	工期
1	0101010105 桩(凿)桩头	桩头钢筋截断	14.0	6,000.0000	6,000,000.00	2005-08-17	2005-0...	17
2	0101010105 桩(凿)桩头	凿桩头混凝土 灌注桩、夯扩桩		2,000.0000	8,000,000.00	2005-08-01	2005-0...	24
3	0101010105 桩(凿)桩头	凿桩头混凝土 管桩、预制桩		500.0000	3,000,000.00	2005-08-19	2005-0...	19
4	0101010105 桩(凿)桩头	机械切割预制桩桩头		5,000.0000	10,000,000.00	2005-08-01	2005-0...	43

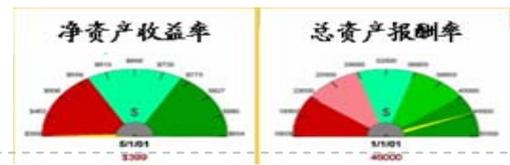
制单日期: 2005-08-11 | 审批人: 刘黎 | 审批日期: 2005-08-11 | 审批批语:

战略地图



决策者

管理驾驶舱



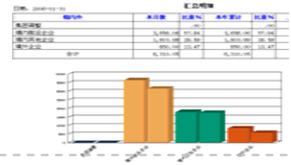
决策者

深层次分析

项目	行次	年初数
流动资产		1,271,867.87
货币资金 (2-01)	1	83,455.78
短期投资	2	
应收票据	3	4,072,117.83
应收账款	4	383,987.21
预付账款	5	4,281,802.09
其他应收款	6	5,218,605.88
存货	7	3,096,143.53

决策者/业务主管

图表结合



所有人员

综合报告



信息需求者

关键指标预警



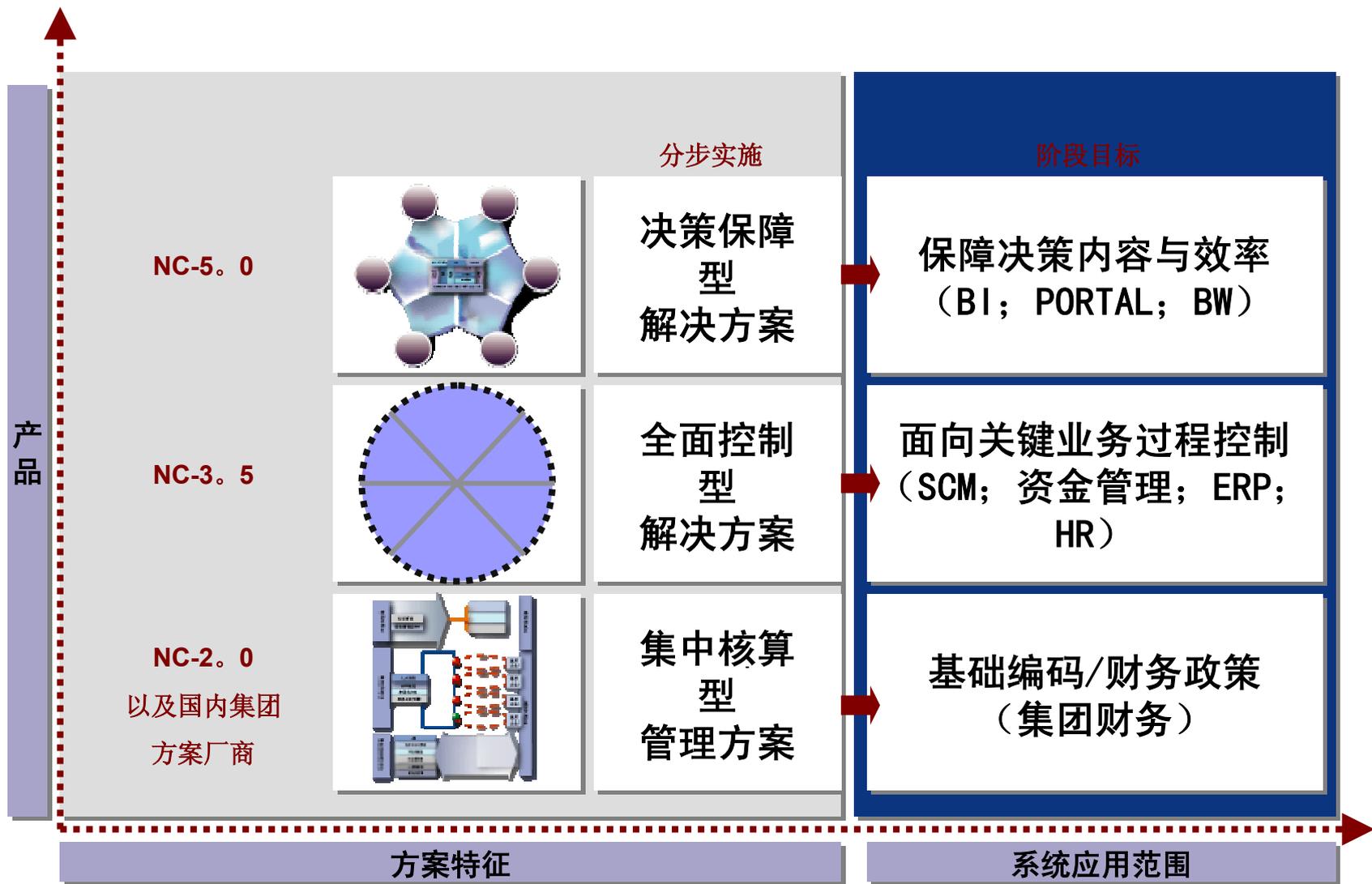
所有人员

多维分析



业务主管

开创面向决策者的中国集团企业IT方案之路



► BI = Business Integration and Innovation

- 并且BI需要端对端的方法

► 战略性的方法是必须的

- 无论目前你在哪里，你都必须对于信息应用贯彻一个明确的政策

► 我们期望成为你们的战略合作伙伴

- 减少隔阂，从而建设成功的BI: 可信性, 简易性, 和一致性
- 商务成功, 而非“项目成功”
- 成为商务智能市场的绝对领导, 有着巨大的合作伙伴产业环境



Five Star Award
April 6, 2004

