


2023

消费零售CIO大会

企业转型 数字赋能

 ITIL先锋论坛

我们是谁?
WHO ARE WE?

国内最大的数字化时代IT服务管理交流社区，自2010年底成立以来，始终致力于以 ITIL 为代表的IT管理方法论在国内的推广与落地。

我们的服务
OUR SERVICES

数十个专业微信群、近千篇可一键下载的资料、视频号专家直播、全国一线城市巡回聚会、开源免费ITIL软件、国内最权威的ITIL知识库

目录

Contents

01. 世界在重启 我们在改变

02. 整合资源 加速发展

03. 公司战略与IT执行

04. 数字赋能重中之重

全国消费零售CIO大会



01

世界在重启 我们在改变

当疫情过去，世界在重启！三年疫情影响，各种外部冲击侵扰，全球经济的底层逻辑和发展环境也发生重大变化，后疫情时代全球经济格局变化对企业的影响！开始逐步向常态化经济发展回归，也将迎来一个新的发展时代！中国经济复苏的脚步显然在加速，2023年是一个拼经济的年份！

今天和大家一起探讨CIO如何利用先进的数字化转型和方案来完成时代赋予的使命，如何发挥企业CIO的作用，打造智慧企业！

全国消费零售CIO大会

疫情期间数字化赋能 倒逼企业重新思考



全国消费零售CIO大会

互联网时代，技术变革与商业创新，加速企业管理变革

- 云计算
- 大数据
- 人工智能
- 移动互联网
- 物联网
- 区块链
- ChatGPT
- ○ ○ ○ ○ ○ ○

技术变革

商业创新

- 社会化商业 / 连接协同共享
- 交易平台化 / 金融泛在化
- 票据/合约/支付结算电子化
- 组织灵动化 / 管理智能化
- 数字企业/数据驱动实时企业
- 平台型企业/共享经济

02

整合资源 加速发展

随着经济的发展，疫情下的数字化探索之路，品牌年轻化进程的不断推进，奥普也迎来了一系列新的变化，提出新的要求——在新的业态、新的营销方法和新的市场满意度指引下适时进行调整。总体上，互联网时代的新营销要求优先掌控社会渠道、持续经营社会化资源、全程服务消费者生命周期，从而才能在新的市场环境下取得先机。

全国消费零售CIO大会

“整合资源、加速发展”

随着公司高速发展，利用信息技术提高工作效率，完善公司管理水平，实现整体信息化平台！



通过业务调研，头脑风暴，再进行系统整合！

强化信息技术的管理和规范

建立企业完善的信息系统，不仅需要明确的信息技术战略、合理的信息系统架构、有效的信息系统规划和建设，规范工作流程及操作制度，更需要完善规范的信息技术管理。配合集中式的信息系统架构，合理有效地整合公司内的信息化资源。

公司信息化需要“整合资源、加速发展”才能加速推动公司的战略目标！

全国消费零售CIO大会

企业信息化建设重中之重

AUPU

公司信息化建设贯穿着严和细的基本要求！希望公司能够对信息部进行重新定义，企业信息化建设需要统一规划，分步实施，避免信息孤岛，重复投入！公司高层经营管理层要给予绝对的信任与支持，只有公司足够重视信息化的重要性，才能更好的推动！助力企业更好的推进信息化工作！

信任

支持

诚信

进取

项目的成功，需要高层重视和员工的广泛参与，信息化项目是一个涉及到企业各部门全员参与的工作！

要充分理解信息化建设的重要性！“没有上不好的项目，只有上不好项目的人！”

公司的战略与IT的执行！

03

公司战略与IT执行

公司信息化系统建设，需要在公司经营层整体战略规划框架下，结合信息化系统战略规划的需求，稳步开展与推动信息化建设的同时，帮助企业“优化资源利用，提升管理质量”

为高层管理者提供收益与风险的决策，提供准确的、完善的数据信息，辅助企业管理层制定长远发展战略；

为中层管理人员提供企业各个运作层面的运作状况，帮助各部门做到各种事件的监控、查询、分析、解决、反馈等处理流程，做到投入产出最优配比；

为操作使用人员提供便利的作业环境，实用的操作方式实现工作岗位、工作职能的有效履行。

公司战略是愿景，IT是执行和落地

对每个员工来说，好的IT系统意味着：

每天系统可以告诉我需要完成什么样的工作任务……

我可以轻松获取到完成工作任务所需要的信息……

我可以利用系统，高效准确完成每天的工作……

对管理者来说，好的IT系统意味着：

我可以轻松及时地获取到我所负责的职能运营信息……

我可以依据可靠的数据和事实作出管理决策并且追踪结果…

全国消费零售CIO大会



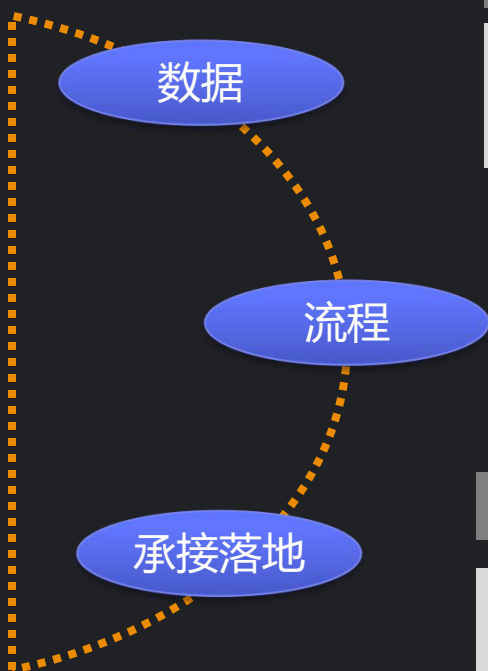
整合资源、加速发展：

IT更应该学会像咨询师一样思考。我觉得更接地气的应该是IT人应该懂得如何去了解客户（使用系统的人就是客户），

首先是IT人要有客户意识，因为只有有了客户意识才能沿着意识去思考。

这里的客户意识包括你对业务和人的了解；了解了之后才是理解；理解了之后才是梳理和规划；梳理和规划了以后才是到IT系统的转换。

奥普信息化重点关注在数据、流程、管理流程提升整体成果落地等三个方面



一、实现奥普数据的有效统一（一种语言）

1. 数据汇总、合并简便易行，及时了解企业最全面、真实的情况
2. 数据的统一，导致横向、纵向的比较分析成为可能，促进企业经营管理效率的提升
3. 数据可以有效的支撑企业相关决策的制定

二、统一的流程为奥普持续经营管理效率提升奠定基础（一套标准）

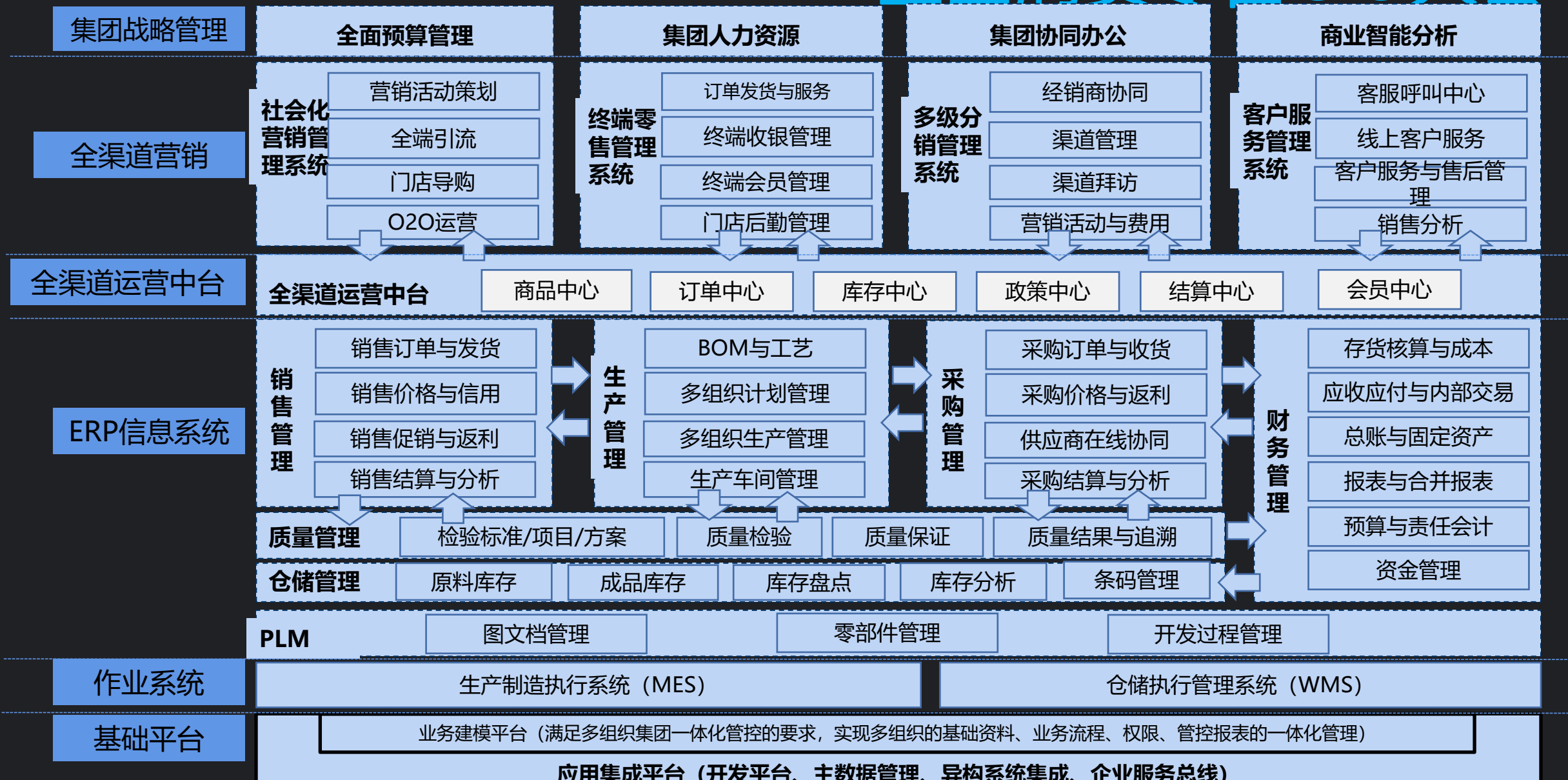
1. 流程统一，帮助整体管理实现，明确执行标准，各单位、部门在执行时更服从于企业整体利益，有利于企业利益的最大化
2. 流程过程有效控制，发挥企业的规模效应，帮助经营管理效率的持续提升
3. 流程数据、过程与结果数据易以有效采集

三、管理流程提升项目为奥普业务优化和信息化指明方向（一脉相承）

1. 梳理和优化奥普股份组织管控模式
2. 标准化和统一物料、会计科目、客户和供应商编码
3. 统一和规范业务流程，并对核心业务流程进行优化

奥普整体信息化蓝图建设

全国消费零售CIO大会



全国消费零售CIO大会

奥普信息化建设

2008年CRM客服管理系统

2008年启用CRM客服系统：

由于当时没有上呼叫中心系统，不成体系，运行四年，公司新建了呼叫中心系统后被替代。

2020年公司电子商务系统：

2020年选型替换电子商务系统和后台系统对接。

2007年仓储条码系统

年启用仓储物流条码系统；
实现商品出入库管理，避免发错货；
可及时在系统中查询发出商品来源去向。

2006年财务系统

2006年启动财务系统；
实现自动结算报表合并等，
为公司在香港上市奠定基础。

2005年分销系统

2005年启动分销系统；
公司以销售为龙头，目前已用12年之久，
从未做过任何升级更新；
随着业务量不断增加，现状系统版本陈旧；
不能满足当前多样性的销售模式。

2017年OA办公系统

2017年公司组织架构基本理顺，
成功实施上线OA协同办公系统。

2015年财务销售一体化系统

2015年公司启用一体化平台建设系统：
项目中途因编码没有统一的问题暂停。

2018年公司财务生产供应一体化系统：
成功实施上线运行。

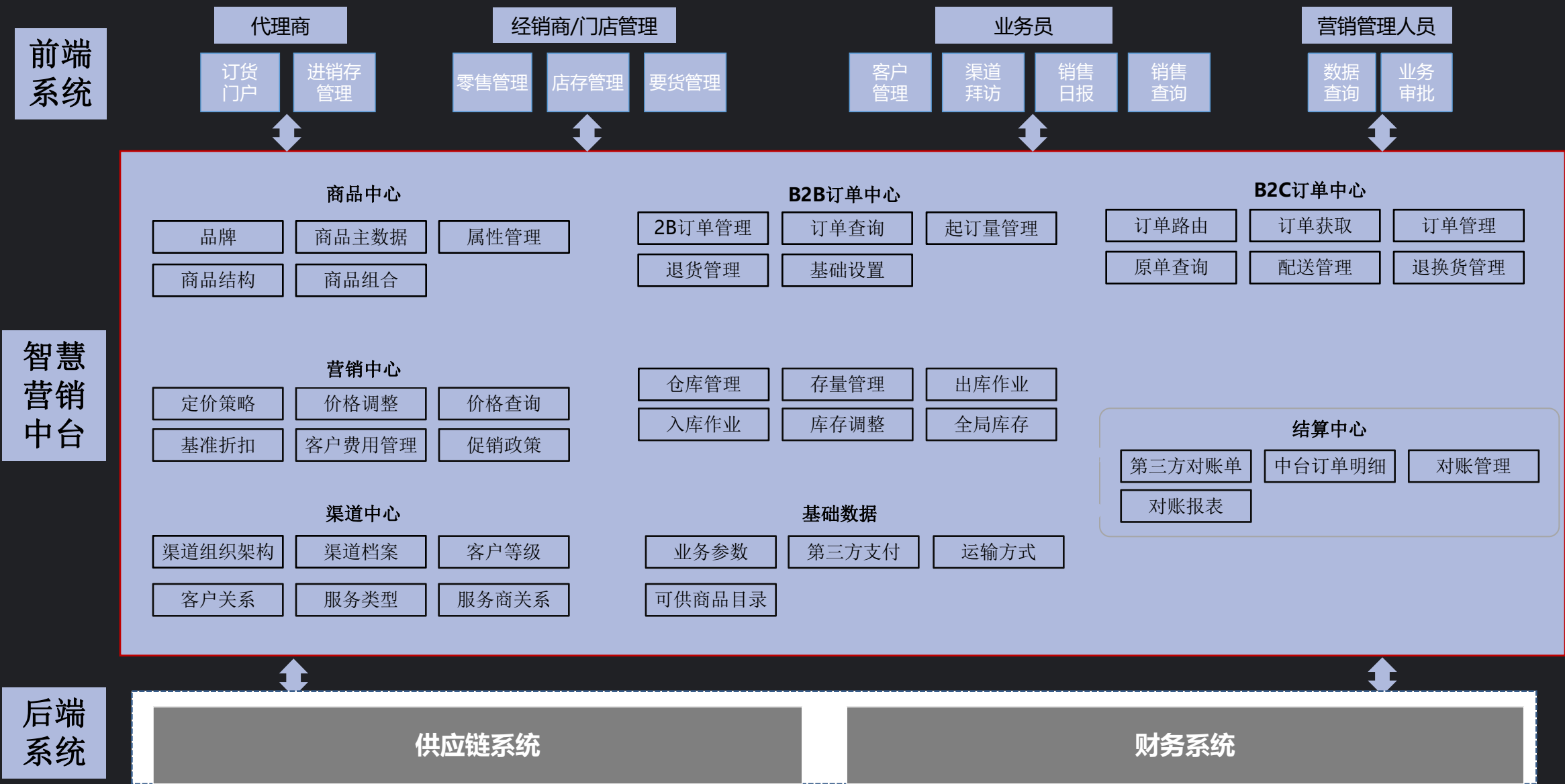
2019年公司营销中台系统：

2019年6月启动，2020年9月实施上线，替换老
分销系统，运行稳定，规划代理商推广工作。

PDM、BI、智能制造.....



● 奥普中台整体解决方案框架



全国消费零售CIO大会

● 总体目标：构建全渠道、多品类的交易协同



营销业务，线上主要承接各大电商平台订单，业务模式集中运营。订单接单、订单汇总、订单路由、库存共享、资金对账、仓储对接等一整套业务流程，并集成现有营销中台、ERP等系统，全面重新定义2C数字化转型链路，共享资源，统一运营，最终利用信息化工具，实现企业运营效率和管理效能双提升。

04

数字赋能重中之重

科技赋能业务 数字引领未来 数字赋能 重中之重

AUPU信息化整体规划：夯实信息化基础，实现资源共享，全面互联协同，搭建奥普信息化“立交桥”，实现一体化平台；以公司“四法四化”经营为管理理念，确保在实践中应用；实现企业网格化、标准化、数据化、规范化管理！

奥普通过推进“营销中台数字化转型系统”战略规划，通过数字化转型，引进智能化硬件和软件设备，搭建整合PLM、ERP、MES、DRP、等信息化系统平台，实施“奥普家居智能制造”创新实践。“全渠道”大数据销售平台公司结合了C2B、O2O、OBO、M2O、C2M等商业模式，开发“全渠道”营销平台，通过微信、APP等移动应用，推动新零售全渠道发展成网上商业综合体，服务于上游供应商和分销商。

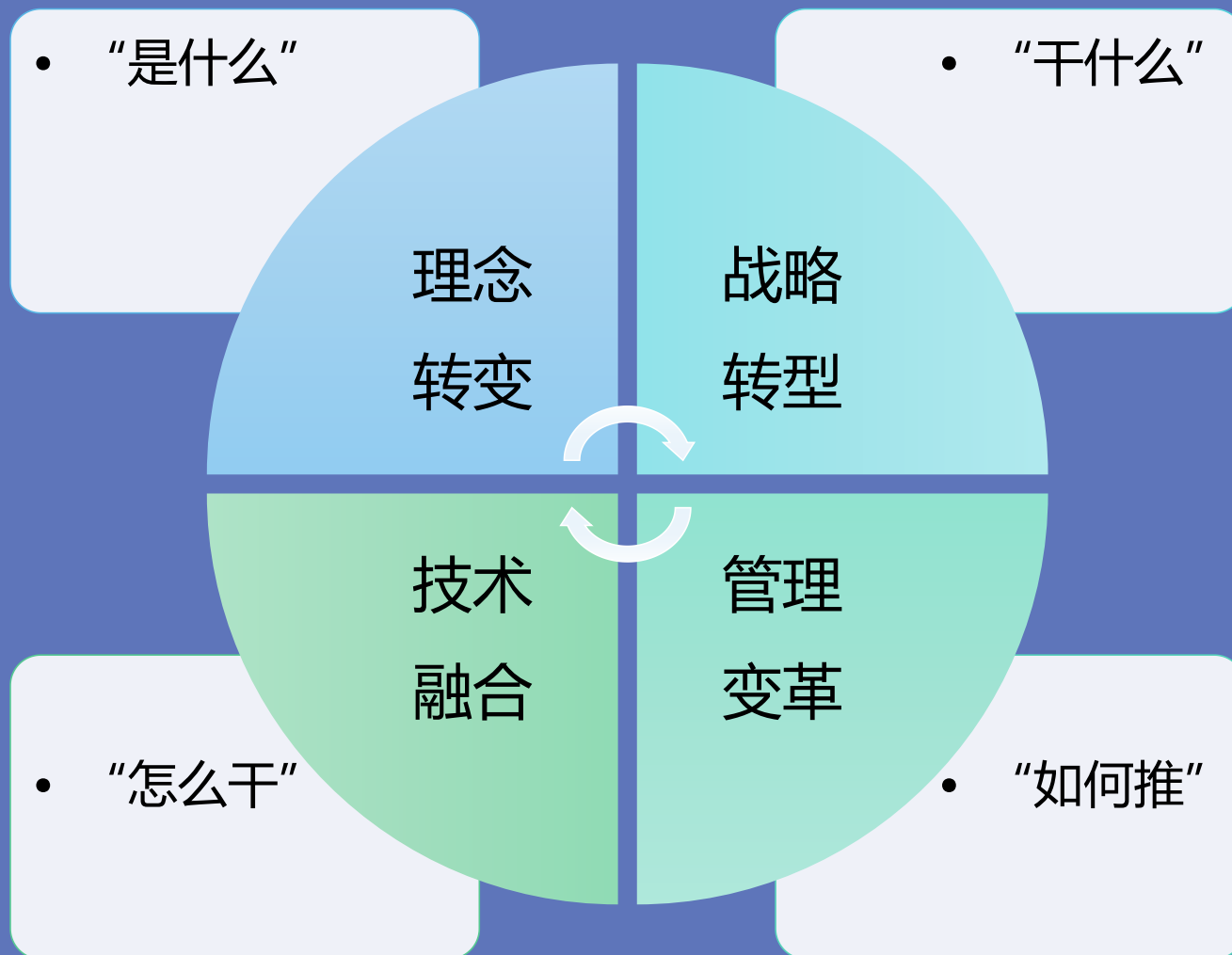
最终实现线上线下一体化；公司高度重视信息系统应用集成

只有有效的信息集成与整合，才能最大程度地发挥信息系统的作用，提升企业信息整体应用水平，从而推动企业战略的实现。因此，在信息系统的规划、产品的选择、系统的实施到日常的应用，都必须贯穿应用集成的理念和实践。

数字化转型有效应对变革挑战

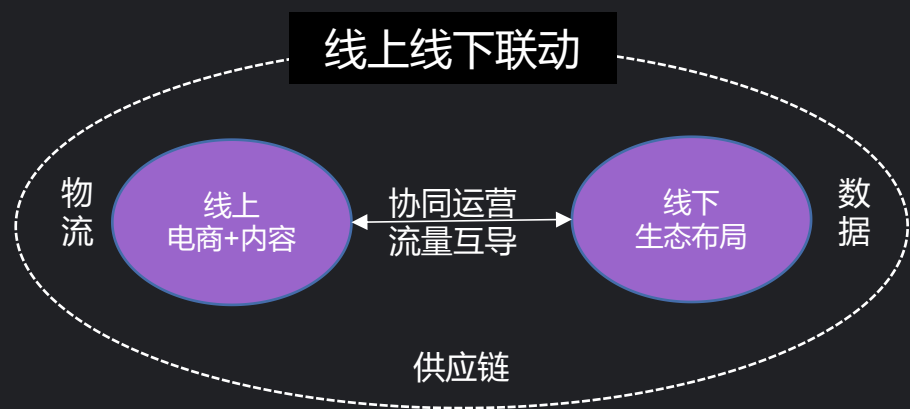
全国消费零售CIO大会

数字化转型是一项复杂系统工程



全域运营，探索新模式，创收提升品牌价值

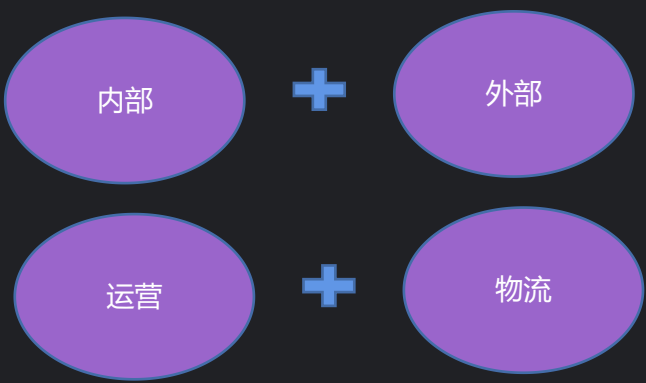
模式成功拓展



会员共享、供应链体系共享、千余家O2O门店+同城购新模式

数字营销，优化客户体验、提升品牌影响力

代运营业务开展



业务中台

减少重复建设，沉淀业务数据，构建共享服务能力

全国消费零售CIO大会



多品牌、多组织统一管理

快速迭代满足业务快速变化

灵活扩展应对互联网式访问

开放合作，打造生态

全国消费零售CIO大会

公司信息化建设关键因素

人/组织架构
企业经营决策人员、
项目实施人员、
企业应用人员

公司对IT定位与价值

产品选型
性价比
业务方案
专家团队

产品选型

流程与制度
实施方法
管理与制度

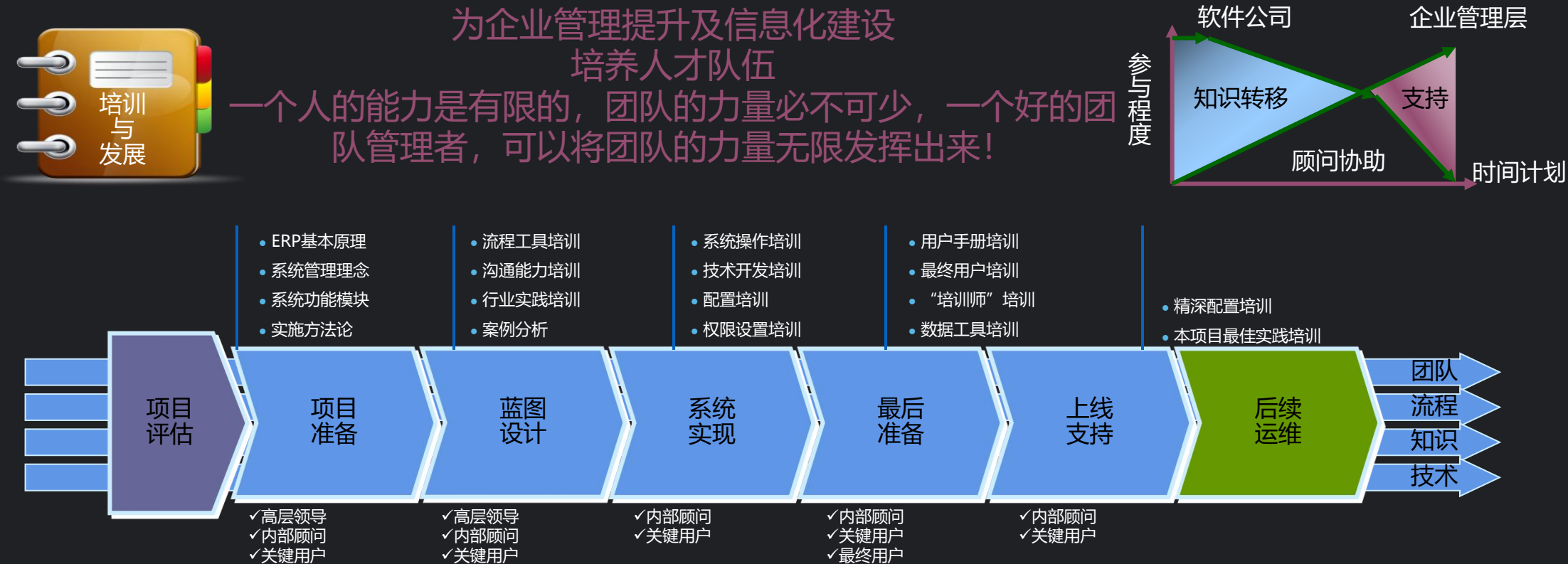
流程与制度

需要做的准备：

业务需求调研、确定立项组成员、制定项目激励制度、梳理公司内部体系和流程、做好头脑风暴、内部培训、达成思想统一、做好混合云及网络硬件规划！

培养信息化尖兵（内部团队=业务骨干 + IT运维），为后续管理信息化创新储备人才

在项目实施过程软件公司将为关键用户和内部IT提供多种形式的培训和知识转移，企业培养内部信息化团队很重要。



全国消费零售CIO大会

公司对IT定位？

IT部门究竟是管理部门？还是个技术部门？

利用信息技术、来体系性地推动企业业务和管理的提升？只是搞技术的，被动接受业务部门的“需求”，按业务部门需求来提供工具？公司对IT部门的如何定位？

IT部门的核心价值：

改变被动响应的工作模式，主动走在业务的前面，来引导业务需求，驱动业务改变。

1. IT部门要跟其他部门一起识别企业战略、解读战略；
2. 做好公司的信息化长期规划，保证未来几年公司信息化道路路线方向；
3. IT部门要清楚所属企业的业务形态，努力实现业务与IT的匹配。做IT的人对系统很熟,要研究企业关键的应用系统都有哪些。这些系统能够给企业解决什么样的问题，企业需要什么样的系统来提升核心竞争力,这是IT在项目立项时就要考虑的问题。从业绩出发,解决问题和系统能力,才是IT立项的依据。立项后还要提出长期的工作规划,做好运营。
4. 主动式服务：所有的被动式服务导致因为问题出现的损失是巨大的。如果在前期可以主动介入，避免或者减小问题，避免公司的巨大损失。
5. IT部门的价值不仅通过系统实施推进企业发展变革，也要与其它部门建立和谐的服务共生关系。要与各业务部门之间大量了解学习各业务部门自身的运作机制，只有深入了解业务部门的流程、数据、文档、知识流动的微观机理，才能不断建立相关的业务软件系统。
6. 从信息流中创造价值: 资金流，物流，信息流是信息化企业运作的三大基础。从信息流中创造价值，就是IT部门的主要职责之一。

IT部门的主要职责之一就是让企业生长出数字的化神经系统, 大数据挖掘。

企业信息化普及建设好了,企业的竞争能力将得到大大提升,这是企业的硬实力。

IT要全面负责公司信息系统，整合资源, 加速信息系统发展,为业务赋能,推进公司信息化网络建设。

全面规划分步实施，规范信息化管理！

全国消费零售CIO大会

企业信息系统

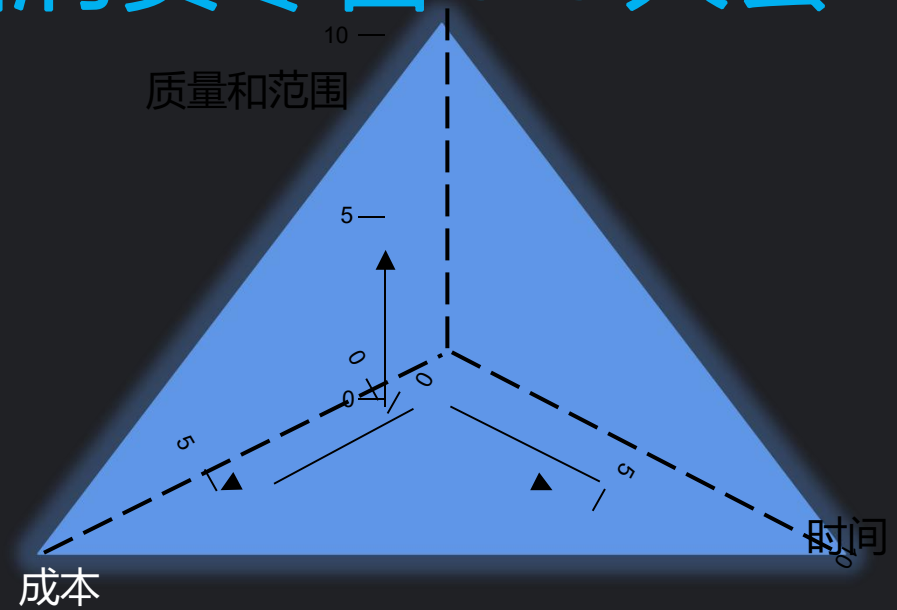
要适应公司高速发展

质量和范围:

衡量了与解决方案质量有关各个因素:
这个解决方案能完成什么?
是否容易实现, 效果如何, 等等...
这是技术评比的重点!

投入成本:

主要考虑的是这个解决方案的价格,
不仅包括软件, 还包括长期的运作和维护。
这是商务评比的重点!



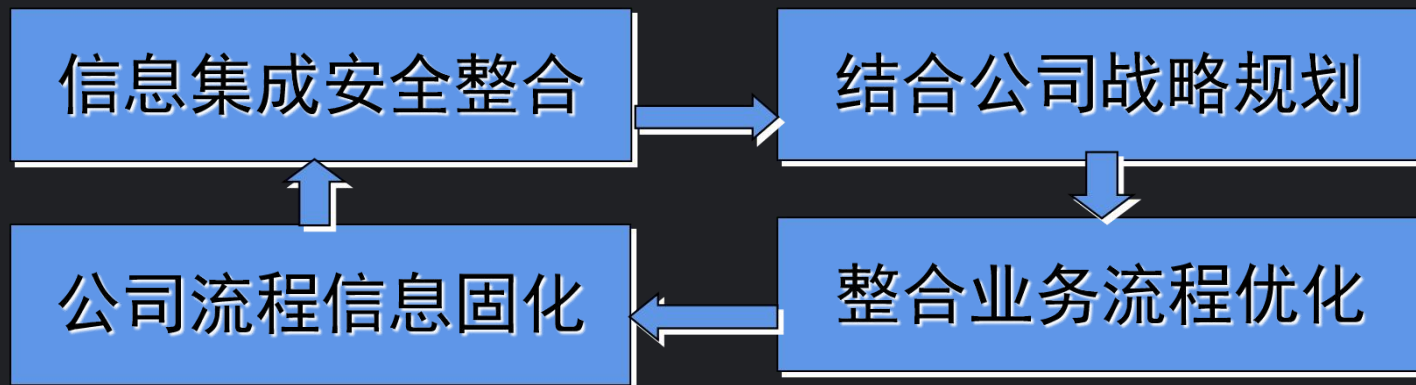
实施时间:

主要考虑供应商提供这套方案有多快。
以及系统完成实施所需时间。
这是未来实施商选择需考虑的重点!

数字化转型“重中之重”

全国消费零售CIO大会

信息化的完成是靠团体的努力，整个过程贯穿着“严”、“细”的基本要求。高层的决策，各部门的按部就班切实执行。



公司信息系统是企业资讯系统的基石，要利用有效的资源为企业创造更大的效益，通过数字转型将公司管理提升到一个新的台阶！实现：

目标管理：目标分解与执行力（管理水平）的提升

资源匹配：集团资源集中与合理（战略）匹配，降低成本、控制风险

管理层：关注监管、分析、预警、评价、战略

应用层：关注行业应用、实用、易用

全国消费零售CIO大会

这是一个变化多端的时代，随着 Chat GPT、云计算、大数据、物联网、人工智能.....新概念一拨又一波，不断涌现的各式各样的转型口号令人感叹，“不是不明白，是这世界变化太快。”本质上都可以视为互联网时代转型,为企业赋能!

在此过程中，CIO将演变为企业的创新领导者。甚至可以说，没有CIO深入参与的互联网转型，必然失败。

信息化建设任重而道远，CIO不仅要懂技术，还要懂商业、懂客户，才能实现IT与业务的融合，才能让IT引领业务创新。在思维上，跳出传统思维和工作方式，从“重启”自身这台机器开始，构建自己的商业DNA！

世界在重启！我们在改变！祝愿各位在数字化重生的路上取得成功！

愿世界和平，没有病毒、没有污染、没有战争.....

相信明天会更好！

2023

全国消费零售CIO大会

谢谢观看!
