

引领未来提高绩效

依靠领先的分析软件实现积极的业务成果——
无论是现在还是未来

提高整个组织的效益

如今的企业面临空前严峻的压力。商业组织必须满足人们不断增长的财务绩效预期。政府机构必须满足各种群体日益复杂的需求。而教育机构则必须在不会大幅增加政府资助或学费的情况下不断发展学生的能力。

近四十年来，许多组织采用SPSS软件显著提高了效率和绩效——无需增加成本、增添人员，或对技术基础架构做出重大变更。世界各地的企业均利用我们的预测分析解决方案，实现关键的组织和业务目标，例如：

- 争取和留住有价值的客户，并最大限度地提高客户终生价值
- 了解客户态度
- 评估和改善公共项目的效益
- 预测地方和国家安全隐患
- 改善课程效果和学生学习表现
- 预防欺诈、浪费及滥用

解决上述所有问题的答案，就存在于组织收集的日常信息中。无论是客户数据库等内部来源，还是第三方研究等外部来源——或者兼而有之——数据中蕴含着解答组织所面临的各项问题的解决方案。

利用360° 视图获取更好的结果

SPSS软件可以帮助您从几乎任何来源的数据中获取无与伦比的深度分析和质量卓越的洞察——真正的360° 全方位视图。SPSS是预测分析技术的领军者——它是先进分析技术的成熟组合，可迅速向相关人员提供行动建议。预测分析技术提供的按需应变的洞察帮助您更加透彻地了解每种业务状况，精确地预测哪些因素将会影响未来绩效，并为决策者提供采取有效行动所需的信息。

了解更多有关SPSS预测分析的信息：www.spss.com/predictive_analytics

提供用户成功所需的功能

全球有超过250,000家企业、学术团体及政府机构采用SPSS软件。他们共同的需求是什么？答案很简单。每个收集和生成数据的组织，均需要一种有效的方式来从数据中获取洞察。您可以采用SPSS软件为多种类型的信息收集者和用户提供关键知识，包括企业用户(如营销和销售管理)、调查和市场研究人员、自然科学和社会科学研究人员、分析师和数据挖掘人员。

更好地做出组织级决策

通过将预测分析纳入运营流程，组织便可以成为预测型企业 – 能够直接、自动做出决策，实现组织目标并获得可度量的竞争优势。在预测型企业内，您可以控制长期战略决策和日常战术活动的一致性。例如：

- 作为客户忠诚度经理，您知道哪些客户有可能转而使用竞争对手的产品，采取哪些措施可以留住他们
- 作为小学行政人员，您知道哪些学生最有可能掉队，以及如何帮助他们进步
- 作为市场研究人员，您知道客户的品牌在人们心中的形象，并可为客户提供洞察以制定更加有效的营销策略
- 作为保险理赔经理，您马上知道哪些索赔合法，并且能够迅速进行处理，让客户满意

最重要的是，作为预测型企业，您的组织具备所需的洞察力——需求在何时、何地以何种形式产生。这就是SPSS软件帮助企业确定方向、改善业绩的方式。

确保在每一个行业都取得成功

在超过37个年头中，领先组织利用SPSS软件取得了积极的成果。事实上，财富® 1000强中95%的企业均采用SPSS产品。我们为客户提供了可靠的创新型软件和深入的行业专业知识。

金融服务

金融服务公司采用SPSS软件，加强其客户互动 – 从而提高客户获取率、增长率及保留率——同时最大限度地降低风险水平。我们的金融服务行业客户包括：

- 全球十大银行(2004年“全球1000大银行”，《银行家》杂志)
- 全球十大投资银行中的九家(按销量排名，Hoover’s Inc.)
- 十大财产和意外伤害保险公司中的八家(“2004年世界500强”，《财富》杂志)

了解金融服务行业SPSS解决方案的相关信息: www.spss.com/financial_services

电信

电信公司可利用SPSS预测分析解决方案获取和留住有价值的客户，改进其营销工作，减少欺诈。我们的电信客户包括：

- 标准普尔500指数中十大电信服务公司中的八家

- 福布斯500强、福布斯国际500强、标准普尔500指数、标准普尔全球1200指数及标准普尔欧洲350指数中超过半数的电信公司

了解电信行业SPSS解决方案的相关信息: www.spss.com/telecommunications

调查和市场研究

调查和市场研究机构利用SPSS预测分析软件,开展了一系列全面的调查项目——从收集数据到分析和公布成果。我们的调查和市场研究客户包括:

- Honomichl全球市场研究公司25强中96%的机构
- 几乎所有位列Honomichl全球市场研究公司美国50强的机构

了解市场研究行业SPSS解决方案的相关信息: www.spss.com/survmkt_research

政府

世界各地的政府机构,利用SPSS预测分析软件提高项目和服务效益;预防欺诈、浪费及滥用;保护市民;等等。我们的政府客户包括:

- 美国的50个州政府以及美国的所有内阁部门
- 多家美国政府机构,如美国国家航空和宇宙航行局(NASA)、美国国税局(IRS)和美国退伍军人管理局;以及各种独立机构,如欧洲的法国国家科技信息研究所(INIST)和法国国家健康与医学研究院(INSERM)
- 拉丁美洲、亚洲及澳洲海关和税务办公室
- 美国军方各军事机构,以及北美洲、拉丁美洲、欧洲、亚洲和澳洲的情报和公共安全机构

了解政府机构SPSS解决方案的相关信息: www.spss.com/government

教育

教育机构——从小学到学院和大学——均采用SPSS预测分析软件评估和改善学生表现、开展自然科学和社会科学研究、提高入学率和毕业率,以及用于统计和数据挖掘课程。我们的教育行业客户包括:

- 美国129家顶级学院和大学(“2005年美国最佳大学”,《美国新闻与世界报道》)
- 美国25个最大的学院中的至少80%(美国国家教育统计中心)

了解教育行业SPSS解决方案的相关信息: www.spss.com/education

零售

零售企业利用SPSS预测分析软件增进对客户了解、提升销量、提高运营效率、开发成功产品、选择有利店面。我们的零售客户包括:

- 全球25家顶级零售商中的21家(“2005年度全球顶级零售商”, Deloitte Touche Tohmatsu和《STORES》杂志)
- 十大在线零售商中的九家(“互联网零售商400强指南”,《Internet Retailer》杂志)
- 美国前二十家目录零售商中的十五家(“2004年度目录零售商100强”,《目录年代》杂志)

- 美国十大专业零售商中的八家(2004年度“专业零售商100强”,《STORES》杂志)

了解零售行业SPSS解决方案的相关信息: www.spss.com/retail

利用有效的可扩展的解决方案确保持续的回报

通过创新快速解决业务问题

自创立以来, SPSS一直被视为分析领域的领军者。最近, SPSS荣获了弗若斯特沙利文公司(Frost & Sullivans)颁发的2005年度产品创新奖,以奖励我们在预测客户关系管理(CRM)分析领域所起的先锋作用。同时, Intelligent Enterprise杂志还将SPSS评选为客户情报“Company to Watch in 2005 (2005年度值得关注的公司)”,鼓励我们的愿景、技术创新和客户领导力。

如何将创新转化为可度量的业务成果? 独立分析公司Nucleus Research发现, 94%的SPSS客户平均在仅为10.7个月的投资回收期内实现了正的投资回报率(ROI)。考虑到市场的瞬息万变和竞争对手的快速行动能力, 使用SPSS在短期内实现业务成果是十分有益的。

阅读完整的Nucleus Research报告, *The Real ROI from SPSS*
(SPSS软件带来真实的投资回报), 网址为: www.spss.com/NucleusResearch.htm

选择伴随企业成长的解决方案

在您评估一项分析技术或提供商时, 需要同时考虑您的当前和未来需求。您可以利用SPSS首先解决具体目标, 然后随着需求的增长添加其他功能。我们广阔的平台使您能够按照渠道、组织目标或其他结构, 分阶段实施分析解决方案。或者, 您可以实施企业级解决方案, 在短期内对您的组织产生广泛的影响。

例如, FBTO保险公司率先采用SPSS的营销活动优化技术, 提高其直邮广告活动的效率和效益。这使FBTO公司直邮成本降低了35%, 直邮广告活动的利润增加了29%。基于投资的正回报, FBTO公司有能力在其入站呼叫中心开展实时交叉销售和客户保留营销活动, 并可以在网站上提供相关内容。

运动鞋制造商彪马北美公司(PUMA North America)利用SPSS报告解决方案, 使销售人员能够即时访问日常销售信息。这使打给内部数据库分析师的电话减少了20%, 并将生成报告时间从数天缩短至几小时。接下来, 彪马计划增加新功能, 用以分析订单、销售和客户, 以及寻找新的机遇。

通过充分利用现有投资限制成本

您可以将SPSS预测分析产品整合到现有的营销活动管理系统、呼叫中心应用程序、遗留系统以及来自各种厂商的其他软件中。与迫使您采用同一家厂商出产的产品的封闭式分析系统不同, SPSS可让您灵活选择需要的解决方案达成目标。毕竟, 您的组织已经在数据存贮、

操作系统、IT基础架构及人员方面投入了资金。这种灵活性可降低前期成本和长期费用。

将业务托付给久经考验的领先软件

在您选择SPSS软件时，您不仅获得了成熟的技术，而且还能获得一家不断创新、经验丰富、稳定可靠的分析软件提供商的支持。这样的优势组合，无可匹敌。

在一天结束时，您的组织需要生成可度量的正面结果。SPSS可协助您快速有效地实现这些成果——无论是现在还是未来。

若要了解SPSS软件如何协助您实现目标，请立即致电1.800.543.2185(美国)、+1.312.651.3000(其他所有国家)，或发送电子邮件至: sales@spss.com, 联系SPSS代表。

协助世界各地的各种企业实现业务成果

无论您的组织地处何方，可以肯定的是您所地区的主要企业均采用 SPSS 产品和服务。我们的遍布全球的办公与分销网络，确保您无论身在何处，都能获取解决业务问题所需的功能。以下是 SPSS 的全球客户示例。

| | |
|---|-------------------------------------|
| ABN AMRO | Johnsonville Sausage |
| Allianz AG | JTB Corporation |
| American Airlines | KPN |
| Austereo Group Ltd. | Lilly Spain |
| BT | Lloyds TSB |
| Caixa Catalunya | Mutua Madrileña Automovilística |
| Canal Digital | MyTravel |
| Canon UK | Natexis/Groupe Banque Populaire |
| Center Parcs Europe | National Instruments |
| Children's Memorial Hospital | New York University |
| Churchill Downs | NIFTY Corporation |
| Deloitte & Touche Danmark | NTT DoCoMo, Inc. |
| Emperors Palace | O2 (Germany) GmbH Co. KG |
| Financiera Familiar | Politiken |
| Fnac | PUMA North America |
| Fortis | Red Cat Nordic |
| France Télécom | Saga Holidays |
| GfK AG | Sallie Mae |
| Globo.com | SNCF |
| Greater Manchester Police | S.T. Dupont |
| Handelsbanken | Telefónica Publicidad e Información |
| HypoVereinsbank | Telstra |
| ING | Toyota Danmark |
| The Institute of Social Science at the University of Tokyo | Virid |
| INTAGE Inc. | VTR GlobalCom |
| Integrationsverket | Winterthur |
| | Yamaha Motor Europe N.V. |



关于SPSS Inc.

SPSS Inc.(NASDAQ: SPSS)是全球领先的预测分析软件和解决方案提供商。公司的预测分析技术通过帮助组织控制日常决策的一致性改进业务流程。通过将预测分析技术纳入日常运营活动,组织可成为预测型企业——能够直接、自动做出决策,满足业务目标,实现可度量的竞争优势。

超过250,000个公共部门机构、学术及企业客户(包括95%以上的财富1000企业)依靠SPSS技术协助增加收入、降低成本,检测和防止欺诈。SPSS公司于1968年成立,总部设在伊利诺伊州芝加哥。如需其他信息,请访问www.spss.com。

SPSS是注册商标,其他SPSS产品名称是SPSS Inc.的商标。所有商标都是其各自的所有者的财产。©2005 SPSS Inc. 保留所有权利。COCBRO-1005