



Forida应用一体化系统实现业务与项目的综合管理

背景

Forida成立于1993年，是中国香港建筑、工程及施工(AEC)行业的一家系统整合商、应用软件分销商和服务提供商。Forida涉足包含CAD、GIS和BIM（建筑信息模型）在内的多个应用软件领域，并提供咨询、培训、督导以及BIM系统的开发和定制化等多种服务。

关键问题

Forida自成立以来，一直使用多个分散式系统来管理公司各项业务：用电子表格来管理客户订单及销售单；一个系统管理客户、联系人和报价单，另一个系统管理客户沟通信息。

随着公司规模不断扩大，公司客户的日益增多以及客户沟通和业务交易的日趋频繁，员工渐渐感到在不同应用软件中搜寻工作所需的信息非常困难。并且，将信息从一个系统复制到另一个系统很可能会导致信息的不一致和混乱。

自Forida于2005年成为香港BIM协会的创办成员以来，该公司以项目为主的业务量持续稳定增长，如何有效地管理项目，将项目管理无缝整合到公司整体的业务策略中，成为Forida亟待解决的问题。

解决方案

为了解决上述种种问题，Forida采用了8thManage PM/PMO/PSA系统（商务信息系统）。该系统功能齐全，涵盖客户信息与联系人管理、销售团队管理、机会管理、订单与销售单管理以及项目管理几大模块，而且所有模块都经过巧妙设计，可以进行无缝隙的协同运作，并共享同一个数据库。对这一系统的使用从所有面向客户的员工开始，他们主要负责记录和管理客户联系人与客户绩效信息，最终，各项专业服务业务，包括迅速发展的BIM商业领域的项目管理服务等全部实现在线管理。

高亚科技提供

高亚科技咨询服务及8thManage 软件，帮助Forida的技术团队成功实施和应用8thManage PM/PMO/PSA系统。同时，高亚科技还提供6x24小时不间断的全面技术支持。

实施效果

易于访问的客户联系人和客户绩效信息

员工再也不必耗时费力地在多个分散的系统之中搜寻客户信息，因为他们可以轻松快速地定位和使用所需的信息，从而将更多时间用在客户服务上。

高效的销售运营管理

应用8thManage PM/PMO/PSA系统，销售人员可在一个平台上访问完整的机会信息，包括与客户的沟通记录、供应商的采购记录和由机会生成的报价单，从而可以在基于业务实况的基础上快速作出正确决策。

实施效果

一目了然的业务全局

在8thManage PM/PMO/PSA系统中，由于所有的客户绩效信息都储存在一个数据库中，且所有数据都有着恰当的关联，管理层可以在线查看实时的业务状态。Forida的下一步工作是，利用8thManage PM/PMO/PSA系统实现对项目为主的BIM服务及其他服务业务的在线管理。