

pactera
Partner for a New Era

SMAC – 驱动新智慧时代

顾维维

2013年12月28日



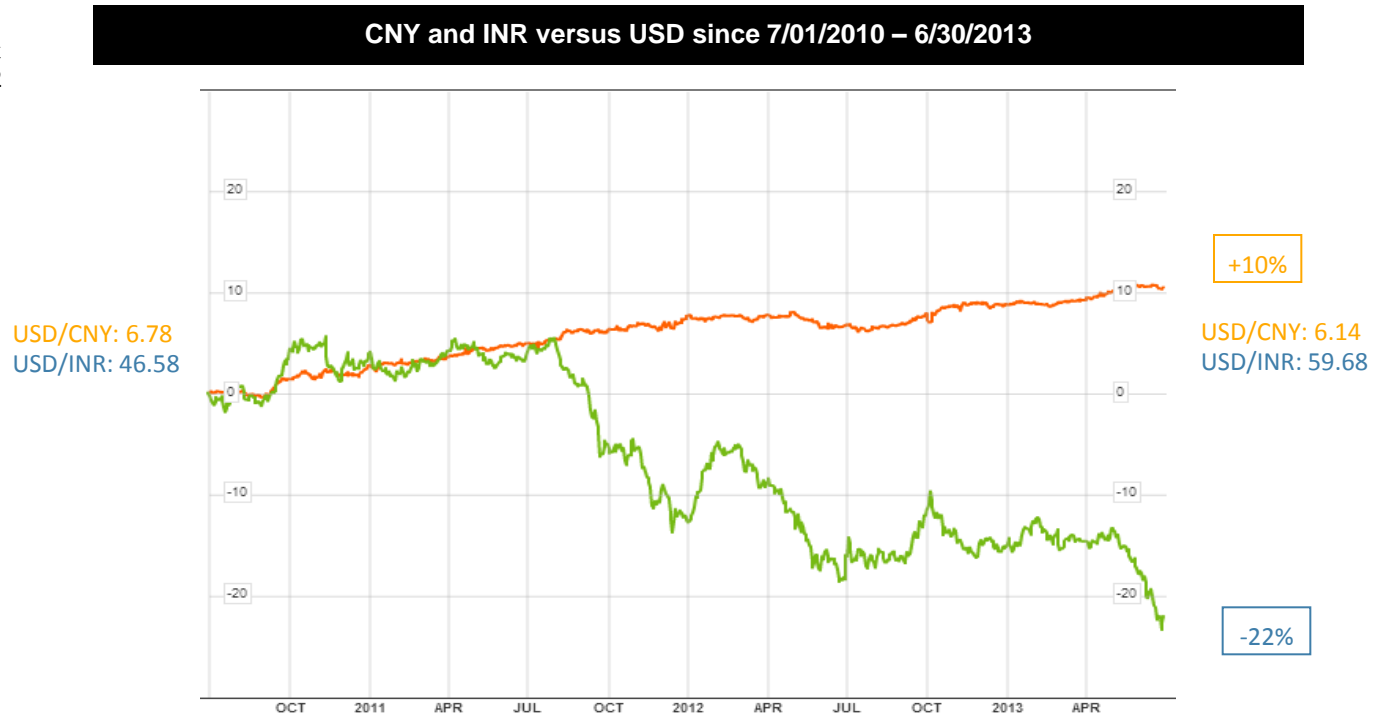
- 1 中国外包行业增长超过全球外包行业增长速度
- 2 中国外包产业当前处于关键转折点——转型或衰退
- 3 社交媒体、移动互联、大数据及云（SMAC）为创新转型带来绝佳机遇
- 4 文思海辉战略转型中的SMAC应用
- 5 文思海辉介绍

依靠政府的扶持和有力利策， 过去五年中国外包公司的增长超出市场水平



人民币与印度卢比的汇率变化显示了中国外包行业受到来自印度同行竞争的巨大影响

- 在过去的3年中，人民币对美元汇率已累计升值超过10%，而印度卢比对美元汇率已贬值约22%

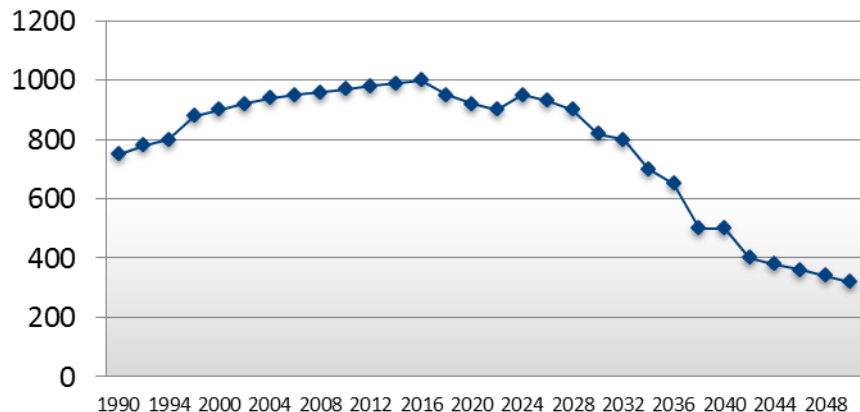


Note: As of June 30, 2013
Source: Bloomberg

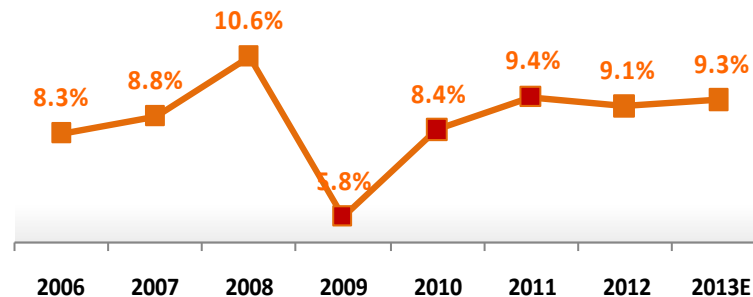


随着2014年将出现的劳动力峰值和高工资膨胀率，中国的劳动力成本竞争优势正在消失

劳动年龄人口 (年龄16-65岁)，单位：百万人



工资成本

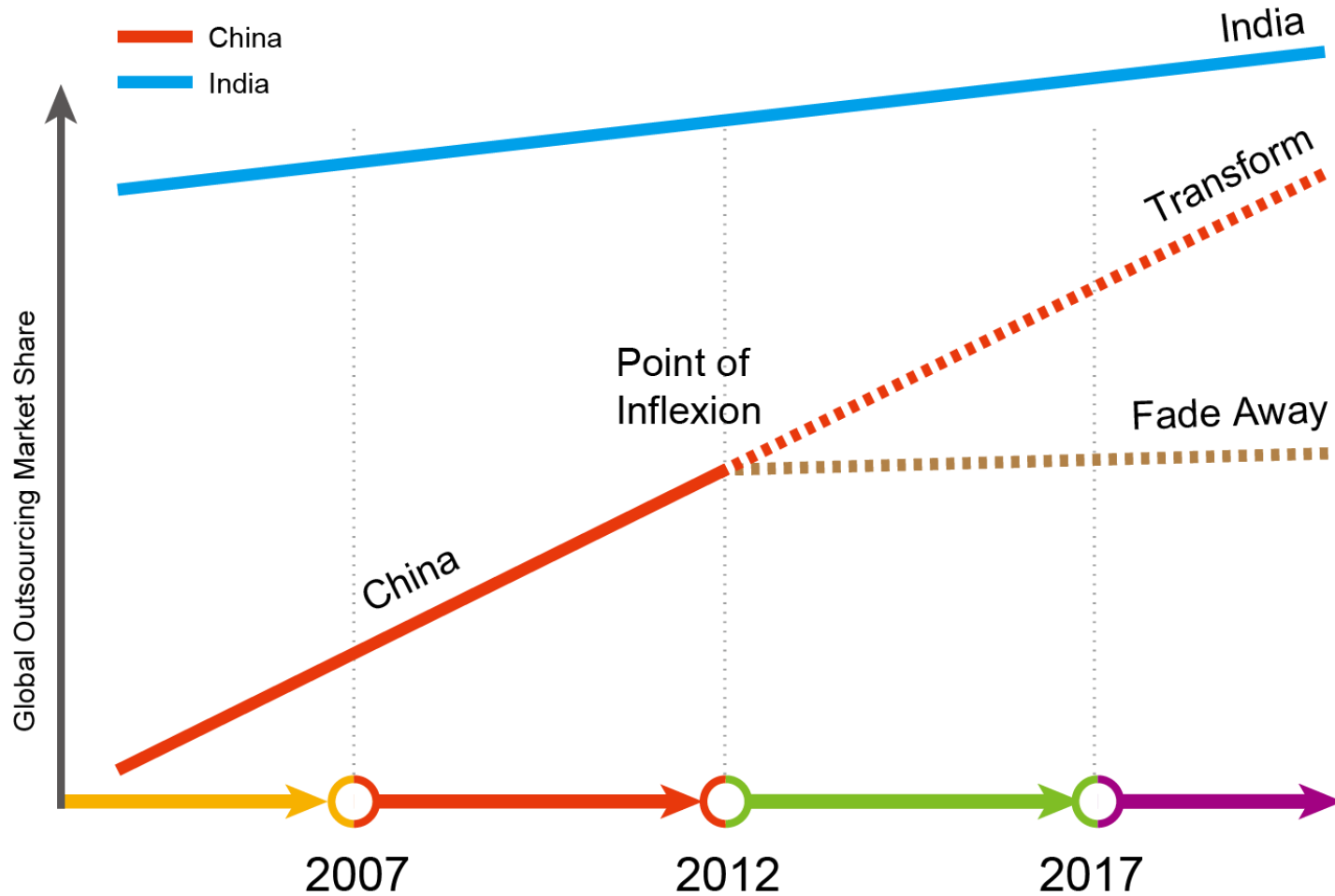


Source: Hewitt China Salary Research Report 2012

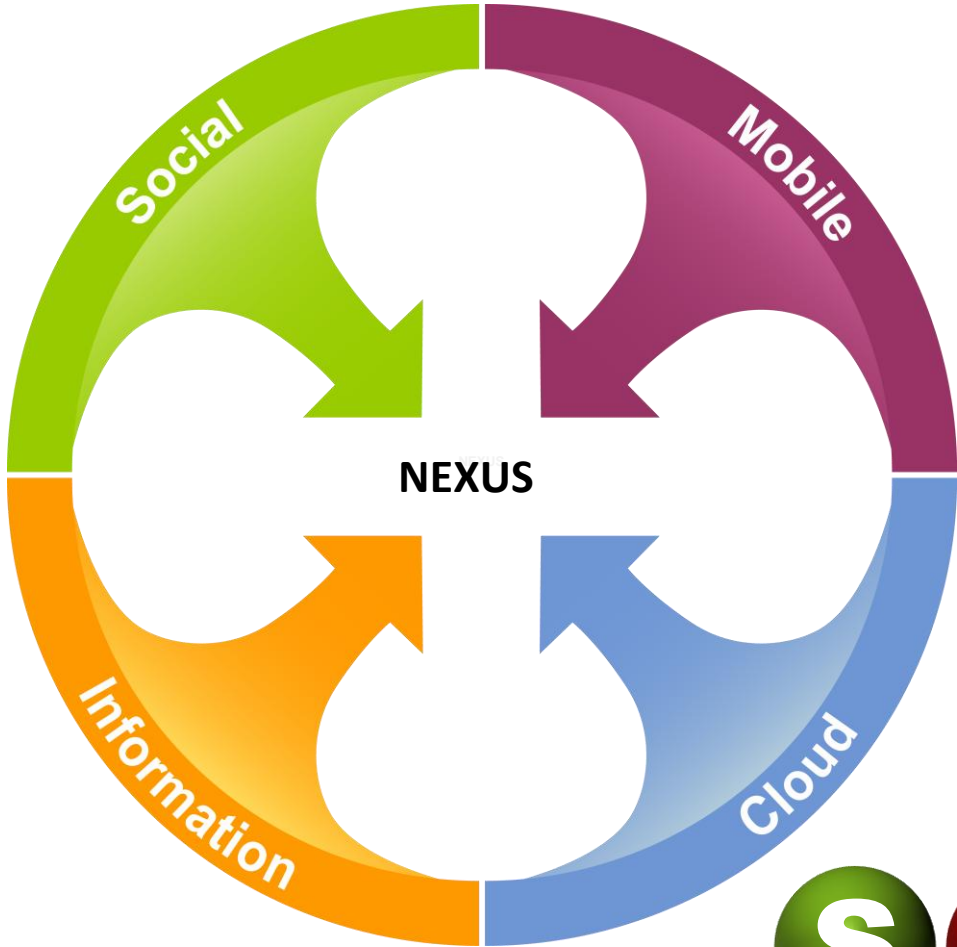
中国劳动人口峰值将出现在2014年，随后迅速下降

过去两年中，工资成本年增长膨胀率超过18%

中国外包产业当前处于关键转折点——转型或衰退



社交媒体、移动互联、大数据及云（SMAC）为创新转型带来绝佳机遇



S M A C

Source: Gartner, Oct 2012

中国社交媒体环境不同，与其他国家相比用户数量更为庞大



1.84亿活跃用户

6.65亿活跃用户/天



5亿注册用户

5亿注册用户



3亿活跃用户/月

10亿活跃用户/月



互联网用户

社交媒体用户

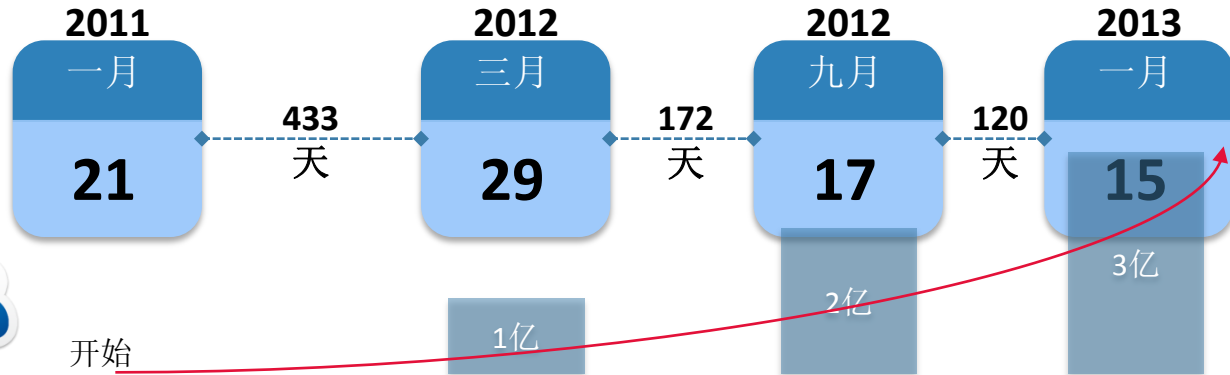
的城市（1-3级城市）互联网用户使用社交媒体

的上网时间用于社交媒体



Source: CNNIC, iResearch, comScore, Nielsen, Web and Company Data

社交媒体技术的蓬勃发展创造了商业价值



Consumers...



In addition to connecting w/ friends via voice / text / pictures, WeChat users can scan QR codes of merchants to stay connected and enroll in rewards programs + receive coupons.

Businesses...



Use QR code + communication functions to manage customer acquisition and relationships. SMBs can send offers / take online orders, provide customer support via WeChat.

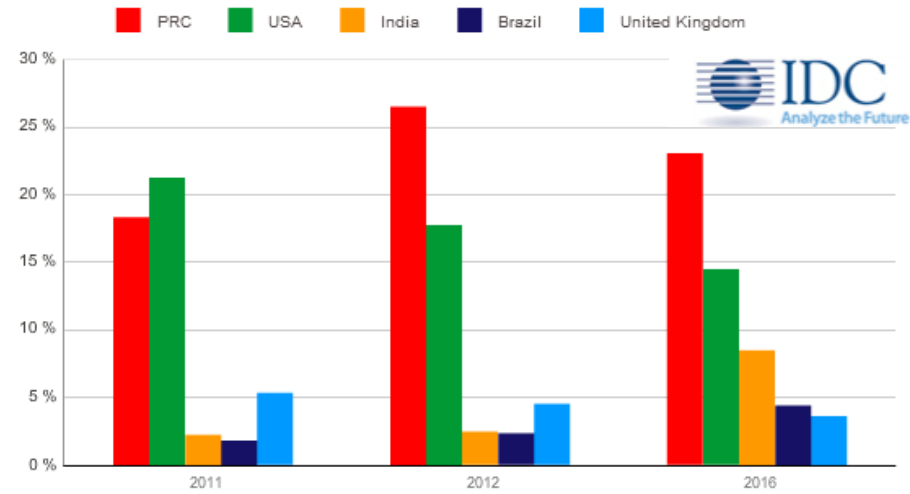


中国在全球移动市场中位居榜首 移动互联网接入已超过PC

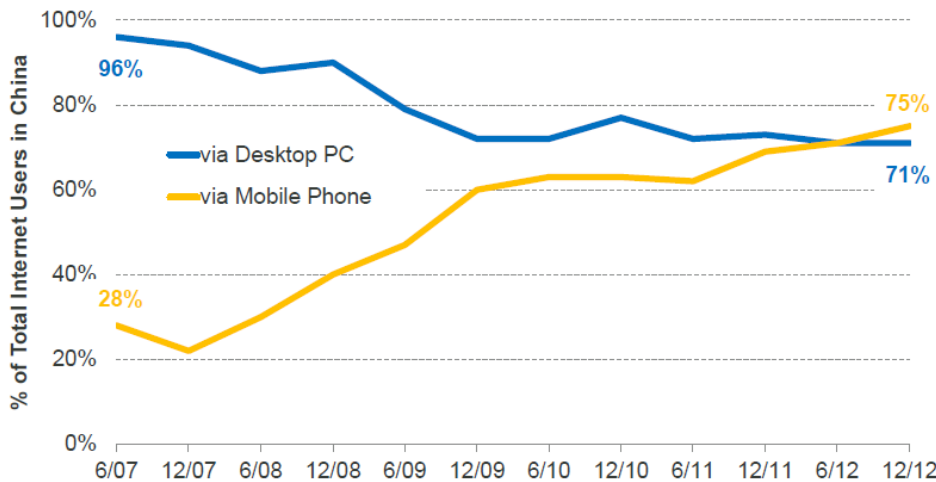


智能手机出货量市场份额
全球第一

2011, 2012 and 2016 Smartphone Shipment Market Share, Top 5 Countries



% of Chinese Internet Users Accessing the Web via Desktop PCs vs. via Mobile Phones, 6/07 – 12/12



2012年第二季度，移动互联网接入超过PC

M

多种打车软件促进司机与乘客的双赢

京东商城提供手机终端货物配送实时跟踪

Push to Talk

Bid to Win

Real-time Tracking



全球CIO优先选择的科技 商业智能——过去五年中一直位居前五位

A

CIO 关注的科技

2013年CIO优先选择的技术排名前五位

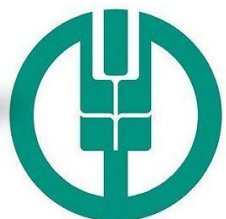
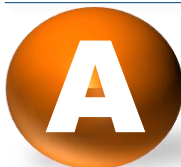
排名	2013	2012	2011	2010	2009
商业智能和大数据	1	1	5	5	1
移动技术	2	2	3	6	12
云计算 (SaaS, IaaS, PaaS)	3	3	1	2	16
协作技术 (workflow)	4	4	8	11	5
传统业务现代化	5	6	7	15	4
IT 管理	6	7	4	10	*
客户关系管理	7	8	18	*	*
虚拟化	8	5	2	1	3
安全	9	10	12	9	8
ERP 应用	10	9	13	14	2

Source: Gartner, 2013 CIO Survey, January 2013



- 严格的管控使得全面的风险管理系统成为转型中的必然环节
- 粗放型管理到精细化管理转型的同时，IT建设的重点由业务向管理转移
- 由利润导向型和政策导向型转变为为客户导向型

许多银行已经开始着手于战略性的BI项目



中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

定向数据管理战略&实施



中国光大银行
CHINA EVERBRIGHT BANK

从2007年开始的
5年数据标准化
方案&实施



中国工商银行
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA

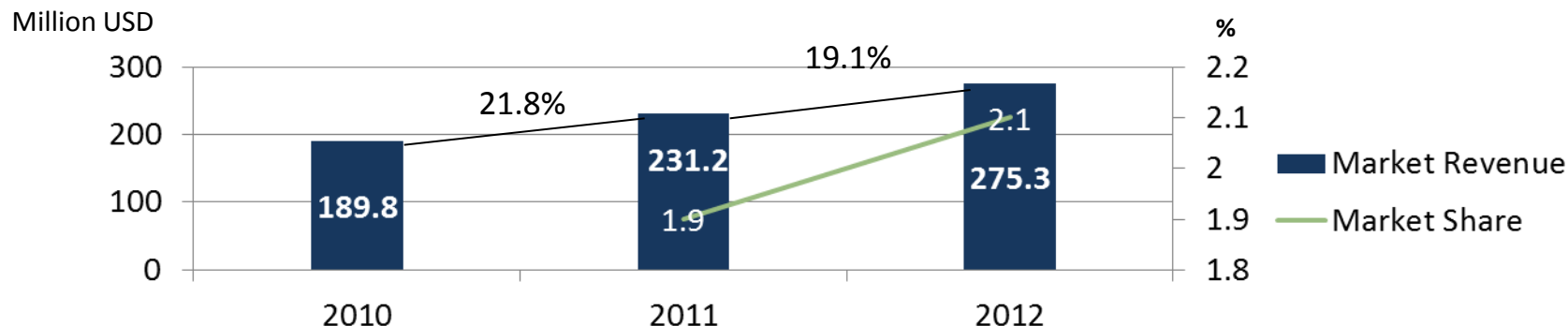
整合数据库平台
与Petabyte数据
仓库



中国民生银行
CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.

大数据平台计划
到管理数据、风
险&过程

中国BI和商业分析市场保持着两位数的增长



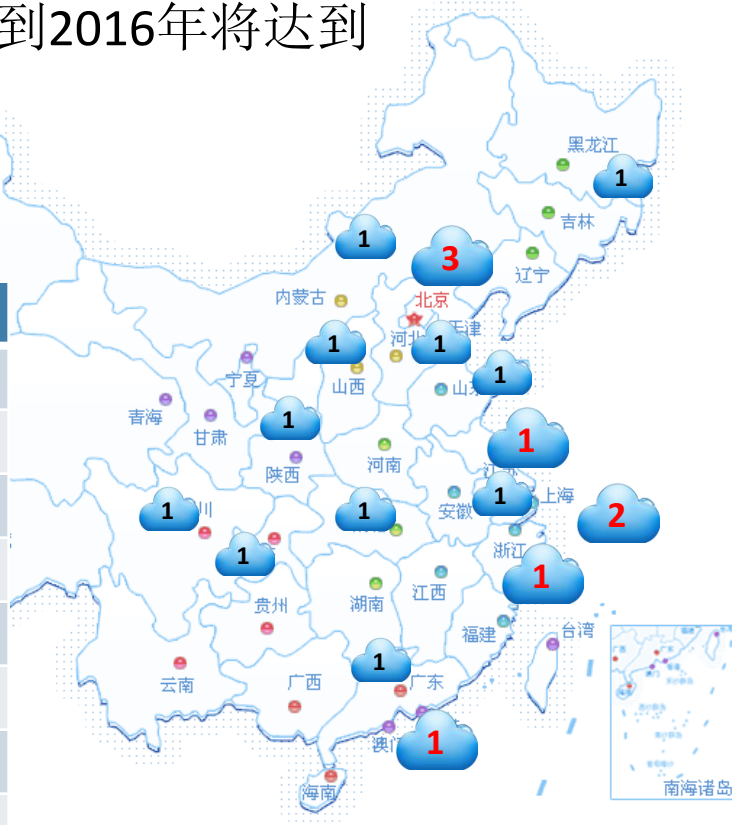
BI, CPM和分析应用/性能管理市场收入, 占有率和增长 (单位: 百万美元)
(大中华地区包括中国大陆, 香港和台湾)。

Source: Market Share Analysis: Business Intelligence, Analytics and Performance Management, 2012, Gartner



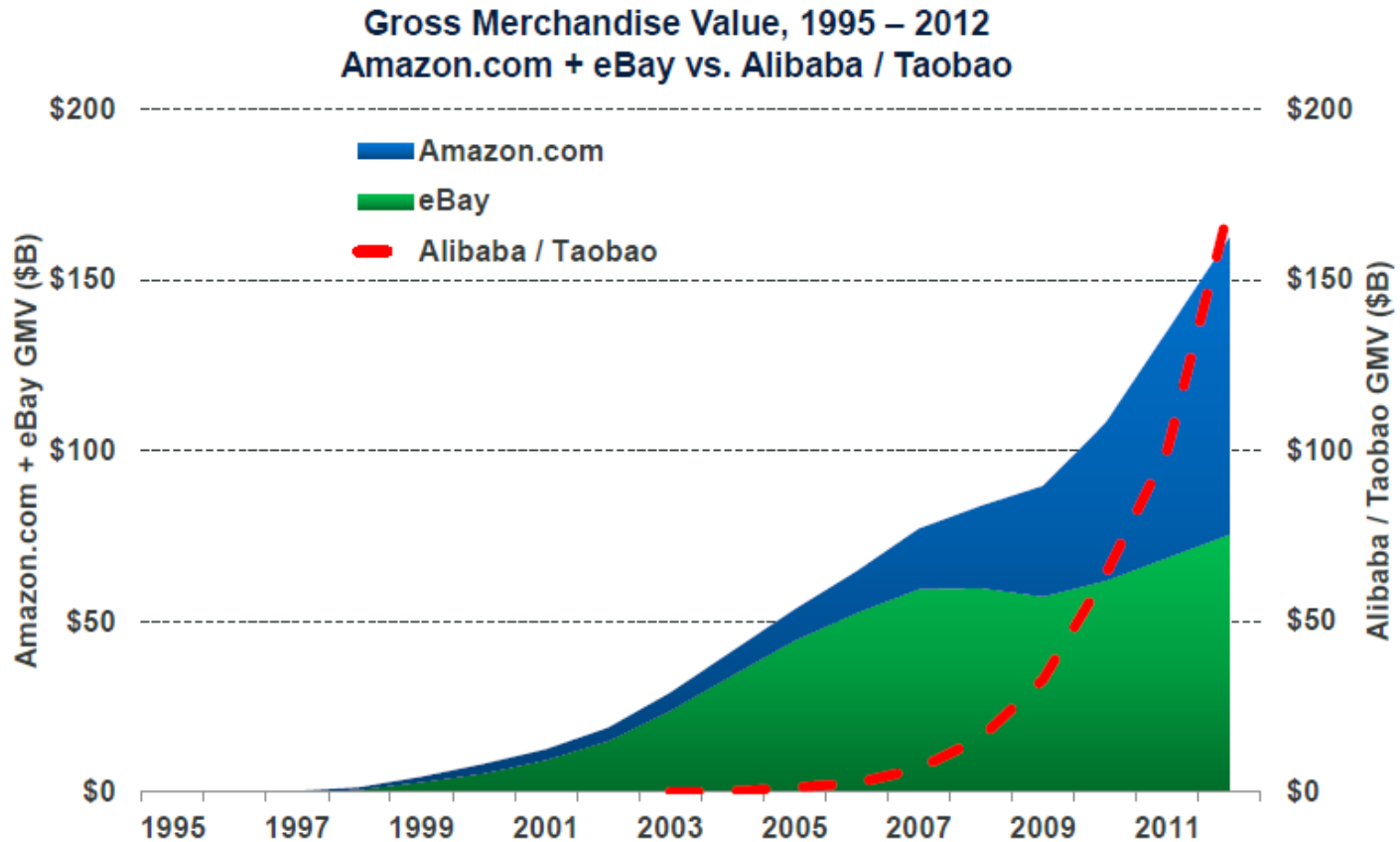
- 2012年，中国在云计算方面投入**30亿美元**，许多都是政府投资
- 云计算基础设施建设方面的政府开支到2016年将达到**10亿美元**，占全球云计算投入的**10%**

Location	Year Est.	Name
Beijing	2010	SuperCloud
	2011	Cloud Industry Park
	2012	Zpark Cloud Park
Shanghai	2011	Cloud Innovation Center
	2011	Cloud Sea Data Center
Hangzhou	2011	Cloud Computing Park
Wuxi	2008	Cloud Computing Center
Shenzhen	2010	National Supercomputing Center



Cloud Computing Center in “5 Pilot City” (Government-Invested)

Alibaba – Gross Merchandise Volume Surpassed Amazon.com + eBay, Q4:12



Source: Internet Trend, May 2013, By KPCB

案例分析：为全球领先的在线旅游服务公司提供的数据库解决方案



Expedia.com®

客户背景： 世界上领先的几大旅游公司的集团公司，为旅行者提供在美国及全世界的在线旅游服务产品和休闲娱乐服务。

业务挑战

- 中国离岸研发中心团队和客户在美国，英国和日本等地的团队协作存在时差、语言、文化和沟通等多方面差异
- 需要掌握复杂的旅游行业领域知识，包括住宿，航班，租车，轮船，旅行商店等
- 并行存在的不同版本系统，以及C++旧系统到基于SOA架构的新一代Java平台的移植，多种开发语言并存
- 项目覆盖各种系统，包括B2C，B2B业务模式，以及从前端到后端的整体系统
- 每个版本发布之前需要进行大量的回归测试，以保证系统的稳定性
- 为客户的所有的业务线提供24小时x7天的全球支持

© Pactera. Confidential. All Rights Reserved.

解决方案

- 实现有效的在岸/离岸的合作模式和创新的在岸轮换工作机制
- 为客户量身定制的项目管理方案和流程去管理客户的项目和资源，给客户每周，月报和季度业务评审
- 利用多层次的数据仪表盘考核离岸研发中心的运行效率，包括生产率，利用率，人员离职率
- 通过灵活的工作时间，视频会议，电话会议，在岸轮换，建立有效的沟通渠道
- 贯彻跨团队的培训和导师制度，有效支持团队迅速成长，建立旅游业务、系统平台、开发工具知识库
- 提供自动化测试解决方案来增加测试的效率
- 建立专职的具有良好英语技能的维护团队

项目结果

- 中国离岸研发中心负责设计，编码，测试，部署和生产环境维护
- 关键项目的开发工作由中国离岸研发中心实施
- 两个业务线的项目管理和所有的开发工作全部由中国的离岸研发中心负责
- 每个版本发布中超过90%以上的回归测试由中国离岸研发中心完成
- 项目技能：SOA设计和实施，系统移植，Java, C++, C#, PHP, Spring, Ajax, JAX-WS, SOAP/XML, SCRUM方法论, FreeMarker, 数据仓库, SQL Server, DB2, Oracle, 自动化测试
- 团队规模：350人

案例分析：为财富500强企业排名前50位的医药公司提供移动BI解决方案

Client background

Founded in 1985, the client is one of the largest joint-venture pharmaceutical enterprises in China with offices in 34 cities across the country and more than 3000 employees in China. The global partner is, a US-headquartered Top 50 ranked Fortune 500 firm founded in 1886.

Business Challenge

- Rapid development of the client's business, combined with today's need for a highly mobile work environment, created an urgent need for company executives and a large sales organization to have access to more timely business intelligence in order to view key indexes outside the office for timely decision-making and analysis. The demand for mobile BI was born, with the company's leadership and sales team requiring a tool to:
 - Enhance staff efficiency
 - Maximize use of existing technologies and investments
 - View company reports and data anytime and anywhere
- Roambi allows the company leadership and pharmaceutical representatives to take advantage of business intelligence anywhere, to carry out detailed analysis, browse familiar statements and key performance indexes through the iPhone/iPad and other mobile terminals, and make timely decisions.

Solution

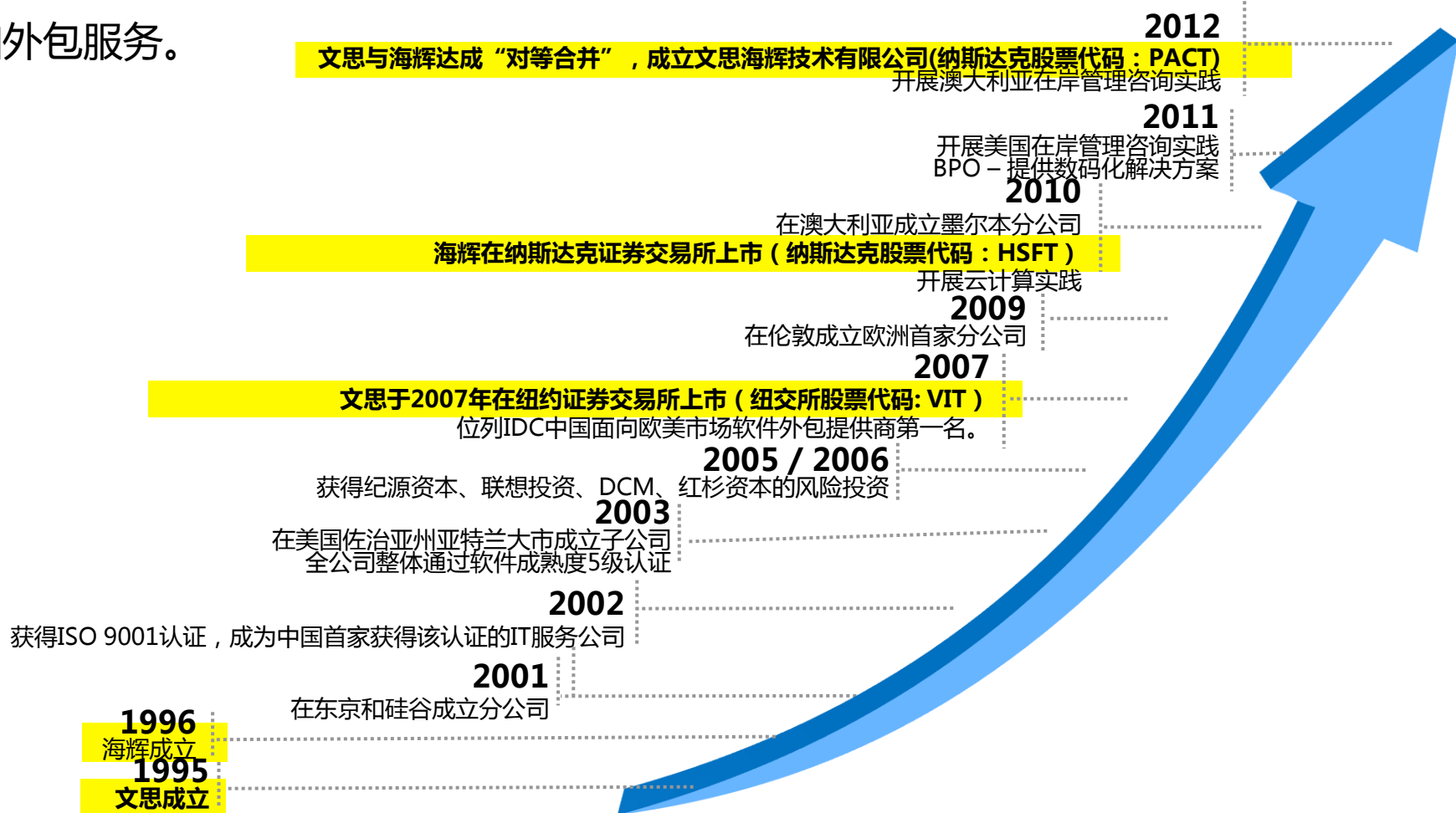
- In order to customize an optimal mobile BI solution for the client, Pactera conducted a series of user interviews and conducted comprehensive testing based on existing IT systems and resources in the initial stage of the project.
- As a close partner of Roambi in China, Pactera was fully equipped with the ability to provide the ideal mobile BI solution.
- During the implementation process of the project, SQL Server Reporting Services was used as the BI portal of Roambi to make full use of client's existing IT resources and systems, saving IT investment and greatly shortening the project cycle. SQL Server-based database was used to create a special data warehouse and ETL platform for client mobile applications, laying a solid foundation for future application expansion.
- Scale : 9 engineers, 2012.6-2012.9

Results

- Roambi is widely used in client's management and sales department. Company management can quickly query commercial shipping income, dealer inventory, hospital visits and retail visits in real time in order to keep abreast of overall company operations. Meanwhile, over 1500 medical representatives in the sales department query hospital sales revenue and hospital visits through Roambi, providing more timely information for the sales team to check their work progress and results and guide subsequent direction.
- At present, Pactera continues to work on the client's mobile BI applications to help customize new mobile BI analysis for more stakeholders.

发展历程

通过2012年文思与海辉的“对等合并”，文思海辉汇聚了超过23,000名专业人士，提供更大规模的服务，为更多地域范围的市场提供更加广泛的业务/ IT咨询、解决方案和外包服务。



全球分布及灵活的交付能力

文思海辉是一家将战略总部设在中国的全球公司，与世界知名公司建立全方位的合作伙伴关系，从而在全球规模最大、增长最快的市场上实现业务发展。

全球员工：**23,300** 北美和欧洲：**500** 亚太地区：**800** 大中华区：**22,000**



中国分布及灵活的交付能力

文思海辉是一家将战略总部设在中国的全球公司，与世界知名公司建立全方位的合作伙伴关系，从而在全球规模最大、增长最快的市场上实现业务发展。

大中华区: **22,000** 东部: **7,500** 南部: **5,000** 中西部: **1,700** 北部: **7,900**



服务于聚焦行业的全球知名企业





“.....凭借令人印象深刻的客户跟踪记录，展示了处理大型项目的卓越能力。”



STANFORD
GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

“.....很好地把握住了基于中国的离岸IT服务需求方面的爆炸式增长。”



2006-20012



2005年荣获“风险管理奖”，2011年位列“中国企业应用服务供应商魔力象限”



2012年被IDC评为中国面向欧美市场软件服务外包提供商第一名



荣获2011-2012年全球十佳产品工程及中型IT外包商



2009年入选“全球语言服务企业25强”



2006年入选“Red Herring亚洲100强”企业



2010年荣获风险智能奖（企业风险管理）

安全性与质量



ISO 9001 (首家获得ISO认证的中国IT服务公司)



日常生产中严格实施Six Sigma方法论



2003年成为首家在全公司整体通过SEI-CMM L5级认证的中国外包服务公司



2006年起获得ISO 27001认证



2009年取得“个人信息保护评价”(PIPA)认证



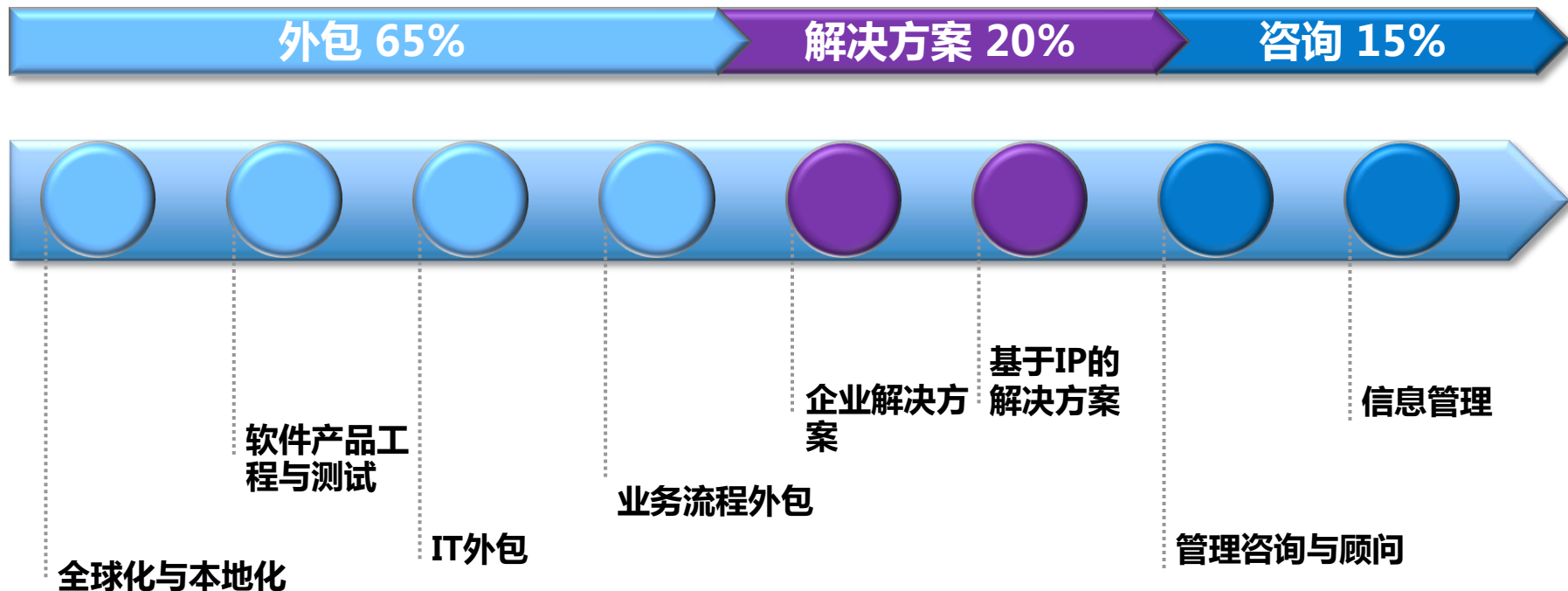
2008年获得CMMI Level 5 认证



IAOP (国际外包协会) 独家认证中国合作伙伴, COP (外包专家) 授权认证机构

- 2011-12年微软离岸中心(OF)排名中,安全基础设施方面在全球同行中排名第一。
- 微软采购部的服务质量和满意度2012年度排名中被评为“A级”。

服务收入



文思海辉的核心竞争力涵盖企业计算的全价值链，为所有重要企业技术平台提供整套和定制的方案。

“适岸”交付模式保证了高客户保有率

每一个文思海辉卓越中心均对服务组合进行优化，以确保高质量、低成本、高效率的交付服务。凭借统一规范的项目管理方法论及贴近客户的本地优势，文思海辉的“适岸”解决方案可帮助世界级的公司应对最复杂的商业环境。

1997

中国 美国

2007

美国 印度 中国

2004

印度 美国 中国

2005

日本 中国

2000

中国 新加坡 美国

2011

澳大利亚 中国

2007

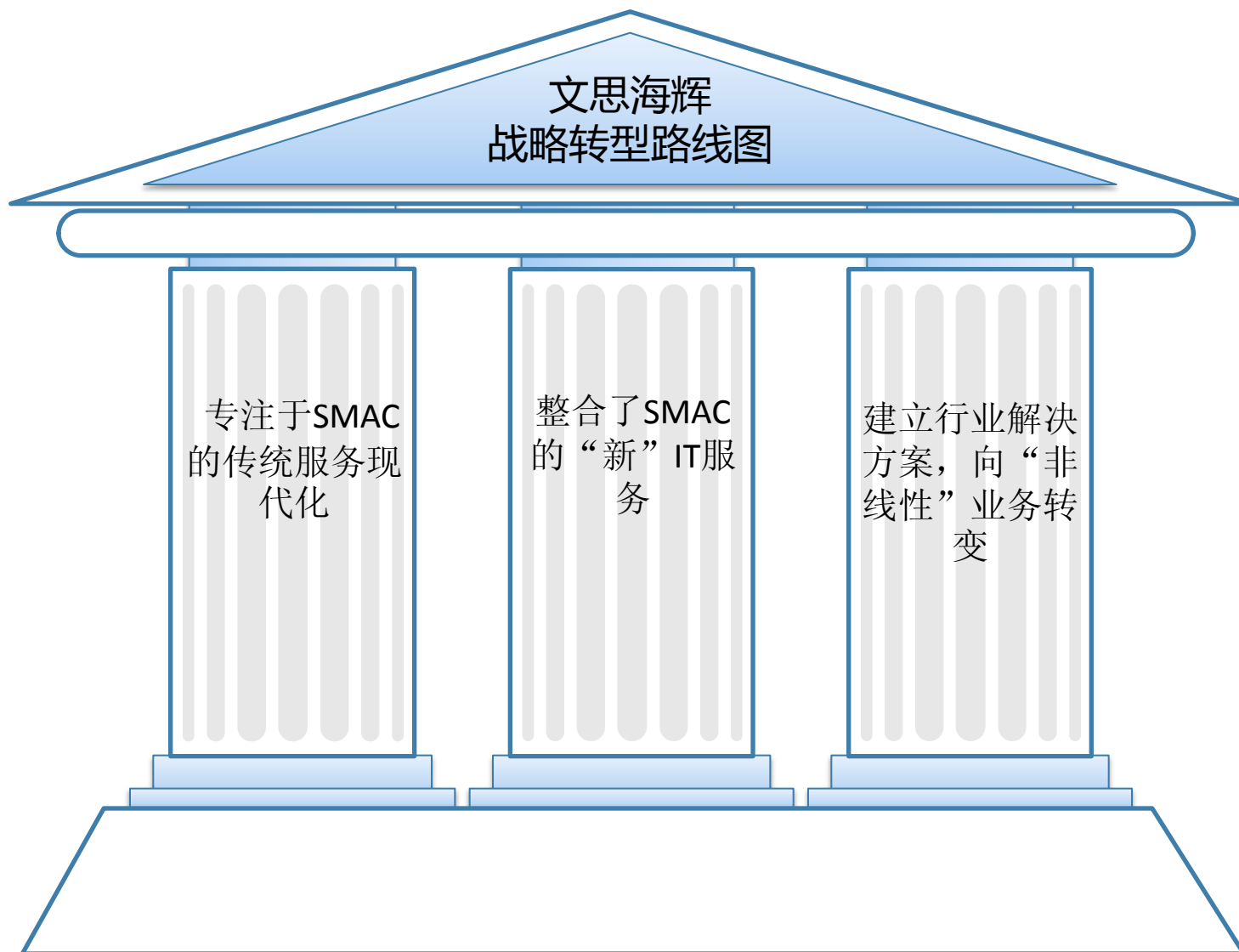
中国 美国

2009

中国 美国 英国

创新驱动文思海辉转型的各个方面

SMAC是核心驱动力





《波士堂》之陈淑宁——嫁人当嫁IT男？ (2013-05-19 12:48:09)

转载

标签: it 波士堂 陈淑宁 文思海辉 软件外包

《波士堂》之陈淑宁——嫁人当嫁IT男？

视频:

<http://tv.sohu.com/20130525/n377053158.shtml>

博客:

http://blog.sina.com.cn/s/blog_50c5ef6c0102e5xy.html

在这个人人都想做马云的年代，他带领2.2万码农鏖战。面对大数据时代的如火如荼，面对人口红利的消失，文思海辉站在了“不转型就要遭淘汰”的十字路口，这位在中国企业生态圈沉浮多年的影子巨人放言：文思海辉要成为中国的下一个IBM！

-----上海第一财经《波士堂》，
栏目导演，张凯



优酷、爱奇艺、搜狐视频、腾讯视频、PPS视频、乐视网、21CN等主流视频网站均已转载。



文思海辉总裁陈立峰：拥抱变革

<http://business.sohu.com/s2013/chenlifeng/>

文思和海辉的合并主要分成三大块：第一块是运营层面的整合，这部分各项的进比较顺利的；第二块是文化整合，这块挑战最大，还需要一两年时间去整合；第三块是战略上的整合，管理层对这块合并寄予了很高的期望的，希望合并能达到1+1>2的效果，能够让业务方面彼此互补，管理层团队互补，以便顺利的把公司的业务推到下一个层次上去。

----- 魏喆，搜狐财经副主编

合并不是“抱团取暖”
我觉得文思和海辉的合并并不是“抱团取暖”，没有缘分的话，两家公司无法走到一起，合并是一个水到渠成的事。当初大家业务都蓬勃发展的时候，没有人会考虑合并。过去一年，环境发生了一些变化，从战略上考虑，合并可以达到一个1+1>2的效果。合并后的文思海辉也能更好的实现我们的目标，成为一家下一代全球IT服务公司。

企业IT经历了“失去的十年”
从我20多年的从业经历来看，现在是从企业IT这个行业最好的时期，甚至比过去更好，虽然挑战也很大。过去十年对企业IT而言，有点像“失去的十年”。百度、腾讯、新浪这些公司的发展创造了一个人类历史的奇迹，而IT服务者的IT发展速度领先企业IT的发展这样一个趋势。

保持基业长青就要不断拥抱变革
刚刚看了电影《致我们终将逝去的青春》，我觉得一个企业要始终保持青春，就得不断拥抱变化，保持创新的精神，这一点加那不断的话，终将失去青春，虽然转型创新都是很难的，但我乐在其中，一旦转型成功，其实是海阔天空。

关键字

1+1>2
文思和海辉的合并主要分成三大块：第一块是运营层面的整合，这部分各项的进比较顺利的；第二块是文化整合，这块挑战最大，还需要一两年时间去整合；第三块是战略上的整合，管理层对这块合并寄予了很高的期望的，希望合并能达到1+1>2的效果，能够让业务方面彼此互补，管理层团队互补，以便顺利的把公司的业务推到下一个层次上去。

竞争对手
文思和海辉的合并主要分成三大块：第一块是运营层面的整合，这部分各项的进比较顺利的；第二块是文化整合，这块挑战最大，还需要一两年时间去整合；第三块是战略上的整合，管理层对这块合并寄予了很高的期望的，希望合并能达到1+1>2的效果，能够让业务方面彼此互补，管理层团队互补，以便顺利的把公司的业务推到下一个层次上去。

创新“好声音”
文思和海辉的合并主要分成三大块：第一块是运营层面的整合，这部分各项的进比较顺利的；第二块是文化整合，这块挑战最大，还需要一两年时间去整合；第三块是战略上的整合，管理层对这块合并寄予了很高的期望的，希望合并能达到1+1>2的效果，能够让业务方面彼此互补，管理层团队互补，以便顺利的把公司的业务推到下一个层次上去。

九宫格事件
文思和海辉的合并主要分成三大块：第一块是运营层面的整合，这部分各项的进比较顺利的；第二块是文化整合，这块挑战最大，还需要一两年时间去整合；第三块是战略上的整合，管理层对这块合并寄予了很高的期望的，希望合并能达到1+1>2的效果，能够让业务方面彼此互补，管理层团队互补，以便顺利的把公司的业务推到下一个层次上去。

海辉团队
文思和海辉的合并主要分成三大块：第一块是运营层面的整合，这部分各项的进比较顺利的；第二块是文化整合，这块挑战最大，还需要一两年时间去整合；第三块是战略上的整合，管理层对这块合并寄予了很高的期望的，希望合并能达到1+1>2的效果，能够让业务方面彼此互补，管理层团队互补，以便顺利的把公司的业务推到下一个层次上去。

2013年6月号第112期
C68版A1-13

封面故事▼

文思海辉
执行主编
程海涛



文思海辉“求合体”

任何一位有足够战略眼光、足够成熟的领导者，他的战略一定不仅仅是为了实现他的个人利益或者公司利益。从这一角度去理解，CEO、董事会、客户和员工这几方是利益共同体，共赢合作的关系。

2012年11月，文思海辉对外宣布新公司成立。一场外界形容为“两家实力相当的行业竞争企业强强联手”，被文思海辉创始人写的官方表述为“对等合作”。

作为企业最先重视规模化效应，差别不同，市场地位也不同。合作的英文思原有超过1.5万人，原海辉的团队接近1万人。合作前诞生了中国规模最大的科技服务企业文化案例，全球员工超过2.3

万人。这个数字是任何一家公司都要花这几年来甚至十几年的发展才可能得到。从另一面来看，两家公司合并，就意味着跨越了无“人海战术”取效的发展阶段。未来的文思海辉着力于提升服务质量和产品力为最终解决。因此，“合体”实则是大船启航。

事实上，两家公司合并只是人员、文化、业务层面的融合，而更深层次的在于双方在战略与基础层上运行的一场转型。转型中涉及几个方面，一操作供外包形式下的模式下，如何产生多元化战略方向。

譬如现在文思海辉的七个大事业群，这其中除了传统的外包业务外，还包括金融解决方案、大数据、云计算、移动互联网、社会化营销等前瞻性的产品战略。

因此，文思海辉不仅是一次完美的融合，看上去是并购，实际上是过去的两家公司也早已组成一个“命运共同体”。作战意图、打法、核心竞争力等完全有了新的诠释。或许，文思海辉集团市场部副经理白旭阳说的一句话，更能诠释他们两家公司合并后的状况。“过去我们各自为战，互有竞争，但同在蒙在一口锅里吃

饭，要同一个锅煮，同一种调味。”

之所以能够合作，在于双方业务量叠加不累。文思此前重点在国内市场，兼中做旅游、软包，而海辉一半以上的业务在海外，多元化的特点突出集中在金融、制造业，因此两者着眼于合作之地产生1+1大于2的效果。

在管理层面，两家公司特色，文思更多是“精细化”，组织灵活，具创新性，而海辉则善于总结起来“接地气文化”更具“海派”特色。重诚信、重流程、细节处着手，这对于合并后的新公司来说，各有利又有弊。一方面在企业上二者形成互补，确实会出现他们所期望的放大效应。

而另一方面员工在文化的融合，做事的习惯性以及融合层面上，短期内有可能会产生冲突。

大猩猩碰地球

回顾合并前后的过程，文思海辉首席人才官金鹤祥告诉，过去6个月是在磨合中过来的。

这样几次既有大战手绝的紧张感，又有面对新战场任务的群策群力。的确，两家公司在整合这样的大局面并非每一边一开都能遇到。

对于金鹤和领导的人力资源部而言，难度确实大。最大的困难在于并无经验可循。一方面需要评估整合后的新局面，另一方面还要打破新文化、新思维落地生根，不至于重新建立一家公司。

合并之后的第一件事就是建立规范化的管理体系。变革开始后，新公司的流程体系都涉及业务、市场、财务、法务、人事等九大项，而收每一项下面，又有上百个小的流程需要完善、细化。对于新的落地与流程，跟文思的员工首先出现了不适应，习惯了“野战军”的打法，一旦受到约束，会感到束手束脚，但遇到困

难时，他们又会急有创新，实用的解决办法。这一点也是海辉人可借鉴之处。

“是变革就会有阵痛，你必须要面对，我们不会逃避。”在金鹤的带领下，文思海辉连续做了4期“两性变革”主题活动，新公司专门成立了负责双方合作的内部沟通部门。

文思海辉现在下设BG1-BG7共七大事业部，另有三个职能部门，部门都得分别由原文思和海辉的员工出任，而金鹤所面临的真正难点在于新公司成立后面临的国际化挑战。

合并前，无论文思还是海辉，虽然均有相当数量的海外员工，但与本土员工比，还是少数。“整合之前，外国员工一半子多出国，我突然之间意识到这将是面临的巨大挑战。”

金鹤的忧虑确实成了现实问题，为统一规范流程，文思海辉要停止很多文科地海外事业部，比如和使文中有很多法律条款也少有人计较，毕竟海外员工并不占绝对多数，而合并之后人力资源部的第一份材料便围绕员工“无感”问题，指出文件中很多条款法律，并在邮件中提醒，“你们根本不懂他们的文化。”

这令以金鹤为首的人力资源部同事感到非常尴尬。再有，作为员工关怀的一部分，文思海辉每个月都要为员工生日员工举办聚会活动，但美国员工并不习惯：“为什么要告诉我你的生日，这是我的私人问题——”

金鹤形容说，“原来我们只是一只跳出过国门，而现在却要都站在国际舞台上。”不过，她后来充满了信心。

“我们已经出发了，虽然会遇到很多挑战，但我已经迈出了坚实的第一步。”

人的变化最艰难

在金鹤看来，战前变革的调整其实不是那么难，关键是人文化，与战前调整的公司正不一样。文思海辉是两家

2013年6月号第112期
C68版A1-13

案例

公司合并之后重新生成战略，这对两家公司来说，都是面临对思维层面的调整。

“原来的战略是什么？新的战略是什么？原文思和海辉人的思维方式是完全不同的，而且思维的方式也不一样，不一样的人就会有不同的理解方式，最终可能会造成较大的误解。”对金鹤来说，最难的点在于两家公司不同的战略是什么，真正将做什么能够实现战略。

很多时候人力资源部出的一些项目都是为了最终帮助战略落地，但基层员工基层建设都不理解。

在文思海辉的新战略中，有一道是追求更加增值的业务，提升客户服务质量。在员工看来，这不过是一句口号，说得容易而已，但在金鹤看来，这一些结果的背后隐藏着一种对整合的复杂关系。

从企业实际出发，提升客户的服务价值，前提是公司有可持续的业务增长，同时还要解决成本压力。要知道，其他行业最大的成本是在人上。

成本问题，不解决可以控制成本压力，持续的业绩增长也不难解决，但外行业有“融化业务”，所谓“融化业务”就是一些需要持续投入的项目，类似软件的新产品测试，只要产品不断出新，服务就会不断有生意，最大的障碍是提升客户服务质量，这是一个两难的选择——

因为没有加解，员工积极性不稳定，即使保证为客户提供优质数量的服务，所谓“融化业务”可以为公司带来持续的生意，但也在人力资源部造成了很大的工作，会让员工感到厌烦。

这些听起来都是很简单的东西，但是放在人力资源部就变成了很复杂，也很棘手的问题。

“解决这个问题有两种方式，一是要让员工在海内市场展现他的个人能力，例如来参与项目测试，通过能力提升也可以成为一种管理。这样他的价

任何一位有足够战略眼光、足够成熟的领导者，她的战略一定不仅仅是为了实现他的个人利益或者公司利益。从这一角度去理解，CEO、董事会、客户和员工这几方是利益共同体，共赢合作的关系。

-----《首席人才官》，
执行主编，程海涛

平面媒体报道- 《软件和信息服务》



文思海辉确立技术创新战略

文思海辉确立技术创新战略

日前，在文思海辉2013年第一次“媒体开放日”活动上，新任公司首席执行官王群麟清晰、系统地阐释了文思海辉的技术创新战略，大数据、企业移动应用、云计算成为文思海辉技术创新的重点突破方向。

文思海辉首席营销官 王群麟



文思海辉技术团队向媒体展示自主研发的新一代移动应用。

文思海辉首席执行官王群麟在发布会上发言。

国内IT企业专门设立“媒体开放日”，与媒体进行深入交流和沟通，及时地发布企业业务的最新进展真实情况，主动接受媒体的舆论监督，认真听取媒体的意见和建议，这样的做法很少见，但却值得充分肯定。文思海辉技术有限公司集团市场部助理副总裁顾维维介绍说，举办“媒体开放日”活动是集体讨论出来的创意。这一做法既有助于文思海辉企业自身的成长，也能够与媒体建立健康良性的互动交流机制，体现了行业领军型企业的气度和责任感，值得更多企业借鉴和效仿。

----- 《软件和信息服务》，总编辑王晓民

合并后的文思海辉技术有限公司（以下简称文思海辉）一直受到业界的瞩目。日前，文思海辉举行了2013年第一次“媒体开放日”活动。此次“媒体开放日”活动的举办地是文思海辉正在能力改变业务第一阵地上海。其业务模式正在从“软件外包服务为主”向“应用解决方案服务和软件外包服务并重”转变。文思海辉考虑成为中国IT解决方案服务商领域的佼佼者。

大数据是重中之重
王群麟认为，大数据是文思海辉技术创新的重要领域。他指出，大数据应用包含传统的数据分析，但其内涵发生了巨大的变化。“传统的分析更大的作用是回顾历史，对已经发生的事件进行归纳和总结，而现代数据分析更追求前瞻性和预测。对企业业务进行前瞻性分析，进行数据挖掘、预测、指导等方面以指导决策。”

“大数据应用领域非常广阔，而最为，数据正在成为更多行业重要的生产原材料。王群麟以金融行业为例，“过去，金融行业认为其原材料只是资金，而在金融行业大数据将数据组成第二个重要的原材料，比如信用卡业务，”制造业同样如此。“以前，通用汽车是实行工厂外的铁头，其IT外包比例竟高达90%，而现在，其IT外包比例只剩下10%，因为其希望掌握更丰富的客户数据，以便制定高效的营销战略。”

王群麟指出，越来越多的行业客户希望将销售者的数字痕迹记录下来，通过运用大数据分析技术，指导决策。因此，大数据应用是必然的发展趋势。”他在演讲，重点介绍了其丰富的大数据应用案例，中国IT市场首屈一指。他认为在金融行业，结合金融、投资、保险等几个特定行业，今年会产生几个特定项目，大数据应用应该会在2014年。”

文思海辉技术有限公司高级副总裁、金融业务事业部总经理王群麟的介紹从一个侧面证实了王群麟的判断，“金融行业这两年来自

动的大数据应用将呈现几乎颠覆文思海辉的部门在IT领域。比如国家开发银行、民生银行、深圳招商银行、广发银行、北京银行等。”王群麟指出，银行客户对大数据在财富管理、风险控制、业务拓展等方面有着迫切的需求，移动应用则可以解决类似的问题。

王群麟认为，云计算技术的发展使得企业可以低成本地部署和应用。他指出，云计算技术的应用，不仅可以降低企业的IT成本，还可以提高企业的IT效率和安全性。云计算技术的应用，将为企业带来巨大的价值。

王群麟指出，企业必须具有一定的技术储备，加大数据整体技术积累，掌握核心技术。Hadoop、NoSQL、MapReduce、云计算等技术，文思海辉在这些技术领域都有一定的技术积累，有机会实现技术突破。

企业移动应用是迅速
王群麟认为，企业移动应用，是企业IT建设的重点。他指出，企业移动应用不仅可以提高企业的运营效率，还可以提高企业的客户满意度。企业移动应用的应用，将为企业带来巨大的价值。

在企业移动市场，数据应用正在不断普及。他指出，大多数企业都面临着数据分散、数据孤岛等问题。企业移动应用的应用，将帮助企业实现数据的集中和共享，提高数据的利用效率。

王群麟指出，企业移动应用的应用，将为企业带来巨大的价值。他指出，企业移动应用的应用，将为企业带来巨大的价值。



文思海辉技术有限公司首席执行官王群麟在发布会上发言。

文思海辉技术有限公司首席营销官王群麟在发布会上发言。

文思海辉技术有限公司首席运营官王群麟在发布会上发言。

30 / PACTERA

<http://www.pactera.com/wp-content/uploads/2013/05/《软件和信息服务》文思海辉确立技术创新战略1.pdf>

平面媒体报道-中国信息化周报

中国信息化周报

影响力就是生命力

研发大数据平台 打造智慧企业

<http://www.pactera.com/wp-content/uploads/2013/05/研发大数据平台-打造智慧企业-《中国信息化周报》-张惠.pdf>

转型成功后的文思海辉，不仅是一家提供IT服务的企业，更是一家提供IT咨询、解决方案的企业。在吸引更多的国际客户来华投资的同时，也对有志于走向国际化的本土企业提供更多辅助。可以说，文思海辉的转型，是决策者根据业务积累和对行业发展、市场趋势等因素进行充分分析后作出的正确选择。

----- 《中国信息化周报》，记者张惠

28 产品与技术 | TECHNOLOGY
2013年5月27日 责任编辑张惠 美术编辑王沐

研发大数据平台 打造智慧企业

■ 本报记者 张惠

文思海辉技术有限公司（以下简称文思海辉）作为“智慧企业”的倡导者，从智能化服务的实现开始，逐步迈向智慧企业的阶段。随着从商业智能到智慧企业的完美趋势，“智能化”必将成为企业生存的基本策略。

潜心做大数据

随着全球经济一体化的进程，以及新崛起的大数据、商业智能、智慧企业的不断发展，不久的将来，数据也将像技术、设备、人力资源那样，成为企业重要的资产。与其他资产不同的是，大数据资产越能开放，越能共享，越对整个产业和社会民生有利。

而大数据与商业价值结合，也会为企业带来更多价值，取得更大突破，这正是文思海辉在大数据方面的创新着眼点。比如在银行领域，公司利用大数据技术能力为客户提供大数据计算结果，这些结果可以同银行的客户营销、个性化定价、反欺诈等流程实时融合，取得业务上的突破。

据文思海辉 CTO 芮祥麟介绍，信息技术重构了产业价值链，使得个性化定制能力成为企业获取竞争优势的重要选择。新技术的兴起，代表着信息技术对传统产业商业模式的重新定义。信息技术带来的变革还包括产品形态的创新和产业组织体系的重组。这使得向服务化转型以及提升产业资源聚合成为企业在竞争中占据先机的关键力量。因此，公司将创新战略锚定在“智慧企业，决胜未来”上。而该战



略的核心，就是借助云计算和移动互联网的模式，结合在用户体验、数字化、开发和交付等领域的实践，利用大数据技术将服务、数据等资源聚合为一个核心基础平台，提供一体化的一站式解决方案。

大数据只是原始材料，资产化才是应用的开始。一个充分开放的平台才能实现充分的创新。从这个角度上说，大数据资产的应用之道，也是与人类社会的发展规律一致——越开放，越繁荣。

向云端智慧企业转型

2012年，文思信息技术有限公司和海辉软件（国际）集团宣布合并，通过三个月的时间完成整合事项，成立文思海辉技术有限公司。合并后的文思海

辉实现，没有好的云计算平台来处理，就好比在一间充满高档食材的厨房中缺乏一名高明的厨师。因此，文思海辉为云计算业务的开展调集了大量的资源，通过实现能力融合，为客户用云计算技术实现转型和诊断。比如打造新的移动应用，不仅是将传统业务复制到互联网或移动互联网上，更是适应消费者在移动互联网时代数字化、个性化的特点，通过客户体验吸引消费者，依托于云端的智能化服务构建新的模式，将大数据等企业级技术扩散到智能终端。

特别在金融领域，文思海辉通过国际外引，发力智能金融，力求在国际舞台中有出色表现。目前，公司的大数据、云计算等核心团队，都有为国际金融客户和国内金融客户进行专业化IT服务的经验。据文思海辉金融解决方案事业部 CRM 产品线总经理况文川和售前总经理王永恒介绍，公司已和4家国有大型银行、6家全国性股份制银行、12家区域性银行、3家非银行金融机构建立了合作关系。公司计划在2015年前做到解决方案业界领先者的水平，协助更多的国内金融机构跨出国门，参与世界竞争。

写在最后

转型成功后的文思海辉，不仅是一家提供IT服务的企业，更是一家提供IT咨询、解决方案的企业。在吸引更多

国际客户来华投资的同时，也对有志于走向国际化的本土企业提供更多辅助。可以说，文思海辉的转型是决策者根据业务积累和对行业发展、市场趋势等因素进行充分分析后作出的正确选择。

IT经理世界

芮祥麟：寻找技术与行业的交汇点

<http://www.pactera.com/wp-content/uploads/2013/04/《IT经理世界》专访-芮祥麟.pdf>

芮祥麟说，无论什么产业，价值最丰厚的区域集中在价值链的两端——研发和市场。没有研发能力就只能做代工；没有市场能力，再好的产品只能束之高阁。因此文思海辉需要占领“微笑曲线”的两个制高点。幸运的是文思海辉早于其他公司走上了这条道路。

-----《IT经理世界》，记者吴磊

芮祥麟：寻找技术与行业的交汇点

撰文：吴磊



芮祥麟，文思海辉集团董事长兼CEO。他毕业于清华大学，拥有多年IT行业管理经验。在文思海辉，他致力于推动技术创新与行业应用的深度融合，寻找技术与行业的交汇点。

芮祥麟说：“文思海辉是一个‘微笑曲线’模型中的研发端。我们专注于为客户提供从需求分析到产品交付的全方位服务。在这个过程中，技术创新是驱动我们发展的核心动力。我们不断探索新技术在行业中的应用，提升服务效率和客户体验。”

在谈到未来趋势时，芮祥麟表示，随着云计算、大数据和人工智能的快速发展，企业数字化转型已成为必然趋势。文思海辉将紧跟时代步伐，加大研发投入，为客户提供更具前瞻性的解决方案。同时，他也强调，人才是企业发展的基石，文思海辉将持续投入资源，培养和吸引行业精英，打造一支高素质、专业化的团队。

芮祥麟：寻找技术与行业的交汇点

撰文：吴磊

文思海辉董事长兼CEO芮祥麟在接受《IT经理世界》专访时，深入探讨了企业在数字化转型中的挑战与机遇。他指出，企业不仅要关注技术创新，更要注重与行业应用的结合，实现技术与业务的深度融合。

芮祥麟认为，企业数字化转型的关键在于人才。他提到，文思海辉在人才培养方面投入了大量资源，通过建立完善的培训体系和激励机制，不断提升员工的综合素质和专业技能。同时，他也鼓励员工勇于创新，敢于尝试，为企业的发展贡献智慧和力量。

在谈到企业文化建设时，芮祥麟表示，文思海辉始终坚持“客户至上、服务至上”的经营理念，以客户为中心，不断提升服务质量和客户满意度。同时，他也强调，企业文化是企业发展的灵魂，文思海辉将不断加强企业文化建设，营造积极向上、团结协作的工作氛围，为企业的可持续发展提供强大的精神动力。

该专访刊发于《IT经理世界》4月5日刊



Cover Story | 封面聚焦

大数据革命 从落地开始

<http://www.pactera.com/wp-content/uploads/2013/04/大数据封面采访-王闯舟.pdf>

在王闯舟看来，从大数据更广泛的意义来说，它应该包括传统的商业智能技术和数据分析手段。从这个角度来说，大数据已经在很多行业得到了很好的落地应用。“目前很多行业、尤其是那些竞争比较激烈的行业，比如金融、保险、电信、制造、航空、零售等，企业越来越多地依赖信息分析和商业智能来降低运营成本，扩大市场和增加营收，只不过各个行业、各个企业，在使用信息分析结果来拓展业务方面，还有很多提升、优化的空间。

-----软件和信息服务业-记者郭嘉凯

覆却是不争的事实。“大数据从更全、更高、更广和更深的角度，进一步强化了数据与信息对于业务流程和业务决策的重要价值，而不只是依靠人的直觉或者经验来调整业务流程和进行决策。也就是说，从以往的靠人脑来思考，转变为通过数据和信息的结果来进行思考和决策。这显然更加科学，也更为准确。”王闯舟分析说。

举例来说，以前一些传统行业，从产品的规划、设计、包装、制造、销售、市场推广与营销、服务等各个环节，更多的是依靠人的经验或者直觉。在逐步发展的过程中，积累的经验越来越丰富，整个流程也会

越来越顺畅。事实上，这些经验或者直觉，从某个角度来看，它也是基于数据分析与加工的结果。只不过，这个加工环节是在人脑而不是电脑，所形成的信息更多的是定性的、经验性的东西，它加工的周期比较长（是人脑的一个学习过程），准确度不够（因为人脑对数据的计算与处理能力十分有限）。有了商业智能技术后，传统企业对数据的加工利用有了飞速的发展。虽然这些技术主要是针对结构化数据，但它已经能够进行大量的定量分析，使得人们用于决策的依据更充分和准确，使得业务处理流程更优化。当把传统的分析手段进一步扩充，把非结

构化数据和半结构化数据都包含进来后，利用大数据技术，对数据的分析就更全面和深入了，用于决策的依据也就更为充分。

谈到大数据对传统商业智能方式的颠覆，清华安联人寿董办主任王洪涛博士有着自身的经历。

在保险行业中普遍有一个认识：客户之所以选择一家保险公司，是因为这家保险公司提供的险种的价格比较优，所以各个保险公司会通过各种办法来降低价格，希望借此来吸引客户。但随着保险公司价格的日趋激烈，利益会为了保证行业的良性发展，就会规定一些最低的价格，不允许保险公司再降价。这时，保险公司会采取其他的办法，比如用佣金的形式，或者是发放礼品来抵消保监会的规定，他们认为这种方法对于吸引客户是有效的。但实际上，王洪涛通过对行业内大量的数据进行分析后，得出的结论却并非如此。“我们发现，在车辆保险方面，最后打动客户最关键的因素是：一是研发服务的购买；二是研发服务的口碑，这两个因素占到客户购买选择80%以上的比重，而价格等等都是很次要的问题。这个发现是保险行业以前没有认识到的。而如果按照这个思路去思考，那么企业的策略也会发生根本性的改变：例如通过不断提升自己的服务，去逐渐的积累口碑。”



“企业在做大数据时，最好是先从内部数据开始，从结构化数据分析开始。”

大数据落地：如何切入？
显然，大数据给传统产业带来的期望，势必会对传统产业未来的发展产生重大的变革。关于这一点，目前大部分企业已经认同，不

该专访刊发于《软件和信息服务业》4月5日刊



芮祥麟：文思海辉创新战略需要“狙击手”

http://news.itxinwen.com/Top_Talk/2013/05/03/500017.html

芮祥麟：文思海辉创新战略需要“狙击手”

2013-05-03 10:34:00 IT商业新闻网 【大】【中】【小】

“每个公司都要根据自身的现状制作出适合公司发展的创新制度。文思海辉也不例外，需要首先选择正确的创新发展方向，然后再投入。软件创新是高风险的行业，因此提高创新的成功率很重要。这一切要求我们要像狙击手一样，必须一发一中。”文思海辉首席技术官（CTO）芮祥麟先生强调。

【IT商业新闻网讯】（记者 冯敏）直面竞争，文思海辉需要尽快启动“深挖掘，广积粮，稳称王”的市场战略，先从技术积累做起，走出一条“技术创新，技术为王”路线，逐渐形成文思海辉自己的技术优势，再把技术竞争力转化为商业竞争力，努力让文思海辉从一家软件外包服务为主的公司转身变成一家以IT咨询服务与解决方案为主、软件外包服务为辅的高科技公司；把一家业务全球化公司变成一家品牌全球化公司，做大做强中国软件企业，是芮祥麟多年以来的从业梦想。

芮祥麟，这位出生在上个世纪60年代初的中国台湾人，在德国大陆工作了20多年，亲身经历了并见证了中国的信息化、软件产业从无到有、从小到大的成长奇迹。他的同事、朋友和服务过的客户遍布全国各地，从行业到企业，从政府到研究院，他的名字，始终与软件分不开、与信息化分不开、与SAP分不开。1995年，他从德国来到中国，在他带领下，SAP中国研究院从初期的十几人规模，发展为拥有超过3000名员工，为日后SAP在中国业务的顺利发展打开了一扇成功之门，也为自己的职业生涯增添了精彩一笔。

每个公司都要根据自身的现状制作出适合公司发展的创新制度。文思海辉也不例外，需要首先选择正确的创新发展方向，然后再投入。软件创新是高风险的行业，因此提高创新的成功率很重要。这一切要求我们要像狙击手一样，必须一发一中。”文思海辉首席技术官（CTO）芮祥麟先生强调。

-----IT商业新闻网-记者冯敏



网络媒体报道-金融类



文思海辉：依靠规模团队保障移动金融

<http://money.zqirw.com/News/201352/Money/14841611100.shtml>

文思海辉通过全球布局，目前已与200多家金融机构开展了各种业务的合作，致力于为金融类客户提供拥有国际竞争力的解决方案和服务，并集中了3000多名优秀的员工从事智能金融方面的业务。

文思海辉：依靠规模团队保障移动金融

2013年5月2日 14点8分 来源：中金在线

关键词：????????? ?????????????????????????????? cont:532358050|376599110 文思海辉 科技 投资 融资

财务管理等金融相关业务直接关系到企业命脉，是企业商务活动中最为重要的环节。中国的智能手机普及并未落后于国际发达国家，企业家们是第一批使用先进的智能手机的人，也是第一批提出“移动金融服务”需求的人。在中国移动商务发展的大背景下，移动金融一直都是热点中的热点。很多银行和金融机构都在积极尝试推出移动金融服务，作为智能金融体系的重要组成部分，客户随时随地通过手机进行财务相关操作，获得更大的快捷性，提升商务效率。中国智能金融专家Pactera（以下简称：文思海辉）认为，移动金融将来拥有广阔的发展潜力，但在整体发展的大趋势中，移动金融需要与智能金融紧密相连，为银行等金融机构提供移动金融解决方案的IT服务商必须有足够的研发和维护力量，才能真正确保客户的利益以及最终用户的信息和财产安全。

文思海辉通过全球布局，目前已与200多家金融机构开展了各种业务的合作，致力于为金融类客户提供拥有国际竞争力的解决方案和服务，并集中了3000多名优秀的员工从事智能金融方面的业务。

在拥有丰富经验的前提下，文思海辉在金融行业率先推出移动金融服务、交易和营销平台——iBranch。该业务拥有500人以上的移动应用开发团队，为全球金融、第三方支付、通信、医疗、政府、旅游、健康等行业提供移动应用服务和新一代人际交互应用。iBranch方案用于厅堂阵地营销、微贷经理移动服务、零售高端客户移动营销、公司客户上门营销、移动办公、智能银行、体验银行等领域，并为银行客户提供移动增值服务和远程交易预约。

懂世界更懂中国

——文思海辉解读中国 BI 市场四大特点

BI 是 Business Intelligence 的英文缩写，中文意为商业智能。BI 是帮助企业更好地利用数据提高决策质量的技术集合，是从大量的数据中提取信息与知识的过程。

中国经济不断发展，根据 IDC 的数据，过去两年间，BI 市场在亚太的表现普遍比欧美优秀，在金融危机的影响下仍然持续上扬；而根据 Gartner 最新发布的报告显示，BI 市场正在以每年 9% 的速度增长。到 2014 年市场价值将高达 800 亿美元，2020 年将增长至 1360 亿美元。Gartner 认为，BI 市场已经进入爆发期。据此不断推断，作为“世界市场”的中国，BI 一定会会有巨大发展。

作为本土一直关注 BI 产业的民族企业，文思海辉技术有限公司通过长期服务世界级客户的经验和长期研究中国各个产业的积累，对中国 BI 特点作出了如下判断：

1、从市场角度来看，中国市场广大，数据源极为丰富，节约成本，数据挖掘、数据分析等需求十分旺盛。尤其是那些竞争相对激烈的行业，对 BI 的需求更是呈井喷式增长。中国市场规模巨大，切蛋糕就能获得丰厚的收益。怎样了解用户需求，增加用户黏性，促进用户消费，把每个用户都转化为优质用户，这是每个有志于做大的企业每天都在考虑的问题。一套兼具国际先进经验和适合中国国情的高效 BI 系统恰好就是对症良药。BI 产业的整体市场前景是光明的。

2、从用户发展看，拥有大众产品、具有零售特征的大企业是用户主体，但中小企业也开始关注 BI，国内目前在保险、电子商务、零售、能源等领域的大企业和国有企业发展 BI 正如火如荼。文思海辉根据 IDC 和 Gartner 数据估算，仅银行业，其 BI 服务市场估计占全部 BI 服务市场的 40%，其余各个行业占 60% 左右。一旦后者这些企业做大，BI 会是他们重点投资的实施内容。如果能开发综合利用 BI 的平台化系统，达成“需求自下而上产生，变革自上而下推行”，就是 BI 最好的发展机遇。

3、从业态竞争态势看，国际 BI 巨头已纷纷抢滩，中国本土 BI 巨头赶上。IBM、微软、Oracle、SAP 等国际公司近几年都已落地中国国内，中国本土 BI 服务企业起步虽晚，但因有大量国际同行的经验，少走了很多弯路，所以也能很快与国际巨头竞争。以文思海辉为代表的本土 BI 服务提供者，倡导“智慧企业 (Smart Enterprise)”，正努力追赶，争取后来居上。由于有充分的服务国际大客户的经验，文思海辉能够在自身研发的 BI 系统中贯彻较为领先的商业设计思想，并结合中国国情形成解决方案。其他的一些本土 BI 也能够依靠各自的优势，赚取一席之地。

4、从整体竞争格局看，懂世界，更懂中国的 BI 企业终将成为中国市场的巨头。中国市场复杂多样，客户需求更是千差万别。谁更了解中国，谁就占据优势。中国本土客户对 BI 的需求与国际惯例往往有所不同，无论是大量的不同口径的汇报制度，还是各地千差万别的用户偏好，都不是外来巨头一纸一新可以适应的。而文思海辉的解决方案能够基于国际服务的经验并立足中国的研究和积淀。优势是独特的，深刻了解中国企业的现实，才能带领中国企业迈向国际；BI 在国外的应用已经十分广泛，但目前在国内，一方面，中小企业主动应用 BI 的意识不强；与业务深度融合仍有较大的挑战；另一方面，专业 BI 价格高昂，只有大企业才会购买。这造成了未来 BI 产品的两个走向：一是中小企业呼吁 BI 共享，与大企业各取所需，形成产业整体竞争优势；二是呼吁建立 BI 开发平台，使得广大中小企业能够在统一的 BI 平台上，开发或共享一些通用功能。目前，文思海辉的水平 (SaaS/Cloud) 创新平台就是积极的尝试。借助云计算和移动互联网的模式，利用大数据技术，将服务、数据等资源聚合为一个核心基础平台。未来，文思海辉将携手客户和合作伙伴，把握 BI 市场特点，充分利用 BI 资源，共同创新，打造供应的、端到端的综合解决方案。



芮祥麟 传统商业的革命才刚刚开始

在新一轮的新技术爆发所引发的传统商业世界的革命中，不会再有旁观者，在可预见的未来，传统商业都将处于深度调整中。



电子商务的迅猛发展，让许多传统零售企业感到危机。从沃尔玛到家乐福再到永辉超市，零售业的竞争已经白热化。在 IT 互联网等新兴行业的风起云涌中，传统零售企业正面临着前所未有的挑战。文思海辉作为一家专注于为企业提供 BI 解决方案的民族企业，正面临着前所未有的机遇。在新一轮的新技术爆发所引发的传统商业世界的革命中，不会再有旁观者，在可预见的未来，传统商业都将处于深度调整中。

Q 这么多年来，IT 行业就一直引领着商业变革，为什么现在把 IT 和互联网结合起来谈商业变革的必要性呢？
A 商业变革的驱动力来自于消费者对个性化、定制化、便捷化、低成本的需求。这些需求推动了商业模式的变革。文思海辉作为一家专注于为企业提供 BI 解决方案的民族企业，正面临着前所未有的机遇。在新一轮的新技术爆发所引发的传统商业世界的革命中，不会再有旁观者，在可预见的未来，传统商业都将处于深度调整中。



此篇专访刊登于《商业价值》杂志，3月5日刊

此文章刊登于《IT经理世界》杂志，3月5日刊

移动互联网等新技术的发展，正在让B2C模式迅速失去竞争力，一个全新的C2B时代正在到来。在C2B的时代，创新开始转向由消费者带动，企业需要迎合消费者的需求，以个性化的商业模式来吸引用户。
Q 在这样快速变化的商业世界中，大企业与小企业最应该关注的核心是什么？
A 无论是大企业还是小企业，都应该关注消费者的需求。在 C2B 时代，创新开始转向由消费者带动，企业需要迎合消费者的需求，以个性化的商业模式来吸引用户。

乘数据之舟，达价值彼岸
Realizing Business Value

《商业价值》是中国知名的高科技平面媒体，覆盖人群为中国及跨国企业的CIO，阅读人群为18万。

卓越的行业见解助您在第一时间做出明智的商业决策

商业智能咨询服务：商业智能整体规划咨询、数据架构、数据模型、数据管控、数据标准
数据平台建设服务：EDW平台、ODS平台、主数据管理平台、统一数据交换平台、统一调度平台、数据管控平台
数据应用开发服务：管理驾驶舱、客户关系管理、风险管理、绩效管理、监管报送应用

Smart Enterprise

奔向云的美好世界，文思海辉与你同行

■ HSCloud云平台 ■ 公有云、私有云建设和运维解决方案

- ✓ 自助式计算资源分配
- ✓ 弹性伸缩的计算环境
- ✓ 全方位的管理和监控
- ✓ 大幅度的节约成本

业务咨询：400-822-8872

了解更多信息，请访问文思海辉网站：www.pactera.com

咨询邮箱：sales@pactera.com



《商业价值》是中国知名的高科技平面媒体，覆盖人群为中国及跨国企业的CIO，阅读人群为18万。

轻触, 云就在指尖;
文思海辉云, 简单即是实现

HSCloud™ 云平台
公有云、私有云建设和运维解决方案

《IT经理世界》是中国知名的高科技平面媒体，更偏重行业，制造，金融，高科技和制造行业阅读用户超过20万。

- ✓ 自助式计算资源分配
- ✓ 弹性伸缩的计算环境
- ✓ 全方位的管理和监控
- ✓ 大幅度的节约成本

想了解更多文思海辉云如何帮你实现成功?
更多详情, 请搜索 HSCloud



业务咨询: 400-822-8372

了解更多详细信息, 请访问文思海辉网站: www.pactera.com 咨询邮箱: sales@pactera.com

文思海辉SAP 打造智慧企业，创新引领未来

文思海辉是全球领先的咨询、解决方案和外包服务供应商。拥有卓越的全局运营能力、严格的质量标准和高效的交付流程，致力于成为全球企业“新时代的合作伙伴”，为您的成功保驾护航。

- 覆盖SAP全线产品的咨询服务
- 拥有本土庞大的SAP专业咨询与实施团队
- 拥有强大的自主研发产品，提供端到端的服务

我们能够提供的服务：

- IT规划
- 业务流程梳理及优化
- SAP系统实施
- SAP系统运维
- SAP培训
- SAP系统增值开发



想了解更多文思海辉如何打造智慧企业？
更多详情，请登录官网搜索 SAP

业务咨询：400-822-8372

咨询邮箱：sales@pactera.com

了解更多信息，请访问文思海辉网站：www.pactera.com



文思海辉

《IT经理世界》是中国知名的高科技平面媒体，更偏重行业，制造，金融，高科技和制造行业阅读用户超过20万。



文思海辉 开启智慧金融之门

大数据 · 云计算 · BPO · 企业移动 · 社会化营销 · 网站现代化

文思海辉是全球领先的咨询、解决方案和外包服务供应商。拥有卓越的全球运营能力、严格的质量标准和高效的交付流程，致力于成为全球企业“新时代的合作伙伴”，为您的成功保驾护航。

全面的解决方案
前瞻的金融视野
精准的分析洞察
领先的技术架构
全球的业务市场

Partner for a New Era

《IT经理世界》是中国知名的高科技平面媒体，更偏重行业，制造，金融，高科技和制造行业阅读用户超过20万。



想了解更多文思海辉如何开启智慧金融之门?
更多详情, 请登录官网搜索

业务咨询: 400-822-8372

了解更详细的信息, 请访问文思海辉网站: www.pactera.com

咨询邮箱: sales@pactera.com

文思海辉



谢谢