



大数据、
云计算
价值转化

IBM
商业价值
报告



东方出版社

IBM
商业价值
报告

大数据、 云计算 价值转化

IBM商业价值研究院 著

IBM®

人民东方出版传媒
People's Oriental Publishing & Media
东方出版社
The Oriental Press

目录

序一 把握住商业和科技变革的时代脉络	001
序二 你今天社交移动了吗?	004

第 1 章 分析：实现价值的新途径

——智慧的企业如何利用分析技术将洞察力转化为行动	001
在每个行业，以及全球每个地区，企业高层领导都想知道他们是否充分发挥了企业内现有的海量信息的价值。企业利用新技术收集的数据达到了前所未有的量级，然而，许多企业仍在寻找更好的方式，试图从现有的数据中获得价值，并在市场上赢得竞争优势。	
表现优秀者称分析能力就是一项竞争优势	006
出现了三个能力等级，各级都有独特的机遇	007
数据并非最大的障碍	009
信息必须更容易理解和处理	010
领导者应如何使分析技术带来回报——一个全新的方法论	011
关于我们的调研	034

第 2 章 分析：日益扩大的差距

——企业如何通过分析实现竞争优势	039
这是由麻省理工学院斯隆管理评论和 IBM 商业价值研究院联合举行的第二次调研。我们看到，两类公司间的差距在不断扩大，即第一类公司认识到了业务分析的价值，并且正在转型，以抓住这些新的商机；而第二类	

企业尚未采用业务分析的理念。这项研究指出了企业实现分析能力的两个独特途径，并且为加快企业实现分析转型提供了可行性建议。

差距正在扩大	044
已转型企业更广泛地使用分析技术	046
已转型企业领先于其他企业	049
利用分析技术更快采取行动	049
通过管理风险获得战略优势	051
将客户视为个体	054
掌握分析能力	056
已转型企业的最独特特征	063
两个转型途径	064
协作途径与三项技能	070
了解未来之路	071
借助分析能力向前发展	072
结束语	078

第3章 客户分析创造回报

——将科学融入营销艺术，促进企业收入增长

当前企业拥有来源广泛的大量客户数据。尽管大多数企业认为这些数据可带来潜在的收益，不过，在将信息有效地转化为可行的洞察力方面，许多企业面临着困难。然而，有效的客户分析战略有助于推动收入增加，避免不必要的成本支出，并且提高客户满意度。

从信息爆炸中获得洞察力和深入了解客户的能力	087
内部以及整个价值链中共享信息的能力	088
从被动反应转向预测的能力	091
通过调整业务模式而更快创造价值的能力	093

第4章 分析：大数据在现实世界中的应用

——创新型企业如何从不确定的数据中获取价值 101

“大数据”一词已经无处不在，它被用于承载所有类型的概念，包括：巨量的数据、社交媒体分析、下一代数据管理能力、实时数据等。然而，媒体的大肆渲染使得炒作与真实难以区分。到底在发生什么？IBM 商业价值研究院与牛津大学赛德商学院联手进行研究发现，企业正将大数据用于以客户为中心的收益创造、内部数据的探索以及更优秀的信息生态系统的构建。

定义大数据	106
企业对大数据采取了实用的方法	110
建议：推动大数据采用	128
开始您的大数据演进	132

第5章 业务分析：创造价值的新蓝图

——将大数据和分析洞察转化为成果 139

企业高层领导们正努力将数据驱动的洞察转变为重要的成果。成功的领先企业都将分析工作融合到整个组织中，以推动更明智的决策，更快地采取行动，并优化产出。那么，各种组织如何利用日益增多的数据而从业务分析投入中获得显著回报？

产生差异化的九个层面	143
领先者的经验	144
影响价值创造	145
启动	146
驱动	153
增强	159
建议	166
结论	178

第6章 分析：速度的优势

——为何数据驱动型企业将赢得市场竞争····· 183

2014年，大数据世界发生了几项重大变化——世界各地的业务高管都不能忽视这些变化。最重大的变化是，速度目前已经成为大数据的竞争优势。IBM第六次数据分析调研发现一部分企业正通过速度驱动的数据和分析而实现差异化，对业务绩效和竞争地位产生了显著的影响。要在当前数字化市场中开展竞争，其他企业也需要仿效这些表现优秀的企业，在获取、分析和处理数据等阶段注重提升行动速度。

序言·····	185
对速度的需求·····	190
成为速度驱动型企业·····	194
第一部分：获取·····	196
第二部分：分析·····	203
第三部分：行动·····	210
结束语·····	217

第7章 云的力量——推动业务模式创新····· 223

尽管云被广泛认为是技术领域的游戏规则颠覆者，但其推动业务创新的能力并未完全发挥出来。事实上，云有能力为创造和提供业务价值而提供一个新的平台，从根本上改变竞争形势。为了充分发挥云在转变内部运作、客户关系及行业价值链方面的潜力，企业需要确定如何更好地利用基于云的业务模式而实现持续的竞争优势。

云的辉煌前景·····	227
发挥云的能力·····	229
云实现的业务创新·····	234
优化者·····	236
创新者·····	238
颠覆者·····	240

优化、创新还是颠覆?	242
实现您的云部署之路	244
结束语	244

第 8 章 云与电信业的自然配合

——采用新的业务模式赢得新的竞争	249
------------------------	-----

电信业过去 18 个月一直在云计算的迷雾中徘徊。而今，迷雾渐渐散去。行业已经开始看到云对于未来的成功到底意味着什么。好消息是，通信服务提供商已不再将云视为最终目标，它们开始寻找能够显著增加收入和利润的特定云业务举措。

云的辉煌前景	253
CSP 在云中的合法角色	257
发挥云的强大能力	260
基于云的业务创新	265
云实现框架	266
优化、创新还是颠覆?	272
为您的云之路导航	273
在新游戏中获胜	274

序一

把握住商业和科技变革的时代脉络

每年，IBM 全球企业咨询团队和 IBM 商业价值研究院的研究团队都会针对商业和科技发展的趋势进行深入研究，给出我们对于企业和行业发展方向的想法。IBM 坚持不懈地在这个领域投资，目的是为了把握住商业和科技变革的时代脉络，为客户提供丰富的思想资源和有价值的方法论。

今年，IBM 商业价值研究院的研究团队跟踪研究大数据、云计算和社交移动三大趋势，并将研究成果出版成册。我们清楚地看到，这三股技术潮流裹挟在一起，已经形成了前所未有的商业
亦苗动能



IBM 大中华区首席执行官总裁 钱大群

但如何把
内战略路
·代脉络?

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46751



001