

Connect2013



IBM智慧行動協同論壇

打造企業行動力

實踐協同社群力

主辦單位



媒體協辦



數位時代 媒體群

經理人

MANAGER today



IBM智慧行動協同論壇

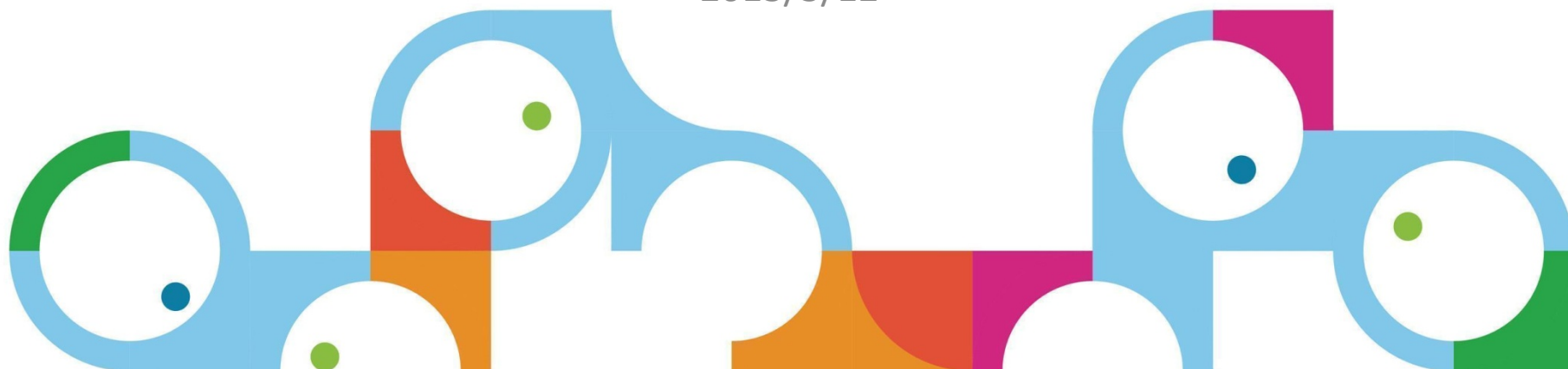
檢視企業行動定位

發展行動策略

全球資訊科技服務事業部

陳晞涵 Hank Chen

2013/3/12



行動化已經無所不在！

五個足以影響企業決策的行動化趨勢

1

行動設備已成必需品

91%的行動設備使用者總是將手機保持在伸手可及的範圍內

2

分析行動設備使用資料可提供新的商業機會

75%的消費者在收到適地化促銷簡訊(location-based message)後會採取行動

3

行動設備就是交易平台

2012感恩節後「網購星期一(Cyber Monday)」促銷活動在行動平台上有96%銷售年增率

4

行動設備必需提供一致的品牌體驗

90%的使用者同時透過不同平台作為瞭解品牌商品的管道

5

行動設備促成物聯網(IoT)的實現

全球機器對機器的連結將由2011年的20億個增加到2022年的180億個連結

行動化在各個產業都為企業帶來創新的機會...

醫療

From:
傳統醫療服務溝通費時



To:
在醫生與其它服務提供者之間無縫交接，提昇醫護品質、也保護病人安全與溝通效率

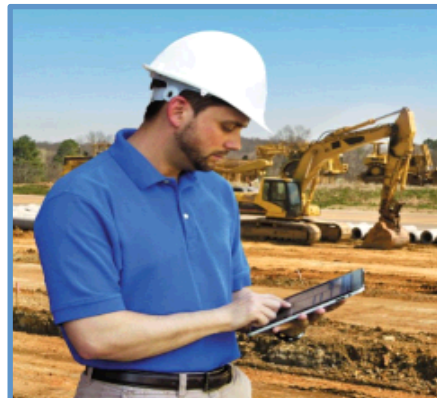


建築

From:
建築公司與遠端工作者



To:
建築工地主任可以隨時透過行動化設備查詢公司後勤資料與回報現場情況



運輸

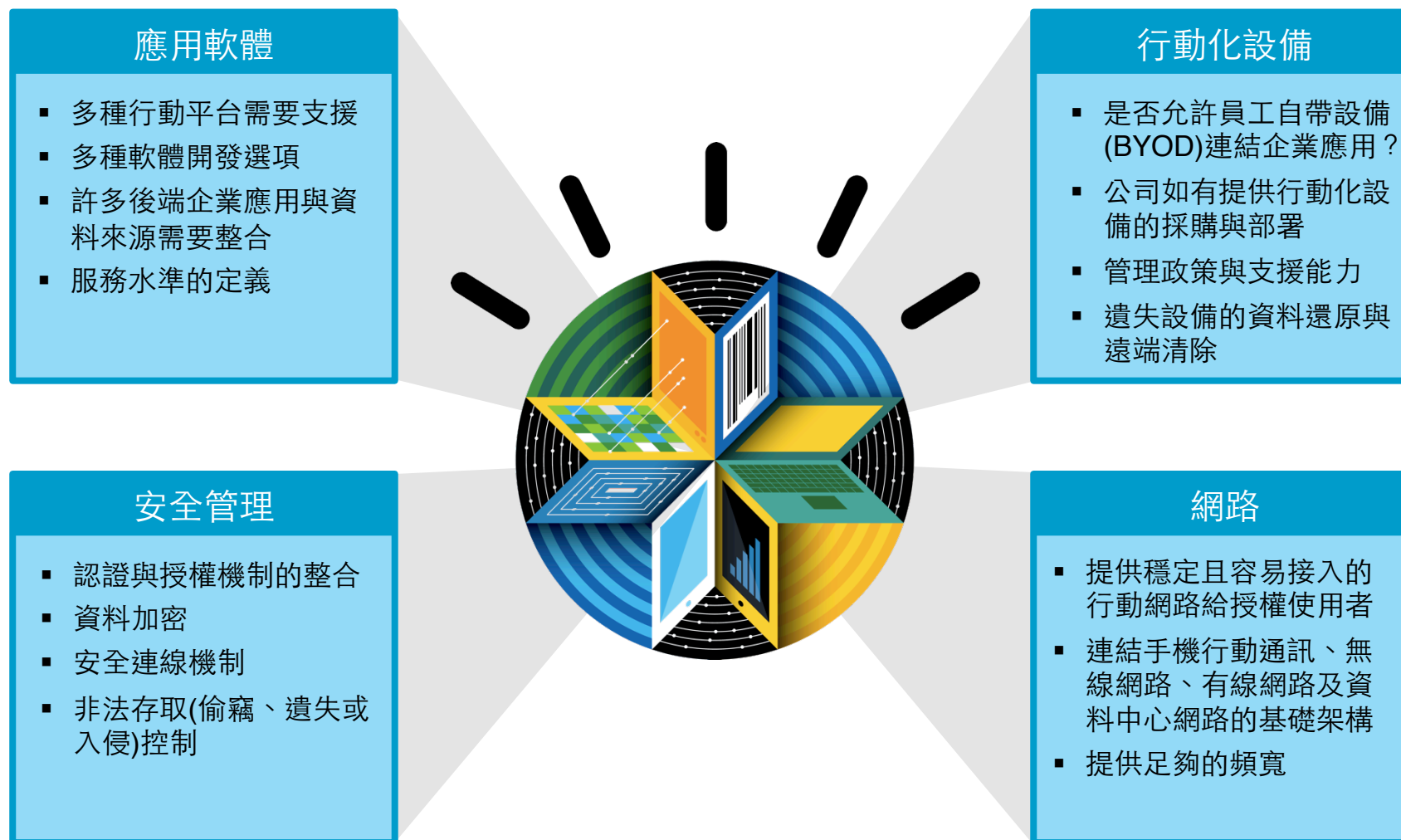
From:
協調載程與設備維修所造成的的生產力流失



To:
運輸公司可以透過定位服務了解貨物與貨/卡車狀態，提供更可效的維修支援、路徑規劃與後勤協調

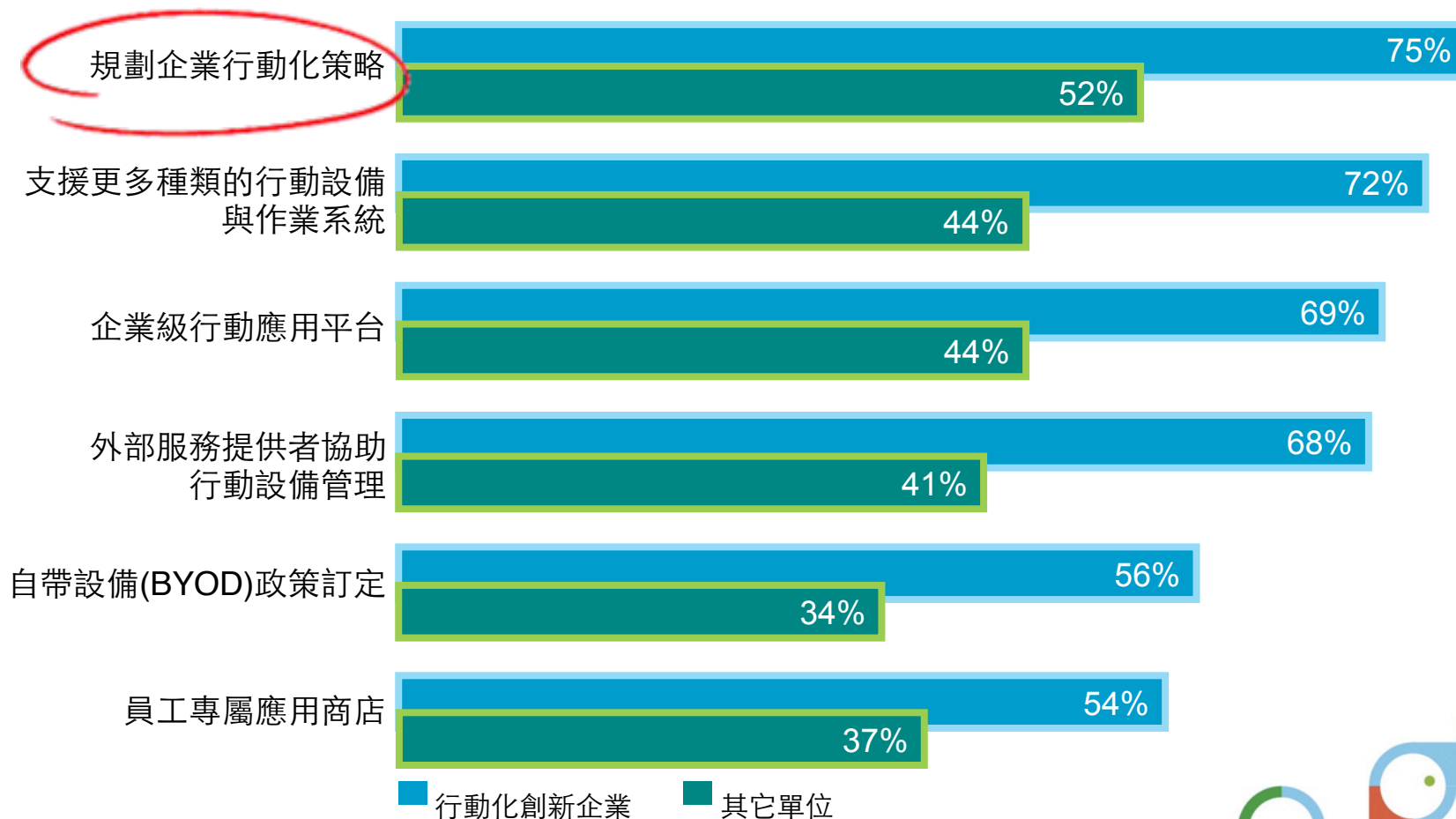


但行動化也為商業管理與IT帶來不同的挑戰



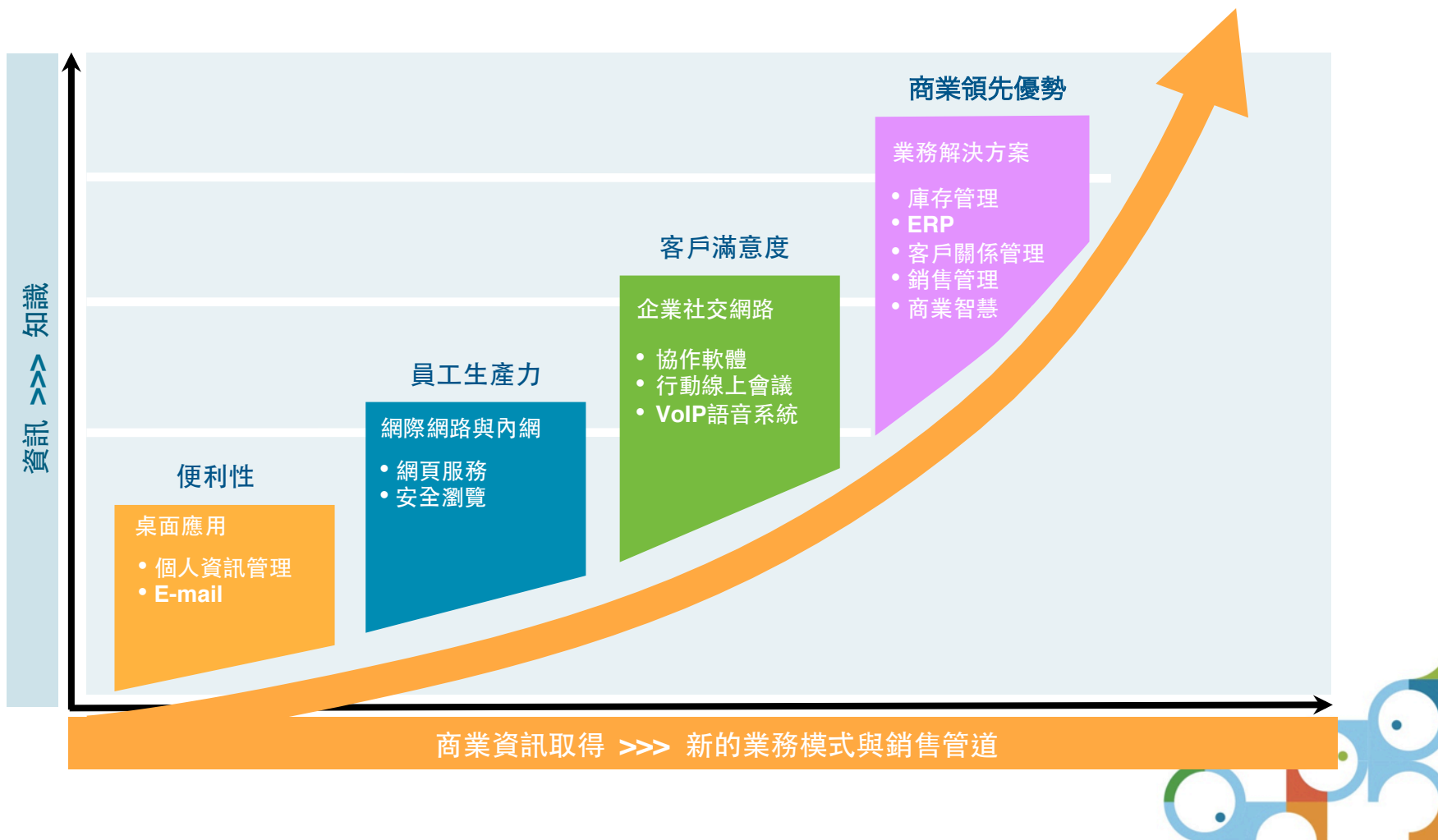
IBM 2012年CIO調查顯示許多企業認為規劃完整的企業行動化策略為當務之急

企業行動化議題調查

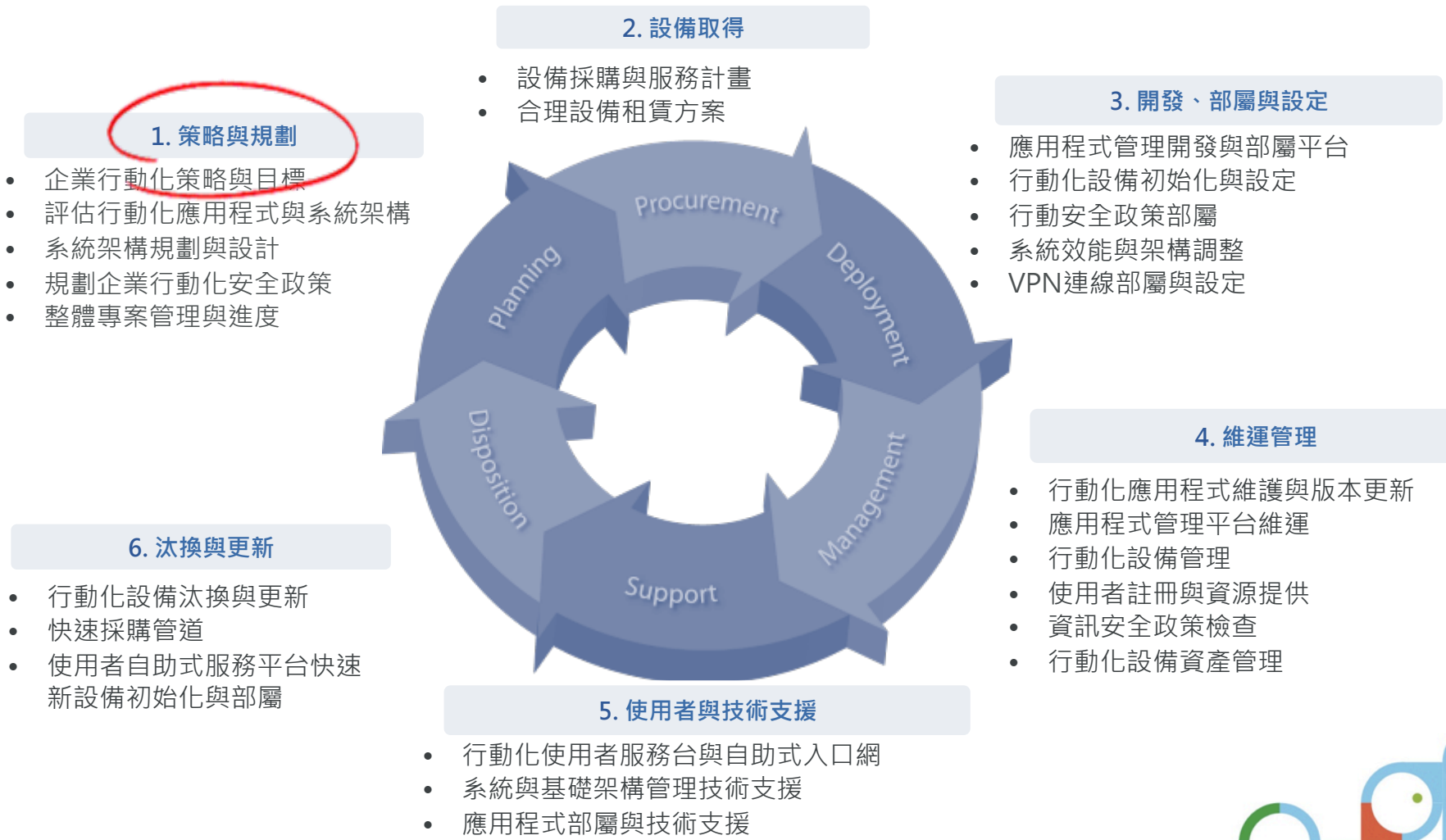


行動應用四階段論

企業行動化發展可以從提高辦公室作業便利性到支援「知識應用」提高企業業務執行效率



我們建議以完整服務生命週期思考「行動化企業」策略路徑





產業解決方案



銀行



保險



零售



運輸



電信



政府



醫療



汽車

IBM與合作夥伴應用軟體



應用與資料平台



管理



安全



分析

設備



網路



伺服器



雲端與管理服務

策略與設計服務

開發與整合服務



產業解決方案
IBM與合作夥伴應用軟體

策略與設計服務

 應用與資料平台	原生/混合/網頁 應用開發	自動化應用測試	資料探索	服務組合
	持續產出	行動專屬中介軟體	跨平台資料同步	應用介面(API)管理

 管理 <ul style="list-style-type: none"> <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">行動設備與容槽管理 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">自助供應 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">安全政策推行 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">企業應用商店部署 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">軟體版本管理 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">應用監控 	 安全 <ul style="list-style-type: none"> <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">存取匣道 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">安全連結 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">資料外洩防護 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">應用遵循與行為分析 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">資料加密 	 分析 <ul style="list-style-type: none"> <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">客戶體驗 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">效能 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">資訊科技支援 <li style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">商業報表
---	---	--

開發與整合服務

設備
網路
伺服器

雲端與管理服務





策略與設計服務

行動策略快速套件

基礎建設評估與藍圖

行動網路規劃與設計

全方位體驗評估

行動網頁體驗設計

產業解決方案

IBM與合作夥伴應用軟體



應用與資料平台



管理



安全



分析

設備

網路

伺服器



開發與整合服務

行動應用開發與測試

行動應用整合

企業行動實施方案

行動應用管理

行動網路整合服務



雲端與管理服務

SmartCloud Enterprise

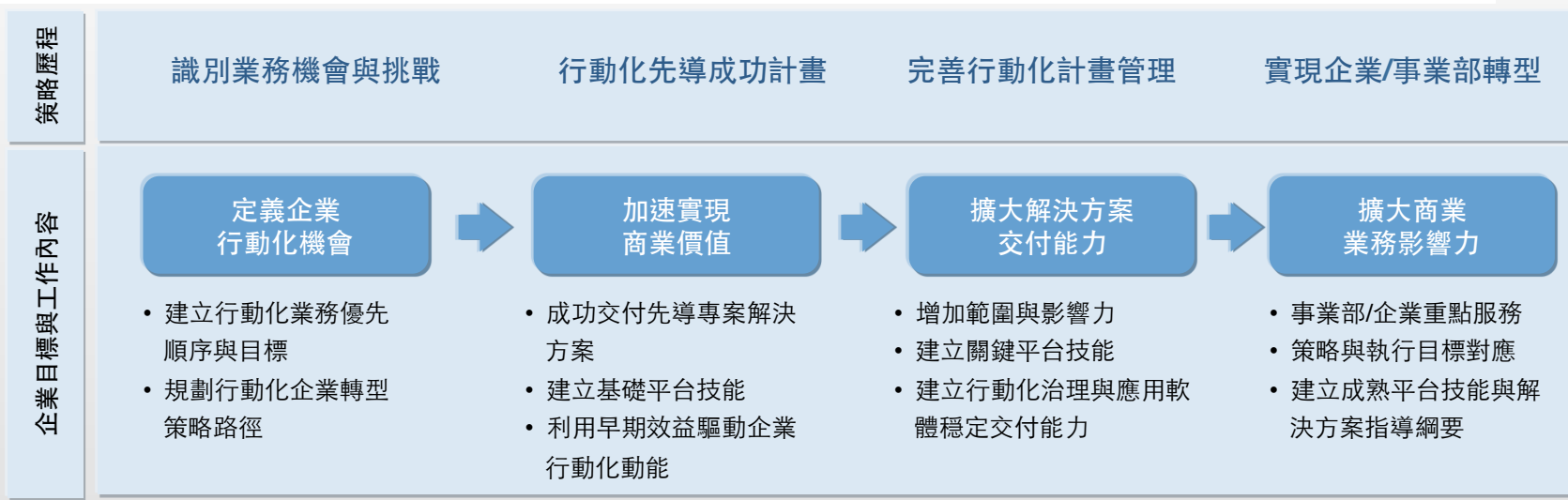
行動應用平台管理

行動設備與安全管理

行動網路管理

行動整合通訊與協作

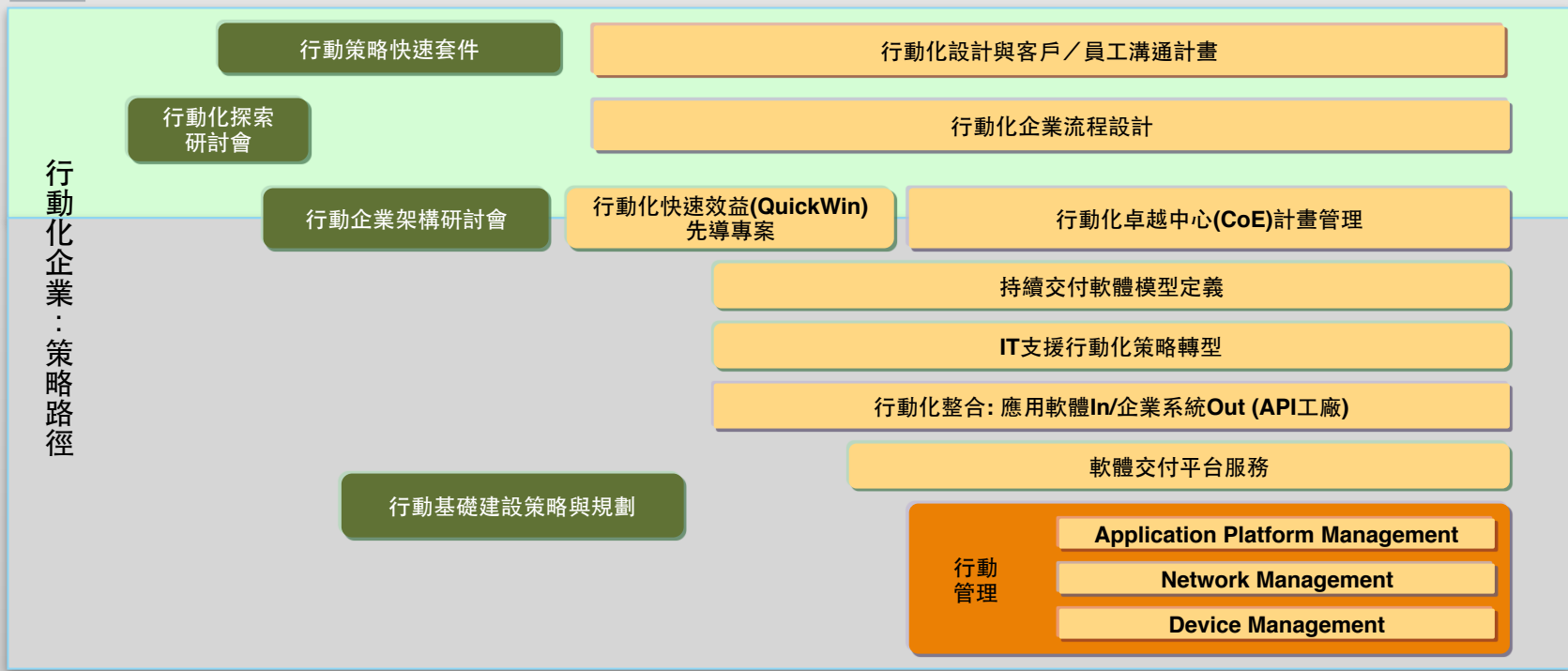
行動化企業轉型歷程 (參考)



LoB
事業部門

行動化企業：策略路徑

CIO
資訊長



分析行動化策略方向以確認轉型目標



評估IT對企業的影響力

Provider Relationship Model

- Enabler:** Provider researches, recommends and implements technology to enable customer key business capability.
- Partner:** Provider works with others to develop a service and provide resources necessary to support the service.
- Utility:** Provider of a quality service at a cost equal to or lower than the competition.
- Commodity:** Provider of an obsolete service at a cost lower than the competition.

Y-axis: Benefit as IT Value Driver (High to Low)
X-axis: Cost as IT Value Driver (Low to High)

選擇IT最關注的業務驅動力

Industrial Benchmark (Insurance)

Category	Value
Operation Efficiency	25%
Innovation	15%
Customer Sat.	25%
Financial Income	35%

增加企業銷售力

↔

提高企業生產力

Industrial Benchmark (Trad. Manu.)

Category	Value
Operation Efficiency	35%
Innovation	20%
Customer Sat.	20%
Financial Income	15%

行動化經驗學習 Lesson Learned

- 高階管理階層的參與至關重要
 - 建議至少四個關鍵領域參與行動化決策 – 業務, 財務, 人力資源與資訊科技
- 藉由四階段論了解與建立企業行動化「服務目錄」再行動以避免不必要的資源浪費
 - 購買單一解決方案(如e-mail) 到建立企業軟體交付平台, 不同的目的有不同的行動方案
- 評量指標的設計攸關計畫成敗
 - 成本的降低、效率的提昇與業務的成長等必須計算到部門層級
- 積極的識別適合行動化的工作角色
 - 計畫管理單位應積極檢視工作流程並與IT討論如何協助行動化
- 規劃變革促動與教育訓練給經理人與員工以提昇行動化效益





Learn more at: www.ibm.com/mobilefirst

© Copyright IBM Corporation 2013. All rights reserved. The information contained in these materials is provided for informational purposes only, and is provided AS IS without warranty of any kind, express or implied. IBM shall not be responsible for any damages arising out of the use of, or otherwise related to, these materials. Nothing contained in these materials is intended to, nor shall have the effect of, creating any warranties or representations from IBM or its suppliers or licensors, or altering the terms and conditions of the applicable license agreement governing the use of IBM software. References in these materials to IBM products, programs, or services do not imply that they will be available in all countries in which IBM operates. Product release dates and/or capabilities referenced in these materials may change at any time at IBM's sole discretion based on market opportunities or other factors, and are not intended to be a commitment to future product or feature availability in any way. IBM, the IBM logo, Rational, the Rational logo, Telelogic, the Telelogic logo, and other IBM products and services are trademarks of the International Business Machines Corporation, in the United States, other countries or both. Other company, product, or service names may be trademarks or service marks of others.

