

面向电子行业的产品及产品组合管理解决方案

聚焦客户与业务优先级分配



要点

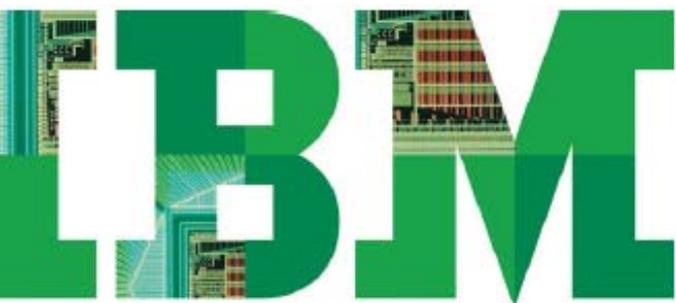
- 捕获客户、分析家和市场调研人员等相关利益方提供的信息，并且基于商业价值给它们分配优先级
- 利用可视性、优先级分配、路线图绘制和规划功能来确保产品计划具有价值并且切实可行
- 提供对于整个组织的决策、状态报告及产品组合审查都至关重要的信息，从而填补业务与工程之间的鸿沟

电子行业规模宏大，覆盖从网络设备、到医疗设备、到个人电子产品、再到半导体等种类繁多的产品。要想在该市场领域取得成功，公司需要能够在适当时间向适当市场推出适当产品。然而，电子公司却面临各式各样的挑战，如所有的相关利益方达成一致意见、测量并且客观地评估数据、基于成本来决定产品本身或某些特性的价值等。

IBM面向电子行业的产品及产品组合解决方案允许您查看产品组合，了解它们为客户创造的价值以及回馈给公司的价值。这个解决方案使您能够根据业务目标做出明智的投资决策。您可基于业务优先级和成本来分析相关利益方及客户需求，从而以价值为主导做出可行的决策。因此，这个解决方案能够帮助您做出明智的投资决策——在适当时间为适当市场提供适当产品，从而提高产品的成功率。

您的产品及产品组合管理能力

IBM产品及产品组合管理解决方案旨在帮助您做出明智的投资决策，以便实现客户及商业价值。各相关利益方的意见及市场分析信



息可以帮助您在市场需求与投资收益率之间做出均衡选择。当商业环境发生变化时，您将能够快速调整投资分配和产品路线图。这个解决方案的优势在于它支持您：

- 捕获客户、分析家、市场调研人员及内部相关利益方提供的商业信息，借此了解业务和市场需求。
- 给客户需求分配优先级并且查看它们，从而确保在执行项目期间不会忽略或者低估最宝贵的功能。
- 摆脱“董事会”的影响，使用客观信息做出明智决策。
- 集中信息以便更好地管理电子邮件、文档和电子数据表中的数据，从而更加快速地响应不断变化的市场和业务环境。

这个解决方案能够帮助您基于客观的定性和定量数据合理地规划并且选择最佳投资。您可使用支持变更的协作平台来交付信息，同时监控并且跟踪这些信息，从而始终确保不与业务目标脱轨：

- 提供全面的决策支持系统来帮助您基于客户意见、收入潜力、风险和成本给投资分配优先级。
- 帮助您圈定产品范围并且确保技术将产品推向适当的市场。
- 帮助执行官和工作团队做出明智决策，以便根据战略性的业务规划来优化客户及市场价值的交付流程。

满足您的业务需求

IBM可与您合作，帮助您根据业务优先级来调整产品组合投资，从而改变您定义和交付产品价值的方式。通过增强产品及产品组合管理能力，您将能够更好地规划、执行和评估公司产品线的表现。IBM产品及产品组合管理解决方案允许您根据业务目标调整软件与系统投资，并且借助最佳业务实践指导原则与测量工具来提高您对产品成功与否的预测能力，从而在产品的整个投资生命周期中为您提供支持。

更多信息

如想详细了解IBM面向电子行业的产品及产品组合管理解决方案，请与当地的IBM业务代表或IBM业务伙伴联系，或者访问：

ibm.com/electronics



IBM公司2010年版权所有

IBM Corporation
Route 100
Somers, NY 10589

本文2010年5月在美国制作
保留所有权利

IBM、IBM标识和ibm.com是国际商用机器公司在美国及/或其他国家的商标或注册商标。这些及其他因为在本文中第一次出现而标记出商标符号(® 或™)的IBM术语，均代表在本文出版之际，它们是IBM在美国注册的商标或约定俗成的商标。这些商标可能也是IBM在其他国家注册的商标或约定俗成的商标。关于IBM商标的最新列表，请访问：ibm.com/legal/copytrade.shtml，参见“Copyright and trademark information”。

其他公司、产品或服务名称是各自所有者的商标或服务标记。



请循环使用

ELS03009-USEN-00