

為什麼要選擇 Informatica ?

為什麼是現在 ?

過去十年來，世界劇烈改變，而變動的速度並沒有趨緩的跡象。網際網路、新科技和自由貿易協定開啟了商業世界的大門，而資料也成為新的貨幣。企業組織如何能有效地尋找、使用和信任資料，是面對總體經濟情況和競爭威脅時順利存活並蓬勃發展的關鍵。

可惜的是，這一點對許多企業而言是一大問題。

原因不外乎：資料分散在整個企業中不同的地方。資料封存在多種不同的企業應用程式 (財務、人力資源、客戶或銷售管理系統...) 中，其中許多資料仍然保存在大型主機上 (根據估計，比例大約介於 30% 到 35%)。而成長最大也最快的部分是所謂的非結構化資料，或是試算表、PDF 或 Word 等文件中的資料。讓情況更形複雜的是，現在關鍵資料也同時存在於企業防火牆之外的委外業者、貿易夥伴手中，或是位於軟體即服務應用程式的「雲端」位置。當 (或如果) 連接資料時，通常是以個別案例、個別專案的基礎進行，結果產生一堆難以管理又容易中斷的雜亂介面。

更麻煩的是，資料量的成長幾乎是以倍速暴增。事實上，根據 IDC 的研究顯示，從 2007 年到 2011 年，數位資訊將會從 281 EB 增加為近 1,800 EB。這是將近 60% 的複合年增長率。¹

駛離競爭市場中的暗礁

「由於所有人的目光都放在整體經濟上，聰明的企業必須使技術發揮最大效果以智取對手，並引導企業駛離競爭市場中的暗礁。競爭將會非常激烈，對於企業而言，使資訊發揮最大價值、利用資訊及時洞悉情勢、配合不斷變化的狀況、迅速採用應用程式及程序，以及將財務及營運效能極大化的重要性將更勝於以往。」

INTELLIGENT ENTERPRISE 2009
第 10 屆年度編輯推薦獎

所以這代表什麼意思 ?

INFORMATICA®

¹ IDC 於 2008 年 3 月發表之〈不斷膨脹成長的數位世界：由現在到 2011 年全球資訊成長之最新預測〉
(The Diverse and Exploding Digital Universe, An Updated Forecast of Worldwide Information Growth Through 2011)

壓力日漸升高。

如果您身處 IT 產業，那麼您大部分的預算會消耗在「維持正常運作」的維護工作上，而不是開創新方案以幫助企業營運方面。也就是說，除非您找到更好的方式管理和運用您的資料資產，否則隨著資料量增加，情況只會愈來愈糟。

對此產業而言，這也意味著有助於帶來更具策略性價值的專案需要花費較長的時間，或可能面臨不易完成的風險。瞭解客戶行為並加以運用以改善銷售，仍然是難以達成的目標。在合併或收購活動上的獲益往往難以實現，因為系統無法如預期加以現代化或整合。針對持續不斷增加的法規規定，收集和驗證資料變得更困難也更耗時。簡言之，由於 IT 組織忙於以有限的資源來「維持正常運作」，這代表任何有賴於資料的業務方案面臨無法達成的風險。

為了解開此一死結，並為企業提供及時、精確且值得信賴的資料，IT 面對極大的壓力。

但隨著資料量和複雜性不斷攀升，IT 要如何透過有意義的整合，為業務帶來效率、進步、確定性和優勢？

企業要如何在更快、更有效且更經濟實惠的情況下達到此一目的？

「...絕大部分的 IT 預算——63% — 花費在維持系統運作與維護，而非開創新方案。」 特別是，很大一部分的持續性維護成本是花費在應用程式整合的維護方面。這主要是由於大部分組織中形成的「整合亂局」所造成。受到「整合亂局」的影響，整合維護成本居高不下，且整合點會不斷在每次發生變更時受到破壞。²

現今的企業組織比以往更需要 Informatica 的協助。

資料整合。這是我們的專業。 也是我們一直以來努力的重點。 而且我們是業界中最佳的選擇。

Informatica 提供領先市場的資料整合平台。我們的工作內容為何？我們提供客戶所需：一個比任何其他對手更快地、從更多系統，整合更多資料的資料整合解決方案。

我們的資料整合平台已在將近 500,000 種平台與應用程式的組合中經過測試，能與最多種不同的標準、系統和應用程式相互操作。此一無偏見且通用的觀點，讓我們在今日的市場上更顯獨一無二。這也使得我們對於需要解決任何規模之資料整合問題的公司而言，都是最理想的策略合作夥伴。

由於資料整合是我們唯一的重點，我們的產品較其他供應商 (特別是「整合」僅為其多種業務之一的供應商) 的產品更勝一籌也更為創新。

我們心無旁鶩

在 Informatica，我們相信業界需要的是強健、獨立的成員，並且對於如何為客戶解決問題秉持無偏見的觀點。我們正是這樣的角色。我們不花言巧語，沒有要推銷或保護的專利系統，也不會強行要求客戶接受任何標準。我們不會厚此薄彼。我們也不偏好使用任何類型的資料庫或應用程式。我們站在客戶的那一邊。由於我們與客戶站在同一陣線，因此可以幫助客戶提供無與倫比的最佳解決方案。

我們重視彈性。我們重視開放性。同時我們也很重視為客戶提供最低的總持有成本和最高的投資報酬率。

開放式系統

「我們目前使用 Unix、Windows、Linux 和多平台、多資料管理環境。擁有開放式系統對我們而言十分重要。」

BNP PARIBAS ASSURANCE

市場領導者

「我們觀察過其他公司的解決方案，但大體而言，Informatica 可說是資料整合和資料品質方面的市場領導者，而我們的評估結果也證實了這一點。」

AVAYA

所有資料整合技術的創造都是不一樣的。

一項新的 Forrester 研究 發現 Informatica 客戶：

- 五年來共節省了 420 至 **550 萬美元** 的 IT 成本以及 130 萬美元的業務成本
- 藉由取代人工編碼及改善資料整合環境的作業效率，使開發人員的產能增加了 **30 至 50 個百分比**
- 三年後達成 **88%** 的投資報酬率 (ROI)，並在部署後的 18 個月內即達成收支平衡³

效能提升

「以我們過去的經驗做為指南，LowerMyBills.com 資料倉儲團隊針對市場上的產品進行了廣泛的評估。我們決定使用 Informatica 繼續向前邁進，原因是看中它的基本設計優勢。Informatica 的統一架構使得維護和變更管理更為容易。Informatica 也大幅提升其他解決方案的效能，並提供我們需要的開放性和彈性。」

LOWERMYPILLS.COM

Informatica 是建立於創新的基礎上。我們的資料整合平台是從無到有建立而成，目的在於符合最具挑戰性的資料整合需求。從一開始，我們對於資料整合的處理方式就與眾不同。我們將邏輯與執行環境區分開來。對某些人來說，這樣的方式聽來像是深入技術細節，但其實這是一種結構方法，也正是讓我們的平台表現以及快速回應日新月異之客戶需求的能力，顯得與眾不同的原因。我們仍持續以這項創新為基礎進行發展，且由於我們不斷透過定期發行提供優良的技術，因而頗具知名度且廣受推崇。

旨在為您服務。

我們相信，真正帶來價值的資料整合平台必須擁有四大特點。

它需要具備全面性，以便適時適所地提供值得您信任的資料。它需要具備開放性，以便與您現有的資產配合運作，或在未來派上用場。它需要具備統一性，以透過能促進共用與重複使用的整合式使用者經驗，提供所有您需要的資料整合功能。同時，它還需要具備經濟性：需經證實能夠降低總持有成本，讓您事半功倍。

我們的高生產力平台正是如此。

使用我們的平台，您能確實建立具備以下特點的資料整合基礎結構：能支援多個專案和多種專案類型；能推廣跨專案重複使用；能配合您現有的系統、應用程式和技術標準使用；以及當您 IT 環境的其他部分於未來有所變動時能隨之變動的彈性。您可以使用它著手進行單一特定的專案，並於日後隨時間添加額外功能或建置其他專案。此外，它是專為支援資料整合專案中每個相關角色而設計 — 資料管理人員、資料分析師、架構人員、管理員以及開發人員 — 以提高跨團隊產能及確保 IT 工作成果符合企業需求。

使用我們的平台，您可以自由地為您的環境 — 您的市場、您的組織，以及您的 IT 基礎結構 — 做出最佳選擇。

如果您需要這樣的選擇， 現在就選擇 Informatica 吧！

優異的效能。這不再只是一種選擇。

效能。在評估資料整合技術時，它總是最重要的考量。改善效能對我們的客戶而言，也同樣一直是最重要的考量。這也是為什麼我們特別重視這一點。像我們的客戶一樣，一直以來，我們致力於改善效能。年復一年，始終如一，而我們的確做到了。今天，Informatica 透過批次或即時方式，支援任何延遲需求，進而提供業界最為高效能、可延展、調整式的解決方案。Informatica 利用調整式負載平衡、平行處理、干擾處理、記憶體管理、64 位元處理支援，以及各種可用於最佳化基礎結構效能的方法 (例如動態分割、格線工作流程、格線工作階段、派任最佳化) 等主要功能，提供您優異的效能，讓您放心支援最嚴格的資料整合需求。

統整以達到最佳狀態。

整合能力中心 (ICC)。五年前，我們寫過有關它們的書籍。過去我們所闡述的內容，今日仍然適用。具有正確的資料整合策略很重要，而採用正確的技術平台也同樣重要。它能幫助您徹底發揮投資效益。它能幫助您充分運用人力資源。

從跨越數個專案，進而從整個企業的角度，而非以各專案的角度來思考資源整合是很重要的。否則，IT 部門將被迫「為整合而整合」，徒增複雜度和成本之餘，還會使最初資料整合的目的無從實現。

Informatica 已幫助許多企業組織發展成功的 ICC，包括：

T. Rowe Price。他們的 ICC 展現了 50% 以上重複使用開發工作，以及節省 260 萬美元的傲人成果。

Duke Energy。他們的 ICC 透過省去維護多種介面的需求，達到每年節省 \$200,000 的佳績，整體來說節省了 300 萬美元。

ICC 避免在每個資料整合專案中「故技重施」，因此能幫助公司根據過往的成功經驗善用資源。換句話說，這麼做可降低維護成本、提高營運穩定性，以及加快商業應變的反應速度。

大獲全勝

「我們的 ICC 已獲得全面勝利。它節省了新開發與應用程式維護中龐大的勞力支出，同時還省下新整合案的軟體和硬體費用。最終，每個新專案的成本持續下降，而我們仍能利用應用程式重複使用的優勢，加速上市時間。」

T. ROWE PRICE，為其整合能力中心使用
INFORMATICA

節省時間和金錢

根據某一領先業界的分析公司資料顯示，整合能力中心 (ICC) 平均可為企業組織在整合應用程式和資料介面開發方面，節省 30% 的時間與成本，並可節省 20% 的維護成本，同時達到 25% 重複使用整合元件的目標。

證據就在我們的客戶身上。

Informatica 具有業界最高的部署成功率。

一方面，您可以將此解讀為是擁有優良產品的結果。話是沒錯。但是，軟體產品並不會自行部署。所以我們將近 100% 的成功率也代表了其他含意。

我們致力於協助客戶獲得成功。而我們的客戶也確實成功了。

問問 **ACH Food Companies** 吧。Informatica 將 ERP 專案的資料移轉時間縮短了 3 個月，因而為我們**節省了 3 百萬美元**的開銷。

或者看看 **Avaya** 的例子。他們的「卓越品質資料中心」在修正帳單地址以解決無法正確寄送帳單給客戶的問題後，已達到 200 萬美元的投資報酬。它能有助於識別需要收費和不需收費的領域。它能確保依照合約內特定的產品和服務，開立發票給客戶。它也能幫助振興定價，並將客戶從不合標準的定價轉回標準定價。在 Informatica 的協助下，Avaya 達成了 **2,000% 的投資報酬率**。

Duke Energy 於 2 年間節省了 300 萬美元的營運和維護成本。他們減少了 35% 的併購整合時間和成本，且於其整合能力中心成立最初的 15 個月內推出 17 項專案，實現規模經濟。

Ellie Mae 從舊有的 CRM 移轉到 salesforce.com 後，已達到**降低 40% 的 TCO** 以及**較過去快上 7 倍的專案交付速度**。

KPN 現在可以在其客服中心內，存取準確的即時資料。結果如何？客服代表每通電話可省下 10% 的時間，產能提高了 5%，**每位使用者的平均收益增加 5%**，且每年可降低 10% 的客戶流失率。

Rabobank 降低了 40% 的維護成本，進而**每年節省超過 1 百萬歐元的開銷**。

對我們來說，客戶的成功與我們自身的成功密不可分。因為唯有客戶展現亮眼的成績，才能證明我們存在的價值。優質服務與支援 — 結合優良的產品 — 一切都是為了保證我們的客戶獲得成功。

接近
100%

「正式上線」成功率

95%

續訂率大幅高於業界的
平均 86%*

客戶的計劃就是我們的責任。

Informatica 的客戶在未來的產品開發方面扮演著極具影響力的角色。我們的「客戶顧問委員會」可協助定義和驗證產品的發展方向，我們的「地區使用者群組」和「產品強化流程」則能讓所有的使用者參與共同流程，以訂定未來產品改良的優先順序，包括各項新特色與功能 — 提名、投票，以及將其產品建議直接傳達給 Informatica 的產品開發團隊。

我們提供您一應俱全的保護。

領先業界的支援。

除了在研發設計優良產品方面，我們也透過同樣的方式，在開發支援組織以提供優質服務上進行投資。事實上，我們的支援組織已連續兩年獲評為資料整合業界的第一把交椅。為什麼呢？有幾個原因。

第一，我們的支援團隊已開發並清楚定義出一套流程和程序，能就問題的診斷與解決提供一致且有效率的方法，包括可根據問題嚴重性和優先順序，自動升高層級的精密集中化通話記錄與追蹤系統。多種通路可用於求助支援 — 電話、電子郵件和功能豐富的線上入口網站 — 這意味著我們的客戶永遠可以找到有助於解決問題的資訊或人員。我們具有真正的「全天候」模式，可以讓客戶隨時聯絡支援工程人員，24 小時全年無休。我們也持續投資（並最佳化）線上內容，以提供深入的「自助式」內容，讓客戶得以解決本身的問題。事實上，根據最近的一項 TNS 調查顯示，80% 到 100% 的客戶都能夠使用我們的線上知識庫來解決他們自己的問題。而在客戶支援方面，我們會以兩項標準自我評估：服務等級是否持續提高，以及解決問題的時間是否持續減少。

經驗。方法。過去的記錄。

Informatica 專業服務 (IPS) 已成功完成數千項資料整合專案。這代表什麼意思？這表示他們已順利開發出一套經證實確定有效的方法 — Velocity — 本身和客戶都能使用這套方法，快速、成功地進行專案建置。這意味他們已獲得產業特定的在職相關知識。這代表他們在設法避免缺乏經驗的顧問會犯的錯誤。這表示他們要確保以對您最有利的方式部署 Informatica Platform。

您瞭解的越多，成果就越好。

Informatica 全球教育服務的訓練提供豐富、透徹且非常實用的學習經驗。課程是由業界認可的專家開發，這些專家在他們所要教授的主題上，均同時具備實務和理論專業。角色式課程強調實際應用，將口頭授課和實地示範結合實際操作訓練、研討和問答等方式，期望讓學員儘可能理解及吸收這些課程。Informatica 的整個產品線逾 20 多種課程均可透過駐點服務、網際網路以及世界各地最先進的訓練中心提供。

資料整合界客戶 忠誠度第一名

在一項 2008 年的第三方調查中，
Informatica Support 連續兩年獲評為
資料整合界的第一把交椅。

獲獎肯定

Informatica 全球客戶支援曾獲 Stevie®
Award 「銷售與客戶服務」類大獎
肯定

三倍的生產力

「我們派了一名主要開發人員去
參加 Informatica PowerCenter Level I
訓練，以幫助我們將專案拉回正
軌，好讓專案如期完成。我們相
信 Informatica 訓練使我們的生產力
提升了三倍，協助我們以原先預
計一年的時程完成專案。」

PFIZER

我們能確保您長遠的成功。

在 Informatica，我們瞭解為客戶提供並支援整合式端對端解決方案的重要性。我們也清楚知道對客戶而言，繼續發展解決方案有多麼重要。當然還包括協助確保不斷創造成功的大量技術資源的重要性。

更多開發人員。更多據點。更多選擇。

據傳 Informatica 的開發人員比較容易聯絡得到，價錢也較其他技術專家更為實惠 — 也就是說，您的手邊擁有更多資源可幫助您完成專案。我們的「技術網路」會利用線上協作社群支援這些開發人員，這個社群設有專供互動式資訊交流、資源共用，以及會員與 Informatica 間開放式意見回饋的線上論壇。這是一個相當活躍的網路，在全球數百個國家中擁有超過 46,000 名會員。

1000+ 對 330

一項 2008 年 12 月於美國 Dice.com 進行的履歷調查顯示，相對於 IBM 的 330 名以及 BusinessObjects 的 60 名開發人員，Informatica 擁有 1,000 名以上的開發人員

更多合作夥伴。更多資源。

我們清楚了解合作夥伴在協助上扮演著相當重要的角色，合作夥伴能確保我們的客戶順暢無阻地部署和運作最佳的資料整合解決方案。這就是為什麼 Informatica 與超過 225 家領先業界的企業組織建立了長期而成功的夥伴關係。

這份一長串的名單上，對象涵蓋了諮詢合作夥伴到技術合作夥伴，舉例來說其中包括 Accenture、Bearing Point、Cap Gemini、Deloitte、EDS、IBM、Oracle、SAP、Siebel、Teradata 等，而名單內容持續增加中。

馬上聯絡我們

電話：(650) 385-5000
美國免付費電話：(800) 653-3871
銷售部門免付費電話：(888) 635-0899

現今的企業組織比以往更需要 Informatica 的協助。

INFORMATICA

全球總部：100 Cardinal Way, Redwood City, CA 94063, USA

電話：650.385.5000 傳真：650.385.5500 美國免付費電話：1.800.653.3871 www.informatica.com

Informatica 全球辦事處：澳洲·比利時·加拿大·中國·法國·德國·日本·韓國·荷蘭·新加坡·瑞士·英國·美國

著作權所有 © 2009 Informatica Corporation。保留所有權利。美國印製。Informatica、Informatica 標誌及 The Data Integration Company 是 Informatica Corporation 在美國及全球各法律管轄區的商標或註冊商標。所有其他公司和產品名稱為其個別所有人的商號或商標。

6485TW (2009/05/19)