

《P道理》

图书基本信息

书名：《P道理》

13位ISBN编号：9787302266372

10位ISBN编号：7302266379

出版时间：2011-10

出版社：清华大学

作者：童继龙//童继明

页数：359

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

前言

我和继龙是在网上社区多年的好朋友，又有缘在同一家公司共事。我们公司内部有一个知识门户，我和继龙都是此中的发帖狂。我们都会针对自己的专业线，在日常管理过程中遇到的问题进行分析、总结、尝试、推进、落实，然后在知识门户给大家分享出来。在分享过程中，还会有不少同事跟帖交流，因而我们又对自己的方法和思考更精深一层。本书中的许多内容我都已经在我们内部知识门户先睹为快了。所以我确认这本书可谓是实打实的干货——继龙有实战的灵活，还有方法体系构建的严谨。你会在阅读这本书的过程中强烈地感觉到这一点。作为一个ERP项目，完整的全生命周期应该是：1. 流程梳理、IT现状调研、蓝图规划、需求调研；2. 部署安装、参数配置；3. 主数据标准确定、主数据梳理整理、主数据维护/校对、接口梳理；4. 组织岗位、权限梳理；5. 培训、模拟练习、考试上岗；6. 正式切换、数据跟踪校对；7. 总验收、项目总结汇报；8. 服务交接；9. 持续IT改进匹配业务发展、报表/查询制作、性能优化/扩展、BUG跟踪、更新升级、备份、安全。ERP要驱动一个庞大的企业运转起来，涉及到企业方方面面的人、财、物、流程、考核、计划，模块多、周期长、各部门需求意见不统一、市场竞争变化多，都会给ERP项目正常推进带来很大的影响。要想成功实施一个ERP项目，需要实施顾问具备项目管理方法、业务分析方法、实施流程方法、IT产品能力，更重要的是，要对企业的关键用户（如CEO、CIO、CFO）、关键业务部门管理者，他们关注什么、想借助IT解决什么，要有相当深刻的洞察力、理解力、落实力。管理软件就是为管理者而服务的软件，为管理者实施他们的管理目标、管理方法而研发的软件。所以如何洞察如何理解如何落实，是重中之重。从继龙的娓娓道来中，我找到了自己想要的答案。因客户不同，因客户对信息化认识深度不同、客户管理风格不同、客户所处的竞争位置不同，每个项目都会是一个独特的个案，所以我更赞同继龙的这种现身说法的描述方法。学而思，而非学而照搬，这是我和继龙共同的心愿。所以希望这本书成为你的一本枕边书，在你迷茫时、困倦时、睡觉前、出差候机时、在客户现场实施时，拾起来，随便打开一页，你就能获益匪浅。——明源软件股份有限公司CTO、《走出软件作坊》作者阿朱（吕建伟）

内容概要

《P道理:ERP项目实施手记》从不同层面说明了如何确保ERP项目的成功实施。这是一本以实际工作案例和工作经验为基础的书籍，从三个层面展开论述：一开始着力从ERP项目相关的人（People）展开论述，说明了企业经营决策人员、项目实施人员、系统应用人员在ERP项目中的角色与作用，并说明各类人员应该如何参与到ERP项目中，确保项目成功；第二部分介绍了ERP产品与业务解决方案场景，结合相关行业的ERP项目经验，说明ERP软件是如何解决管理问题的；最后一部分说明了ERP软件的实施方法，基于项目实际案例进行探索如何活学活用软件实施方法，推进ERP项目的成功上线。

《P道理:ERP项目实施手记》结合各类企业管理的问题、业务场景进行问题论述，其中包含了作者从业以来遇到的信息化过程中的种种典型问题，不仅从业务实施本身展开讨论，同时讲述了信息化行业中不可避免会遇到的行业内幕、潜规则以及如何应对的问题。

《P道理:ERP项目实施手记》作者为从业十年以上的ERP顾问，参与数十家大型企业的信息化工作，具有丰富的实战经验。

《P道理:ERP项目实施手记》适合于从事企业信息化工作的人员，如信息化软件厂商的销售、顾问和服务人员，企业的IT管理人员；同时也适用于已采用信息化手段展开工作的企业管理人员，对有志于进入企业信息化领域的大学生也会有较大帮助；另外，由于信息化本身是对企业运营流程的深刻剖析，所以对于想了解大型企业组织结构和从业技巧的读者也会有相当大的参考价值。

作者简介

童继龙,明源软件股份有限公司实施总监,曾就职于报喜鸟集团和红蜻蜓集团负责信息化、用友软件负责服装行业的相关工作。《信息周刊》2006年商业科技100强CIO, CSDN07、08年MVB(最有价值博客),《中国计算机报》专栏作家。关注企业IT规划、IT项目管理、信息系统运营等领域。在十年ERP生涯中,深悉此间辛酸苦辣,并进行了诸多总结与思考。

童继明,上海日清企业商品管理总监,专注于鞋服企业零售管理、供应链管理、商品运营分析领域,在鞋服企业进入“零售为王”的时代,基于“管理+IT”理论,不断总结ERP及BI系统对企业运营管理能力带来的提升,并将上述方法在多家企业进行实践,并取得了成功。

书籍目录

第一篇 people (人) 第1章 企业高层 1.1 ERP项目实施中要跑好“三匹马” 1.2 约定老板的“三大纪律、八项注意” 1.2.1 ERP实施顾问的抱怨：项目实施难！ 1.2.2 项目启动时高层沟通的必要性 1.2.3 与高层沟通“三大纪律、八项注意” 1.3 非理性思维下的信息化投入 1.4 从柳传志誓言罚薪半年看ERP的领导责任 1.5 ERP项目的高层支持要知行合一 1.5.1 案例：t公司ERP项目的僵死之局 1.5.2 诊断：高层支持不到位是ERP失败的关键 1.5.3 解析：高层支持ERP项目应“知行合一” 1.6 ERP项目高层大力支持的冰火两重天 1.6.1 故事1：客户高层大力支持是犹如“冬天里的一把火” 1.6.2 故事2：高层支持把ERP项目往“冰窖”里推 1.6.3 总结 1.7 ERP项目失败，且慢炒人！ 1.7.1 项目失败始末 1.7.2 项目失败后，项目经理是走是留？ 1.8 电子商务还需迈过部门利益的槛 1.8.1 部门博弈 1.8.2 崩溃 1.9 电子商务如何迈过部门利益的槛 1.9.1 卷土重来 1.9.2 电商事业部 1.9.3 总结第2章 ERP顾问 2.1 警惕ERP项目成功却使你职业失败 2.1.1 ERP艰难上线 2.1.2 辞职 2.2 ERP实施顾问会如何看待自己的职业 2.3 顾问“怀才不遇”与“怀才不孕”怎么办？ 2.3.1 怀才 2.3.2 “大虾”的修炼之路 2.4 当你是虾米时要注意长骨骼 2.5 从王永庆的“一粒米”看顾问能力修炼 2.6 顾问过度包装后未来会吃亏 2.7 不擅表达也是怀才不遇的一个重要原因 2.8 顾问要像刺客般“一击而中”？ 2.9 你能让你的客户“亢奋”起来吗？ 2.10 你是知识型顾问还是知道型顾问 2.11 客户永远是顾问最好的老师 2.12 成为顾问的方法——“三多”加“六多” 2.13 顾问的知识需要“畅享” 2.14 顾问演讲时间控制——麦肯锡30秒理论 2.14.1 麦肯锡30秒电梯理论 2.14.2 麦肯锡30秒电梯理论的启迪作用 2.15 项目经理的5+4素质模型 2.15.1 “5+4”素质能力模型的修炼方向……第二篇 Product (产品) 第三篇 Process (流程)

章节摘录

版权页：插图：2.销售部 广告的投放问题好不容易得到解决之后，Peter又碰到与销售部之间的协调与沟通。互联网上的效益还是来得很快的，在前期的互联网广告投放出去之后，Peter的同事们就已经陆续收到一些订单了，按照之前筹备的计划，有很多订单是需要由离客户收货地址最近的直营店直接发货处理的，然后再由Peter的电子商务小组与客户沟通，了解发货、到货、收款、售后等情况。但销售部这边，对于IT部的电子商务并不是太热心，他们认为，他们的主要工作还是在于实体门店的销售上，再说，电子商务也只是一个概念，就算有订单需要门店进行配发支持，还要看这个商品在门店是否是热卖商品，如果是热卖商品的话，那他们则可能要求总部的仓库补货到货之后，再向客户配发，这样使得原本只有一个物流周期的事情，变成了两个。原本是3天内到货的，基本上现在运作下来就要一周的时间了。还有，门店的店员们对于这种零星的发货工作也显得积极性不高，因为门店店员如果在自己的专卖店中有产品销售的话，自己是有业绩提成的，但如果客户是通过电子商务网站进行销售的，自己只是负责物流的人员了，自然销售提成也就没有了：再如果把好卖的商品也拿出去给客户了，那自己店里的生意就更难做了，以至于门店的店员对Peter他们的电子商务可算的上是一肚子意见。

3.市场部再有，更大的反应是来自于市场部，以及公司最主要的客户群体——代理商。公司市场部，主要是负责渠道拓展与管理的，也是公司最强势的部门之一，因为他们的直接客户——代理商是公司最宝贵的资源，公司70%以上的销售额是由代理商们完成的。当Peter他们开展了电子商务之后，具有一个明显的特征是：电子商务就不再具有地域特征了，而之前的代理商们都是按区域划分经营的。他们感觉到了这种威胁，就是如果他们区域的客户都不在实体店买了，都跑到网上去买货了怎么办？虽然这种情况的概率其实是不大的，毕竟还是有客户愿意逛街，愿意到实体店体验产品的手感、质量、款式甚至是购物环境等细节。再说，会在互联网上购物的，就不一定是会去逛街的客户，或者逛街也不会去你所在的门店逛。但代理商们可不管，因为他们觉得Peter他们在网上卖的商品是当季产品，会对他们的销售产生冲击，而且在网上销售都是有打折的，比他们门店销售的折扣要低，门店导购都有接到客户的反映，说是为什么你们公司在网上就能有8.5折，在店里买就没有呢？如果公司不能在电子商务上协调好代理商利益的话，代理商可能情绪不稳，这里面都是公司得罪不起的客户，Peter甚至受到了来自于公司老板的压力，要求他把这个问题处理好。

媒体关注与评论

ERP概念在国内已经家喻户晓，但有多少ERP系统在真正发挥作用？ERP是个项目更是一种观念，是对传统管理模式的重大变革，在中国，乃至全世界范围，只要是变革势必遇到巨大的阻力，但是变革带来的结果往往是令人欣慰的。《ERP项目实施手记》通过一个个生动鲜活的案例，从多个维度剖析出ERP项目实施的解决之道，结合作者创造性的ERP项目实施3P理论，从根本上提高ERP实施的成功概率。

——上海百胜软件股份有限公司CEO 黄飞与作者相识多年，已经成为无话不谈的好兄弟。很早就听说这本书，也阅读过不少内容，继龙是我所打交道的最特别的顾问，对我们集团的信息化建设提供了很大帮助。他的这本书，理论与实际场景相结合，很多案例来自于服装行业层面及企业实际运营层面，是不可多得的信息化建设人员宝典！

——太子龙集团 CIO 徐建洪继龙的《ERP项目实施手记》从人、产品和流程多角度切入企业信息化项目，深入浅出，切中要害，既有专业理论，又整合了他多年的从业经验，是难得的一座信息化从业者的“天梯”。

——浙江报喜鸟股份有限公司 CIO 周宏钧金蝶公司力推“管理与IT整合解决方案”与本书作者的“管理+IT”思想不谋而合，可谓是英雄所见略同！本书以详实而丰富的案例，阐述了ERP项目成功的核心要素-3P，给企业管理者、CIO或是信息化服务商从业人士提供了宝贵的经验，实在是一本不可多得的实践指导工具书。

——金蝶国际软件集团有限公司 服装行业事业部 总经理 程顺祥

编辑推荐

《P道理:ERP项目实施手记》如果你是CIO，你可以了解你的企业如何才能成功实施ERP。如果你是企业老总，你可以了解信息化能给企业带来什么。如果你是ERP顾问，你可以了解如何协调所有3P资源完成ERP实施。如果你是学生，你可以了解大型企业的组织架构，精准定位你未来的职业规划。如果你是信息化用户，你可以了解信息化工程中相关人员的良苦用心。如果你是信息化系统开发人员，你可以了解产品销售和前端顾问的艰辛与荣誉。如果你是信息化产品销售，你可以了解顺利拿到单子的同时让顾问、开发和客户都给予好评。

精彩短评

- 1、呵呵，没看，作为培训奖励的
- 2、书籍制作还不错，不过内容和价格比不够高！
- 3、从知道有这本书开始就很期待，在网上试读了一个章节，觉得很不错，写的通俗易懂，不像一些理论性书籍。里面很多实施和项目管理的经验都相当不错，值得好好领会。
- 4、读完我更觉得这真的是一本入门读物
- 5、收到书后，忘记确认收货了。此书写得不错。
- 6、作者项目经历还挺多，但行业经历好像不怎么样，多是提到服装
- 7、还没开始研究，应该不错
- 8、很实在的书~
- 9、实践中提升理论。理论中落地实践，是一本好书。不仅对专业的信息人员有大益处，对领导者的管理思想的归结也有大益处
- 10、《P道理：ERP项目实施手记》从不同层面说明了如何确保ERP项目的成功实施。这是一本以实际工作案例和工作经验为基础的书籍，从三个层面展开论述：一开始着力从ERP项目相关的人（People）展开论述，说明了企业经营决策人员、项目实施人员、系统应用人员在ERP项目中的角色与作用，并说明各类人员应该如何参与到ERP项目中，确保项目成功；第二部分介绍了ERP产品与业务解决方案场景，结合相关行业的ERP项目经验，说明ERP软件是如何解决管理问题的；最后一部分说明了ERP软件的实施方法，基于项目实际案例进行探索如何活学活用软件实施方法，推进ERP项目的成功上线。
- 11、书的质量不错，看起来就心情好。内容没看完
- 12、前两章我是比较喜欢的，买这本书也是看中前两章，更希望后面的是关于制造业的
- 13、刚买的,还没看呢.
- 14、正适合我们现在用，希望这本书对我们有帮助！
- 15、看得出来，作者是行家里手
- 16、用明源和服装行业来代表ERP和EPR实施有点勉强，但是知识管理和总结值得肯定
- 17、还在拜读之中
- 18、如果不是从事这个行业，怕是不会买来看。作者的出发点和经验确实很不错，希望本行业的人能够好好研读。
- 19、erp项目执行人的真实经历，适合从事多年ERP项目建设的人。
- 20、挺好的手记。通俗易懂，没有说教，更多的是经验分享。
- 21、主线不清晰，但是内容还挺多
- 22、还是速度的问题，纸张质量不是想象中那么好拉。不过是本好的工具书
- 23、该书干货不多，有凑字数之嫌。
- 24、蛮好的，深入浅出，有点意思。
- 25、书本身挺好的，是需要的，但是寄过来的是一本库存书，封面是花，首页是褶皱的。
- 26、内容比较乱，更像是散文，杂文
- 27、还行吧，主要是服装行业的
- 28、我看了一章，觉得很适合我这样的新手，其中很多地方值得去借鉴。
- 29、老师推荐的好书~~~
- 30、内容翔实，一线实战经验很多，作者有心积累很多！
- 31、很有实际的指导意义。
- 32、内容还不错,就是书表皮有些脏.
- 33、还没看完，但对于志在从事ERP实施这一领域的人来说，这本书很值得一看。
- 34、专业入门。
- 35、用较多鞋服行业经验讲解实施ERP过程中的常见问题，较适合鞋服行业ERP实施的初学者
- 36、有趣的书，很好理解！
- 37、书的内容写得很实在，不虚浮。有深度。
- 38、全文字，无码
- 39、结合实例进行阐述，通俗易懂，比较适合做项目的人看

- 40、刚开办的软件公司，但还不了解具体运作，门外汉，这个有很强的借鉴作用
- 41、如果你是搞服装的ERP值得一看
- 42、这本书是帮朋友买的 应该不错
- 43、其中写的最好的部分应该是第一部分“人”；第二部分“产品”几乎完全是针对服装行业的，里面还掺杂了广告推销的嫌疑！内容繁冗拖沓，絮絮叨叨，作者语言功底太好，随便一点就说N多，真心希望作者把语言再提炼提炼。到了本书后半部分有些内容就出现了重复。第三部分还算将就。从国内整体上来说，这本书内容还算不错，但是如果从内容价格比上来分析，一般化。如果作者压缩到200-300页之间也许能更精练，更值得购买。由于整本书有40%多的内容和鞋服行业牵扯紧密。此书更适合鞋服行业的相关人员。
- 44、挺适合初学者了解ERP上线初期有可能出现的诸多问题
- 45、买来学习下经验，但是不同公司实施ERP总有不同的地方，感觉不能一概而论
- 46、值得一读。。。正在品读中
- 47、很实在，看过的最喜欢的一本管理书
- 48、文笔一般，逻辑不明，文不对题，至少要砍掉三分之二的内容~~~~全文分三大部分，人、产品、流程，人的部分马马虎虎；产品的部分一般，流程的部分内容偏差太远~~~不建议阅读~~
- 49、作者很用心，很有诚意。由于主要内容都是从其博客内摘取，故此造成了某些篇章间逻辑论述不够紧密，但不影响整体的阅读快感。

感谢童顾问呀，期待您的新著作。@童继龙

- 50、主要讲high level的东西，对于具体ERP实施顾问帮助不大，可能对于项目经理有些帮助。
- 51、内容空洞，缺少具体
- 52、内容是作者的日常感悟，写的比较有实际意义，值得一读。
- 53、大部分讲的都是和服装分销有关的项目，如果想多了解制造型企业内部供应链和财务的可以买更专业一点的书，如果是服装或分销行业的，这本书值得一看，对于拓展销售市场，管理代理商终端进货，库存，销售等有很大的帮助。
- 54、道理：ERP项目实施手记
- 55、部分字迹有阴影，是不是正版书籍？
- 56、很实用的书，有参考价值~
- 57、案例不错。
- 58、已经开始读了，很不错，很受启发。
- 59、我买来让新入职的员工去了解什么是ERP的实施，反馈来的效果还不错。
- 60、讲了项目实施过程中的个人心得和体会，有些东西值得参考
- 61、简单的描述，有思路没有思想
- 62、项目实施全过程
- 63、做为ERP实施人员，实施顾问都值得看的一本好书
- 64、难得的一本ERP推广实施实例经验的书。
- 65、讲的比较虚，就是最后一个案例说一个公司里面cio如何成长起来，略有帮助
- 66、新颖的题目，实在的内容，结合的不错
- 67、作为同业者，学习别人的长处是进步之本
- 68、很不错也很难得的一本书，对于职场新人来说十分有帮助。
- 69、试合有所成就或者想要上项目的人群
- 70、与描述相符！！
- 71、服装行业的案例比较多 适合我这样的菜鸟看 开拓视野和思路
- 72、书不错,可以给做项目带来点新视角
- 73、看似性手拈来，但字字真真切切，把ERP实施过程中关键3P因素阐述得井井有条，源于理论，重在实战；把散文的精神和实质充分应用到写作之中，适宜于实施顾问或者企业IT经理的实战演习。
- 74、是在做IT时，一直想读的书，都转行好久了也还没读十几页。
- 75、讲述了很多实用经验，有些比较书面化，对于那些经验比较缺乏的从业者来说，看上去比较困难

《P道理》

还有缺点就是口水话（废话）比较多，很多语言重新了好多次。而且内容编排也是比较差，一会说这里，一会到那里，一会又到这里。。

3颗星吧。

76、作为刚入行不久的一员，看这本书，感觉真的很不错，又能学到知识，又能了解行业内的很多故事。

77、对于有了一定ERP系统理论，但是缺乏ERP实施经验的人来说，这是一本很好的参考书。书中指出在目前实施ERP项目中可能遇到的问题，还给予一定的解决的建议，当然最重要的是根据自身情况能想出更好的解决方案。起码能让新人们了解到问题的多样性，在以后的项目中，遇到同类问题不会茫然。

78、还没顾上仔细研读了！

79、还可以，这本书以手记方式传授经验

80、ep实施软件的细节讲的不错，值得一看。

81、写的确实不错，贴近实际，有很高的参考价值。

精彩书评

- 1、可能体现了部分软件公司的现状吧，项目经验还不够多，经历还不够丰富，这书开头的感觉就是没老板支持就干不了活了，看看而已，不能当真，任重道远可能体现了部分软件公司的现状吧，项目经验还不够多，经历还不够丰富，这书开头的感觉就是没老板支持就干不了活了，看看而已，不能当真，任重道远
- 2、看到百胜的黄总给予此书较高的评价,我翻了一下此书,不由得大吃一惊.黄总说此书从根本上提高了ERP实施成功的概率,本人不敢苟同.作者是只接触到明源道讯这种小公司的软件,对行业巨擎的研究较为肤浅,尤其是作者并未体会到项目管理的实质,我想作者应该未接受过较为系统的项目管理培训,导致项目管理中的典型案例都没能够说清楚,其观点也和PMI的管理理念背道而驰.由此可见作者的项目管理经验还处于较为初级的阶段,ERP成功=人+产品+流程?其实人+产品+流程,离ERP成功还相差甚远,毫不夸张的说,它们没有任何直接的关系.因为ERP实施是在一定期限完成,也是属于项目管理的范畴,它必定要考虑诸多因素:范围,时间,成本,质量,人力资源,沟通,风险,等等.作者身处其中,却不能将其讲明白,误认为ERP失败了都规咎于老板的责任,这是典型的识别干系人不力.如果是照本书的这些屁道理去实施ERP,那我想项目十有八九失败也不可避免了.要知道明源,道讯,百胜这些三流管理理念,比起精碇软件都有很大的差距,更何况是SAP,Oracle这样的行业领头羊.作者把自己当兵的经历写成带兵的书,所以说整本书都是在瞎掰,有经验的项目经理看看尚能一笑而过,若是无项目经验的人作为教条参考,只怕会是误人子弟啊.
- 3、收到童继龙朋友的《P道理--ERP项目实施手记》，才想起我离开IT管理信息化行业已经快5年了。现在网友大都因为我做的PPT知道我，知道我当年做了近七年项目售前顾问，实施经理经历的人相对是很少了。在挨踢行业打拼的时候，我在畅享开了博客，和童继龙就有了博客互动，我们都喜欢思考，总结工作中的点滴，我更侧重一个实施人员的技能和心态，而童继龙更侧重于整个行业和项目的深度思考，这和他所处的位置有关，作为明源软件的实施总监，他不能仅仅满足一个项目的顺利推进，而必须站在行业高度去看远一点。这本《P道理--ERP项目实施手记》就是童继龙多年在博客深耕的成果，这本书最大的两个特点，两多，第一是来自真实选型实施的案例多，第二是作者就案例做的深入思考多。假如真正做过项目的人，从这些案例中应该都能看到自己的影子，都能从这些思考中看到自己的感受，引发共鸣不足为奇。这本书我估计最好看的是第一部分People人，也就是围绕实施一个信息化项目的高层，CIO，顾问，核心用户来讨论他们在项目中所处的位置和挑战，困境和突破之路，在实施选型过程中经常遇到的二难困境，写得详细，写得透彻。中间一个部分Product产品是介绍服装行业ERP的解决方案，技术内容比较多，假如不是关注这个领域的读者，读起来可能有些吃力，不过术业有专攻，这本书定位就是行业ERP实施，专业的内容很难兼顾非圈子的读者。最后一部分流程Process也比较好读，具体讨论在ERP选型和实施过程中的方法，也有很多真知灼见。不过这个部分我有个业务上的遗憾，最近这几年我关注视线更多从信息化到互联网，在服装行业信息化和互联网结合这一块，书里面的探讨还是行业趋势和问题的分析，没有细致提出ERP到底迎接移动互联网时代的挑战。在这个领域大部分ERP企业都面临一个困局，传统思维让ERP企业更多关注内部流程控制，而互联网让企业越来越扁平化面对大量直接消费者，这是两种文化和思维模式的对撞，我相信，在这种对撞过程中找到平衡的管理软件，不但可以成为优秀的供应商，而且，我认为现在出现了在中国打败用友金蝶，在世界上打败ORACLE或SAP的机会，这个话题要是展开，也是一篇大文章，就此打住。当然最后的结果也许是这样的企业被它打败的企业成功收购，别忘了游戏规则：我们可以打败用户，我们可打不败资本。这本书我也提两点意见：1、书中用了很多框图，一看就是继龙平时在PPT中常用的，在PPT中为了投影对比，框图配色会比较重，直接转Word印刷，会变成不同深浅灰色，阅读视觉感比较差，下次重印时不妨考虑调整为黑白两色，反而更清晰可读。2、继龙的书中内容很多是博客分享的精华汇总，加以提炼，但是全书有些章节文风也类似博客，有些松散，写书和写博客还是不同，对文字提炼要求更高，这些道理也是我最近几年慢慢写书，慢慢发现的，道理简单，不修炼还真做不到。最后很高兴童继龙写出这样一本值得同行围观的实战书，这本书的可读性比我当年看的什么SAP选型实施的教科书可强太多啦！
- 4、大家好，我是这本书的策划编辑，自己一个字一个字的仔细阅读了这本书。我作为行业外人士，认识的角度显然没有业内人士专业，仅说我的看法，欢迎板砖伺候~当初策划这本《P道理》，实际上没有预期成为现在这个样子的.....童继龙当时在用友公司从事ERP相关工作，而且作者名气很大，

热衷于分享。于是找他创作一本ERP相关书籍，谁知道，最后成了这样一本独特的书——《P道理——ERP项目实施手记》。众所周知，ERP作为一种信息化系统，在技术上其实没什么难的，ERP本身的技术开发以及技术性的实施，都可以形成套路，做成手册，市场上也有类似的图书资料，但是，为什么还会有那么多的企业的ERP项目让大家怨声载道，奄奄一息，甚至干脆宣布失败呢？那是因为ERP压根就不是一个技术或者说是一个软件，他的重点在于如何将企业的管理手段、管理风格甚至企业文化融入其中，这就意味着，这里面“人”的因素占主导——这也是为什么本书倡导的3P理论【People（人）+Products（产品）+Processes（流程）】中“人”在首位的原因。既然“人”是ERP成功的首要因素，那很多东西就无法形成套路，就像两个聊天，你无法预知下一步会发生什么，从书中可以看到，ERP的成功，需要理顺太多“人”的因素，包含ERP开发公司的软件开发人员，市场人员，销售，项目经理，ERP顾问……以及客户方的项目负责人，员工，各级领导……错综复杂，这里面除了有明面上的业务流程和产品部署，还有更多的类似公司政治之类的“阴暗”故事，这些其实才是ERP顾问血淋淋的工作经验之所在。另外，我自己阅读这本书的过程中，发现除了各种类型的信息化顾问可以首先阅读这本独一无二、真材实料的书以外，更多的甚至可以把他当作一本职场小说来仔细研读，因为ERP跟别的信息系统不太一样，他需要把客户公司的组织架构研究的非常透彻才可以找到切入点，进而帮助客户优化管理流程。如此，我非常强烈的推荐刚踏入社会或者即将踏入社会的职场新人去研读这本书，你会从一个独特的角度去了解未来的公司(主要是大型企业)的组织架构，了解主要部门(比如，销售、研发、信息中心甚至工会等)的主要任务和相互之间的协作与制衡，同时通过作者轻松的表达方式和真材实料的案例真实了解从业的艰辛与荣耀。企业老板或者是决策人，也非常适合阅读这本书，很多老板对ERP的认识存在误区，多了解一下这方面的细节，对于企业成功实施ERP将产生很大的意义，即使已经成功铺设的ERP，也会从中找到继续优化的思路。其他从事企业信息化工作的人员，如信息化软件厂商的销售、顾问和服务人员，企业的IT管理人员，已采用信息化手段展开工作的企业管理人员，有志于进入企业信息化领域的大学生就更不用说，专业对口，强烈推荐一读!清华大学出版社 栾大成

5、1.书的内容较全面，也有点啰嗦，两位作者的在行业内经验丰富，从内容中可看得出，如果内容能再精简点会更好。2.对如何上马一个信息化项目有很好的借鉴意义，也推荐过本书给单位信息化的同事。从前期的调研，项目组的构成，项目实施中的一些小技巧，都有参考作用。3.书只是粗看了一遍，似乎对各家ERP系统的优缺点没有说的太明，当然也无法说的太明，看过其它一些有关ERP的资料，本书值得推荐。

章节试读

1、《P道理》的笔记-第55页

- 1, 有工作岗位上不断充实自己, 给个评定标准: 你每月能看完两本书吗? 每月能定期阅读1-2本行业杂志吗?
- 2, 总结自己, 你有自己的blog吗? 你每周能至少写3篇博文吗? 你的博文有人看吗? 能打动编辑被推荐到首页吗?
- 3, 博文能够总结成为一篇较为完整的文章吗? 这个文章能发表在相关的媒体上吗?
- 4, 有了许多文章的时候, 你能够把这些文章串起来写成书吗?
- 5, 通过网络, 现实, 沙龙, 行业协会有不断认识你目标行业的朋友吗?
- 6, 朋友都是做技术的吗? 有做管理的吗? 有多少高管? 或者是企业家?
- 7, 有打动你这些朋友的观点吗? 你的观点有理论支持吗? 你之前阅读的书能够为你的观点提供理论支持吗?
- 8, 知道你朋友的企业都缺什么类型的人才吗? 你过去之后能胜任吗? 你有过有意识的训练吗?

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com