



人合群力 基業長青

MANAGEMENT CONSULTING

康士藤管理顧問有限公司

新績效時代-敏捷落實術

落實新績效管理

人資生態系統管理

建構助企業成功的人資核心生態系統

主講人：康士藤管理顧問公司 副總經理 林行宜 Bruce Lin

林行宜 / Bruce

康士藤管理顧問 副總經理

【經歷】

- 中強光電 人力資源中心 資深處長
- 漢民微測 行政管理部 經理
- 群創光電 台灣人資處 經理
- 華邦電子 訓練發展/薪資福利 副理
- 和泰汽車 經銷商部 高級專員
- 華岡企業 總經理室 特別助理

【授課專精】

- 基層/中階主管管理培訓
- 績效管理與績效面談
- 體驗學習與團隊塑造
- 跨世代高效領導
- 策略思考力





商業生態系統

Business Ecosystem

商業生態系統，是由組織和個人組成經濟聯合體，其成員包括核心企業、消費者、市場中介、供應商、風險承擔者等，成員之間構成價值鏈，不同鏈形成價值網。物質、能量和訊息等通過價值網在聯合體成員間流動和迴圈。

商業生態系統不是弱肉強食關係，而是共生關係，多個共生關係形成了商業生態系統的價值網。



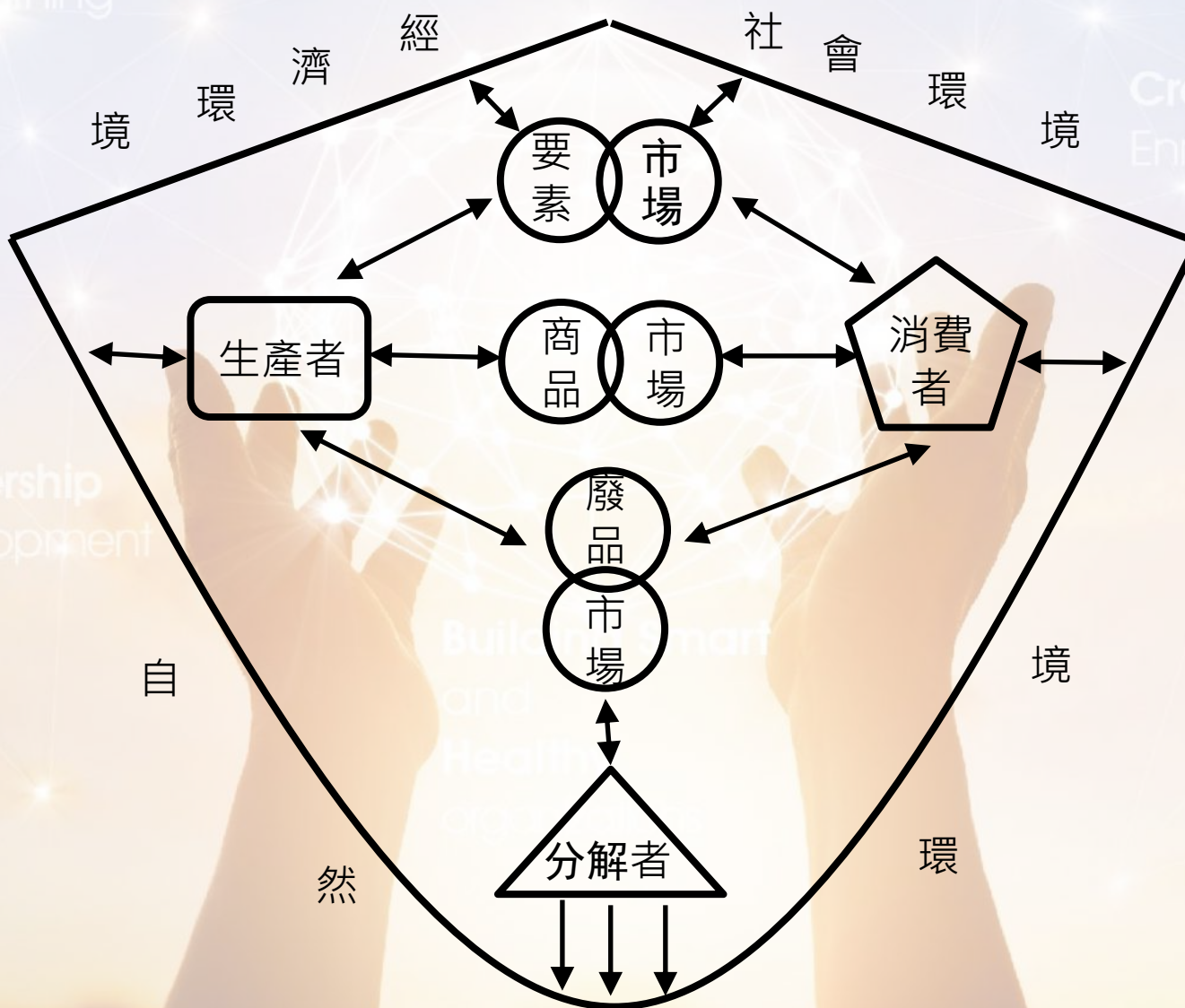
詹姆士·穆爾 (James F. Moore)
美國學者、《競爭的衰亡》作者(1996)

簡單商業生態系統 (Business Ecosystem)

Experiential
Learning

Create and
Enrich value

Leadership
Development



Build smart
and
Resilient

Experiential
Learning

商業生態系統 第一層次 (Business Ecosystem)

Create and
Enrich value

核心商業 (Core Business)

直接
供應商
(Direct
Suppliers)

核心
產品/服務
(Core
Product / Service)

銷售
通路
(Distribution
Channels)

Lead
Dev

© 2015 VINE

商業生態系統

對決

商業生態系統

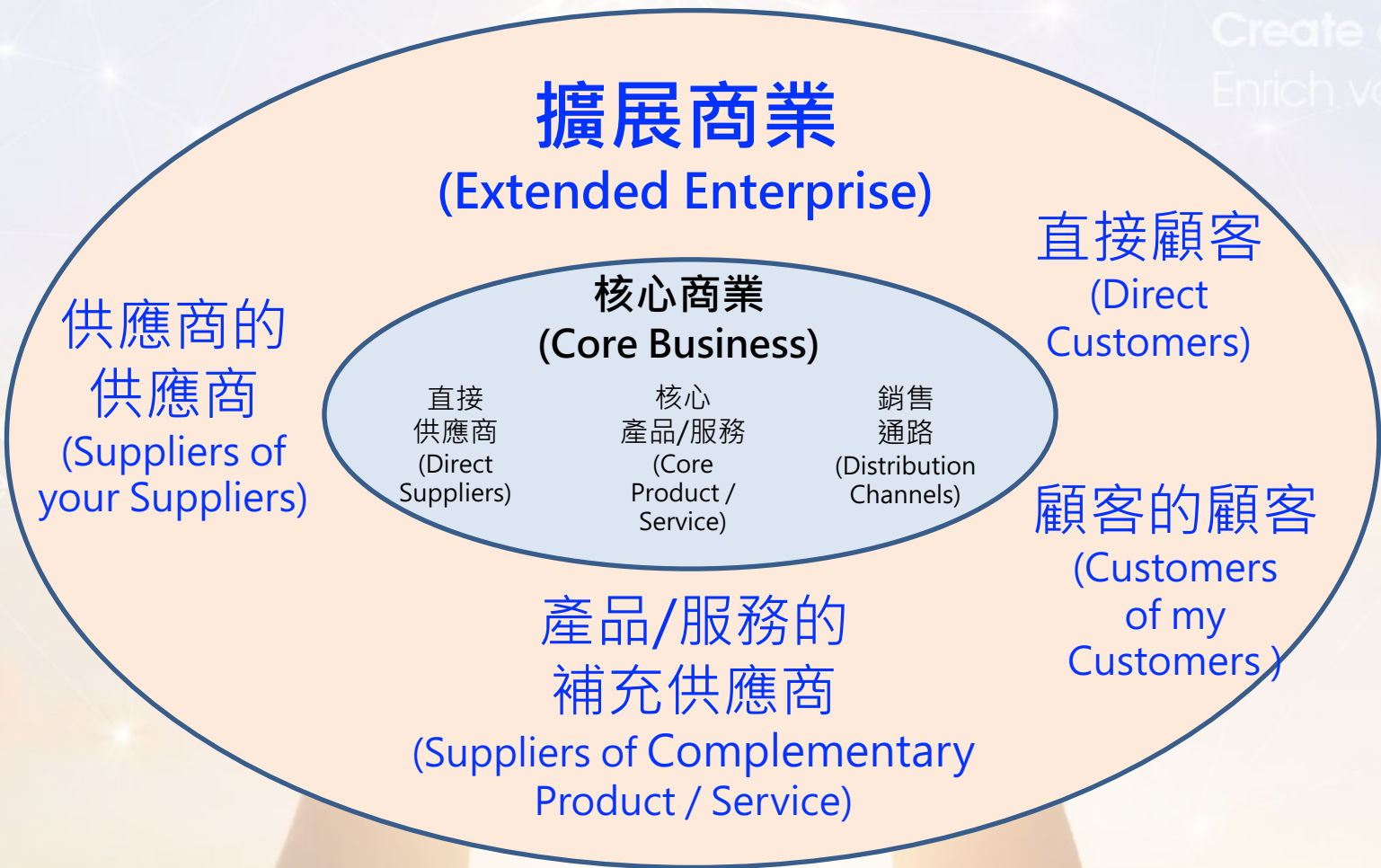
人資課題1

構建商業生態系統之
人才管理重要元素

商業生態系統 第二層次 (Business Ecosystem)

Experiential Learning

Create and Enrich value



Le
De

人資課題2

構建組織外之
人資管理商業生態系

BUSINESS MODEL CANVAS

關鍵夥伴

我們的關鍵夥伴是誰？
我們的關鍵供應商是誰？
哪些關鍵資源由關鍵夥伴提供？
哪些關鍵活動由關鍵夥伴執行？

系統顧問
顧問同業
產業人資
校際產學
HR社群

關鍵活動

我們的價值主張、配銷通路、客戶關係、
收益流需要什麼樣的關鍵活動？

「承接或洞察組織需求，依據組織及人的特質，提供人資解決方案，並落實執行」

關鍵資源

我們的價值主張、配銷通路、客戶關係、
收益流需要什麼樣的關鍵資源？

「人資顧問」
「人力資源專業」

價值主張

我們給客戶的價值是什麼？
我們能幫客戶解決什麼問題？
我們提供給每個目標客層的是什麼樣的产品與服務？
我們滿足了客戶哪些需求？

「提供達成組織願景，
提升組織價值、績效
的人資方案」

客戶關係

我們的每個客層希望我們跟他們建立或維繫什麼類型的關係？
哪些關係是我們已經建立的？要花多少成本？
這些關係要如何融入我們的商業模式？

「策略夥伴」
「提供客製化服務」
「專屬服務團隊」

通路

目標客層希望我們透過哪些通路與他們接觸？
現在我們如何接觸他們？
我們的通路如何整合？
哪些通路最有效？
哪些通路最符合成本效益？
我們該如何客戶的狀況整合這些通路？

「人資網絡」
「口碑行銷」
「網路平台」

目標客層

我們為誰創造價值？
誰是我們最重要的客戶？

「總經理、
各階層主管、
同仁」

成本結構

我們的商業模式中最重要的既定成本是什麼？
哪個關鍵資源最昂貴？哪個關鍵活動最耗錢？

「人資顧問費用、人資專案推動成本」

收益流

我們客戶真正願意買的是什麼價值？
他們現在付費購買的是什麼？
他們現在如何付費？
他們比較希望如何付費？
每個收益流對整體收益的貢獻是多少？

「提供客製人資服務之服務費用收入」
「因價值、績效提升所獲致的
效益提升或增額獲利」

商業生態系統

第三層次？

Dave Ulrich Model of HR Roles

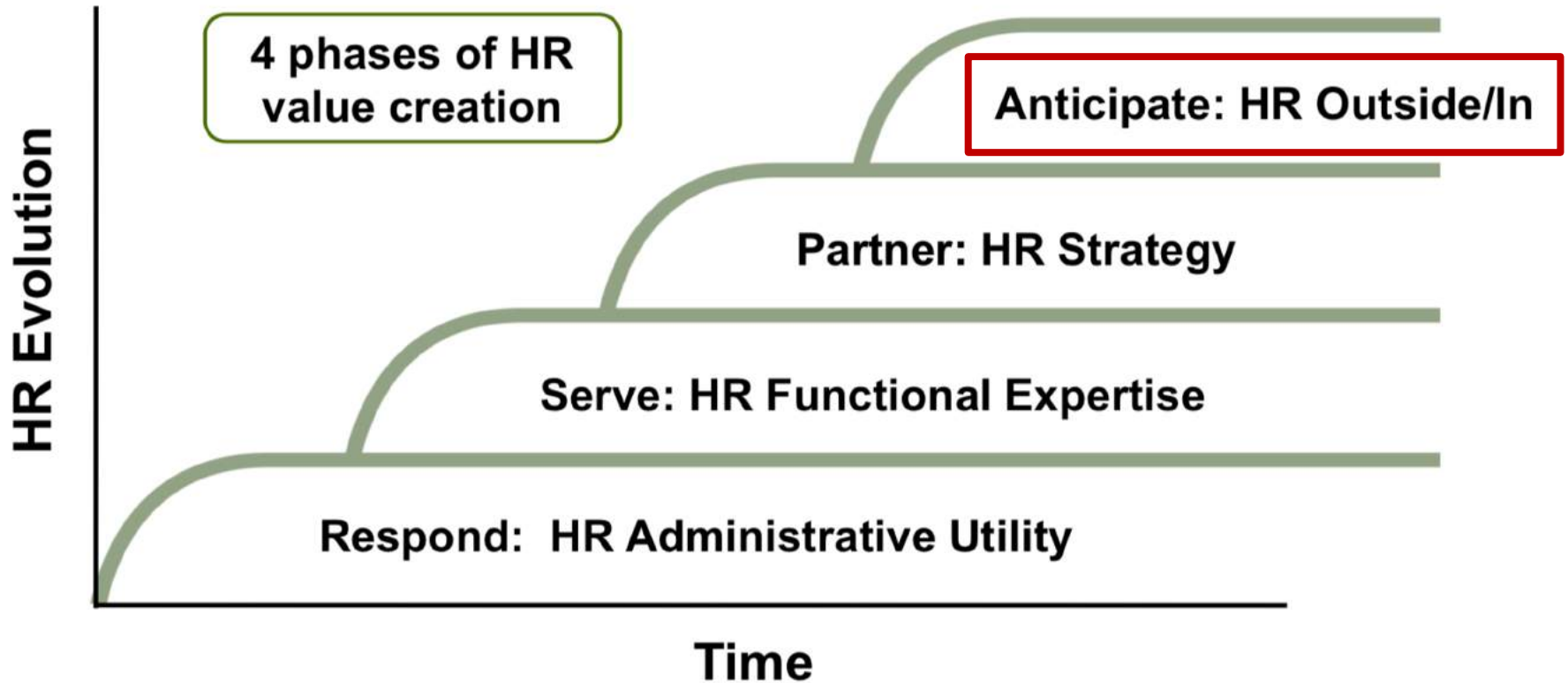


戴夫·尤瑞奇 (Dave Ulrich)
美國密西根大學羅斯商學院教授
《 Human Resource Champions 》作者(1997)

Experiential
Learning

人資創造價值的四階段

Create and



Stage of Outside in:

We help meet business needs by having a thorough understanding of current capabilities, external trends and external stakeholder needs.

We contribute to the knowledge of what is coming next and how to prepare for the future, helping make sure that our HR works response to external business conditions and link to customers and investors.



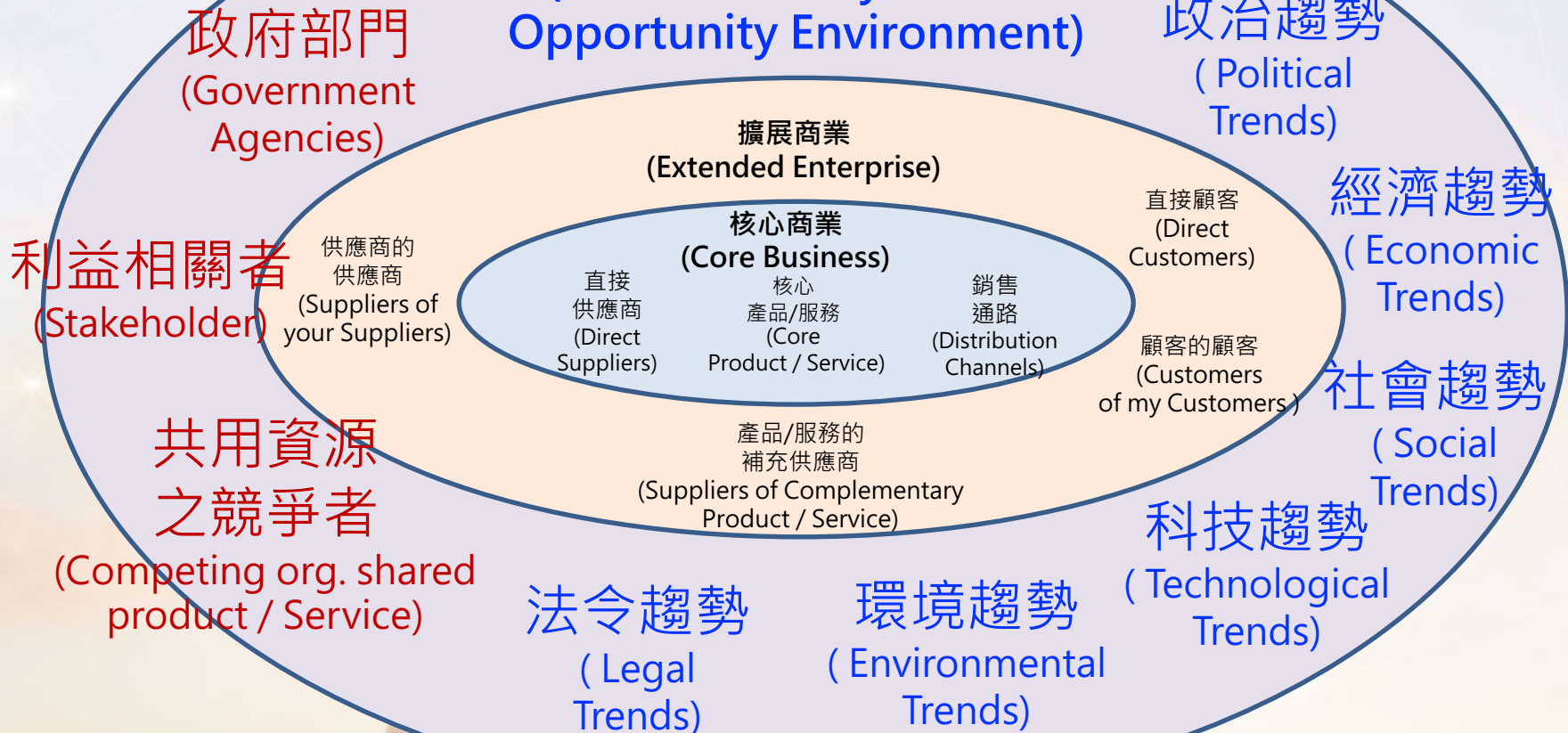
戴夫·尤瑞奇 (Dave Ulrich)
美國密西根大學羅斯商學院教授
《 Human Resource Champions 》作者(1997)

商業生態系統 第三層次 (Business Ecosystem)

Experiential Learning

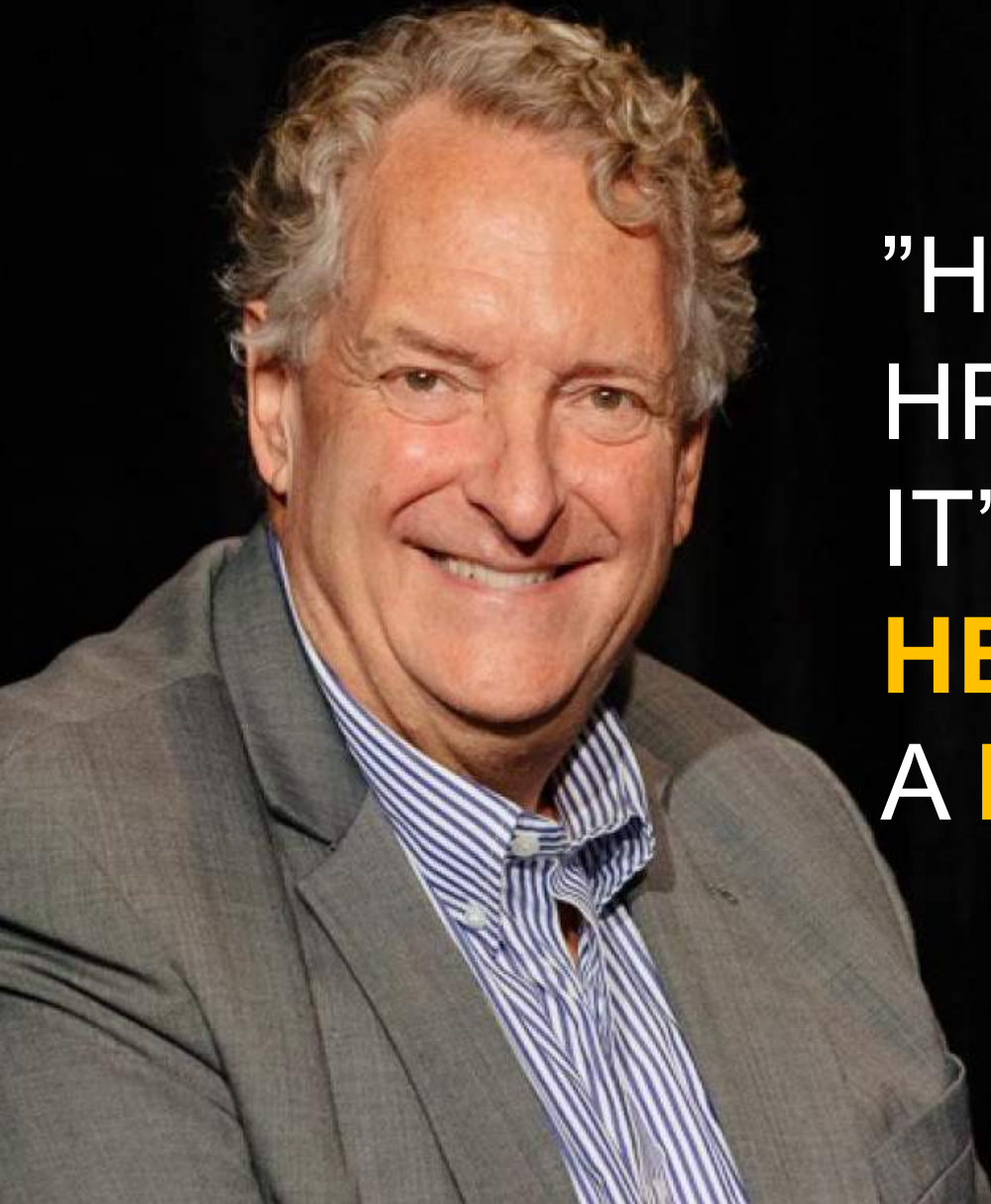
Create and enrich value

商業生態系統與環境 (Business Ecosystem & Opportunity Environment)



人資課題3

構建組織環境之
人資管理商業生態系



”HR IS NOT ABOUT
HR.
IT’S ABOUT
HELPING
A BUSINESS WIN.”

- Dave Ulrich

建構以
人才管理為核心
之商業生態系統



vine MANAGEMENT CONSULTING

人合群力 基業長青

康士藤管理顧問有限公司

**Thank
You**