

# 《ERP系统的需求量化分析及实现啊

## 图书基本信息

书名：《ERP系统的需求量化分析及实现案例》

13位ISBN编号：9787502564728

10位ISBN编号：7502564721

出版时间：2005-2

出版社：化学工业出版社

作者：李斗

页数：266

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](http://www.tushu000.com)

# 《ERP系统的需求量化分析及实现啊

## 内容概要

本书根据作者多年在系统分析方面的研究成果和在erp领域的实践经验，介绍了一种以“业务逻辑的抽象模型”为基础的量化需求分析方法，这种方法最主要的特点是在程序开始编码前完成系统的规格设计，并通过完善的工程流程彻底解决系统需求分析中不易把握的问题。

量化分析方法是以国外最为传统的业务逻辑分析方法为基础，在国内经过多年的具体实践，特别是在企业信息化和erp领域的实践，逐步总结出的具有鲜明特色的业务需求分析方法。该方法适用于信息化工程的大多数领域，其特点是提炼出了十多个抽象的“模型”和一系列工程执行步骤，用以确定系统的业务规格和技术规格。该方法的每一个执行步骤都有量化的结果，从而确保整个系统的实现过程是一个逻辑推导的过程，并最终实现预期的目标。量化分析方法在国内不同行业的实践中已经有几十个成功案例，特别是在erp领域有较为成熟的应用和案例，并且在多个技术公司经过验证，成为其指导性的开发方法。

本书理论与实践相结合。理论部分讲得详尽细致，力图为读者提供一套解决软件问题的工业方法。最后作者通过erp的典型案例分析了量化分析方法的应用过程，使读者一目了然，便于理解和掌握量化分析方法

# 《ERP系统的需求量化分析及实现啊》

## 书籍目录

第1篇 信息化实现模型第1章 需求分析方法介绍1.1 业务规划方法1.2 系统分析方法1.3 信息技术实现方法1.4 系统实施方法1.5 项目实现周期第2章 企业信息化模式介绍2.1 企业管理信息化应用2.2 用QAM实现ERP第2篇 量化需求分析方法第1章 QAM分析模型1.1 量化分析的目标1.2 QAM的分析角度1.3 分析模型1.4 分析执行要素1.5 模型之间的推导1.6 业务规划阶段模型1.7 系统分析阶段模型1.8 系统实施阶段模型1.9 技术交互模式总结第2章 QAM分析流程2.1 过程控制方法2.2 操作步骤2.3 业务规划阶段2.4 系统分析阶段2.5 系统实施阶段2.6 分析流程总结第3章 QAM文档体系3.1 文档体系结构3.2 业务规划阶段3.3 系统分析阶段3.4 程序实现阶段3.5 系统实施阶段3.6 分析文档推导说明第4章 QAM岗位分工4.1 岗位设计的意义4.2 岗位设计原则4.3 岗位设计概念说明4.4 组织机构第5章 技术实现环节5.1 技术环境及性能5.2 逻辑技术平台5.3 应用程序结构5.4 数据结构5.5 系统测试方法5.6 技术相关商务环节第3篇 用QAM实现ERP第1章 企业信息化环节第2章 采购环节及模型2.1 采购的管理模式2.2 采购分析模型第3章 物流其他环节3.1 库存3.2 销售3.3 应收应付管理第4章 基础信息4.1 组织机构4.2 产品物料4.3 人员4.4 权限第5章 规划与控制5.1 综合计划5.2 预算控制5.3 计划控制过程5.4 绩效考核第6章 生产相关环节6.1 物料生产计划6.2 生产过程数据采集6.3 生产质量管理第7章 其他模块7.1 人力资源7.2 设备及资产7.3 会计系统第8章 实际操作汇总8.1 QAM的原则8.2 系统的实现第9章 流程制造项目案例9.1 项目介绍9.2 实施需要完成的工作9.3 实施重要的阶段9.4 各阶段实现情况9.5 项目的实施总结附录 概念说明参考文献

# 《ERP系统的需求量化分析及实现啊

## 媒体关注与评论

采用一套完整、严格的针对信息系统需求的逻辑推导体系..... 提供一套解决软件问题的工业化方法..... 根据多年的实践经验，试图将企业信息化以及ERP系统实现方面，在概念有一个合理的划分..... 所有内容均建立在实际案例的基础上。

# 《ERP系统的需求量化分析及实现啊

## 编辑推荐

采用一套完整、严格的针对信息系统需求的逻辑推导体系..... 提供一套解决软件问题的工业化方法..... 根据多年的实践经验，试图将企业信息化以及ERP系统实现方面，在概念有一个合理的划分..... 所有内容均建立在实际案例的基础上。

# 《ERP系统的需求量化分析及实现啊

## 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](http://www.tushu000.com)