



2020全国CIO大会

CIO关注的几个话题

演讲人：刘承道

企业网D1Net
企业 I T 第 1 门 户

信众智
CIO智力共享平台

目录 / CONTENTS



企业网D1Net
企业 I T 第 1 门 户

信众智
CIO智力共享平台

01 话题1：讲好IT价值

02 话题2：讲好商业模式

03 话题3：讲好IT蓝图

04 话题4：讲好IT方法论

● 流程与系统在企业中的价值分析模型

话题1：讲好IT价值

话题2：讲好商业模式

话题3：讲好IT蓝图

话题4：讲好IT方法论

流程与系统本身就是企业对外
的产品及服务，是盈利中心，比如IT
服务企业、对外做产品和服务的利
润中心等等

业务
本身

IT产品及服务

流程

系统

大部分企业里，流程与系统的核心价值是赋能企业的业务能力和管理能力，但是这种能力有很多种，比如：降本增效、组织人力优化、引流截留回流裂变、质量安全等等

业务
组成

业务环节

IT系统环节

赋能业
务与管
理

业务与管理

IT系统

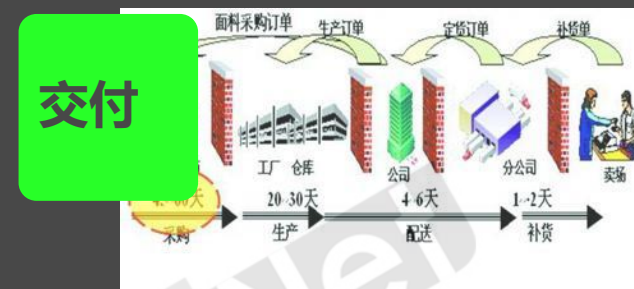
管理=组织+流程+系统

流程与系统是企业某种业务模式的组成部分，即没有流程与系统，业务模式根本即不成立，比如互联网平台公司

● 从组织+流程+系统到核心竞争力

- 话题1：讲好IT价值
- 话题2：讲好商业模式
- 话题3：讲好IT蓝图
- 话题4：讲好IT方法论

企业核心竞争力



流程与IT本身乃企业核心竞争力之一

组织+流程+系统

管理平台

组织文化

流程固化

系统固化

● 企业战术解析

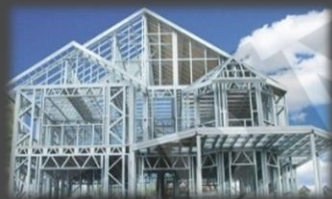
话题1: 讲好IT价值

话题2: 讲好商业模式

话题3: 讲好IT蓝图

话题4: 讲好IT方法论

需要强大的供应链服务能力



建房
(装配式建筑)



装房
(装配式内装: 精装+整装)



住房
(全屋定制+电器+软饰)

战术1: 一站式整装服务

需要强大的全生命周期客户服务能力



创业之家
(30-50 m²)



四口之家
(100-200 m²)



养老之家
(别墅)

战术2: 全生命周期服务

需要强大的工程项目&数据管理能力+全渠道营销能力



2B
(开发时)



BBC
(开发时+售卖时+交房时)



2C
(入住时+翻新时)

战术3: 全渠道流量获取

千
亿
人
居
科
技

话题1: 讲好IT价值

话题2: 讲好商业模式

话题3: 讲好IT蓝图

话题4: 讲好IT方法论



互联家居生态

商业模式核心竞争力解析:

- 以消费者价值(绿色健康品质)实现为导向的品牌定位
- F2C(F2C:Factory TO Customer)+3T (TTS、TTD、TTV)服务模式
- 供应链精准交付+物流直达模式
- 四流协同+十大信息能力之全网数字化系统解决方案
- 银企直连的互联网装修贷/工程贷模式
- 政企直连的互联网开票模式
- 资金池+现金流盈利模式

金税开票系统

国家税务总局
State Administration of Taxation

(签约合作)银行

中国工商银行 | 招商银行
中国建设银行 | 中国银行

装修贷/工程贷
还贷

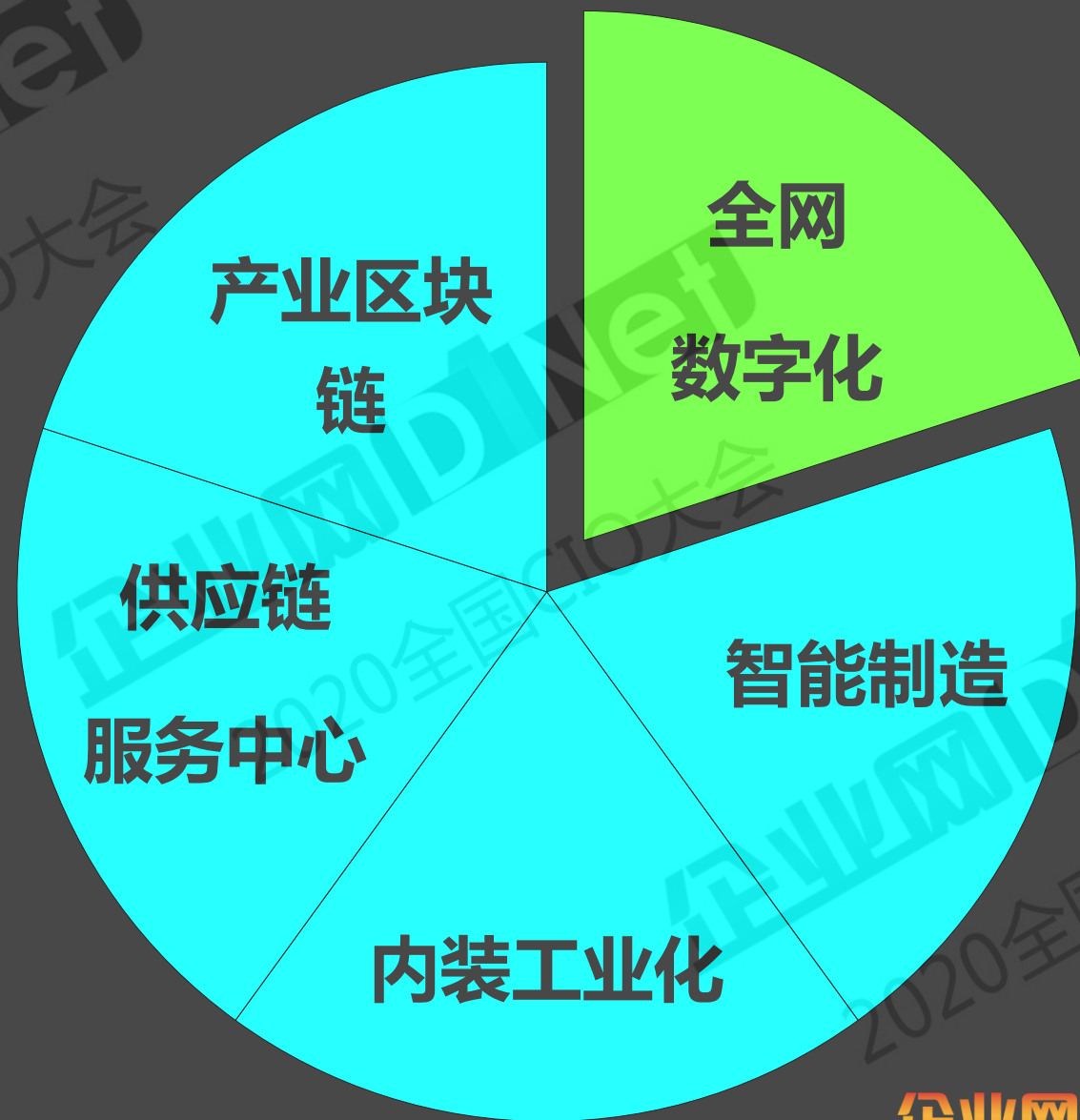
● 企业核心竞争力解析

话题1：讲好IT价值

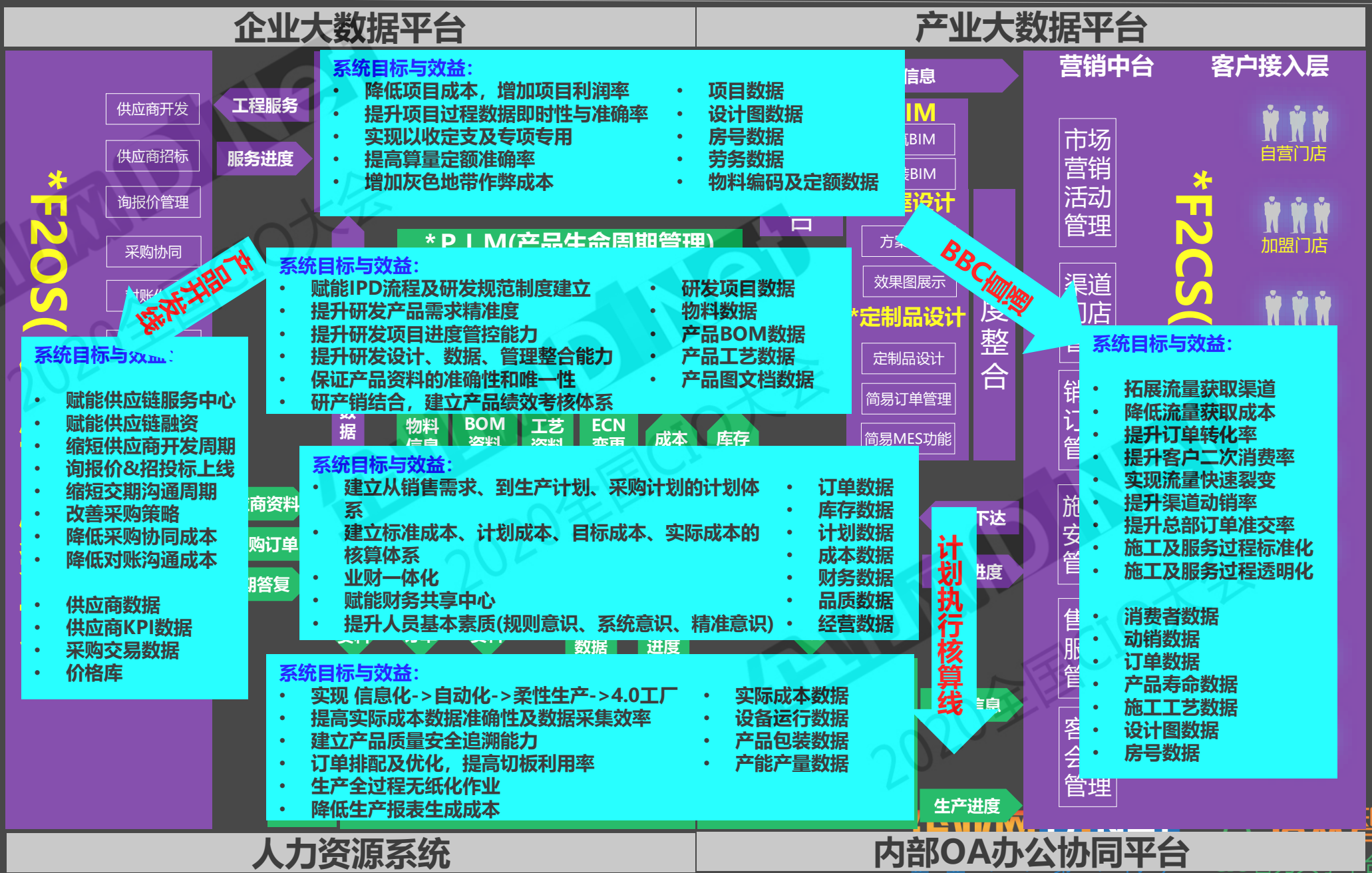
话题2：讲好商业模式

话题3：讲好IT蓝图

话题4：讲好IT方法论



- 话题1: 讲好IT价值
- 话题2: 讲好商业模式
- 话题3: 讲好IT蓝图
- 话题4: 讲好IT方法论



● 企业IT需求分析模型

话题1: 讲好IT价值

话题2: 讲好商业模式

话题3: 讲好IT蓝图

话题4: 讲好IT方法论

输入(INPUT)

外部竞争分析

企业战略战术

企业商业模式

企业痛点瓶颈

企业核心竞争力

企业组织形态

企业流程建设

IT需求挖掘

内部需求

外部需求

内外部维度

业务执行需求
员工体验需求

业务支撑需求
业务赋能需求

企业战略需求
企业战术需求

管理&业务层级维度

痛点需求
瓶颈需求

发展需求
竞争力需求

长短期维度

输入解读

提炼需求

分析需求

需求挖掘三步法

输出(OUTPUT)

IT
战略地图

IT
系统蓝图

IT
Roadmap
(系统、目的、预算、人力、时间...)

IT
组织架构

IT
定位设计

IT
愿景价值观



2020全国CIO大会

谢谢观看!

汇报人：刘承道

企业网D1Net
企业IT第1门户

信众智
CIO智力共享平台