

成功计划投资

成功计划程序的复杂程度与您的公司以及解决方案的复杂程度相关。该程序可包含数据收集和诊断工作，以及更加深层次的活动，例如：为期两天的实地研讨会。对于更大规模的活动，将需要您公司的商业和信息技术主题专家参与并完成以下活动：

- 完成定性调查问卷
- 提供您公司的开支数据的付款文件
- 准备并参与实地研讨会
- 共同准备待执行的项目报告，以及获得利益相关方的认可

成功计划概述

Ariba已经帮助数千家企业更好地开展协同商务工作，因为与Ariba合作，您获得的远不止是技术，还将实现商业目标。我们所掌握的独特的方法论，不仅能帮助您迅速启动项目，而且能帮助您充分实现价值，获得可持续商业成果。这一切的开端，就是我们的成功计划，它可以更清晰地阐释您期望的目标，提升您的信心，并且使您了解，为了达到目标，要付出的怎样努力。

我们的从业者将与您合作开展一个专为您的生意量身定制的项目。该项目以您期望实现的商业目标为重点，具体项目内容视情况而定，可能包含如下：

- 开支数据评估
- 现状评估并确定最佳期限
- 明确商业机会及项目目标并进行优先级排序
- 阐明未来发展前景
- 制定一套解决方案和相关活动，以实现您期待的商业目标
- 确定该项目的支持团队和所需资源
- 建立评估投资的综合成本收益分析
- 绘制支持该项目的发展蓝图
- 撰写待执行的商业案报告

成功计划方法论

Ariba将引导您完成整个成功计划实施过程。我们将帮助您一起收集您的公司数据，更深入地了解您的公司。我们将利用我们的诊断分析模型处理这些数据，根据Ariba以及第三方分析师的评估基准，预估您的公司可能实现的利益，并且以商业案的形式展示评估结果。我们的团队包括了专业从业人员和经验丰富的Ariba员工，他们依据个人的工作经验制定合适的解决方案，并帮助您了解获得成功需要哪些投入。

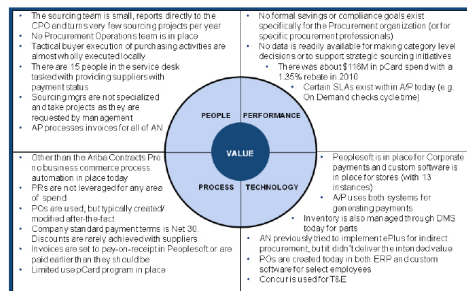
成功计划的可交付成果

成功计划的可交付成果将反映您的经营状况，并对此项为定位公司业务以期达到最大程度的成功，并实现预期利益的项目做出说明。

如下是成功计划的可交付成果的样本。

- 现状评估

Ariba将对商业机会进行评估，其中包括量化诊断评估以及利益相关方访谈。评估后的可交付成果将对定量和定性分析结果进行总结。此外，这些成果将根据Ariba的专业评估，明确指出公司业绩提升的最佳机会。



现状总结示例

100 suppliers make up 80% of spend (≥\$1.1M); 157 suppliers make up 80% of invoices (≥35 invoices)

	Pay File: Comprehensive	Pay File: <90 Days To Pay
Data Set Characteristics*	Pay Date Range: 1/1/10 – 12/31/10 • ~\$1B in spend • ~60,000 invoices • ~2,500 suppliers	Pay Date Range: 1/1/10 – 12/31/10 • ~\$388 M (39% of total spend) • ~46,000 invoices (89% of total invoices) • ~2,300 suppliers
Average Days to Pay (weighted by invoices)	40	28
Average Days to Pay (weighted by spend)	38	23
Payment Timeliness	• ~\$120M in spend early/on-time (12% of total spend) • ~6,000 invoices early/on-time (10% of total invoices) • 250 suppliers paid early/on-time	• ~\$120M in spend early/on-time (13% of total spend) • ~7,100 invoices early/on-time (13% of total invoices) • 295 suppliers paid early/on-time

Notes: 1. credits were removed from the file 2. data appears to have employee expense reports included

业绩分析示例

Ariba公司, 专业的企业管理解决方案供应商

Ariba是一个世界性的商务网络。Ariba结合行业尖端的云应用技术和世界最大的网络交易群体, 帮助客户公司在全球范围内寻找合作伙伴并开展合作。使用Ariba网络, 任何规模的公司都可以随时随地利用各种终端应用及设备与商业伙伴取得联系, 前所未有地有效和高效地购入、出售以及管理资金。全球公司都在使用Ariba网络, 简化公司之间的业务流程, 并提高企业交付的产品和服务的质量。现在就加入他们吧, 请访问: www.ariba.com

成本/收益分析

Ariba将与您一起建立详尽的收支分析, 以评估在该项目中的投资。此分析建立在针对已明确的商业机会并以期实现预期商业目标的这套解决方案的基础上。

Value Lever (20)	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	YEAR 4	YEAR 5
Cost Reduction	\$1.95	\$19.80	\$26.92	\$30.97	\$40.99
Spend Compliance	\$0.75	\$3.74	\$18.18	\$27.51	\$37.04
Process Improvement	\$1.25	\$14.46	\$30.36	\$45.66	\$61.23
Error Reduction	\$0.89	\$7.99	\$16.82	\$25.24	\$33.85
Cash Management	\$0.13	\$1.46	\$3.04	\$4.51	\$6.19
TOTAL BENEFIT	\$4.76	\$46.08	\$93.69	\$141.30	\$189.20
Total Software Investment	\$0.65	\$1.16	\$1.34	\$1.34	\$1.34
Total Services Investment	\$1.64	\$0	\$0	\$0	\$0
Total 3rd Party Investment	\$0.55	\$0.95	\$0.95	\$0.95	\$0.95
Total Customer Internal Investment	\$0.89	\$0.74	\$0.74	\$0.74	\$0.74
TOTAL EST. INVESTMENT	\$4.14	\$2.85	\$3.03	\$3.03	\$3.03
NET BENEFIT	\$0.62	\$43.24	\$90.66	\$138.27	\$186.17

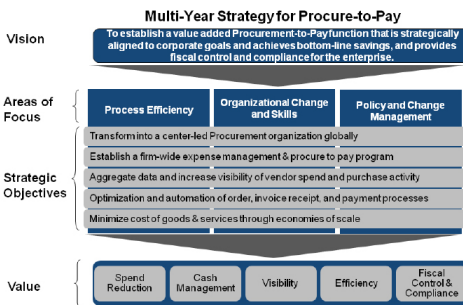
项目整体成本/收益分析示例

2009	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Comments
Subscription fees—Ariba (SaaS) rate	400	800	600	600	600	2,000
Subscription fees—Ariba (SaaS) rate	-	-	-	-	-	-
Professional services fees	1,200	80	80	80	80	1,200
Internal support for program	800	600	600	600	600	3,400
Maintenance fees	-	-	-	-	-	-
Hardware expenses	-	-	-	-	-	-
Disaster recovery	-	-	-	-	-	-
Internal IT staff costs	-	-	-	-	-	-
Change management	-	-	-	-	-	-
Training	-	-	-	-	-	-
Application management	-	-	-	-	-	-
Network connectivity fees	-	-	-	-	-	-
Network adapter fee	-	-	-	-	-	-
System support for management	-	-	-	-	-	-
Supplier enablement costs	-	-	-	-	-	-
System support for management	-	-	-	-	-	-
Supplier help desk support team	-	-	-	-	-	-
Internal help desk support team	-	-	-	-	-	-
Catalog development and refreshes	-	-	-	-	-	-
IT/ERP implementation	-	-	-	-	-	-
Total Cost of Ownership (TCO)	2,400	1,500	1,500	1,500	1,500	7,000

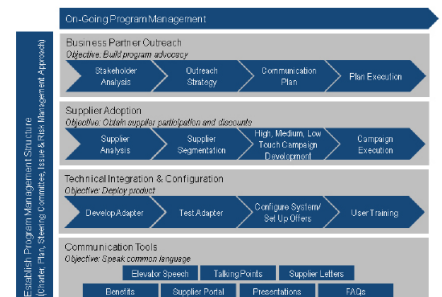
所有权总成本示例

成功计划

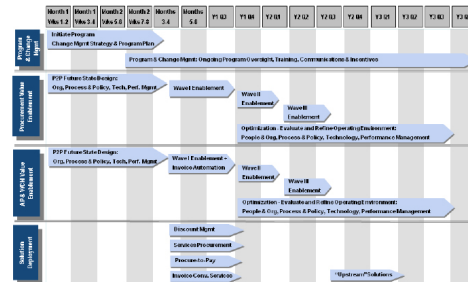
随着成功计划的制定完成, 您的成功计划将是一套可交付成果, 概述整个项目, 并提供达到预期结果的方法。



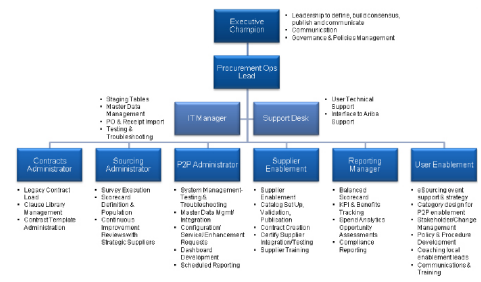
多年期战略示例



项目细节示例



项目发展蓝图示例



团队结构示例

关于我们商业计划启动服务

多年来, Ariba已经帮助数千家公司实现更好、更高层次的协同商务, 我们也希望给您带来同样的帮助。首先, 我们将通过定制的商业项目, 帮助您迅速确定, 启动以及实现利益。我们利用在该领域的专业知识, 一流的分析方法和关于买方和卖方为促进合作所需投入的大量深入研究, 为您量身定制。此外, 我们将和您的利益相关方密切合作, 提供最好的实践指导, 帮助您整合业务流程, 优化贸易合作伙伴关系, 充分利用和实施您的解决方案。

总而言之, 与Ariba公司合作, 您得到的远不止技术, 还将实现商业目标。

版权 © 2013 Ariba公司。版权所有。