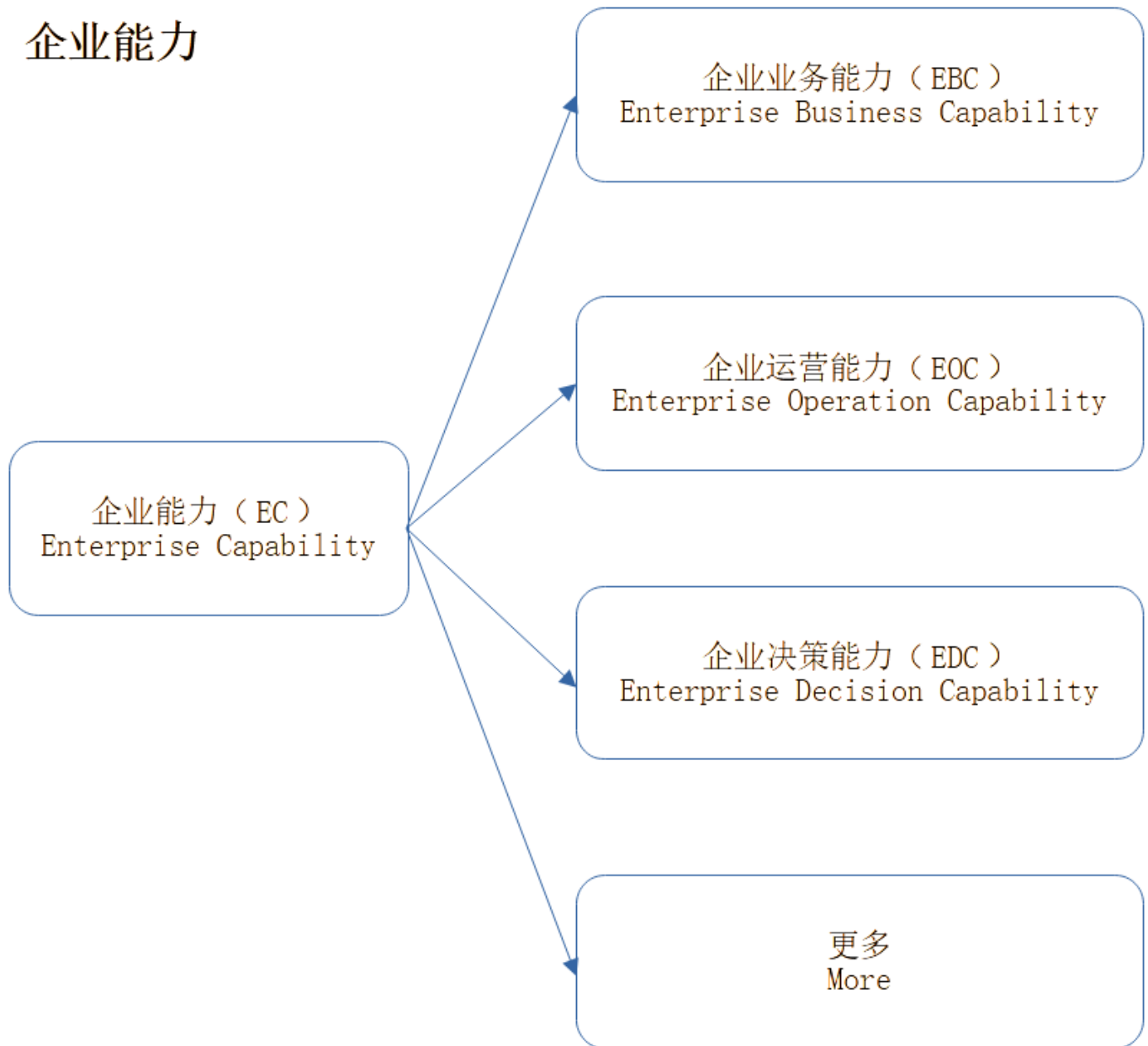


解读新生态：生态系统化、模块化、可持续化

一、企业能力

企业能力



企业应具备的能力。不仅是客户应具备的能力，而是所有企业（包括：经销商、供应商、合作商）都应具备的能力。

随着企业的成长与进步，对企业能力的需求会越来越多，对企业能力的要求会越来越高。

1、企业业务能力。

➤ 业务决定了公司的存在，业务能力决定了公司的规模。

2、企业运营能力。

➤ 运营是业务辅助，起着支撑与促进作用。

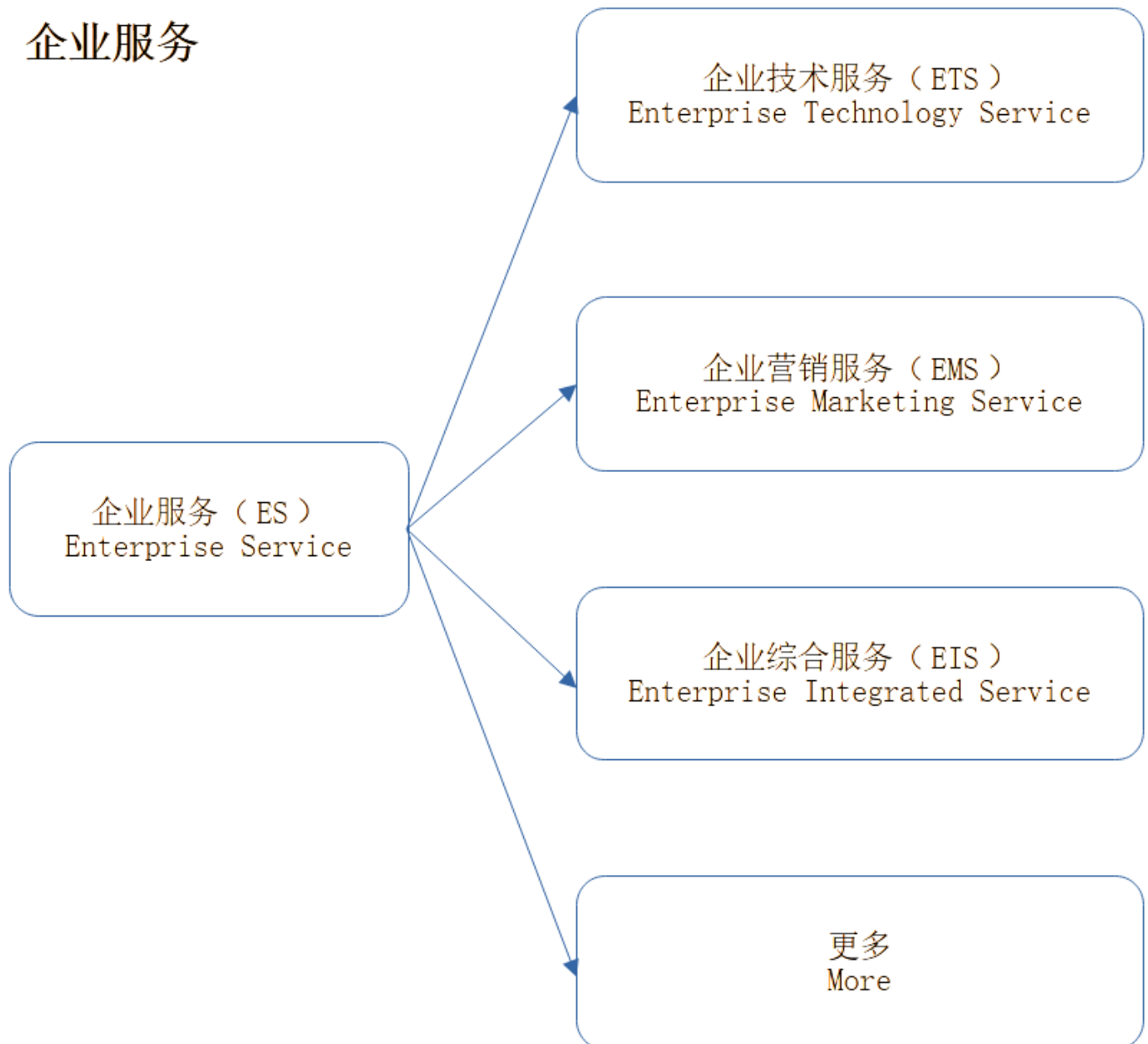
3、企业决策能力。

➤ 决策能力决定企业的未来。

➤ 选择大于努力，思路决定出路。

二、企业服务

企业服务



企业服务巩固、加强、提升企业能力，企业能力需要一种或多种企业服务的支撑。

举例：

企业提升企业业务能力。

先选择做营销方案（企业营销服务），然后选择公司的 EBC 产品做业务支撑、数据管理等（企业技术服务），同时，营销方案会涉及到财务、人员、合作等等（企业综合服务）。

实际情况，企业需要的服务会更多。

三、企业服务-产品

企业服务 - 产品

分类	产品	客户群体
EBC EMS	企搜 1688	所有企业
EBC ETS	企业业务运营支撑系统	工厂
EBC ETS	企业进销存系统	经销商、代理商、批发商
EOC ETS EIS	企业工作系统	所有企业
EDC ETS EIS	企业报表系统	所有企业

产品是企业服务的具体实现（落地），企业服务是建立在产品的基础上的。

举例：

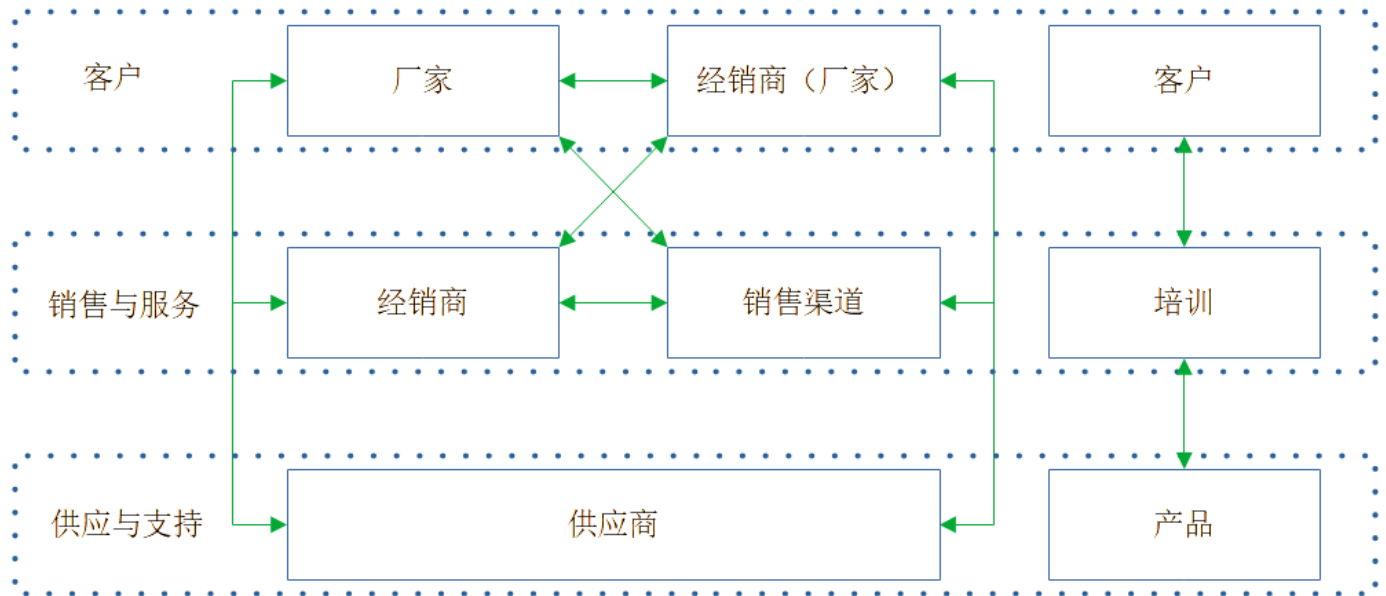
客户想对业务进行管理（EBC），那么，工厂就上“企业业务运营支持系统”，经销商、代理商、批发商就上“企业进销存系统”。

客户想对运营进行管理（EOC），就上“企业工作系统”，例如：打考勤、工资条、客户管理、销售管理等，具体以客户的实际需求为准。

客户想对企业的业务情况、运营情况进行统计分析（EDC），就上“企业报表系统”，例如：客户下单情况统计分析、订单情况统计分析、收款情况统计分析等，具体以客户的实际需求为准。

四、企业服务-架构

企业服务 – 架构



企业服务的三层架构：客户、销售与服务、供应与支持。

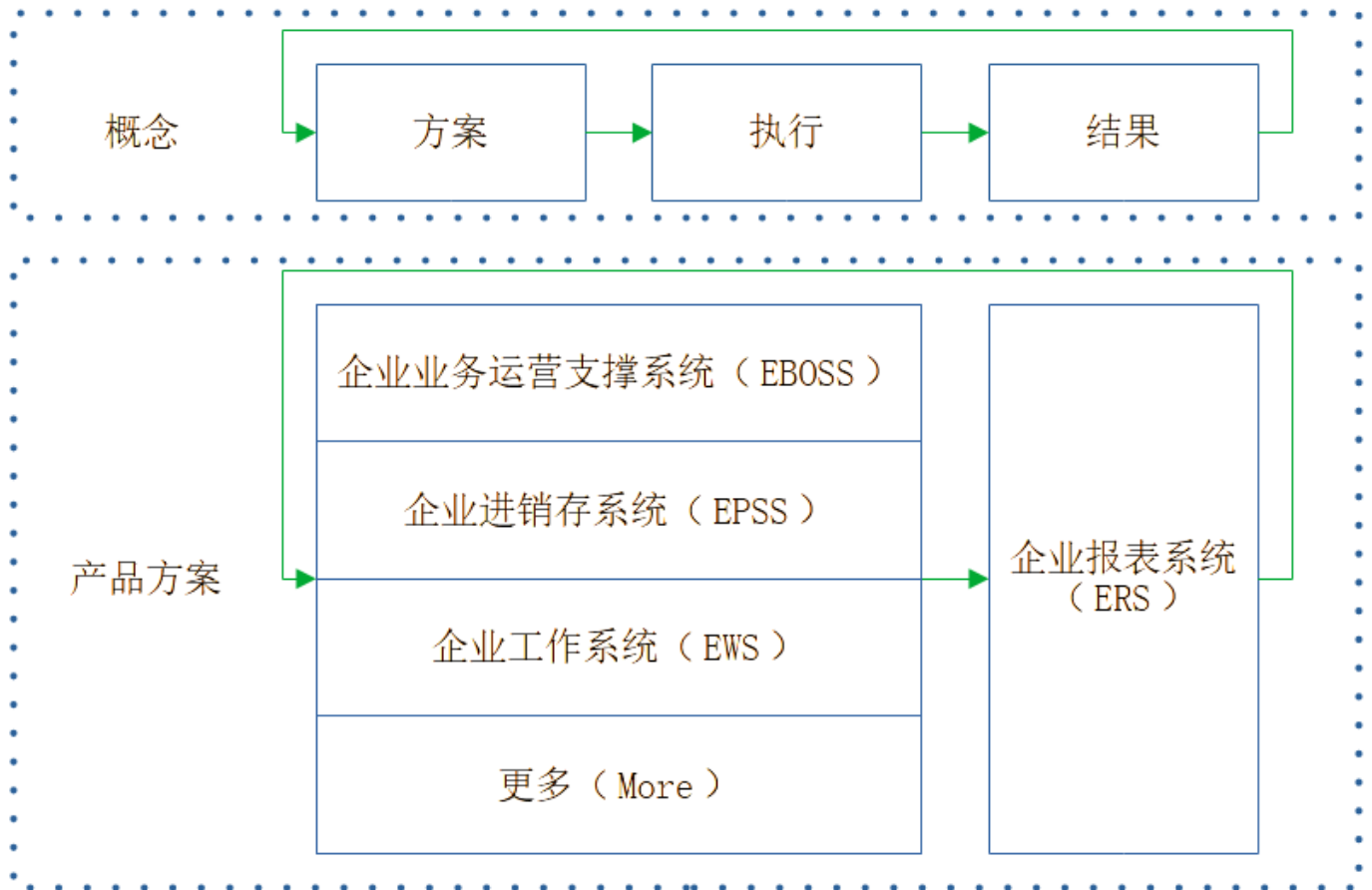
客户，是企业服务的受益群体。

销售与服务，主体是销售渠道、经销商，提供培训等相关客户服务，例如：产品培训。

供应与支持，主体是供应商，是供应产品和产品相关的支持（例如：技术支持）。

五、企业服务-企业循环进步的永动机制

企业服务－企业循环进步的永动机制



企业循环进步的永动机制，是生态、服务、产品之间良好融合后产生的进化。

任何事情，都会有结果。根据结果的好与坏，我们可以对做事的方法、流程等进行调整，让事情越做越好。进而形成了，企业循环进步的永动机制。

举例：

客户已经上了“企业业务运营支撑系统”，后使用“企业报表系统”对客户的情况进行了全年的数据统计，发现客户数量增长（新客户）较少。

客户准备强化销售能力，因此，制定了营销方案、销售方案，接着，通过“企业工作系统”开展工作。

工作开展了一段时间后，使用“企业报表系统”对客户的情况再次进行数据统计分析，发现客户数量有所增长，但，并不满意。

接着，优化了营销方案、销售方案，继续通过“企业工作系统”开展工作。

工作继续了一段时间后，再次使用“企业报表系统”对客户的情况进行数据统计分析，发现客

户数量增长明显。这说明，营销方案、销售方案的效果不错，然后，保持这个方式工作，并对工作进行管理。

六、生态可持续化：共同进步。

企业能力	企业服务	结果
有新需求	没有新服务	提供新服务以满足新需求。
没有新需求	有新服务	新服务创造新需求。
有新需求	有新服务	企业能力、企业服务，共同进步。

企业能力和企业服务：相互满足，相互促进，进而，共同进步。