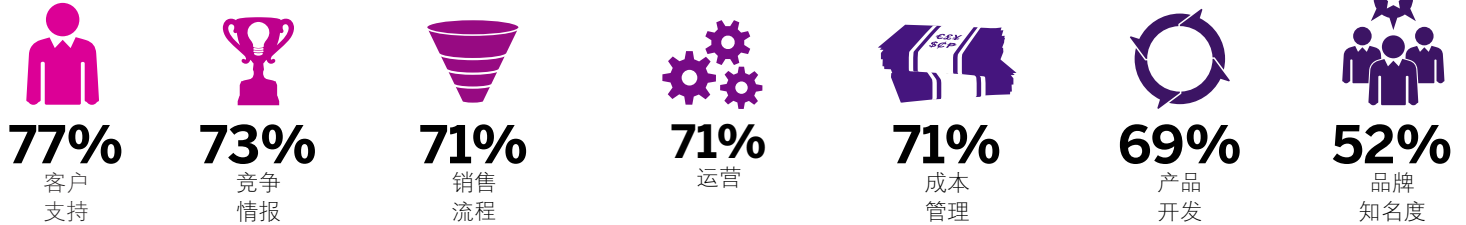


# 商务智能和分析战略带来的收益

业绩出众的企业都会战略性地采用分析解决方案。您的企业是否也采取了行动？让员工轻松进行分析并获得相关业绩指标能帮助他们更好的了解运营情况，从而推动更高层次的业务成功。使用商务智能 (BI) 和分析战略的员工能够在正确的时间获得正确的信息。由此，您的企业将获得极具洞察力的业务知识，以及具备能够预见市场变化的能力，从而敏锐地发现新机遇。

## 您的公司是否正使用正确的信息来制定战略决策？

大多数公司都表示信息对以下领域极为重要：



## 您的公司是否想要充分发挥信息的价值？



信息是企业最为重要的资产。然而，只有 **27%** 的企业在使用信息方面比竞争对手做得更好

## 您的公司需要获得哪方面的协助以制定成功的分析计划？



**74%** 的公司在定义业务需求上面临困难

## 您的企业是否广泛部署了分析解决方案？

目前为止，只有 **13.5%** 的企业每天或持续地广泛使用商务智能和分析解决方案，而有 **29.7%** 的企业仅在某些部门中小规模使用这些解决方案



## 您的公司是否为成功部署分析项目制定了计划？



**27%** 的企业具备定义明确的商务智能和分析战略

**57%** 的企业不具备这样的战略



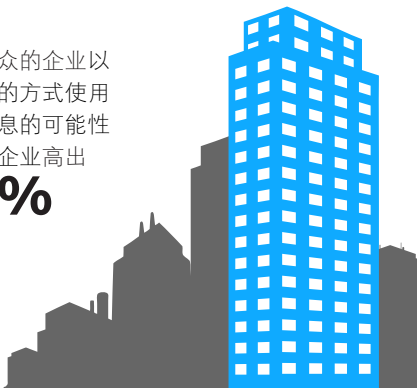
**17%** 的企业不确定是否具备这样的战略



## 您的公司是否已做好准备战略性地使用分析信息？

业绩出众的企业以战略性的方式使用分析信息的可能性比其他企业高出

**50%**



## 商务智能和分析战略能为您的企业带来什么收益？



当全面了解对商务智能的业务需求和技术需求时，平均每一员工的收益将会提高

**69%**



若将多个商务智能工具整合到一个标准化的企业级平台上，在商务智能方面的开支将减少

**20%**



当企业拥有一个正式的商务智能部门或竞争中心时，商务智能开支在 IT 支出中所占的百分比将会降低

**16%**

最佳运营企业都选择 SAP

[www.sap.com/bi](http://www.sap.com/bi)

商务智能战略如何为您的业务部门带来收益？参加自我评估调查，以了解更多信息。

[www.sap.com/bistrategy](http://www.sap.com/bistrategy)



The Best-Run Businesses Run SAP™

资料来源：

数据 1、2：经济学者信息部《Leveling the playing field: How companies use data for competitive advantage》（创造公平的竞争环境：企业如何利用数据取得竞争优势），2011 年

数据 3：IDC 和 Computerworld《Business Intelligence & Analytics Survey》（商务智能和分析调查研究），IDC，2012 年 2 月，N=111

数据 4：IDC 和 Computerworld《BI and Analytics Survey Research Group IT Survey》（商务智能和分析调查研究集团的 IT 调查研究），2012 年，N=111

数据 5：IDC《2012 Vertical IT & Communications Survey》（2012 年垂直行业的 IT 和通信调查研究），2012 年 6 月，N=4177

数据 6：《Competing on Analytics》（利用分析提高竞争能力），Thomas Davenport，哈佛商业评论出版社，2007 年

数据 7 至 9：2012 年 SAP 绩效基准，<https://valuemanagement.sap.com/disclaimer>；价值管理中心 - <https://valuemanagement.sap.com/#>

©2012 SAP AG. SAP 和 SAP 标识是 SAP AG 在德国和其他若干国家的商标或注册商标。