

OA及协同软件选型常见问题FAQ

企业的成长过程:

小公司架构简单、功能也简单，如同一个手推车，简单得只有一个车身和二个轮子只具备基本的部件；

大公司分工细，象一个汽车有上万个零件，相互配合起来无论速度、载重量都超过手推车；

大公司内由于分工细致，员工上手快，也容易把事情做到最好，会同时在产品质量、功能、技术领先、成本、交付效率、售后服务方面做到综合领先；

所有小公司的最终发展目标都是大公司，在成长的过程中我们可以吸取大公司的分工理念，适当的合并一些相关角色，一专多能，专注于质量、功能、技术、成本、交付效率的某些局部目标以求突破；

不同规模、阶段的企业实际情况不同，阶段目标不同，因此选择产品的理念也不同，要根据自己的情况来选择产品，合适就好。

1、OA与协同软件(群件)的异同？

传统OA以公文的“审批”为所有工作的重点，强调数据收集、发布显示功能，以BS客户端为主，主要目的是解决各类办公事务中审批自动化问题，主要用户为公司行政人员、各级管理人员；因此OA在政府部门普及率较高。

广义的说多用户的应用软件都是协同软件，如CRM、BBS、ERP、OA、群件等。

狭义的协同软件指的是群件，就是lotus notes代表的功能(邮件、流程、公告区、TeamRoom、论坛等)。

协同软件(群件)强调信息的共享与沟通，强调对等交流，重点是信息传递、业务协作、信息共享，强调每个用户之间对等的的数据交换，以CS客户端为主；主要用户为公司最基层的知识型普通员工(研发、销售、专业人士)等。

两种软件都有存在的理由，是不是有一个产品能够在OA和群件方面同时做到最强大？目前似乎还没有。原因有可能是厂家精力有限，也有可能是这两个产品功能在设计实现上会有冲突(如大卡车与小轿车在静音与动力之间是有冲突的，很难在一个产品上同时具备这两个产品的优点)。

OA与群件也不是互斥关系，完全是可以互补的；就如您单位有一辆大巴了，再买几辆小车，它们完全是可以共存的，不同的场合用不同的产品而已。如果一个产品不能满足您的需求，就同时买两个也是一种解决方案。

2、如何选择合适的协同软件产品？

把协同软件当做一个普通的产品即可，没有最好、只有更好，合适就好。

不妨举个买鞋的例子：对运动员来说，运动鞋就是最好的，对舞蹈演员、就是舞蹈鞋，对商务人士是皮鞋；户外休闲人士是旅游鞋，室内办公人员是布鞋；如果说有一种鞋，适合所有场合，那它必然在每一个细分领域都比不上专业的鞋类。

软件也是如此，软件是人研发出来的，人的精力有限，注定只能在某一个或几个领域内领先；如果说有一个软件什么都能干，是骗子，远离它。

根据自己的需求和现状，列出自己买这个产品急需解决的一系列问题，尽量优先解决最紧急的三个问题，抓大放小，分步实施(先改进现状，有效果后再聚焦下三个问题)，没有完美的产品，一个软件想解决所有的信息管理问题也不现实。

3、协同软件的功能是否越多越好？

看需求，软件是人写出来的，由于单个人或团队的精力总是有限，因此软件功能越多也就有可能越不专业，在大公司，基本倾向于使用多种功能专一的软件相互配合组成强大的解决方案，如邮件、群件、即时通讯、PDM、ERP、HRM、SCM、CRM等。只有邮件(对外)、群件(内部邮件、通用流程、文档库)是每个员工都需要的沟通平台，其它软件都专注于某一个领域。

对每个公司，做大后的目标肯定是专业化分工越来越细。

一分价钱一分货，一个软件功能很多，只能是入门级产品；如以前有一个产品是“mp3、数码相机、摄相机”多合一，价格只有几百元，似乎火了一阵后就没声音了；手机上也有相机功能，但多数重要场合拍照还是需要专门的照相机。

我们都有这样的经验，第一次买手机，最好是什么功能都有；第二次买手机则会重点关注自己的需求(如易操作、待机时间、外观等)。

奔驰、宝马是车中极品的代名词，但其实市场占有率很低，一个停车场里没几辆。

一切根据自己的需求定。

4、协同软件选型时是否考虑以后扩展功能？

考虑看得见的扩展需求即可，不需要考虑太多不靠谱的扩展需求，记得十年前大家都买组装电脑，商家都提醒要考虑升级，实际上有多少电脑会升级？

指望一个有限价格的产品满足您无限的需求欲望是不现实的。如果您的公司在二三年后发了，恭喜您，直接根据新需求换更合适的软件；否则继续用原来的软件。在公司发展的道路上，换设备、员工、方向都很正常，更何况一个沟通软件？

5、软件可以彻底改善管理？

软件只是工具，工具是外因，起辅助作用；方法论是内因，是关键因素。

如果以前没有使用过协同软件，最好在尝试的基础上，向管理咨询公司求助。

6、什么人最有权利评论一个协同软件产品的好坏？

不同背景的人对同一件事，同一个产品的看法是不一样的，有时候甚至是截然相反。

最有权利评价小学教育应如何进行的当然是那些具备本科以上学历并在职场上有所建树的成功者。

软件产品的评价也是类似。

在一个行业发展初期，内行都在小公司，当时还没有真正的专家，谁说的都有道理；但协同软件已经发展了很多年，虽然几个人的小团队也能搞出一个产品，但其功能主要是各个不同岗位的人之间的协作工具，在大公司里使用过类似产品的人的意见，最有参考性，见多识广，是有道理的。

7、协同软件的价格在多少比较合适？

一分价钱一分货，低于5万的OA协同软件更多的是一种摆设。道理很简单，厂商要去与客户沟通交流、签合同、实施培训、验收、回访等对人的要求都挺高的，更不用说软件研发过程中需要高水平人士长期绞尽脑汁想出办法保证质量，一二万的单子根本无法搞；再说您投入了服务器、网络设备、员工电脑、薪水每个月几百万，花5万钱去提高大家的效率，可能吗？

一句话，钱是挣来的，不是省下来的；如果员工的时间都很值钱，那么用协同软件可以提高效率帮助大家多赚钱，您也就愿意多花钱了。

8、图形化设计流程是否需要？

没有必要，看过生产线的流水线吗？有没有需要图形化、再加几个if-else的？没有。流程分解就应该是一个直线，复杂的流程通过分解成多个直线流程去完成(永远不要忽略人的能动性，科技还没有发达到把一头猪赶进去另一头就自动生产出香肠的机器)，只有这样才能评估流程的效率，改进优化流程，否则流程就是一个摆设。

图形化流程设计器看起来很美，实际中不必要。

9、协同软件应选择CS还是BS？

CS、BS各有千秋，CS在收发邮件、流程显示方面是有优势的；BS在可维护性、浏览速度上有一定优势。

不妨将其类比为交通工具中的小轿车与大巴，大家偶尔出行，或者协同软件的功能相对简单，用大巴或BS，最后有一段路要自己走；当生活水平达到一定程度，用小轿车，虽然有维护麻烦的缺点，但因为在灵活性、出行效率上(不用中间等待)的优势，在高端用户中，CS是发展方

向。

CS、BS更多是互补，不应互相排斥；一个实力强大的厂商会提供高低端用户不同的选择。

10、协同软件是自行开发、定制还是购买现有产品？

有很多单位号称自己开发OA或协同软件，自己做的板凳和市场上买来的板凳虽然都能坐，其实是有差距的。一个产品的成熟需要不断的优化改进，少则三五个版本，多则几十个版本，这些投入不是以OA或协同软件为主业的软件企业能承受的。

另一方面，软件产品的复杂性在于，你只要修改了一行重要的代码，也必需花几天或几周去执行所有的测试用例去评估它是否达到预期的功能、是否带来负面影响；所以尽量不要去定制，以现有功能为主；要定制也要在对方有60%以上的功能满足要求的基础上进行的局部小改进。

11、Fnotes 与其它协同软件有何异同？

Fnotes设计思想源于国际上顶尖的群件产品(这些功能在世界500强中70%以上公司中用了近20年了)，采用了最新的软件技术去实现现有群件的功能而已；在产品功能上抓大放小，聚焦于内部邮件、 workflow、公告栏(共享库)、论坛四大块；提供了CS/BS两种客户端。

能从根本上提升基层团队间的沟通与协作效率。

12、Fnotes的目标用户？

定位于从事高附加值的企业用户，一个团队协作去完成一件复杂的产品研发、项目建设、投标等需要频繁进行复杂沟通的环境。对所用企业如能满足以下要求，会有更好的效果：

- 一、 员工都过了中文打字关，否则效果有限；
- 二、 采用矩阵式团队运作，大家以书面沟通为主，工作产品也为电脑中的文档或文件；(如软件、答标书、图纸、电路图、方案等)。