

企业 ERP 攻略宝典（初期三步曲）

不管什么原因，此时您有了想上 ERP 的念头，那么您该做些什么呢？

买本 ERP 书，或者网上找找 ERP 资料学习一番？！嗯，有必要！如果您不怕晦涩，检出学习 ERP 知识，那么应对您表示崇高的敬意，不过建议您可以跳着阅读。什么模块、功能、MRP、MRPII、数据库、ERP 发展史… …均可以暂时跳过不读。对于 ERP 的作用、实施 ERP 的步骤、ERP 的难点等有所了解便可以了。

这么说的原因是因为专业的事情让专家去做，您要做的只是找个好专家而已。您可以找几个 ERP 供应商聊聊，如果 ERP 供应商强调软件、强调品牌、强调价格、那么建议您将其别出专家的行列。

选择一个好专家，您的 ERP 便成功了一半。不要被软件、价格、品牌所迷惑，真正的专家和您谈的大多是您企业的特点、共同瓶颈、行业特征、您的要求与希望，共同找出问题，共同寻求解决方案，共同实施解决问题。

所谓“选择比努力更重要”！

您还是相信您的眼力吧，您的直觉或许比您临时抱佛脚学的那些 ERP 知识更靠谱！因为您和 ERP 业内人士谈模块、谈功能、谈数据库，用不着专家和您谈，随便一个 ERP 销售员便能将您忽悠晕。

您要在意的是：不是买一个软件，而是解决您的问题！

找个真正的专家帮您解决好了。不是很简单吗？

从另一个角度来说，“收人钱财，替人消灾”除了一些忽悠的 ERP 销售商，应该信任专家的职业操守。

选择好了专家，接下来便是谈需求。实际上选择专家和谈需求是同时进行的，您可以通过谈需求来判别是否是真正的专家。在谈需求阶段您要注意的是分清哪些是必须坚持的，哪些是希望能实现更好，实现不了暂时也无所谓的。因为专家会根据您的需求决定您的价格，还要注意的是切记贪大、贪全、贪快。建议您不妨多听专家的意见，然后最终决定您的需求。

再接下来便是讨价还价了。这方面您是做生意的行家，但您该知道专家的费用是由哪些项目构成。一般而论有咨询费、软件费、实施费、培训费，后期服务费这几方面。您可能最在意的是软件费，但这是个误区，ERP 行业属于服务性行业，在如今，ERP 软件已大同小异，有句行话叫“三分软件，七分实施”。上 ERP 绝不类同于买台电视机、整整之前的应该是“服务”，这个“服务”中最值钱的应该是“咨询服务”。所以千万不要试图个专家的咨询费讨价还价！和专家争辩，您不会有好结果的。

您可以换一种方式讨价还价，比如“我知道 ERP 这种规模的大致是多少钱，可我还没有那么多预算，您看多少价格能做？”或者“我只有这么多预算，您看能不能帮我规划一下？”。

至此，便完成了 ERP 企业攻略的初期三步曲：选择专家→商谈需求→讨价还价。