

行业客户信息化需求分析

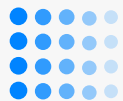


目 录

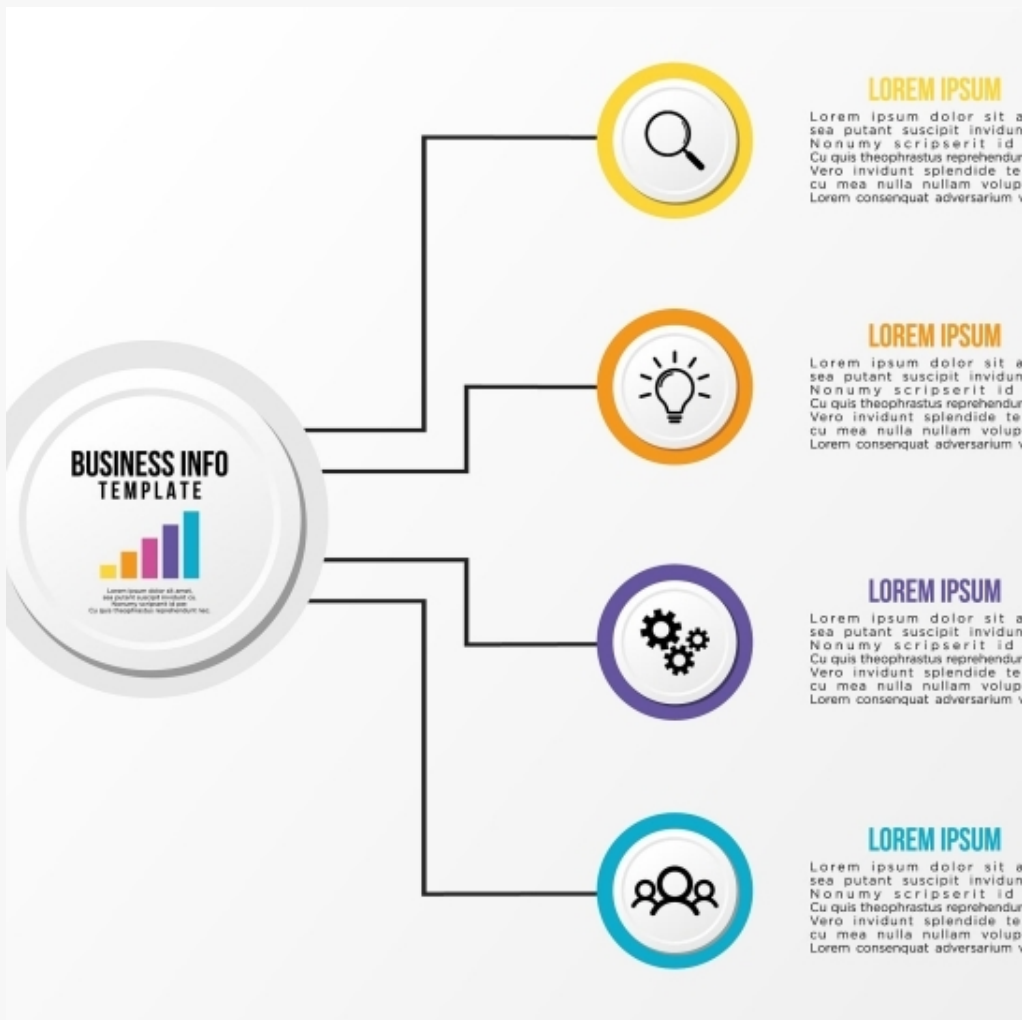
- 引言
- 行业客户信息化需求特点
- 行业客户信息化需求分析方法
- 行业客户信息化需求案例分析
- 行业客户信息化需求发展趋势
- 行业客户信息化需求的挑战与对策

01

引言

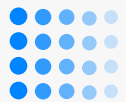


目的和背景

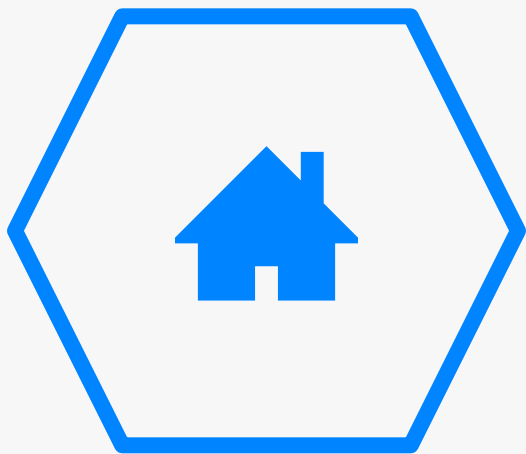


随着信息技术的发展，企业信息化已成为提高竞争力的重要手段。行业客户信息化需求分析旨在了解不同行业客户对信息化的需求，为企业提供针对性的解决方案，促进企业信息化建设和发展。

当前，各行业客户对信息化的需求呈现出多样化、个性化、高效化的特点，企业需要深入了解行业客户的实际需求，提供符合其业务特点的信息化解决方案，以提升客户满意度和忠诚度。



行业客户信息化需求概述



01

行业客户信息化需求是指不同行业客户在生产经营过程中对信息技术的需求，包括硬件设备、软件系统、网络通信、信息安全等方面的需求。

02

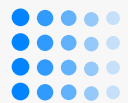
行业客户信息化需求的产生主要源于企业业务发展、管理模式创新、市场竞争等方面的需要，企业需要从客户的角度出发，深入了解其业务特点和需求，提供符合其实际需求的信息化解决方案。

03

行业客户信息化需求的特点包括：行业差异性、个性化定制、技术更新快、信息安全要求高等。企业需要针对不同行业的客户需求，提供个性化的解决方案，同时保持技术的更新和升级，确保系统的稳定性和安全性。

02

行业客户信息化需求特点



行业特性与信息化需求

制造业

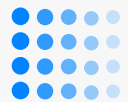
需要实现生产过程的信息化管理，包括生产计划、物料管理、质量控制等，以提高生产效率和产品质量。

物流业

需要实现物流信息的实时跟踪和更新，提高物流效率和准确性，降低运输成本。

金融业

需要实现金融业务的信息化管理，包括客户信息管理、风险管理、投资管理等，以提高业务处理速度和准确性。



客户特性与信息化需求

● 中小型企业

需要适合自身规模的信息化解决方案，以提高工作效率和降低成本。

● 大型企业

需要定制化的信息化解决方案，以满足其复杂业务需求和提高竞争优势。

● 政府部门

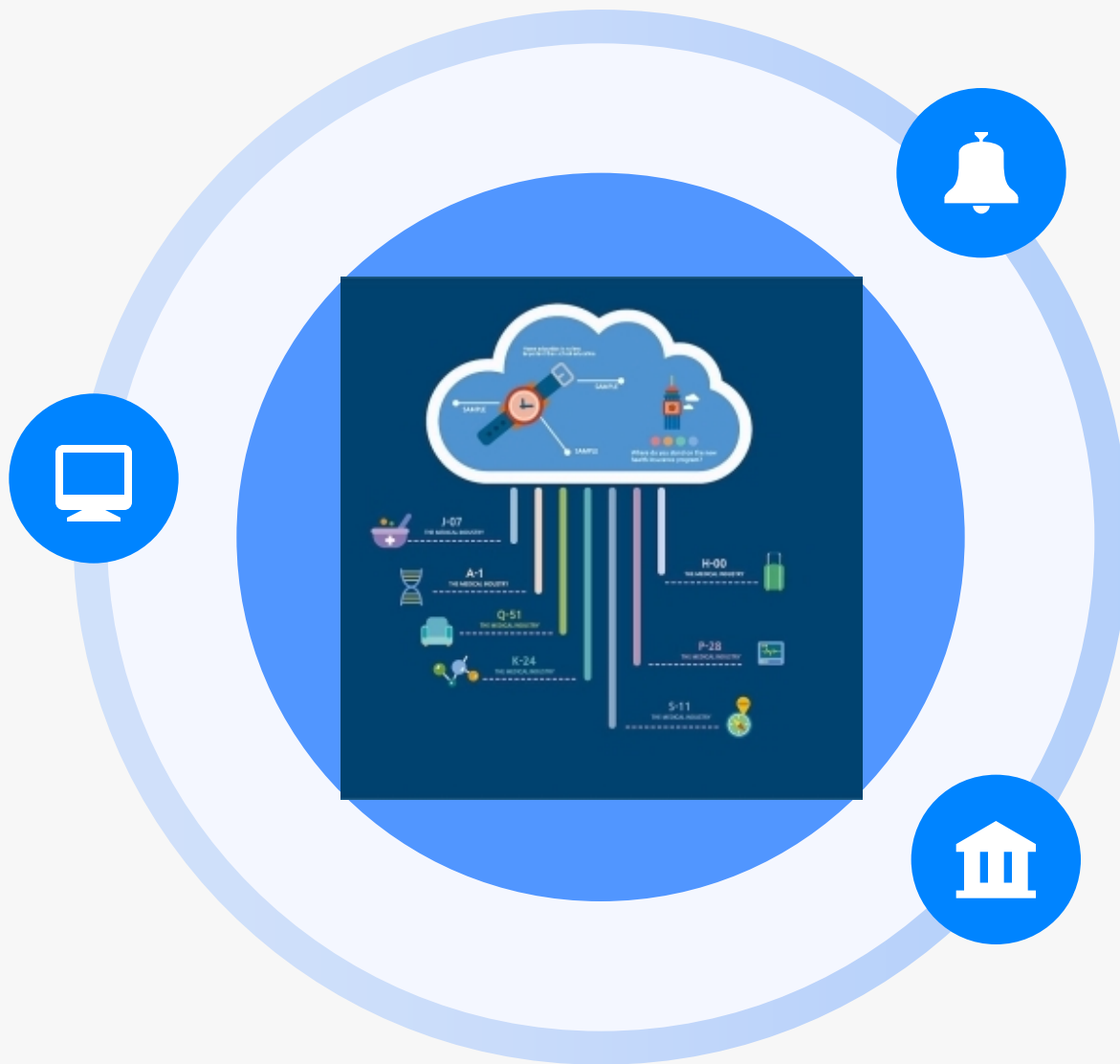
需要实现政务信息化，提高政务处理效率和公共服务水平。



信息化技术发展与需求变化

云计算

随着云计算技术的发展，越来越多的企业开始采用云服务，以提高数据安全性和降低IT成本。



大数据

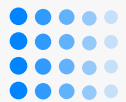
随着大数据技术的应用，企业需要处理和分析大量数据，以挖掘商业价值和管理决策。

人工智能

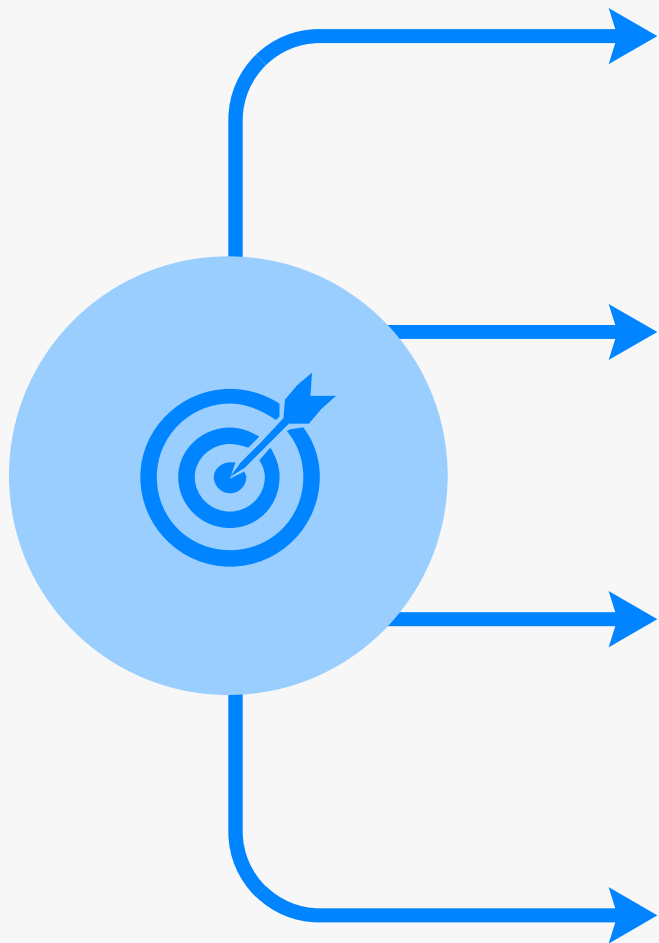
随着人工智能技术的应用，企业需要实现智能化管理和自动化生产，以提高生产效率和降低人力成本。

03

行业客户信息化需求分析方法



调查问卷法



设计问卷

根据行业特点和客户需求，设计具有针对性的调查问卷，确保问题涵盖客户信息化需求的各个方面。

发放问卷

通过线上或线下方式，将问卷发放给目标客户群体，确保样本的多样性和代表性。

数据收集

对回收的问卷进行数据整理，确保数据的准确性和完整性。

结果分析

对收集的数据进行统计分析，挖掘客户信息化需求的共性和差异性。

访谈法

确定访谈对象

选择具有代表性的客户进行访谈，了解其信息化需求和痛点。

进行访谈

与访谈对象进行沟通交流，了解其信息化需求的具体细节和期望。

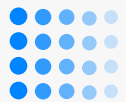


制定访谈提纲

根据访谈目的和对象特点，制定详细的访谈提纲，确保访谈内容全面。

结果整理

对访谈内容进行整理和分析，提炼出客户信息化需求的重点和方向。



观察法

现场观察

深入客户现场，观察其业务流程和信息化应用情况，了解实际需求和问题。

归纳总结

对观察结果进行归纳总结，提炼出客户信息化需求的共性和个性特点。

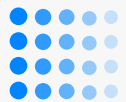


记录分析

对观察结果进行详细记录和分析，挖掘客户在信息化应用方面的潜在需求。

结果应用

将观察结果应用于信息化解决方案的设计和 optimization，提高解决方案的针对性和实用性。



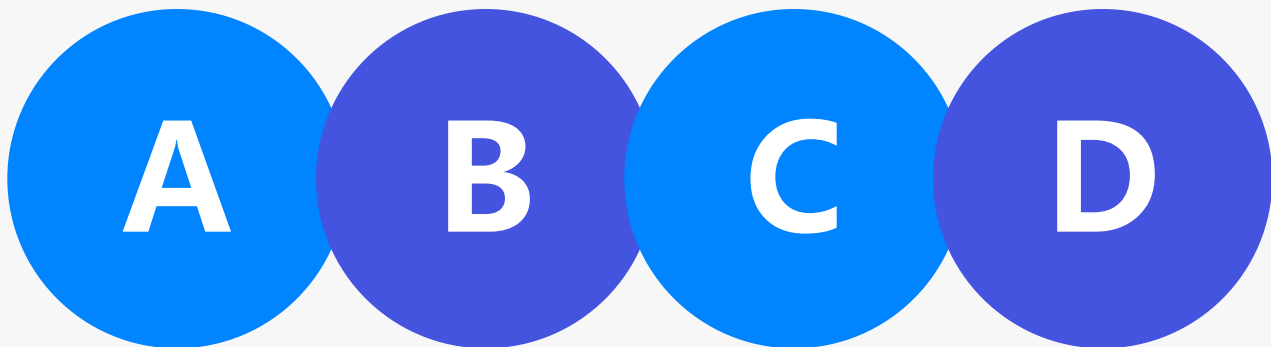
案例分析法

选择案例

选择具有代表性的客户案例，对其信息化需求和解决方案进行分析。

归纳总结

对案例分析结果进行归纳总结，提炼出行业客户信息化需求的普遍规律和趋势。



对比分析

将不同案例的信息化需求进行对比分析，找出共性和差异性。

结果应用

将案例分析结果应用于信息化解决方案的设计和优化，提高解决方案的针对性和实用性。

04

行业客户信息化需求案例分析

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/335144243304011140>