

管理软件的核心是什么

一、OA “逆袭” 不容易

OA 是管理软件的初级应用，随着应用的深入，众多企业已不满足于 OA 层面的应用，开始搭建具有业务管理模型的办公管理软件。

众多做 OA 的企业也因此开始“转型”，在 OA 中加入各种业务管理模块，以响应用户需求。

客户也许会疑惑：当 OA 加入了业务模块，OA 就不是 OA 了吗？OA 能实现 PMS,ERP 等专业管理软件的功能吗？

以合同管理为例，我们从 OA 里加一个功能模块叫合同管理，能录入合同，能上传附件，能审批，能查询，是不是就实现了合同管理呢？可以说实现了，但还远远不够。

二、管理软件的核心

合同是否关联客户库，再次签订合同的时候显示客户评级；合同签订有没有合同标准化文件生成功能？有没有供应商黑名单功能，黑名单内的不能签订合同；合同审批前置环节有没有关联投标管理功能（在投标管理体系中，合同签订应该是中标后的一个环节，应该纳入投标管理的一个管理节点）；合同签订后有没有质保金提

醒？有没有形成收付款计划？能不能到期提前提醒到相关人微信？合同签订后续有没有相应的发票管理、收付款管理？发票和收付款有没有关联，支不支持先票后款、先款后票、一票多款、一款多票？应收应付账款支不支持微信提醒？

通过几个需求举例可以看出：一个业务功能不是独立的，通过系统化的设计，才能真正体现出软件功能和现实功能的结合。如果仅仅停留在信息的录入查询和流转审批，那就太初级了。

三、管理软件的抓手

企业在考虑上线管理软件的时候，往往千丝万缕，不知道从何开始。如果没有抓手，企业就会面临一个问题：软件上线了，大家都用怎么办？

笔者认为，上线管理软件普遍有两个抓手，一是盖章，二是收支。

管理软件的价值在于控制，实施管理设想。所谓抓手，就是能保证实施的下去，这个不能靠自觉性，必须要有**“能卡的住的点！”**。比如：造价成果报告文件签发必须要盖章，那么这就是“卡点”，通过这个环节，倒逼管理改革：项目来了就要项目备案，要做任务分解派工，工程师要提交成果文件审批，然后才能发起“成果报告文件签发”流程，才能盖章。

找到这个点，才能解决前面的问题：项目来了没有项目信息建档，老板想知道项目的一些基本信息还得去问项目经理；人员任务分配后没法跟踪，干的怎么样了？计划什么时候交工，能干完吗？干的质量怎么样，部门经理把关了吗？有些错误经常出，有没有把审批中经常遇到的问题形成问题库？工程师在下次相同类型任务时，系统能自动给出提示：这些问题请避免。

以往，印章管理人员是线下盖章，或者系统功能前后无关联，只要从 OA 中发起流程领导批了就能盖章。审批人员无法串联信息，印章管理人员也不知道能不能盖、有没有隐患，有的线下盖章明知道不合规，碍于人情也不得不给盖章，印章管理真的停留在对“印章”这个物件的管理上了。但我们清楚，管理的本身并不是物件，而是事项。如何把职能部门的人员纳入为“管理体系”中的一环，是管理者要思考的问题。通过系统化的业务管理系统体系，可以把工作中的人情因素转移到系统中：大哥，我从系统里没有接收到流程，木法给你盖啊，要是盖了在系统里查不到痕迹，回头出了事就完犊子了。

管理软件只有解决了不用软件解决不了的问题，才能体现出它的价值，如果仅仅是解决信息的录入查询传递，其实和电子邮件并无多大区别。通过 OA 定义表单和工作实现业务管理功能，往往会变成：看着有这个功能，但其实解决不了根本问题。好比腿疼贴了创可贴，看似在治疗，其实有没有解决自己的疼痛点，自己最清楚。

用 OA 实现业务管理功能往往沦为虚设功能。虚设功能是指：可用可不用，不在卡点环节内，看着有这个东西，想象着如果大家都能自觉用起来多好，然而理想很丰满，现实很骨感。

四、反观

我们作为管理软件的从业人员，必须吃透客户的业务，明白他们面临的问题是什么。客户的业务应该怎么管，管哪几个大环节，怎么环环相扣，怎么贯穿。不然，帮助客户“实施管理设想”就变成了看似高大上的空谈。

在对客户的需求进行功能设计时，要有系统化的思维，不要拘泥在技术层面。否则，堆叠功能模块就是管理软件了？加几个名词就管理先进了？加个绚丽的图表就是高科技了？加个大屏显示几个不痛不痒的数据就是大数据了？岂不是开玩笑。

文档提供：山东科然信息技术有限公司

客户经理：孙昊 158 5419 5220