

ORACLE
NETSUITE

企业业务指南

真正的云 ERP 平台的价值

Oracle NetSuite 观点聚焦



Learn more at www.netsuite.cn



希望您能喜欢。
阅读时长: 18分钟

真正的云 ERP 平台的价值

Oracle NetSuite 观点聚焦

我们的经验

如今, 云计算处在数字业务转型的前沿, 助力企业在战略和运营上响应不断变化的新模式。

很多采用云优先战略的企业发现, 云的真正价值在于它能够覆盖整个解决方案 (从基础设施到应用) 的服务级别协议 (SLA), 而不是只停留在组件层面。此外, 云平台还可以降低复杂性和总体拥有成本, 有助于提高可靠性, 能够加快开发流程速度并降低风险。相比之下, 采用临时方案的企业不仅错失了云的众多优势, 还遇到了一系列隐患和问题。

然而, 当前市场上并非所有云供应商都能提供真正的集成产品, 这为企业带来了许多不必要的工作。

Oracle NetSuite 价值主张

作为领先的云 ERP 供应商, Oracle NetSuite 不仅致力于提供真正的云平台, 而且还不懈努力, 为逾 34,000 家全球客户 (仍在不断增长中) 开发真正的集成套件。

此外, 与传统方法相比, Oracle NetSuite SuiteSuccess 客户互动模式还帮助数以千计的新客户更快速地部署平台, 利用先进的业务流程实践创造和实现价值。

“尽管很多制造商还在投资过时的本地部署系统，但技术驱动型企业已经将目光转向了 SaaS 和云软件。一个重要原因是，他们希望获得灵活、敏捷，相对更易于实施、配置和更新的业务应用软件。” IDC¹

在本文中，我们将分享如何评估云计算解决方案并提供相应的工具，帮助您自行分析 Oracle NetSuite 的各种平

台产品将如何助力您的组织实现当下目标、应对未来行业变革以及节约 20%-50% 以上的总体拥有成本。²



参考资料: HBR — The CIO's Guide to Cloud Computing

¹ IDC MarketScape:Worldwide SaaS and Cloud-Enabled Manufacturing ERP Applications 2019 Vendor Assessment, Reid Paquin, 2019 年 6 月

² Hurwitz & Associates – The compelling TCO case for cloud computing in SMB, mid-market enterprises

目录

摘要

Page 2

1 Oracle NetSuite: 真正的云平台的价值 — 关键差异化因素

Page 5

2 评估记分卡

Page 11

3 SuiteSuccess — 从 零走向云上成功

Page 17

4 下一步行动

Page 18

Oracle NetSuite: 真正的云平台的价值 — 关键差异化因素

软件即服务 (SaaS) 和多租户架构



软件即服务 (SaaS)

Oracle NetSuite 提供软件即服务 (SaaS) 产品, 客户可通过网络浏览器或移动应用来访问 Oracle NetSuite 应用。

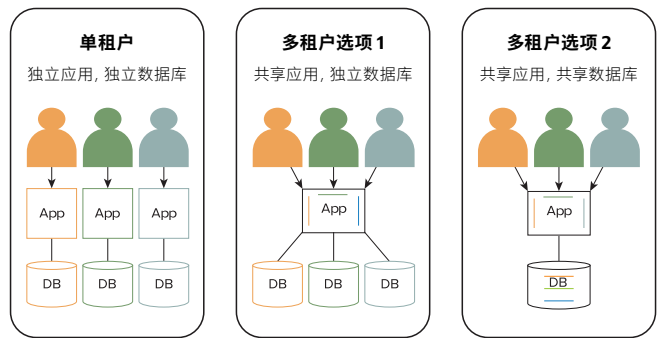
与本地部署软件不同, Oracle NetSuite 客户无需处理底层云基础设施工作 (包括网络、服务器、操作系统、存储和应用升级)。

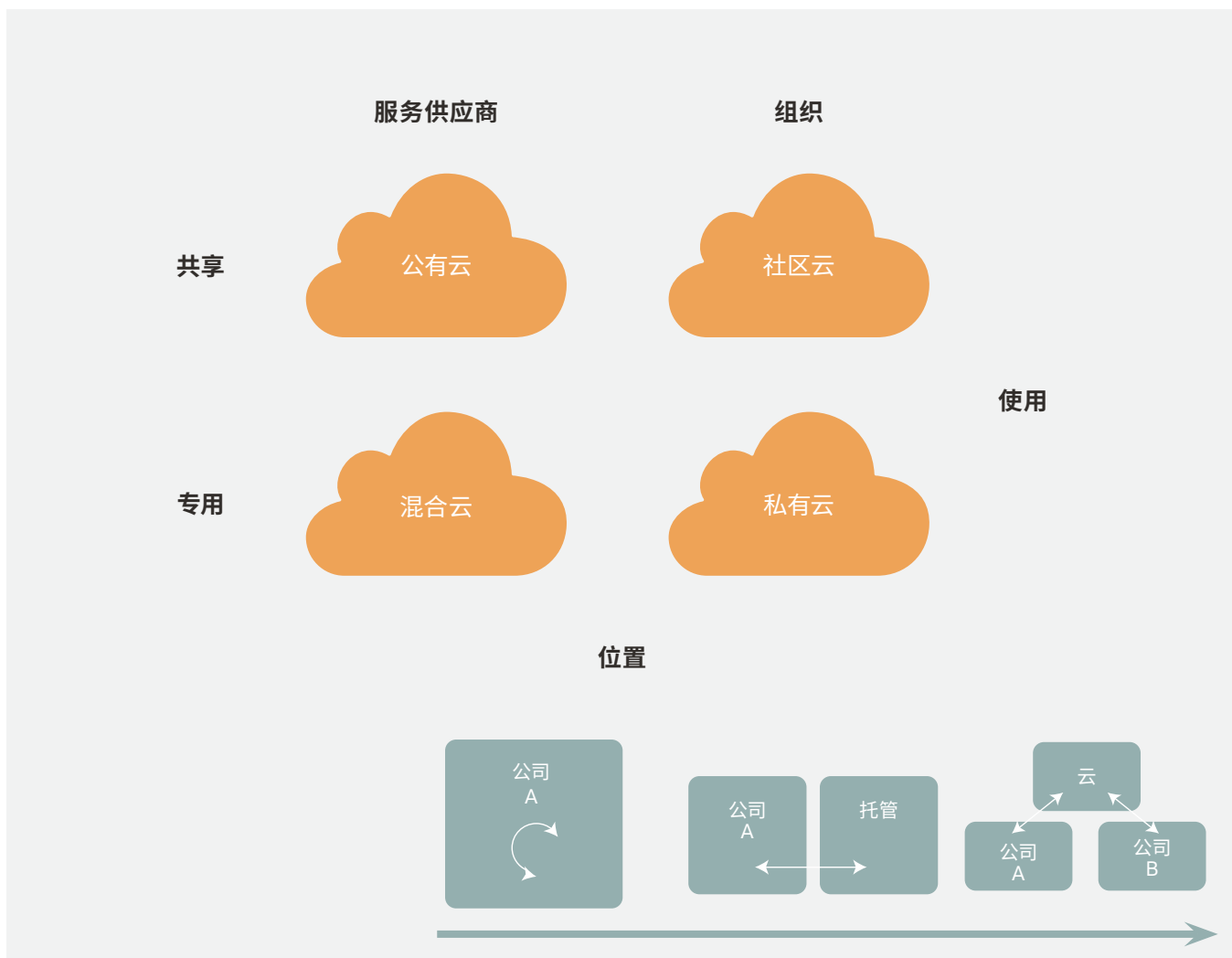


多租户架构

Oracle NetSuite 提供单一应用实例, 每个租户都可以按需定制和配置, 并在仪表盘的相应视图中查看。

无论其他云供应商如何宣传, 都无法否认多租户的重要性。例如, 选择真正的云供应商, 所有客户将都从同一个云访问相同的解决方案, 这意味着客户将能够持续、即时地获取新产品升级。





	本地部署	托管	云端
许可成本 (一次性)	中	低—中	低
软件维护成本 (运营成本/年)	高	中	低
订阅成本 (运营成本/年)	中	低—中	低
总资本成本	高	中	低
IT 资源(管理/开发)	高	中—高	低
硬件/存储	高	中	中
升级成本	高	中	低
实施周期	12 至 36 个月	9 至 18 个月	4 至 8 个月

保护您的 IT 投资



公有云

Oracle NetSuite 采用公有云部署方式, 提供单一应用实例。Oracle NetSuite 的战略是通过多租户架构和 SaaS 为全球范围内的大型企业和小型企业客户提供相同版本的应用, 以此实现规模经济效益、降低容量规划需求、提高敏捷性、增强可扩展性以及节约 IT 成本。



双层 ERP 战略 (Two-tier ERP)

双层 ERP 是一种业务和技术战略, 即制造组织维持现有 ERP 系统 (即 SAP 或 Oracle) 的投资, 同时在新的子公司部署云 ERP (即 Oracle NetSuite)。

当大型企业通过并购扩展业务和重组为更大规模的组织时, 一个保护现有 ERP 投资的重要策略就是采用所谓的集中星型方法。

集中星型模式分为三种:

1. 所有业务部门 (总部和子公司) 使用单一应用实例。
2. 企业中心和业务部门分支使用相同的应用 — 但可能有多个实例。
3. 业务部门从经过批准的列表中选择适当的解决方案来满足自己的独特需求, 例如本地化业务部门通常要遵守特定的客户计费和支付实践, 要满足当地的监管要求。

“徐工主动选择 Oracle NetSuite 为我们的进出口业务赋能。”

刘建森, 徐工集团工程机械股份有限公司副总裁,
徐州工程机械集团进出口有限公司总经理

应用体系



ERP/FMS



CRM



PSA



商务



分析



生态系统
1000+ 合作伙伴
500+ SuiteApp

应用体系带来的附加平台优势



全球
本地化管理



移动
平板电脑、智能手
表、iOS、Android



100% 浏览器
独立



全局搜索
搜索整个套件



报告
创建复杂表单
和报告

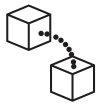


数字资产
管理非结构化数据



SuiteSocial
协作工具

SuiteCloud 平台



SuiteConnect
云数据集成



SuiteScript
可编程逻辑和
用户界面



SuiteTalk
云应用集成



SuiteAnalytics
内置商务智能



SuiteBuilder
点击式定制



SuiteFlow
可视化工作流实施



SuiteBundler
云应用分发

SuiteCloud 基础设施



可扩展性
企业级弹性容量



安全性
SSAE 16
SOC1/ISAE 3402



合规性
Type II PCI
DSS SOX



透明度
24x7 系统状态和运
营情况



保证
99.5% 的正常
运行时间



流程测试
生产前沙盒测试



无版本锁定
夜间升级

“Oracle NetSuite 是一个强大的工具, 能够帮助我们提升效率并优化业务和管理流程。平台高灵活且快速, 可与其他系统实现无缝集成。”

张帅, 上海和宗焊接设备制造有限公司, 首席信息官

集成业务应用套件



集成套件

如今几乎所有行业中的企业都使用业务软件来管理自身组织, 但很多企业由于使用了多个孤立系统, 深陷各种各样的流程瓶颈和员工效率问题, 难以有效管理成本。

对此, 集成业务软件套件正在革新企业的运营方式, 它能够实时可见性和杰出的灵活性, 可确保企业随时随地地了解业务情况。

独立分析机构 Nucleus Research 的一项 ROI 研究显示, 使用 Oracle NetSuite 集成云业务套件的客户实现了多项效率提升, 例如财务关账速度加快了 50%、销售效率提高了 12.5% 以及库存周转率提高了 50% 等。

云 IT 应用评估记分卡 — TCO 降低 20% 至 50%³

	本地部署	云开发	
		多租户	混合
许可成本 (一次性)	\$\$	不适用	\$\$
软件维护成本 (运营成本/年)	\$\$\$	不适用	\$\$\$
订阅成本 (运营成本/年)	不适用	\$\$	\$\$
总体拥有成本			
IT 资源 (管理/开发)	👤👤👤👤👤	👤	👤👤
硬件/存储	\$\$\$	\$\$	\$\$
升级成本	\$\$\$	不适用	\$\$
实施	\$\$\$	\$	\$\$
安全性	\$\$\$	\$	\$\$

³Hurwitz & Associates – The compelling TCO case for cloud computing in SMB and Mid-Market Enterprises

云业务应用评估记分卡 — 每年 6.4 万美元至 24.2 万美元的隐性成本⁴

		云	本地部署	托管/混合
业务敏捷性	快速部署新业务模式和新产品；开展并购交易；进行资产剥离。	0K ○	26K ○	20K ●
可扩展性	满足增长需求；创建新实例；面向全球发布产品。	13K ●	25K ●	19K ●
灵活性	按需响应潜在需求变化。	0K ●	12K ●	12K ●
版本控制	从软件供应商获取最新软件。	0K ●	48K ●	36K ●
配置	允许业务用户重新配置开箱即用 workflow。	19K ●	38K ●	38K ●
定制	开发软件供应商未提供的新功能。	24K ●	24K ●	30K ●
风险	安全性	8K ●	25K ●	19K ●
	可用性	99.97%	99.97%	99.97%
	性能	■	■	■
价值实现时间	实现业务价值的用时。	0K 😊	44K 😞	44K 😞
一家 1000 万美元规模企业的潜在额外投资		6.4 万美元	24.2 万美元	21.8 万美元

● 全面功能
● 良好功能
● 平均功能
● 有限功能
○ 无功能

⁴一家 1000 万美元规模企业的 Oracle NetSuite 分析示例

评估记分卡

在今天,无论是小型企业、中型企业还是大型企业都需要利用适当的业务解决方案来更高效地管理日常运营和流程。同时,他们还希望获得深入的洞察和强大的智能技术来成功响应动态业务环境,满足法规要求。对此,战略性企业领导者在评估云计算平台时,不仅要考虑总体拥有成本,还要让业务部门运营负责人积极参与选择过程,以此确保云计算平台投资真正促进业务战略和目标,带来真正的回报。

在本节中,我们将展示典型的业务需求评估记分卡和总体拥有成本记分卡,帮助企业领导者在更高的层面上协调业务需求和 IT 需求,进而排除孤立式平台和解决方案,验证集成平台对于实现业务目标的意义和价值,推动业务流程改进并维持和提升企业估值。

“Oracle NetSuite 非常轻巧,灵活且全面。它支持多种语言和货币,因此我们全球的同事可以轻松地进行操作。”

Amy Chen, 广州办事处总经理, Yescom

提升业务敏捷性和可扩展性



业务敏捷性

26,250 美元至 131,250 美元*

按 75% (750 万美元) 计算, 收入增长 1%。

推动企业业务战略, 开辟新市场和新渠道。

应用体系带来的附加平台优势



全球
本地化管理



移动
平板电脑、智能手机、iOS、Android



100% 浏览器
独立



全局搜索
搜索整个套件



报告
创建复杂表单和报告

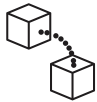


数字资产
管理非结构化数据



SuiteSocial
协作工具

SuiteCloud 平台



SuiteConnect
云数据集成



SuiteScript
可编程逻辑和
用户界面



SuiteTalk
云应用集成



SuiteAnalytics
内置商务智能



SuiteBuilder
点击式定制



SuiteFlow
可视化工作流实施



SuiteBundler
云应用分发

SuiteCloud 基础设施



可扩展性
企业级弹性容量



安全性
SSAE 16
SOC1/ISAE 3402



合规性
Type II PCI
DSS SOX



透明度
24x7 系统状态和运
营情况



保证
99.5% 的正常
运行时间



流程测试
生产前沙盒测试



无版本锁定
夜间升级

*一家 1000 万美元规模、毛利率为 35% 的企业的隐性成本分析示例。下表详细说明了隐性成本计算过程中的其他假设。



可扩展性
25,000 美元至 50,000 美元
毛利率从 35% 增长到 36%-37%。

收入增加, 不受本地部署 ERP 容量规划的限制。

服务等级	用户数	文件存储 (GB)	每月交易行数 ⁵
标准	100	100	200,000
高级	1,000	1,000	200,000
企业	2,000	2,000	10,000,000
旗舰	4,000	4,000	50,000,000

每月所有类型交易的总行数, 最近六个月的平均值。

⁵机密 - © 2020 Oracle

提升业务灵活性, 消除版本锁定



业务灵活性

12,000 美元至 18,000 美元

缩短新功能添加用时, 平均每项功能 160 小时, 每小时 75 美元。

推动企业业务战略, 开辟新市场和新渠道。



零版本锁定

48,000 美元

320 小时, 每次升级每小时 75 美元。Oracle NetSuite 每年执行两次升级。

Oracle NetSuite 的专利性“分阶段发布”流程可确保 100% 的客户使用相同版本的应用。按计划, Oracle NetSuite 每年执行两次重大升级, 同时在全年持续进行小幅升级。此外, 客户还可以访问预览版本。最后, 经过认证的定制功能会自动沿用, 客户用例也会纳入 QA 测试。

SuiteBuilder <ul style="list-style-type: none">• 自定义字段和记录• 中心• 角色• 点击式操作	⋮	SuiteFlow <ul style="list-style-type: none">• 定制 workflow• 决策树• 使用 SuiteScript 扩展• 点击式操作
SuiteScript <ul style="list-style-type: none">• 自定义后端逻辑• 定制 UI• 行业标准的 JavaScript 编程	⋮	SuiteTalk <ul style="list-style-type: none">• 应用集成• 基于令牌的身份验证• 支持定制• 基于 SOAP 的 Web 服务• SuiteScript REST
SuiteAnalytics <ul style="list-style-type: none">• 实时分析• 报告构建器• 仪表盘• 已保存的搜索• SuiteScript 和 WS API• SuiteAnalytics Connect: ODBC/JDBC 集成	⋮	SuiteBundler <ul style="list-style-type: none">• 轻松打包应用• 快速部署• 业务模板复制• 托管发布

“得益于Oracle NetSuite, 乐歌能够全面整合海外业务, 简化整体运营, 实现了财务流程的自动化, 全面赋能乐歌的全球化扩张之旅。”

梅智慧, 乐歌人体工学科技股份有限公司高级财务经理

配置、定制并自动沿用配置项和定制项

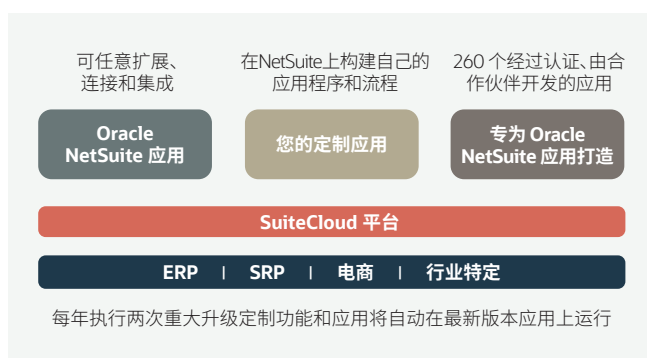


SuiteCloud

24,000 美元至 36,000 美元

共160 小时, 每次定制每小时 75 美元。加快执行速度, 消除定制工作。

SuiteCloud 可提供两方面的优势, 一方面它将核心业务功能、数据和分析集中在一个套件中, 消除了不必要的繁琐流程; 另一方面它提供了一个灵活的系统来对云 ERP 进行定制、扩展、集成和开发, 企业可以轻松实现“智能集成”, 将富有竞争优势的业务流程融入记录系统。



内置安全性和冗余



安全性

25,000 美元至 50,000 美元

收益分析假定安全问题会导致 1% 的客户流失 (共 500 位客户, 每位客户造成平均 2 万美元收入损失)。

Oracle NetSuite 采用严格的全天候监测工具、控制措施和策略并组建了一支专职安全团队, 确保为客户提供覆盖应用、网络和数据的安全性的稳健的安全性。

这为客户带来了重大优势。客户不仅业务应用通过了严格的安全认证, 而且还实现了全方位的安全控制, 例如全防护式场所和物理访问管理 — 传统的本地部署系统无法以较低的成本做到这些。





可用性
0 美元

收益分析假定客户会对所有平台执行 SLA 评估。

Oracle NetSuite 通过在多个地理位置运行数据中心来充分提高应用可用性, 通过数据镜像、灾难恢复和故障切换来提高数据中心冗余度。Oracle NetSuite 在过去五年中实现了 99.96% 的历史最高正常运行时间水平, 凭借透明的服务级别承诺保证实现了 99.5% 的正常运行时间。对于未达到可用性承诺的情况, Oracle NetSuite 将提供服务积分。用户可以随时通过 <http://status.netsuite.com> 查看系统状态。

通过强大性能提升效率



性能
0 美元

收益分析假定客户会对所有平台执行 SLA 评估。

应用性能对于 Oracle NetSuite 和 Oracle NetSuite 客户至关重要。Oracle NetSuite 的内置性能监控工具可提供关于应用行为的深入洞察, 提供关于性能指标的详细信息。



标准年

7100 亿 +
网络请求

3 PB +
持久数据



260 亿 +
事务行数

1 Tn +
处理的搜索量



SuiteSuccess — 从零走向云上成功

SuiteSuccess — 价值实现时间

Oracle NetSuite 将 20 多年来在全球数千次部署中积累的丰富经验凝聚为了一系列领先实践。这些领先实践将为客户成功铺平道路，快速为客户交付业务价值。从销售联系开始一直到整个客户生命周期结束，Oracle NetSuite 的智能化分阶段实施将为客户提供无缝的全旅程保障 — 从销售到服务再到支持。

大多数 ERP 供应商都曾尝试通过模板、快速实施方法和定制代码来解决行业解决方案问题，但鲜有成效。对此，Oracle NetSuite 开发了一种宏观方法，将自身的专业知识、领先实践、KPI 以及敏捷实施方案融入产品之中。这一方法有助于加速价值实现、提高业务效率、增强灵活性，帮助客户取得更大的成功。

针对每个行业领域的独特需求，Oracle NetSuite 构建了独特的微垂直解决方案。目前，SuiteSuccess 拥有超过 6,000 家客户，正逐步扩展至全球更多行业，不断壮大 Oracle NetSuite 客户群体。

“SuiteSuccess 是我们帮助印度广大农民群体取得成功的秘密工具，它可以提供杰出的库存和财务可见性，帮助他们更好地销售产品。”

Karan Hon, 联合创始人, Farpal Technologi

下一步行动

构建战略合作伙伴关系

Oracle NetSuite 将一如既往地助力企业推进自身业务计划。作为企业的战略合作伙伴, Oracle NetSuite 将专注履行自身职责, 时刻为您的组织提供专业知识和云解决方案。

下一步行动

- 规划和安排价值评估活动, 确认并验证可通过 Oracle NetSuite 解决方案实现哪些价值。
- 组建联合高管支持团队, 跟踪和监督 Oracle NetSuite 战略合作伙伴关系。

他们都是 Oracle NetSuite 的客户



Oracle NetSuite 价值观点免责声明

本演示文稿及其内容构成 Oracle NetSuite 和/或其关联公司或其供应商（如适用）的重要机密财产和专有财产。本演示文稿中列出的特定信息组合构成机密信息，即使本演示文稿的各个部分可能被视为非专有信息。阅读和访问本演示文稿（或其部分内容），即代表您知悉此等访问和使用受双方之间现有的相互保密协议条款的约束。如果未签署此等协议，则双方同意，鉴于在本演示期间相互交换机密信息，您对本演示中的全部或任何部分信息的访问和/或使用，均受《提案保密协议》(www.netsuite.com/termservice)中的条款和条件约束，并将严格用于其中特别授权的用途。

未经书面同意，不得复制、出版、传播或以其他方式披露本演示文稿。Oracle NetSuite 向您提供的所有信息仅可在“原样”基础上用于您的评估目的，我们不做任何形式的明示或暗示的保证。

本演示文稿无法说明可能影响最终结果或表现的所有风险和其他因素，也无法说明为实现/取得本演示文稿所预测或暗示的结果或表现，可能需要执行的业务实践或操作程序变动。

本演示文稿以及与本演示文稿相关的任何同时期或后续讨论仅用于提供信息，不构成 Oracle NetSuite 提供任何产品或服务之要约、承诺或合同。任何此类承诺均要求各方就 Oracle NetSuite 产品和服务签订有效的《Oracle NetSuite 订购服务协议》。

Oracle NetSuite 将自行决定对本演示文稿进行更改。

说明

ORACLE NETSUITE

中国
电话: 400-610-6668
www.netsuite.cn

澳大利亚
电话: 1800 638 784
www.netsuite.com.au

新西兰
电话: +64 9 977 2100

日本
电话: +81 3 6834 4888
www.netsuite.co.jp

新加坡
电话: +65 6263 1300
www.netsuite.com.sg

中国香港
电话: +852 3655 1949
www.netsuite.com.hk

菲律宾
电话: +632 8295 9022

印度
电话: +9180 4029 8789
电话: +9180 4029 8809
www.netsuite.com/in

Copyright © 2023, Oracle and/or its affiliates. This document is provided for information purposes only, and the contents hereof are subject to change without notice. This document is not warranted to be error-free, nor subject to any other warranties or conditions, whether expressed orally or implied in law, including implied warranties and conditions of merchantability or fitness for a particular purpose. We specifically disclaim any liability with respect to this document, and no contractual obligations are formed either directly or indirectly by this document. This document may not be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, for any purpose, without our prior written permission. Oracle, Java, and MySQL are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.