

如何为新的IT项目寻求支持 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/65/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E4\\_B8\\_BA\\_E6\\_c41\\_65729.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E4_B8_BA_E6_c41_65729.htm) 在为新的技术项目计划寻求批准之前，你应该考虑些什么呢？你是否曾经遇到过这样的难题？你心里很清楚，某个新的技术项目的执行是正确的，但是在为这个项目寻求公司的批准时却遇到了困难。如果答案是肯定的，那么在读过这篇文章之后，你将会有所收益将从文章中了解到的想法应用到实际工作当中，新的技术项目的批准通过率将会得到提高。在为某个新的技术项目计划寻求公司的批准之前，我们至少要问自己五个问题。在很大的程度上，公司的财政大权是掌握在CFO和CEO的手中的。在很多情况下，这两个关键人物并不一定能够了解你所建议的某个技术项目计划的真正价值所在。他们的工作是对公司的财政进行管理，这是公司能够在技术或其他方面进行投资以改善运营状况的基础。问题一新的技术项目能够给公司带来的财政收益是什么？大多数CFO和CEO都希望尽可能快的知道这个问题的答案。对于这两位掌握着关键权力的高级管理人员来说，财政收益可能是他们所考虑的唯一最重要的问题。如果你不能对这个问题做出很好的回答的话，新的技术项目计划得到批准的可能性将不会很大。财政收益是他们就大多数重大投资做出决策的基础。新的技术项目计划需要的投资成本是多少？投资回报是什么？要收回投资成本需要多长时间？简单地说，这是CFO和CEO们想要了解的，但在大多数情况下，他们对了解新技术本身并不感兴趣。问题二你知道业内的“杠杆”在哪里吗？每个行业都有自己的杠

杆，能够帮助公司提高效益，更加平稳的运营。在零售业，杠杆上的关键点是目录管理、购买和销售分析；在制造业，杠杆上的关键点是原料、零部件和生产过程的管理；在医疗保健业，杠杆上的关键点是医疗记录的管理和保险的购买及赔付。如果你所推荐的新的技术项目计划正中业内杠杆上的某个关键点，已经为同类公司的实践所证明能够提高公司的收益，那么该计划就将会得到CFO和CEO更多的考虑。从传统来看，公司里的CEO和COO大多出身于业务或销售部门。也正因为如此，他们往往知道业内的关键点在哪里，并且通常会很快的批准那些正中这些关键点的项目计划。强有力的CFO通常在这方面也有一种很强的本能。

问题三新的技术项目计划是否支持公司的计划和目标？高级管理层需要对公司各个部门之间的资金和其他资产投资进行平衡。在提出新的技术项目计划时，你一定要肯定该计划的执行能够为公司的整体计划和目标提供支持，并且要考虑到该计划在执行过程中会受到的约束和限制。举例来说，如果你在公司正在缩小规模的时期提出价值一百万美元的网络升级计划，那么这个计划很显然不符合公司的整体计划和目标的。在任何时候，现金周转都可能是新的项目计划在寻求批准通过时会受到的严重限制之一。如果实际情况真的是这样的话，你所提出的新的技术项目计划就应该是能够帮助公司解决现金周转问题，并且不断积累资金的，不要在现金周转不足的情况下耗费太多的现金资源。当一名CEO需要在两个项目之间做出选择，一个项目是为公司的一个创收部门进行关键的设备投资，一个项目是你所提出的眼下需要较多资金投入而投资回报还不可预知的IT项目，那么你认为这名CEO会作何选择呢

？如果你站在他的位置上，你自己的选择又如何呢？记住一点，CEO了解更多的可能是业务方面的问题，而对IT业务他可能并不了解。问题四对于在预算范围内按期完成项目，你的信誉如何？当你完成了自己的承诺时，你的信誉也会随之建立起来。要想使自己提出的技术项目计划得到公司的通过，最重要的因素之一就是要看你是否已经建立起了良好的信誉。在以往的项目上所建立起来的令人信服的成功记录对你自己的信誉的建立是十分重要的。如果你没有令人信服的成功记录，那么每次你想要高级管理层为你提出的项目计划进行投资时，要面临的都是一场硬仗。如果你以往的项目执行记录并不是很理想，那么可以提出一些耗资较少的小项目，通过这些小项目的成功来尽快的建立自己的信誉。然后，你就可以在这些小成功的基础上继续向前迈进。问题五你以往所推荐的项目是否给公司带来了实际价值？CEO和CFO们需要的是能够和他们站在一个战壕里、为他们提供帮助的强有力的合作伙伴，而不是那些只会在技术上消耗投资的CIO。但不幸的是，在实际工作当中，CEO和CFO往往会把IT部门看成是一个不断伸手向公司要钱的部门，而很难真正理解IT部门进行投资的原因和价值所在。在某些情况下，我认为高级管理层觉得IT经理们提出新的技术项目计划只是单纯为了寻求技术上的领先，而没有看到所提出的项目计划能够为整个公司带来的实际价值。作为一名CIO，帮助高级管理层了解IT部门能够为整个公司带来的价值是你的职责所在。要想成功的做到这一点，关键的途径之一就是提出能够给整个公司带来帮助的技术项目，并且通过一贯的成功记录来证明IT部门能够给整个公司增添的实际价值。这样一来，在CEO

和CFO的眼中，对IT部门进行投资就将是值得的，而不再是沉重的负担了。这不正是做为CIO的你所希望看到的吗？衷心的希望对上面所提出的这五个问题的思考能够帮助你建立起良好的信誉记录，提升IT部门在公司中的地位和价值，让它为公司的发展作出更大的贡献。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)