

frilly / August 20, 2015 05:01PM

[什麼是商業智慧BI和實施BI的解決方案](#)

什麼是[url=http://www.finereport.com/tw/]商業智慧[url]？

商業智慧，或[url=http://www.finereport.com/tw/]BI[url]，是一種統稱，泛指用於對一個企業的原始資料進行分析的各種各樣的軟體系統。商業智慧（BI）是由若干相關的活動組成的領域，包括 資料挖掘，[url=http://www.finereport.com/tw/]資料分析[url]處理，查詢和[url=http://www.finereport.com/tw/]報表[url]。

企業用商業智慧（BI）來提高決策制定，降低成本和識別新的商機。商業智慧（BI）不僅僅只是公司的報表或從企業系統中引導出信息的一套工具。信息主管通過商業智慧（BI）來發現企業內低效的，需要改進的商業流程。

利用現在的商業智慧（BI）工具，商業人士可以隨時自己開始對資料進行分析，而不要等待IT來運行一個複雜的報表。這樣民主化的信息訪問讓用戶在做商業決策時有了硬性資料的支持，否則就只能基於直覺來做出決策。

雖然商業智慧（BI）有光明的前景，但它的安裝啟用卻受到技術和企業文化挑戰的困擾。高管們必須確認在商業智慧（BI）系統中所用的資料是乾淨與一致的，所以用戶才會信任它。

什麼樣的企業會使用BI系統？

象HARDEE'S，WENDY'S，RUBY TUESDAY 和T.G.I. FRIDAY'S這樣的連鎖餐館業大量地使用著商業智慧（BI）軟體。他們用商業智慧（BI）做出戰略決策，諸如在菜單上添加什麼新品，哪一種菜式要被刪除和哪一個業績欠佳的店要被關閉。他們還用商業智慧（BI）來決定戰術的事項，象與食品供應商重新談判合同和找到改進低效率流程的機會。因為連鎖餐館深受日常商務運作的驅動，而商業智慧（BI）對他們經營上的幫助是如此的重要，所以他們成為所有行業中使用BI的中堅力量，而真正地從這些BI系統中得到實際價值。

BI的關鍵組件之一 – 業務分析 – 是在各種行業中成為一個成功企業所必不可少的，在專業的體育團隊像波士頓的RED SOX，奧克蘭的A'S和新英格蘭的PATRIOTS中，業務分析就更加的必不可少。

利用一種分析的方法，PATRIOTS在四年中贏得了三次美國橄欖球超級盃大賽。這個球隊在很多方面都用到了資料和分析模型，無論是在場內還是場外。深入的[url=http://www.finereport.com/tw/]資料分析[url]幫助這個球隊在全美橄欖球聯盟（NFL）的薪資上限之下選擇球員。PATRIOTS的教練與球員對比賽錄相和統計資料的研究是出了名的，教練BILL BELICHICK閱讀由經濟學者寫的關於足球賽結果的統計概率的學術文章。在場外，這隻球隊利用詳細的分析評價和改進「全體球迷體驗」。在每一場主場比賽，舉例來說，會特別安排20至25人進行定量測定體育場的食物、停車、人員、浴室整潔和其他因素。

在零售業，沃爾瑪（WAL-MART）利用大量的資料和分類分析來幫助它佔領市場。HARRAH'S在賭博業的競爭中改變了它的基調，從建立大型賭場轉向分析周邊客戶的忠誠度和服務上。亞馬遜（AMAZON）和雅虎（YAHOO）不僅僅是電子商務網站，他們忙於分析和遵循一種「測試和學習」的方法轉變商業。CAPITAL ONE一年要做30,000多次的實驗來鑒定理想的客戶和為信用卡定價。

誰應該起到領導的作用？

分享對一個成功的商業智慧（BI）項目來說，至關重要。因為在這個流程中的每一個人必須能全完訪問能夠改變他們工作方式的信息。商業智慧（BI）項目應該始於最高行政官，但是接下來的用戶應該是銷售人員，因為他們的工作是增加銷售，而且由於他們的收入與增加銷售的能力有關，他們更願意接受任何工具用來幫助他們 – 當然前提條件是這些工具易於使用，而且信息是值得依賴的。

在商業智慧（BI）系統的幫助下，員工調整他們個人和團隊的工作實踐，從而使整個銷售團隊的業績得到提高。當銷售主管從一個團隊到另一個團隊身上看到業績上有一個大的改變，他們會想辦法使那些落後的團隊趕上領先者。

一旦你讓銷售人員使用了商業智慧（BI）系統，你可以通過他們來幫助企業中其他的人員加入到商業智慧（BI）的陣營中來。他們會象傳教士一樣，滔滔不絕地講述工具的威力和商業智慧（BI）如何改善了他們的生活。

我應該怎麼實施一個BI系統？

當繪製一個商業智慧 (BI) 的進程，企業首先應該分析他們做出決策的方式，還要考慮到高管們需要哪些信息增加他們的信心和更快速地做出決策，以及他們願意這些信息如何地提交給他們 (例如，作為報告，一個圖表，在線，還是硬拷貝)。對制定決策的討論將驅使公司選擇什麼樣的信息他們的商業智慧 (BI) 系統可以收集、分析、公布。

一個好的商業智慧 (BI) 系統需要給出來龍去脈，如果他們的銷售報表上表示昨天是X，一年前的同一天是Y，這樣是不夠的。他們需要解釋有什麼因素影響了商業，導致銷售為現在的X和去年同一天的Y。

正如許多的技術項目，如果用戶受到技術的威脅或對技術產生懷疑，導致拒絕使用它，那商業智慧 (BI) 就不會產出回報。當談到商業智慧 (BI)，如果從戰略上實施，應該從根本上改變企業如何運作和人們如何做出決策，首席信息官需要格外地留意用戶的感覺。

推廣商業智慧 (BI) 系統的七個步驟：

確認你的資料是乾淨的。

有效地培訓用戶。

快速部署，邊運行邊調整。不要花大量的時間事先開發一個「完美」的報表，因為隨著業務的進展會有新的需要產生。快速地提交一個能提供大部分價值的報表，然後調節他們。

從一開始就用一種整合的方式建立你的

資料倉庫。確認你不會在運行一段時間以後，被一個無法運轉的資料策略困住你自己。

在你開始之前就定義好投資回報率 (ROI)。對你期望實現的具體利益做出概述，然後每季度或6個月進行一次現狀核實。

專註於商業經營目標。

不要因為你認為你需要就購買商業智慧軟體。帶著這樣的理念去部署商業智慧 (BI)：有一些資料你需要去發現，而且大致知道這些資料會在哪裡。

有哪些潛在的問題？

用戶的抵制對商業智慧 (BI) 系統的成功來說是一個大的阻礙；另外還包括從海量的無關資料和品質低的資料中去偽存真。

從商業智慧 (BI) 系統中獲得準確洞察力的關鍵是標準資料。任何商業智慧 (BI) 都力足於資料這一最基本的成份，它是洞察力的建築基礎。企業在他們可以開始提取洞察力並依此行動之前，必須讓他們的資料存儲和資料倉庫處於良好的工作狀態。如果不是這樣，他們將會在有缺陷的信息基礎上運營。

另一個潛在的陷阱是商業智慧 (BI) 工具本身。雖然這些工具較以往大多有可擴展性和用戶友好界面，商業智慧 (BI) 的核心仍然是報表而不是流程管理，儘管這一點慢慢開始有所改變。要小心別將商業智慧與商業分析混為一談。

運用BI轉換業務流程的第三個障礙是，大部份企業對他們業務流程的理解不足，以致於他們沒法決定如何去改進它們。而且企業需要小心他們要選擇的流程。如果流程對銷售沒有直接影響或業務客戶不支持整個公司的標準化流程，整個BI的努力還是會徒勞無功。公司需要了解構成一個特定的業務流程的所有的活動，信息和資料怎樣在不同的流程之間流過，資料在商業用戶之間怎樣交換，和人們如何使用它來執行流程中特定的那部分。如果他們希望能改進人們的工作，那他們在BI項目開始之前就需要了解這一切。

商業智慧的努力有哪些好處？

廣泛應用的BI已經幫助企業獲得了令人讚歎的投資回報率 (ROI)。商業智慧一直被用來鑒定削減成本的創意，揭示商業機會，把企業資源規劃 (ERP) 資料轉變成容易理解的報表，對零售需求的快速反應和優化價格。

除了讓資料變得容易獲取，BI軟體在企業與供應商和顧客之間的價值關係的量化上更容易，因此給了企業更多的談判籌碼。

在企業內部，有大量的機會可以通過優化業務流程和集中決策來節省資金。在業務遭遇大挫折時，商業智慧 (BI) 能帶來一線曙光，產出顯著的投資回報率 (ROI)。例如，阿爾伯克基市的就業者使用商業智慧 (BI) 軟體來識別機會以減少使用手機通話，加班及其他營運開支，三年期間為這個城市節省了200萬美元。同樣地，在商業智慧 (BI) 工具的幫助下，豐田汽車公司意識到對它的運貨商雙倍地付費，於2000年總數達812,000美元。利用商業智慧 (BI) 來揭示業務流程中存在的缺陷的企業，與僅用商業智慧 (BI) 來監控會發生什麼事情的企業相比，在成功的競爭中處於更有利的地位。

讓BI正確運行的更多竅門：

分析主管們如何做出決策

考慮主管們需要什麼樣的信息來促進快速，準確的決策

注意資料的質量

設計與業務最相關的效率指標

為影響效率指標的因素提供來龍去脈

記住，商業智慧 (BI) 不僅僅是決策支持。由於不斷改進的技術和首席信息官們 (CIO) 實施它的方法，現在的商業智慧 (BI) 有潛力去轉換企業。成功使用商業智慧 (BI) 的首席信息官們 (CIO) 在幫助企業改進業務流程方面的貢獻，要比通過實施基本報表工具的首席信息官們 (CIO) 更深遠。

文章由支持異質資料庫整合的FineReport報表分享自：中國商業智慧網
