

凯德

数字化转型与创新



凯德是亚洲最大的房地产公司之一，总部设在新加坡，自1994年进入中国以来，凯德已在中国42座城市拥有/管理200多个项目，凭借集团横跨购物中心、办公楼、住宅、服务式公寓、房地产投资信托和基金等多元化的全产业链优势，以及丰富的综合开发及运营经验，经过多年的发展，凯德致力于创新性地构建和实践综合体战略，以契合新型城镇化的趋势，实现社会、企业、个人的可持续发展，与中国共成长。

业务挑战

作为中国十大房地产企业之一，在中国数字化快速发展的大环境下，凯德要将数字化能力作为未来企业发展的核心竞争力，并将以数字化创新作为所有业务的核心驱动力，实现“数字化是一切的中心”。然而数字化转型面临三方面的挑战：首先，房地产并不是数字化程度领先的行业，所以在数字化转型带来的能量并不清晰的前提下，企业需要有统一愿景，自上而下对实现的目标有高度共识。其次，要有统一的业务发展目标，把数字化作为一切发展的中心，层层推进。再次，在执行层面，有三方面的业务重点工作需要解决：

- 传统IT重组，从总部垂直管理到目前以国家为单位的的管理，深化本土化，同时平衡和总部的关系，驱动所有赛道的改革。
- 实现数字化运作，一方面完成从信息化向数字化转型的技术层面驱动和业务流程再造；另一方面要产生新的数字化营收去驱动新的业务模式的改革。
- 自上而下地营造数字化转型的企业文化。

Gartner的服务方式

Gartner的高管合伙人与凯德领导层定期举行阶段性会议，审议战略，发现策略演进中需要的额外的知识和信息并从Gartner的研究报告中提取吸收这些信息。在需要深入了解探讨的议题上，Gartner的分析师会提供分析与洞察。另外，Gartner定期举办分析师主题分享，在与同行的共同参与中，对一些针对性的报告有了深度的理解与交流。Gartner的全球IT盛会，也帮助凯德对前沿技术发展趋势有了更加全面的了解与把握。

Gartner给客户带来的价值

在战略层面上，Gartner的服务给凯德提供了一个宏观的视角，验证数字化转型的商业模式。另一方面，对于CIO而言，整体预算方面的趋势的了解，以及行业变革和IT领域创新的研究的背书，提高了内部对数字化转型的积极性与满意度，对战略推进很有帮助。Gartner对行业趋势的研究与把握对凯德来讲是很好的沉淀与总结，可以有效的传承下来，有利于能力提升并直接节省培训成本。

“凯德期待在和Gartner合作的过程中能进一步验证数字化营收，并在具体实施过程中，运用Gartner提供的工具和方法论将一些技术做项目化拆解运作，实现业务目标。”

凯德中国董事 李净洁

简介

挑战

统一数字化转型愿景
统一“数字化是一切的中心”的目标
明确执行层面的业务重点

解决方法

与高管合伙人定期召开审议会议
分析师提供深度解读与洞察
同行交流与分享
Gartner IT 博览会提供全面技术发展趋势

影响

验证商业模式
提高内部满意度与积极性
有效传承行业趋势研究与知识

如何实现价值

- Gartner研究与工具
- 专家主题研讨会
- 高管合伙人定期会议帮助战略制定