

智能优势

通过智能使用企业信息来实现巨大成功

SAS 提供可以实现更高期望值和扩展企业当前目标的智能功能。

您为什么竭尽全力来集中、存储和管理信息？除非有使用此类信息来推动企业向前发展的有效途径，否则所有数据将无任何意义。企业中真正的智能是使用您积累的知识来创建新的知识：新智能，从而您可以迅速响应当前企业环境的变革和挑战。

只有SAS可以在整个企业内创建智能，帮助您洞悉和解决现实环境中面临的困境。

我们称其为洞悉事物的能力，而且我们通过软件和服务来提供这种能力，允许决策者：

- ？ 增强和提高股东价值
- ？ 保护未来增长和适用性
- ？ 获得最丰厚的技术投资回报
- ？ 建立竞争优势
- ？ 自信、目标明确的向前发展

凭借SAS 渊博的专业知识 ,我们成为唯一能够创建可以收集公司数据 - 从所有数据源和跨所有渠道,以及将此类数据转换成知识的解决方案的供应商。然后您可以应用这类知识来制订和执行企业战略，以及洞悉您的供应商、企业和客户的需要 。

软件和服务可以将混乱的数据变得井然有序，帮助您做出更具建设性的决策。SAS? Intelligence 可以帮助企业的领导者、决策者和创作者吸收当前的各种观点和开发将领导市场未来的创新技术。

了解您的企业
了解您的供应商
了解您的组织机构
了解您的客户
促进企业向前发展的架构

变革、变革、变革。进化？

在苛刻的环境中，任何生物体都必须适应并最终进化。但在现代化商业环境中，*最终进化*并不足以解决一切问题。

赢得市场份额和增加收入的传统战略，如合并或产品/服务创新，远不能满足企业自身发展的需要。在市场上，数天之内可以克隆出新产品和新服务，经验将为人们提供明显的优势。您可以吸取经验，它将是企业实现持续发展的关键。

SAS提供的企业智能使您的企业能够从战略上更好地管理人员和流程。您可以综合考虑过去

的经验教训、当前的目标和面临的挑战、以及规划业务未来的预测和模式来推动工作的开展。

如果您的企业希望如此，您对信息技术系统进行了巨大投资，以精简流程和提高效率。借助于SAS产品，您可以从存储在这些系统中的信息获得重要的洞察力。您还可以使用这些洞察力来建立和实施成功的战略。

借助于SAS，您可以获得实现企业更高期望值和目标的智能。我们将帮助您缩短获得智能的*时间*，同时显著增强您的整体智能*回报*。

SAS 可以提供您在企业中实施完整的智能战略需要的一切。与依赖单独的解决方案不同的是，SAS 为您带来一组专门根据目标开发的集成解决方案（在综合智能战略中设计），从而为您提供最终的回报：The Power to Know? 。

洞悉并迅速响应市场变化

洞悉市场的方方面面——竞争对手、客户、合作伙伴、员工和主要负责人、产品和服务、供应商——是维持竞争优势和领先市场的关键。

与以往任何时候相比，吸收市场数据、分析、确定机会和建立潜在成果模式以最大限度地降低风险成为各家企业的首要任务。SAS让您能够迅速确定新的战略、全面更改业务流程和积极适应开展业务的新方式。

推动构想、战略和创新

SAS 利用您现有的信息资产来创建在您的企业内推动战略、构想和最终创新的智能。您可以采用分段的方法来实现这类创新，从一个业务部门开始并发展到整个企业的统一视图。分段的方法包括精简流程、确定需要改进的领域、创建新价值链和新业务模式。

根据企业战略来制订决策

借助于这种统一的企业视图，部门经理根据推动公司战略的相同的信息来制订日常决策。这意味着企业中的所有人可以作为一个整体来工作，以迅速响应和适用瞬息万变的商业需求。

SAS 推动智能企业。下面介绍一些来自企业角度的观点。

Brown Brothers Harriman

对于企业来说，洞悉投资战略非常棘手，尤其是在今天瞬息万变的市场环境中。这对于保险行业客户来说尤其如此。像大多数投资商一样，保险公司期望获得回报。但它们还面临特殊的挑战，因为它们的资产必须保留用于支付保险索赔。

由于保险行业中的资金流动的不可预测性，投资战略相当复杂，这是一个不争的事实。因此，私人银行和投资经理人Brown Brothers Harriman (BBH)求助于SAS，旨在帮助它们满足保险公司和其它机构客户的投资需求，它们需要轻松洞悉当前和未来财务风险的有效方式。

BBH 使用 SAS 产品来开发称为SALSA的独一无二的在线报告和分析模块。SALSA是随机资产负债战略分析的简称，它是独一无二的投资资产分配服务，依赖SAS软件来增强其先进的报告和分析功能。这一功能帮助BBH进一步扩展，超出了符合行业标准的动态财务分析(Dynamic

Financial Analysis ,DFA)的范畴 ,DFA用于测量这一现金流变化在不同经济条件下的影响。

由于EFA流程经常生成海量的数据 ,而且生成的数据非常复杂和难以理解。因此 ,BBH 求助于SAS ,帮助向客户提供在可变环境下确定最佳战略资产分配 ,同时提供风险管理和投资指导的方法。从而BBH使自己从竞争对手中脱颖而出。

“ DFA 生成海量的数据 , SAS提供最好的工具来帮助从所有这些数据中获得智能 , ”BBH 高级营销副总裁 Carl Terzer 说。 “ 借助于SAS提供的工具 ,我们可以分析数百种方案 ,充分考虑企业内部和外部因素 ,从而为客户量身定制明智的投资决策的基础。SAS的使用使我们能够充分显示我们的技术领先优势 ,为我们的客户提供前所未有的可处理的成果。 ”

“ 使用SAS获得的时间节省为我们带来了丰厚的投资回报 ,”BBH 资深投资组合战略家 Raghu Ramachandran说。 “ 我们需要可以处理大量数据的产品 ,这种产品可以进行扩展和编程 ,而且可以通过互联网来传递成果。我们选择了SAS ,与以往任何时候相比 ,现在我们可以进行更深层次的分析 ,速度更快 ,而成本更低廉。我们可以在数小时内完成竞争对手需要数天的时间才能完成的工作。 ”

Raghu Ramachandran

Brown Brothers Harriman 资深投资组合战略家

香港地区医院管理局

香港地区医院管理局于1990年成立 ,是负责香港地区境内所有公众医院和专家门诊部的法定团体。目前 ,它管理28,000多个医院床位和近50,000名全职员工。像全球许多类似的组织机构一样 ,面对人口老年化和健康成本上涨的社会发展趋势 ,人们对香港地区医院管理局寄予了厚望。该机构使用SAS的数据管理和分析工具多年了 ,为高层管理和临床医生提供服务评审、管理报告和疾病分析。

“ 这些报告如何帮助我们来改进服务的一个简单的例子是最近对医院的日常管理进行的分析 , ” 医院管理局 资深统计员 Edwina Shung 说。 “ 我们发现一个星期当中 ,星期一的临床转诊病人和紧急救护的管理数量要高于其它几天。这一部分信息使我们能够管理诊断和重新考虑其它战略 ,从而减少高峰季节期间医院病人过度拥挤的问题。 ”

SAS 是进行Patient Related Group (PRG)分析的基本工具 ,它允许医院管理局根据诊断和临床病历对单个病人进行分析。您还可以跟踪每位病人的信息 ,如就诊的医院、外科手术或其它治疗方案、合并症、逗留时间和再住院模式。借助于这类信息 ,临床医生可以更好地了解不同类型的疾病的管理途径以及各种治疗方案和结果的指标。

香港地区医院管理局还将SAS 智能集成到自己的临床管理系统中 ,这一功能方便医生访问与他们的医院相关的信息。SAS 还使医院管理局能够基于Web来实现其报告功能。 “ 现如今人们不太喜欢报告的硬拷贝。通过在Web上提供报告 ,人们可以在需要时迅速、轻松地访问最新的信息 , ” Shung解释说。

“ 选择 SAS 的主要原因是基于这样一个事实 ,即它提供完整的端到端解决方案 , ” 统计和健康信息部门 (Statistics and Health Information Section) 统计人员 Kelvin Poon

补充道。“我们为这一系统部署了四个组件：数据管理、统计分析、报告和信息提供。SAS可以提供所有这四种功能，并在每一步之间实现强大集成。它还易于管理。我们的员工仅需了解一种编程语言就可以完成工作的各个方面，而且可以在应用程序之间轻松地转换数据。”

现实世界的成功 真正的投资回报

TDC

通信业巨人 TDC 的目光不局限于丹麦国内市场，它旨在成为欧洲最好的通信解决方案供应商。为了应对这一挑战，TDC实施了均衡记分卡来确定焦点领域和测量关键绩效指标，使用 SAS 数据仓库来管理信息、分析和将其转换成可以访问信息。

CEO Henning Dyremose 说，TDC的目标是确保让公司的客户和股东满意。“让客户满意对于我们来说至关重要，它是我们可以创建忠诚度的唯一方式。”

TDC 制订了一系列财务目标，这为确定企业不同级别的详尽目标奠定了坚实的基础。“公司的构想与财务目标之间的关系为有效管理奠定了基础，” Dyremose说。“目前，我们是欧洲电信市场上最被看好的证券之一——如果没有有效的信息管理系统来支持我们的构想以及确定关键领域的能力，我们根本不可能达到这一高度。”

考虑到市场上有60多家竞争对手与 TDC 争夺客户，客户服务成为整个企业的重中之重。全新的管理信息系统确保适当的人员可以获得关于TDC可访问性和服务质量的最新信息。无论什么时候，如果未能满足预定的目标，那么公司可以迅速从其它领域转移资源。例如，可以重新分配员工以减少客户服务中发生的等待时间。

TDC的系统帮助在正确的时间向正确的人传播正确的信息。公司的业务非常广泛，以致于管理员很难不遭遇到海量的信息，但均衡记分卡有助于公司管理和向这类信息分配优先级。

“您必须确定您的业务的关键参数并进行管理，” Dyremose解释说。“这是确保所有员工都能访问同一页面的唯一方式。从表面上看，它听起来非常简单，但当您的公司员工人数达到17,000位时就不是那么容易了。使用SAS来支持均衡记分卡架构，这一功能有助于确保公司协作和突出重点。”

Henning Dyremose TDC CEO

Williams-Sonoma 有限公司

无论是考虑厨房、床、浴室、或者甚至壁橱，如果您正在寻找一些可以将您的住宅装饰得别具一格的物品，那么通过 Williams-Sonoma，您将有很高的几率来找到这些物品。

Williams-Sonoma 有限公司是全球著名的零售商，运营420多家零售商店(包括Pottery Barn、Pottery Barn Kids、Hold Everything、当然，还有Williams-Sonoma)，7种邮件订购目录和大量电子商务网站。SAS开发的全新应用程序将帮助从这些多条渠道收集客户数据、进行分析、然后将其转换成公司开发 CRM 战略需要的信息。

“互联网作为全新的渠道浮出水面的同时也带来了新的信息源,我们发现我们现有的数据挖掘基础设施不够灵活,不足以满足我们日益增长的多渠道业务的需要,” Williams-Sonoma 客户信息管理主管 Maureen Holbrow Martin 说。“现在,我们对适应环境的新变化非常自信,而且我们相信,我们可以更有效地确定我们如何分配我们的营销资源。”

在迅速响应市场变化和更有效地分配营销资源的能力方面,由SAS开发的应用程序将为零售商带来显著的优势,这一点令竞争对手望尘莫及。首先,Williams-Sonoma 将使用SAS Enterprise Miner来管理建模基础设施,这将为2002年27,000多万个目录提供有力支持。Williams-Sonoma 使用 SAS 建立100 - 120 个不同的模式来评估客户响应,它期望看到广告成本的大幅降低。项目的第二阶段将联合电子邮件活动和增加产品目录邮寄的个性化。

Williams-Sonoma 统计开发经理 Mark Dietrich说,“对于我们为说,SAS Enterprise Miner 的优势在于模块化功能和灵活性上。以前需要数小时编程的建模观点和方法现在只需点击几下就能完成。借助于这一功能,我们能够将更多的时间用于开发、评估和优化为我们的业务确定目标模式上,而不是编写、调试和测试程序代码。此外,借助于Enterprise Miner的定制组件节点,当需求增加时我们能够创建和无缝集成量身定做的建模方法。从而我们可以拥有功能强大的打包的统计工具,同时还能够灵活的应用自己量身定做的观点。”

Martin 表示同意:“我们发现 SAS 深层次的统计功能是市场上其它供应商提供的同类产品望尘莫及的。我们还对 SAS 的能力了如指掌,因为我们已经使用 SAS 来生成商务智能。因此,基于我们对 SAS 的了解和信任,决定选择 SAS Enterprise Miner 来运行我们的新应用程序不费吹灰之力。作为这一应用程序的结果,我们计划了一些 ROI。接下来的几个月将令人心动,因为我们将开始看到我们的劳动成果。”

SAS? 智能层 丰厚的智能回报

SAS 在自动化日常流程的系统中增加了您的投资回报,如企业资源规划、销售人员自动化、客户交互和采购系统。我们通过增加独一无二的智能层来实现这一目标。

推动智能战略的因素有很多,不仅仅是数据。它还包括观点和措施。通过从运营数据中提取智能,然后与任何地方需要的任何人共享,SAS 将把您的企业演变成智能企业:借助于通过 SAS 智能层提供的软件和服务来自觉发展智能战略的企业。

SAS的智能战略可以扩展,以满足您的企业了解您的供应商、您的组织机构和您的客户,以及为企业确定战略目标过程中瞬息万变的需要。而且,这一战略有一个坚实的基础:SAS 智能架构,它确保您的智能解决方案可以相互之间、跨系统和在整个企业内集成。

了解您的企业

单独使用分析工具来管理企业战略和绩效很难,但不是不可能实现。这就是为什么业务和IT经理采用记分卡方法来统一、有效地测量、监视和管理企业的原因。

为了实现统一,您首先需要一套可以协作运行的智能解决方案。SAS为您提供您联合传统的业务测量方法和无形资产,如供应商关系的健康状态、企业中现有的明智的协作行为以及您

的客户的盈利性，需要的战略构想。

我们称这为战略绩效管理：当前企业所有资产如何协作以及未来向何处发展的清楚明了的均衡视图。借助于SAS，您可以：

- ? 创建和交流共享的构想
- ? 实现战略和战术目标
- ? 联合、跟踪和测量绩效
- ? 监视企业的运营状况
- ? 迅速、智能地利用资源并增加盈利

SAS 提供揭示您目前所处的环境来实现目标的单一视图。从而您可以让股东满意、提高员工工作效率和赢得竞争。

了解您的供应商

每家企业都与供应商开展业务，您的企业也是如此。许多公司每星期在它们身上花费数百万美元。但您如何真正的了解这些供应商呢？他们是谁？他们业绩的稳定程度如何？在他们的总收入当中，您的购买占多少比例？

SAS 提供您与供应商建立更具盈利性的关系需要的供应商智能—通过利用您的开销来降低总成本和增加经济效益，从而转换成直接节省的智能。我们的解决方案可以帮助您：

- ? 创建准确的总开销描述
- ? 对所有厂商进行评比和评级
- ? 揭示供应商之间的相互关系
- ? 联合您的业务目标和单个供应商的绩效
- ? 确定成本整合机会
- ? 跨传统和电子商务渠道预测最佳的采购战略

了解您的企业

从财务到人力资源、营销到制造、流程改进到IT管理等等，有无数的一对一决策要求企业作为一个整体来思考、行动和响应。而且其中大多数决策都面临一些共同的挑战：优化整体绩效、提高盈利性和股东价值、增强员工以满足瞬息万变的市场需要、保证持续的质量改进等。

SAS 提供您企业的全方位视图，从而使您能够：

- ? 改进财务报告预算和预测
- ? 验证赔偿策略、招聘决策和员工调动对经济效益的影响
- ? 联合IT 方向和公司经济效益
- ? 确定最影响流程变化和产品绩效的因素
- ? 测量和管理风险

了解您的客户

企业目前很难获得和测量客户的整体盈利性。当测量单独的客户的盈利性，尤其是它们跨多条营销渠道来与您协作时，这一挑战难上加难。

大多数企业并没有真正了解它们的客户是谁、谁是最具盈利性的客户、客户的终生价值或营

销活动的重点。SAS为您提供了解和预测瞬息万变的市场需求的能力。我们是唯一提供完整的客户关系管理解决方案的供应商，允许您：

- ? 从传统和电子商务渠道创建客户和潜在客户描述
- ? 确定最具盈利性的客户
- ? 发现和计划如何与客户交流
- ? 优化多渠道营销活动
- ? 预测和满足客户需求
- ? 挽留最重要的客户，赢得新客户

SAS 提供统一的视图，确保部门之间和整个企业中信息的统一性。

自信、目标明确的向前发展的架构

今天的经济环境中，出错就意味着无利可图。因此，与以往任何时候相比，联合和发展可以帮助您应对市场挑战的技术成为各家企业的重中之重。您需要有创造性地迅速采用这些技术，以确定分配资源、管理成本、赢得新客户和挽留现有客户以及增加盈利的最佳方式。

SAS智能架构提供利用您现有的技术投资，同时使决策者自信的制订决策的低风险架构。它将行业领先的SAS功能与数据仓库、先进的分析功能和商务智能融为一体，提供可以伴随您的企业一同增长并根据需求的变化进行相应调整的智能架构。

您可以通过SAS智能架构来联合多个数据源的信息—内部流程、第三方数据源、Web等—以获得历史、统一的企业视图。我们建立了这一架构，作为运行所有SAS解决方案的基础，从而使您能够：

- ? 根据及时、准确的信息来制订决策，让主要负责人放心
- ? 共享公司目标和知识，以最大化效率
- ? 迅速响应瞬息万变的业务需求，快速实现短期目标，同时规划和准备未来业务目标
- ? 与行业中公认的领导者和创新者SAS建立长期战略合作伙伴关系

SAS 智能架构为您的企业提供统一的视图，从而确保部门之间和整个企业中信息的统一性。

SAS，现在您知道了！

SAS 是商务智能领域的市场领导者，提供涵盖数据仓库和高端分析的软件和服务

SAS 推动智能企业，为关键业务带来更高的效率，如客户关系管理、供应商关系管理和战略绩效管理。

SAS 解决方案以久经考验的智能架构为基础，它是开放和可扩展的架构，支持流程和平台的无缝集成。

全球最大的私人软件公司SAS提供的软件广泛用于全球38,000多家企业、政府部门和大学。客户包括财富500强中前100家企业中的98家和包括财富500强中90%的企业。25年来SAS一直为我们的客户提供The Power to Know? 。

欲了解 SAS 的详细信息，请登录 www.sas.com 或致电本地 SAS 办事处。