

2010年终盘点之六 —— 信息化篇

助企业智慧管理

借助信息化企业进入“智慧”时代

当前,我国中小企业数量超过了4000万家,江苏省中小企业数量有100多万家,占企业总数的99%以上,其发展关系到民生的诸多问题。来自2010年江苏省中小企业局有关会议声音表示,中小企业能否快速提升核心竞争力并持续发展壮大,对我省经济发展方式转变大目标的实现起着至关重要的作用。资深业内人士分析表示,在当今高科技背景下,中小企业信息化应用程度的高低,直接反映在企业新技术应用、管理现代化、综合竞争力的高下上,甚至关系到中小企业在残酷市场竞争中的成败和发展,而诸多企业成功借助信息化实现智慧提升就颇具代表性。

基层企业发展必须练好管理“内功”

“每一家企业的成长都离不开合理、高效的管理,特别是竞争力异常激烈,并想企业发展壮大的今天。”王者塑封有限公司是一家专业生产塑封膜产品的企业,产品远销东南亚及欧美各国。去年,面对压力越来越大的外销市场,王者塑封和其他同行一样陷入了订单减少、利润降低等发展困境中。经过艰难选择,企业决定转战内销市场。由于塑封膜的生产大部分是根据客户需要进行,依照订单生产产生的大量剩余原料只能放到库存里作为下一个订单的原材料。虽然塑封膜产品种类不多,但是规格尺寸成千上万,而且每个产品需求千差万别,给企业库存管理带来几大难度。王者塑封总经理认为,“靠手写,靠纸笔登记,用不了多久就乱了,虽然花了大力气盘点,但是维持不了几个月数据就失真了,因为成品的规格实在太多,很容易错乱,发展到后来也没有人愿意去盘点。”另一方面,在对外部客户的管理上,外销业务与内销也有很大的不同。绝大部分外销客户都是先将全额订金打到账里,然后企业才安排生产和发货;而内销客户是一些大小不一的零散经营部和批发商,商业信用很难保证。在原有的管理模式,资金回笼很难保

障,严重影响了企业资金运转。因此,在扩大业务之前企业必须引入先进的管理工具,建立完整的客户管控机制和业务管理流程,练好企业管理的“内功”。

智慧管理企业才能进入“智慧”时代

观念决定命运,我国的许多企业已进入“智慧管理”时代,中小企业必须改善管理模式,提升决策应变能力,加快新技术应用步伐,打造坚强的核心竞争能力,实现“智慧管理”、“智慧企业”的目的。经过市场调研,王者塑封选择了用友畅捷通软件的T系列管理软件。首先,通过畅捷通T系列管理软件提供的“往来资金预测”功能,财务主管可以随时查看往来资金预测表,了解近期原料款、货款以及客户的欠款状态,建立了完善的对账体系。以前编制对账单需要2天的时间,现在2个小时之内就能完成,提高了工作效率的同时,避免了呆坏账给企业造成的损失。其次,该软件还具有清晰的工作流程导航功能,企业可以在管理平台上构建规范的半成品流转制度,规范车间作业人员的书写记录,管控了每个车间的产量以及废品,有效地控制了合格品出品率;通过完善的出入库管理流程,提高了库存核算的准确率,库存积压减少了40%左右。业内人士表示,现在

许多企业掌舵者就像该企业一样,已经可以随时随地通过互联网访问企业管理系统,了解最新的企业经营状况和市场动态,并根据市场变化快速做出调整,增强企业应对市场的能力。

信息化推进进行中介绍成功经验颇具仿效性

中小企业作为我国经济的重要组成部分,对国家转变发展方式战略的顺利实施具有很大的推动作用。信息化是中小企业增强竞争力、实现进一步发展的的重要途径,中小企业信息化建设及其应用水平的提升已经成为关系我省“调结构、转方式”战略的重大课题,需要信息化供应商等方面提高企业管理软件产品及服务的水平。

南京市经济和信息化委员会潘文处长表示,目前,全国中小企业中能上网的不到70%,只有40%左右的企业能用计算机管理部分业务,运用计算机软件进行企业管理的甚至不到10%,落后的管理弊端频频出现在计算机控制、企业节能、库存周转等方面,有时还造成了行业的恶性竞争。因此,如何加快中小企业的信息化建设步伐,结合江苏乃至南京的实际和经济环境,介绍值得推广的成功经验,成为摆在各个信息化管理部门面前的大事。快报记者 徐勇

首家索尼大型数码工作坊在宁开业

2010年12月16日,专营索尼产品的首家大型数码工作坊来到南京,带来全新的“一站式”体验营销服务,开始为期40天的试营业。在40天的试营业期间,位于新街口国际金融中心B1楼A2-A3-A4的南京大型数码工作坊将为南京市民带来全新的“高附加价值体验”和“个性化服务”。南京大型数码工作坊的开设,标志着“一站式体验营销”这一创新型营销模式在中国市场上又迈出了新的步伐。“通过近几年的发展,南京已成为了华东地区除上海之外的又一个重要的消费电子产品聚集地。而一直以来,索尼都致力于用心倾听客户声音,珍视客户的反馈和需求。索尼大力支持在南京开设的体验销售式大型数码工作坊,目的就是更贴近南京乃至华东地区的顾客,与顾客进行全面的沟通,更好地了解顾客的需求,获取顾客对索尼产品和服务的反馈。”

在谈及对大型数码工作坊在南京开业的看法时,索尼(中国)有限公司消费电子营业本部直复渠道发展部高级总监洪钢说道。南京大型数码工作坊地处南京时尚中心新街口,面积超过500平米,汇集了包括影像、笔记本、家庭及个人影音娱乐产品等在内的索尼全线800余种产品,并通过以解决方案为中心的产品陈列方式零距离展现,为南京消费者提供了一个全面了解、体验、购买索尼消费产品的专业平台;其中颇具特色的索尼3D体验区可以让消费者充分体验3D电影、3D游戏和拍摄3D照片带来的乐趣,享受与全球同步的科技时尚。此外,专业的消费体验顾问、丰富多彩的讲座课程、完善的售后服务和各种会员活动,不仅为南京消费者带来全新的“一站式”专业服务,更使这里成为索尼用户和索尼粉丝在南京的一个属于自己的“俱乐部”。快报记者 徐勇



开业当天优惠: 3-6折购买商品的机会;还有精美花车(限时抢购)

用iPhone 4,你选对网络了么?

近日,网上曝光了一则苹果客服的录音资料,在录音中,一位iPhone 4用户就剪卡造成手机损伤是否保修的问题询问了苹果客服。用户表示,由于剪卡造成了SIM卡芯片损坏导致手机无法上网,有些功能应用无法使用,苹果是否能够承担保修。苹果客服回应称:“大卡剪成小卡如果造成硬件损伤苹果公司是不给保修的,卡的锋利度造成机器芯片(属硬件)损伤问题是无法保修的。” iPhone 4一上市,便引起了消费者的广泛关注,越来越多的用户希望能够成为苹果手机的用户,但在目前的市场上,有很多商户都提供有为2G卡免费剪卡的服务,殊不知这样一来的iPhone 4手机本身的使用带来了烦恼。看来,想要充分享受iPhone 4带来的超强应用体验,选对网络才是关键。

对网络的需求。而相关资料显示,中国大陆地区只有苹果在中国唯一的代理运营商中国联通所拥有的WCDMA 3G网络,与iPhone4的网络适配度最高。

更有业内人士明确指出,iPhone 4作为一款与WCDMA 3G网络搭配的智能机,用户只有选择联通的3G网络才能享受到各种应用的畅快体验。

目前,WCDMA网络已经覆盖全球217个国家和地区,是使用范围最广的3G网络。中国联通作为苹果公司在中国唯一的签约代理运营商,在用户中获得了良好的口碑和令人艳羡的销售业绩。iPhone 4作为一款与WCDMA 3G网络搭配的智能机,对高速网络拥有较高的要求,用户只有选择3G网络才能享受到各种应用的畅快体验。中国联通有专属的3G卡匹配iPhone 4,能够为用户带来很好的利益保障。



联想之星聚首武汉话投资

11月30日,“联想之星创业大讲堂(武汉站)”在湖北武汉盛大开讲。联想控股董事长兼总裁柳传志、弘毅投资董事总经理邱中伟及联想投资首席管理顾问王建庆分别就“创业经验”、“投资”、“人才培养”等话题做了精彩的主题演讲。“创业创新对于中国经济的发展起着非常重要的作用。科研成果的转化需

要解决机制、观念、人才和资金等几个瓶颈才能成功,联想控股所做的联想之星,主要是希望打通人才,尤其是企业一把手这个环节,为中国的高科技产业化探索出一条道路来。”柳传志在接受记者采访时表示,“我们把这项工作放在极高的高度,不获成功,绝不罢休。”2010年,联想控股设立了4亿元天使投资基金,

计划5年投完,主要用于进一步扶持科技创业企业的发展,而天使基金的所有收益,将再次用于天使投资。在此次“联想之星创业大讲堂”上,联想控股董事长兼总裁柳传志以《走在创业的道路上》为主题的演讲吸引了1600名创业者的积极思考与广泛讨论,将整个大讲堂的气氛推向了高潮。快报记者 俞婷

掌控明星终端,智享精彩生活

加入联通合约计划, 0元享用高端智能手机



“预存话费送手机”24个月合约计划

预存金额	180元以上套餐	220元以上套餐	280元以上套餐
0元购机	iPhone (16GB/32GB/128GB)	诺基亚E7	索尼爱立信X10i 二屏9080

“购手机入网送话费”24个月合约计划

套餐月费(元/月/每月)	66	96	126	156	186	226	286	386	586	886
诺基亚E7	360	600	1200	1440	1776	2808	2808	2808	2808	2808
三星I9088	360	600	1200	1440	1776	2160	3758	3758	3758	3758
索尼爱立信X10i	360	600	1200	1440	1776	2160	3672	3672	3672	3672
小iPhone (16GB/32GB/128GB)	360	600	1200	1440	2520	2520	2520	2520	2520	2520

客服热线: 10010 充值专线: 10011 中国联通营业厅: 10010 中国联通营业厅: 10010 中国联通营业厅: 10010