



包容性协作

引言

案例研究：OXOS

业务转型 –
从概念到实现

跨整个企业
共享构思

- 法务
- 人力资源与财务
- 销售与市场营销
- 运营
- 研发
- 跻身领导者而非追随者

引言

可持续创新是业务成功的关键。任何杰出的创新都离不开人员和团队。他们是企业最宝贵的资产，也是企业竞争优势的源泉。当每个人都能充分贡献自己的力量时，企业就可以在全企业范围内从全面的技能和丰富的知识中获益。因此，包容性是企业发展与成长的关键。当企业推出新产品或打入新市场时，所有团队都应该参与其中。

这就要求财务、人力资源、法务、销售与市场营销、研发和运营部门都拿出自己的观点并施展领域专长，共同参与讨论。如果企业中每个学科都能够顺畅地交流和共享构思，那么就能提高决策水平，进而改进实施成效。

采用闭环创新流程，企业能有效地从概念出发，向前推进到执行和随后的实现。这样的无缝衔接使每个人都能够参与到创新流程并将其实现，构成了达索系统**3DEXPERIENCE®**平台的核心。在共享云平台上，每个参与方都能随时随地操作、沟通和发表自己的意见。

通过通力协作而不是各自为阵，企业就能作为一个整体进行创新，从而促成真正变革性的改变。

示例场景：OXOS

想象一家名叫OXOS的虚构公司。OXOS是智能家居和家居自动化领域的全球领导者。在一次重大的市场突变后，OXOS决议重塑自我。为转型其企业经营方式，OXOS转而采用**3DEXPERIENCE**平台。

- 引言
- 案例研究：OXOS
- 业务转型 – 从概念到实现
- 跨整个企业共享构思
- 法务
- 人力资源与财务
- 销售与市场营销
- 运营
- 研发
- 跻身领导者而非追随者



业务转型 – 从概念到实现

OXOS面临的挑战在于如何充分利用公司内部的所有信息和所有可用的线上公共信息。因为它计划打入新市场，所以它希望能够更准确地预知变化并更有力地保持竞争优势。

鉴于这是个宽泛的目标，前行的方法是以无序方式产生多种构思。这些构思必须来自公司内的所有学科，然后进行系统地筛选。

为达到这个目的，OXOS发起了在线研讨会，集合来自企业各个条线的团队，简要通报公司用意。因为员工可以通过3D模型草拟自己的原始想法，然后直接共享，所以呈现构思十分简单。

3DEXPERIENCE平台采用数字白板管理虚拟头脑风暴会话，用便利贴搜集构思并确保随项目推进明确责任。当充实的一天临近尾声，头脑风暴会话的结果将通过**3DEXPERIENCE**平台共享给所有利益相关方。构思被分类排序，直至一个最大的挑战浮出水面：“我们如何才能既快速又低成本地打入新市场？”

经过整理和筛选，所有从头脑风暴搜集的详细信息将形成正式的项目计划。

OXOS设定了项目阶段目标，让参与头脑风暴的每个人都能不断跟进，继续为业务创新过程做出贡献。

OXOS采用**3DEXPERIENCE**平台来管理构思，并为构思设置优先级，搜集头脑风暴会话的结果，在指定社区开展协作并管理项目，确保每个阶段的可追溯性。这有助于节省时间和资金。例如，与高管确认新合作伙伴关系所需的时间从2周缩短到2天，重新调整全球活动战略并重新核算其成本的用时从20天缩短到10天。

当新冠疫情席卷全球时，OXOS也将**3DEXPERIENCE**平台应用到第一线。人力资源部为每个国家创建业务模板，管理办公室返岗计划。这种自适应模板便于当地办事处在**3DEXPERIENCE**平台上充分考虑不同地区采用的风险评级和约束并共享相关信息。通过这种方法，可以讨论任何地区问题，并迅速制定规避方法，然后通知到任何地点的各个不同部门。





OXOS如何跨整个企业共享构思

企业中的每个职能部门都有自己的专业技能和观点，这些技能和观点在帮助将一个好构思转化为商业成功方面起到了重要作用。

就OXOS而言，借助3DEXPERIENCE平台，每个业务领域都能随时主动地与其他部门和项目主管开展线上协作。在将好构思变为成功的战略转型的过程中，他们就能贡献自己的知识和专业能力。

引言

案例研究：OXOS

业务转型 – 从概念到实现

跨整个企业共享构思

法务

人力资源与财务

销售与市场营销

运营

研发

跻身领导者而非追随者

法务

OXOS的法务团队对创新流程的贡献在于提示潜在风险因素，并建议如何降低向新市场推出产品的风险。

法务团队负责评估在潜在市场是否会侵犯潜在竞争对手专利或是否能重复使用已公开专利，且确保在法律法规不同的地区明确并保护OXOS自己的知识产权(IP)。

通过与企业内其他部门进行协作，法务团队能够帮助其他部门尽早发现任何合规要求和法规要求并予以讨论。

在**3DEXPERIENCE**平台上将法务整合到战略流程中并实现工作智能化，OXOS能够降低长期法务成本。

法务团队可帮助在规划流程的最初阶段发现可能的法律问题。法务团队成员能向所有其他团队沟通任何问题，建议解决问题的最佳途径，从而避免产品推出日程受法律合规问题的影响。以这种方式，法务团队可帮助实现战略投资回报最大化，同时最大限度避免任何违规成本。

随着市场发布构思从初始概念进入执行阶段，法务团队将拟定符合计划进展的新合同框架（如合作伙伴协议或IP许可协议），并与其他部门共享，从而让所有参与方在法务上保持同步。



引言

案例研究：OXOS

业务转型 – 从概念到实现

跨整个企业共享构思

法务

人力资源与财务

销售与市场营销

运营

研发

跻身领导者而非追随者



人力资源与财务

一旦构思在平台上核对完成，它们就成为OXOS的有效项目。然后就能定义角色和责任，明确协作领域。此时人力资源团队起到关键作用。

实时掌握销售流程和运营要求的新方向，意味着OXOS的人力资源团队知晓创新所需的人力资源配置。接下来他们可以思考和探讨企业现有的技能，在寻求外部资源之前有哪些可行的资源重组选择。这有助于降低人力资源聘用成本。

此外，他们还能够发现可能需要的人员配备要求，以及任何额外的培训需求。与此同时，人力资源团队在向现有员工和新进员工沟通市场扩张计划时也起着重要作用，让员工感觉被包容，有参与感。

人力资源团队也在创新早期阶段发挥重要作用，通过重新构思组织架构模式为业务增长目标提供支持，并思考OXOS打入新市场需要什么样的新人才和新体验。

对于财务团队，从最初阶段参与创新过程，有利于财务团队将公司收入目标和收入预期与打入新市场这一目标进行更紧密地对接。此外，财务团队还提供扩张所需的短长期现金流要求和融资要求信息，帮助其他团队理解什么符合实际，什么过于冒进。

因为所有团队都通过**3DEXPERIENCE**平台团结协作，任何可能的资金缺口都会被尽早发现，并及时作出如何继续推进的决策。

最终，通过参与构思过程并了解计划需求，财务团队能保护企业的财务健全度，避免过度消耗现金储备。本质上而言，他们可帮助判别计划的内容是否可行。

引言

案例研究：OXOS

业务转型 – 从概念到实现

跨整个企业共享构思

法务

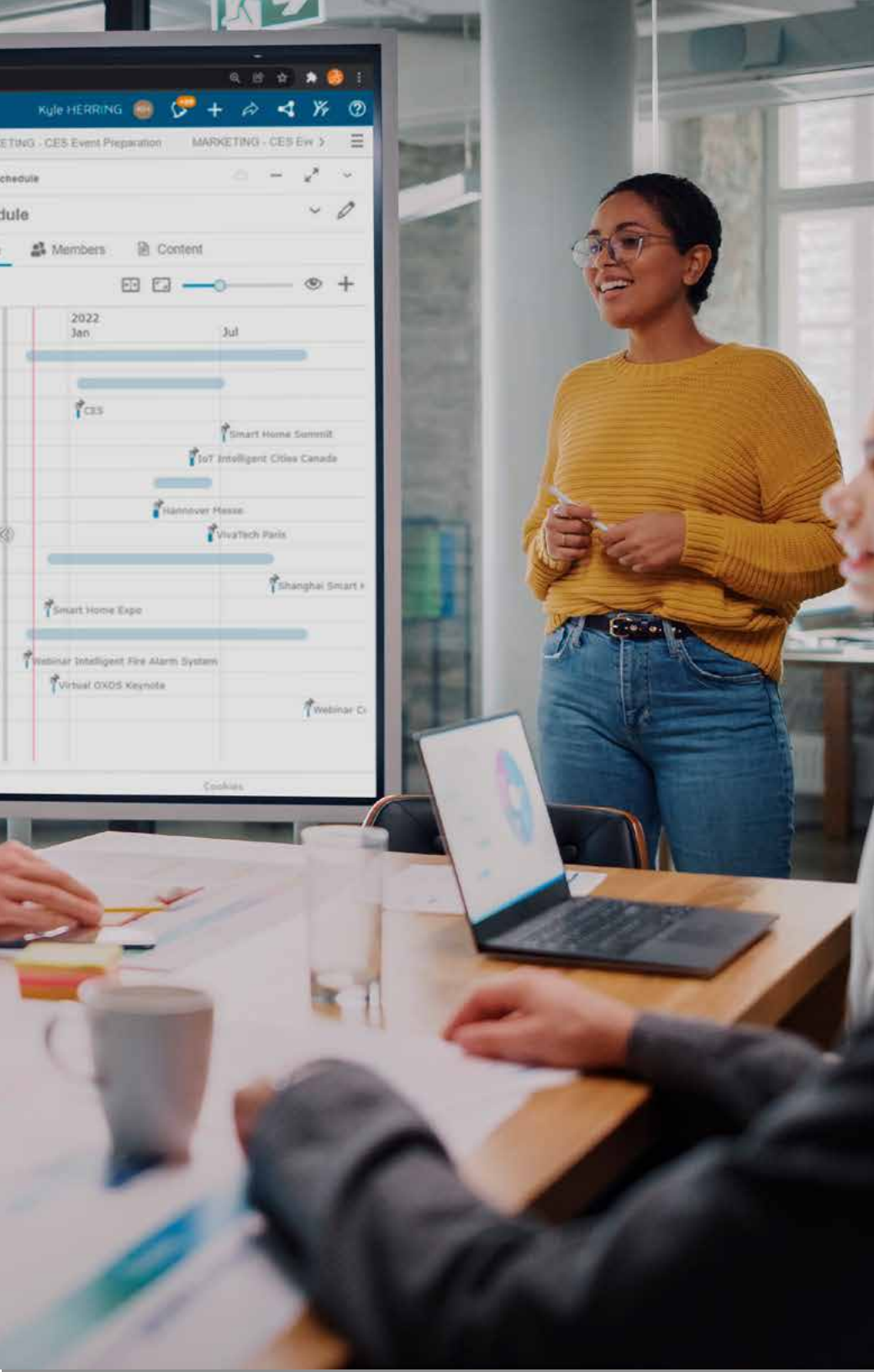
人力资源与财务

销售与市场营销

运营

研发

跻身领导者而非追随者



销售与市场营销

OXOS销售与市场营销团队在协作业务创新中发挥着十分重要的作用。他们理解新市场中的客户需求，并知晓如何触达客户。销售与市场营销团队可提供体现市场最新动态的分析，反映现有客户的反馈意见，帮助引导战略和构思，从而更紧密地与具体的客户需求和要求保持一致。

他们运用自己的专业知识，估算扩张计划能从潜在市场获取的真实价值，揭示竞争威胁和薄弱环节。

一旦概念正式立项，销售与市场营销团队能立即制定上市计划并制作相关资料，最大限度提高上市的效率和影响。

通过在**3DEXPERIENCE**平台上持续不断地共享数据，销售与市场营销团队可将消费者或竞争对手行为的任何变化（可能会影响发布计划）通知给其他部门。相应地，他们也能随时获悉有关产品推出的时间、成本和物流最新信息，从而更好地规划他们的上市战略。

运营

运营团队对于打入新市场的“具体实施”环节至关重要。通过在早期阶段虚拟地了解产品中的新创新，了解销售团队和高管团队的期望，运营团队能够明确实现战略目标所需的内部能力、外部合作伙伴、新技术或运营目标。

在运营团队为落实战略而优化各项流程之后，运营团队可运用这个协作数字平台，联系参与执行的各个利益相关方。在这个平台上他们能够讨论各种不同的实施方案，以及在产品推出阶段如何尽可能保持敏捷和快速的响应能力。

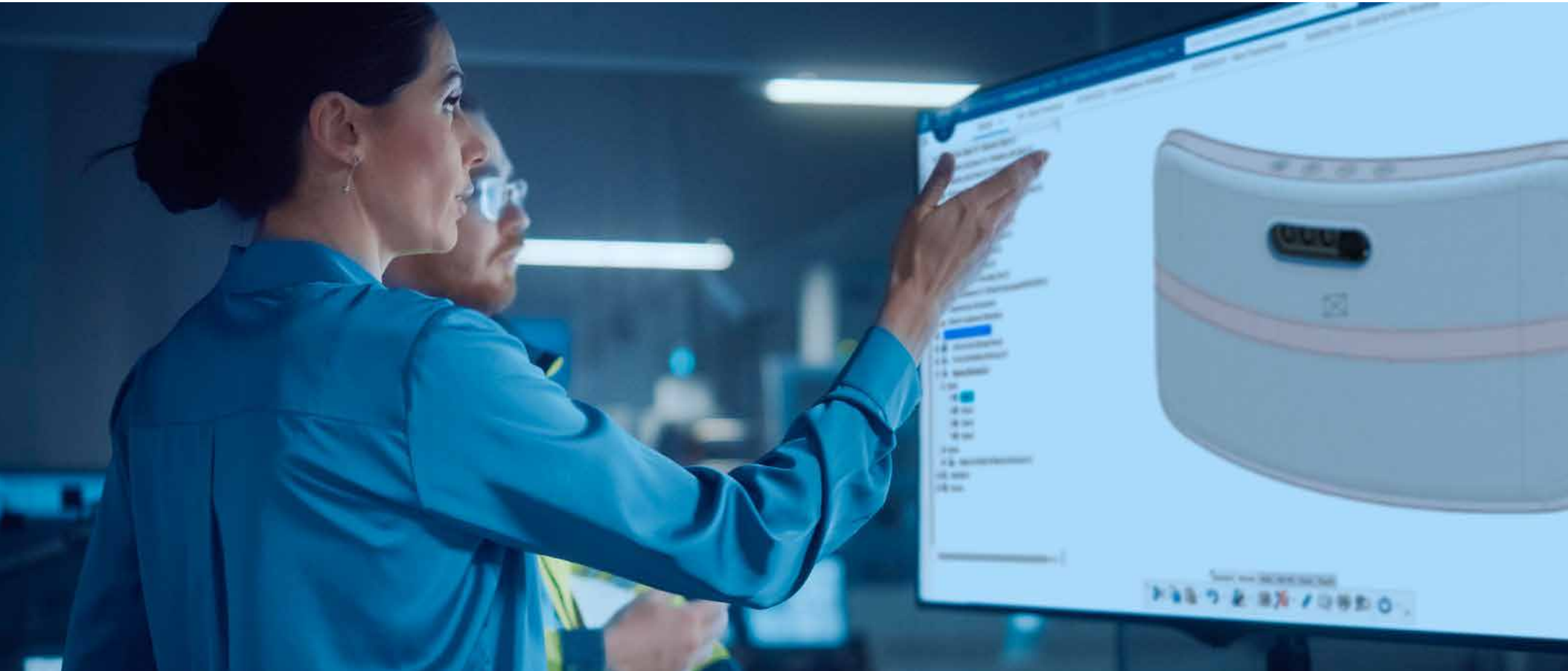


研发

那些负责研发新产品或新服务的人对企业未来的发展至关重要。今天的创新也许明天就过时，所以需要时刻提供打破现状的新鲜构思。

通过与其他团队协作，OXOS的研发团队不仅能够解释说明技术上是否可行，而且还能了解公司关注的新市场提出的要求。

OXOS可以更准确地估算开发市场领先产品所需的开发成本和开发时间。研发团队可确定他们应考虑到的技能和技术以及任何开发风险，如与项目有关的组件供货稳定性、供应商供货能力。总体来说，这类信息对开发下一产品或服务的价值不可估量。这是因为在早期阶段就能掌握正确路径，创新更易实现。



引言

案例研究：OXOS

业务转型 –
从概念到实现

跨整个企业
共享构思

法务

人力资源与财务

销售与市场营销

运营

研发

跻身领导者而非追随者



跻身领导者而非追随者

身为企业，您希望不断向前。您希望行动敏捷，不断创新，提高所在行业的标准。但要成功推动业务创新，您需要从沟通工具和协作工具的小修小补，转型为有效催生成功业绩的一体化体验。

如果您对您团队中知识渊博的成员提出的构思都不屑一顾，那又何谈将这些构思付诸实践。在孤岛中工作，意味着构思无法跨整个公司共享。来自人力资源、财务团队的洞察，或来自运营、市场营销团队的数据，都是促成真正业务创新的关键。而且即使构思得到共享-利用它们形成竞争优势的机遇可能已经错失。

数字化环境下，成功企业需要以一种明智的方式快速行动。他们需要确保最充分地利用尖端技术提供给他们协作机会，做到共同创新，整体如一地创新。

3DEXPERIENCE平台是一种协作创新平台。它是企业成功的渠道。它让所有职能部门齐心协力，制定、落实创新的业务战略，为自己的业务树立竞争优势。

引言

案例研究：OXOS

业务转型 –
从概念到实现

跨整个企业
共享构思

法务

人力资源与财务

销售与市场营销

运营

研发

跻身领导者而非追随者

我们的**3DEXPERIENCE®**平台能为各品牌应用注入强大动力，服务于12个行业，并提供丰富多样的行业解决方案体验。

作为一家为全球客户提供**3DEXPERIENCE®**解决方案的行业领导者，达索系统致力于成为人类发展进程的催化剂。我们为企业和客户 提供可协同的3D虚拟空间来推动可持续创新。利用达索系统的**3DEXPERIENCE**平台和行业解决方案，我们的客户对真实世界进行“虚拟体验孪生”，从而突破创新、学习和生产的界限。

达索系统全球2万多名员工为140多个国家超过30万个不同行业、不同规模的客户带来价值。如欲了解更多信息，敬请访问：<http://www.3ds.com/zh>。

