SmartBI
思 迈 特 软 件

白皮书 · WHITEPAPER

2026

指标中心
AI 时代企业数字化经营的可信基座

以指标为中心的一站式 ABI 平台白皮书（2026 版）

指标中心 | 指标体系 | 语义层 | Data Agent | Agent BI | 数字化经营

核心判断 KEY JUDGMENT

在 BI 时代，指标重要，因为它帮助企业看清业务；在 AI 时代，指标变得更重要，因为它开始决定企业能否让智能分析可信落地。

目录

CONTENTS

S 摘要：管好指标、用好指标、让 AI 用对指标

01 第 1 章　数字化经营迈入智能决策时代，指标能力被重新定义

1.1 从数据驱动到数智驱动 ／ 1.2 为什么要上指标 ／ 1.3 指标管理的现实困境 ／ 1.4 指标管理升级为指标中心

02 第 2 章　指标中心：“以指标为中心”理念的进化

2.1 指标中心的能力闭环 ／ 2.2 技术根基 ／ 2.3 三层底座 ／ 2.4 指标中心的四层产品架构

03 第 3 章　SmartBI 的指标中心：一站式 ABI 平台的可信基座

3.1 设计理念 ／ 3.2 指标中心八大核心能力 ／ 3.3 指标体系构建方法论 ／ 3.4 指标中心 × 白泽 AgentBI ／ 3.5 四大典型应用场景 ／ 3.6 赋能各行业

04 第 4 章　以指标为中心的 ABI 平台标杆实践

4.1 西藏药业 ／ 4.2 某汽车零部件物流企业 ／ 4.3 中英人寿

E 结语与行动

EXECUTIVE SUMMARY

摘要：管好指标、用好指标、让 AI 用对指标

在市场竞争日益激烈的当下，数字化经营对企业的重要性不言而喻。指标的应用能力，一定程度上决定了企业数字化经营效益的高低——这是本白皮书 2023 年首次发布时提出的判断。三年过去，这个判断不仅没有过时，反而因为一个新变量的出现而被显著放大：大模型正在进入企业经营分析的主流程。

过去，企业建设 BI，核心是让数据"看得见"；今天，企业引入 AI，核心诉求变成了让数据"答得准、讲得通、能落地"。AI 能够理解自然语言，却不会天然理解企业内部的经营口径：它知道"收入"这个词的含义，却不知道贵公司的收入是否含税；它知道"毛利率"是财务概念，却不知道分子分母里是否包含返利、折扣与分摊成本。没有统一的指标底座，智能问数就会出现同问不同答、口径幻觉、结果难解释、分析难复用等问题——口径之乱，正在从"报表打架"升级为"AI 幻觉"。

面对这一变化，"以指标为中心"要解决的已不仅是局部数据应用需求，而是要将指标作为企业管理的抓手，通过"管好指标""用好指标"，进一步做到"让 AI 用对指标"。指标管理由此升级为**指标中心**：它统一管理企业全域指标的业务定义、计算口径、分析维度与使用权限，向下承接多表关联的数据模型，向上同时支撑报表、驾驶舱、自助分析等 BI 应用与白泽 AgentBI 的智能问数、归因分析、智能报告——统一语义，可信基座。对企业而言，这次升级带来四项可感知的收益：**口径可信、复用提效、变更可控、AI 就绪**。

比较维度	BI 时代	AI 时代
指标的主要作用	统一展示口径、支撑报表分析、辅助经营复盘	约束 AI 理解业务、稳定问数结果、支撑复杂计算与归因
没有指标的后果	报表口径不一致、跨部门对数成本高	同问不同答、语义正确但经营失真、结论难以进入决策流程
指标的存在形态	报表里的字段、SQL 里的公式、文档里的口径	平台中可定义、可计算、可治理、可复用的标准指标资产

这条路线已经得到市场与客户的双重验证：思迈特软件服务全球 6000 余家企业用户，2026 年入选 IDC"中国 AI 50 强"；基于指标中心的智能问数，在已定义指标场景下准确率可达 99%；中英人寿等高要求行业客户的指标中心实践，入选 IDC 中国金融行业智能体最佳实践案例。

为了阐释"指标中心"如何重塑 ABI 平台的能力，以及它为企业数字化经营带来的效果与价值，本白皮书将依次回答四个问题：为什么 AI 时代指标能力被重新定义（第 1 章）；指标中心在理念与技术上如何进化（第 2 章）；SmartBI 的指标中心提供了怎样的平台能力与建设方法（第 3 章）；以及先行企业的标杆实践带来了哪些可复制的经验（第 4 章）。

01

CHAPTER 01

数字化经营迈入智能决策时代，指标能力被重新定义

1.1 从数据驱动到数智驱动：企业决策方式的第二次跃迁

1.2 为什么要上指标：经营管理的四个基本动作，都以指标为前提

1.3 指标管理的现实困境：口径之乱从 BI 蔓延到 AI

1.4 指标管理升级为指标中心：企业级语义底座的确立

指标中心：AI 时代企业数字化经营的可信基座

01

1.1 从数据驱动到数智驱动：企业决策方式的第二次跃迁

指标通常是描述客观事实，并通过不同的统计口径，叠加不同计算维度和限定条件来展现的量化值。管理学大师彼得·德鲁克的观点"What gets measured, gets managed"（能被度量的，才能被管理）在今天依然成立：指标是组织经营分析过程中客观事实的量化描述，是数据业务价值的直接体现，高质量的指标是企业经营管理的"晴雨表"和反映业务成效的"风向标"。

过去十年，企业经营决策方式完成了第一次跃迁：从依赖经验直觉，到依托数据仓库、BI 平台与驾驶舱"看数决策"。数据成为重要的生产要素，随着数据要素市场化配置改革的持续推进与"人工智能+"行动的深入实施，数据资产价值的挖掘、分析与应用能力，已经成为衡量企业现代化管理水平的重要标准。

而当前正在发生的，是第二次跃迁：大模型技术让"看数"进化为"问数"，再进化为"智能决策"。业务人员和管理层开始期待通过一句自然语言拿到答案，通过对话完成归因分析，通过系统自动生成报告与行动建议。企业数据应用的形态，正在从"打开报表找答案"转向"提出问题等答案"。

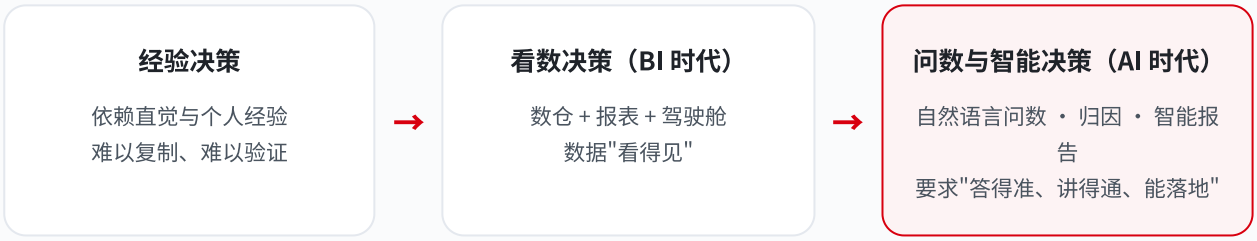

图 1 | 企业经营决策方式的两次跃迁

这次跃迁显著降低了用数门槛，却也带来一个全新的管理命题：**AI 给出的答案，企业能不能信？**答案能不能进入经营会议、进入正式决策流程？这个问题的核心，不在于大模型是否足够聪明，而在于企业是否为 AI 准备好了统一、可信、可复用的经营语义——也就是指标。

1.2 为什么要上指标：经营管理的四个基本动作，都以指标为前提

在讨论"指标管理如何升级"之前，先回答一个更根本的问题：企业为什么要建指标体系？答案藏在管理的四个基本动作里。

指标是战略落地的量化桥梁。战略目标通常是方向性的——增长、盈利、效率、风控。战略如果不能转化为可跟踪、可分析、可执行的指标，就难以向下传导，产生"战略悬浮"：例如"提升经营质量"，必须拆解成毛利率、客单价、库存周转、回款天数等可操作指标，才能落到部门与动作。OKR、平衡计分卡等主流管理框架的核心机制，正是把战略目标逐层分解为指标树。

指标是经营诊断的入口。"销售下降了"不是结论，只是现象；真正的管理问题是：下降发生在哪些区域、哪些产品、哪些客户群，是流量下滑、转化恶化还是客单价下降。指标的价值在于它不仅给出结果，还天然携带继续拆解的维度入口——没有指标，分析停留在表象；有了指标，企业才能形成"发现偏差—诊断归因—评估干预—预测趋势"的管理反馈循环。

指标是跨部门协同的统一语言。同一个"销售下滑"，可能同时涉及市场获客、产品竞争力、价格体系、交付体验与财务政策；如果每个部门都用自己的统计口径，同一问题就会出现多套答案，会议先花一半时间"对数"。指标体系建设因此本质上不是技术工作，而是组织协同工作：指标统一了，跨部门协作才有共同语言。

指标是数据驱动管理的最低门槛。数据驱动不等于装了 BI、做了大屏，而是在关键经营问题上，能用统一指标描述现状、解释变化、评估动作、配置资源。从这个意义上说，指标体系的成熟度，决定了企业数据驱动管理的深度——指标能力建设从来不是数据部门的"选修课"，而是经营管理的"必修课"。

1.3 指标管理的现实困境：口径之乱从 BI 蔓延到 AI

许多企业已经建有 BI、报表和驾驶舱，但管理层仍然反复遭遇同一个问题：不同系统、不同部门、不同报表里的同名指标，算出来不一样。典型场景包括：销售收入在经营驾驶舱、财务报表和销售明细表中口径不同；项目毛利率在业务部门和财务部门的计算规则不同；指标口径调整后，数据团队不知道会影响哪些报表、看板和分析模型；业务人员看到一个数字，却无法确认它的业务定义、数据来源和计算逻辑。

从解决方案的视角看，企业过往的指标管理尝试大致落在三类工具上，但均存在能力割裂：

能力项	敏捷 BI 系统	指标管理平台	指标中台
技术特点	基于单一数据集（宽表）定义维度与指标	指标需求沟通与管理工具，指标定义与存储计算割裂	融合指标定义与计算存储，后端加工成数据服务 API
指标标准管理	不同数据集可能有相同指标，业务口径易歧义	统一管理	统一管理
指标应用	仅限业务人员在既有数据集上自助查询	需连接 BI 使用，自身不具备分析应用能力	需连接 BI，本身不具备指标分析或应用能力

图 2 | 三类既有方案的能力对比

这些割裂在 BI 时代的代价是"报表打架"和"会前对数"；进入 AI 时代，代价被成倍放大。没有统一指标底座的智能问数，通常会出现四类问题：

风险类型	具体表现	业务后果
同问不同答	相同问题，不同时间或不同用户提问得到不同数值	管理层失去对数据的信任，退回手工核对
口径幻觉	AI 生成"听起来合理"的查询，却遗漏了关键业务约束	经营数字失真，决策依据错误且难以察觉
权限失控	AI 可能访问用户无权查看的底层数据	数据安全隐患与合规风险
分析无法复用	每次问数都是一次性生成，无法沉淀为分析资产	分析效率无法提升，报表需求依然积压

图 3 | 没有指标底座，AI 问数的四类风险

问题的根源是一致的：AI 可以把自然语言翻译成查询语句，却不知道企业内部指标到底是什么意思。"收入"是否含税、"客户数"是否剔除流失客户、"项目毛利率"是否包含分摊费用——这些答案不在大模型里，只能来自企业自己的指标模型和业务规则。

1.4 指标管理升级为指标中心：企业级语义底座的确立

面对以上变化，行业已经形成清晰共识：让 AI 分析可信的根本路径，不是让大模型更聪明地"猜"，而是给它一套经过业务审定、语义清晰的标准指标资产。指标管理由此完成一次定位升级——从 BI 平台中的一个功能模块，升级为**指标中心：企业级的语义底座**。

指标中心承担双重角色。对人，它是业务用户查找、理解和使用标准指标的统一入口：任何人都可以在指标中心检索指标，查看它的业务定义、计算逻辑、统计周期、更新频率，并在授权范围内直接使用。对 AI，它是智能分析的语义约束层：自然语言提问被优先映射到已治理、已定义的标准指标对象上，而不是在底层数据表中自由猜测字段与公式。

那么，**指标中心与指标管理究竟是什么关系？**一句话：指标管理是"把指标管起来"的过程能力；指标中心是把这套能力沉淀为全员与 AI 共用的语义资产层之后的形态。两者的差异体现在五个维度：

维度	指标管理（功能模块）	指标中心（企业级语义底座）
定位	BI 平台中的治理功能	平台核心功能，BI 与 AI 共用的语义基座
服务对象	数据/IT 团队与报表开发	管理层、业务人员、数据团队与 AI 智能体
能力范围	指标定义、计算、发布、权限	在此之上，增加检索理解入口、血缘追溯、知识语义、AI 消费
存在形态	后台配置项	前台可检索、可理解、可复用的指标资产
价值兑现	口径统一、开发提效	口径统一 + 全员复用 + 变更可控 + AI 问数可信

对企业而言，这次升级的收益是可感知的：**口径可信**——核心指标一处定义、全局一致，管理会议不再从"对数"开始；**复用提效**——业务人员自己找指标、用指标，IT 从重复开发中解放出来；**变更可控**——口径调整走版本、审核与血缘追溯，不再盲改漏改；**AI 就绪**——智能问数、归因分析与智能报告建立在企业自己的语义之上，答案可信、可追溯。前三项收益在 BI 时代就能兑现，第四项则决定企业能否搭上 AI 分析这班车。

指标是管理的抓手；不做指标管理的 BI，如同无根之水。在 BI 时代，这意味着指标决定了经营分析的质量；在 AI 时代，它进一步意味着——指标中心的成熟度，决定了企业智能分析可信落地的上限。**统一语义，可信基座**，这正是指标中心的价值定位，也是本白皮书余下章节展开的主线。

图 4 | 从指标管理到指标中心

02

CHAPTER 02

指标中心：“以指标为中心”理念的进化

2.1 指标中心的能力闭环：从“管好指标”到“喂给 AI”

2.2 技术根基：多表关联的数据模型与维度建模

2.3 三层底座：数据模型、指标模型与语义层的协同

2.4 指标中心的四层产品架构

指标中心：AI 时代企业数字化经营的可信基座

02

2.1 指标中心的能力闭环：从"管好指标"到"喂给 AI"

"以指标为中心"，顾名思义是面向指标管理，具备指标定义、指标加工、指标存储、指标计算、指标发布等功能，并为用户提供指标标准管理、指标分析与应用等一站式服务。2023 年，这一理念的能力闭环止步于"指标应用"；2026 年，闭环延伸出新的一环——**AI 消费**：标准指标不仅服务于人看的报表与驾驶舱，还要作为语义资产"喂给"智能体，约束 AI 的理解与计算。

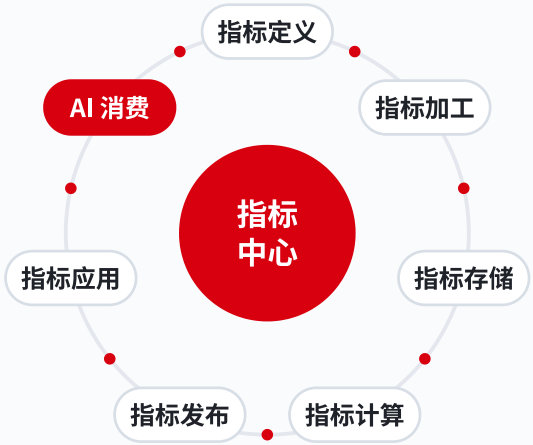

图 5 | 指标中心能力闭环

理解这个闭环，需要先严谨界定六个核心概念。这组定义是全书的地基，也是企业内部统一认知的起点：

指标，是衡量业务状态、经营过程或管理结果的标准化度量对象。一个可管理的指标，通常包含业务定义、计算规则、统计范围、分析维度、时间口径、数据来源、责任人、权限和版本状态。例如"销售收入"需要明确是否含税、是否包含退款、按订单日期还是确认收入日期统计。

指标体系，是一组围绕经营目标、业务流程和管理层级组织起来的指标及其关系。它回答的不只是"有哪些指标"，还包括指标如何分层、如何拆解、如何归因，以及哪些指标服务决策层、管理层和执行层。

数据模型，是对底层数据表、字段、事实、维度和表关系的组织方式，解决"数据从哪里来、表如何关联、查询如何执行"。数据模型解决"数据如何组织"，指标模型解决"业务如何衡量"。

指标模型，把指标定义、计算逻辑、维度、参数、版本和发布关系落成系统可执行、可复用的对象。有了指标模型，指标就不再依赖单张报表公式或某段 SQL，而能被统一发布、统一复用。

指标管理，是围绕指标定义、审核、发布、变更、版本、权限、使用和下线的治理过程，解决"谁定义、谁审核、谁维护、谁使用、如何变更、如何追溯"。

指标中心，是承载以上全部过程的平台功能与统一入口：向下绑定数据模型，向内沉淀指标模型与治理流程，向外为业务用户提供检索与使用服务，为 BI 与 AI 提供统一语义。它让指标从"报表里的数字"变成"平台里的标准资产"。

2.2 技术根基：多表关联的数据模型与维度建模

实现以上能力，首先需要在模型计算层将指标以及指标间的关系进行结构层次的逻辑化，实现原子指标、计算指标有序组织的指标模型，然后使指标模型自动转换为可被直接查询的数据模型，两者自动保持同步。

指标数据模型借鉴数仓维度建模的经验。维度建模将客观业务事件划分为度量和上下文：度量常以数值形式出现，事件周围的上下文被分成若干独立的逻辑模块，称之为维度。例如基于"创建订单"类事件建模，"创建订单"是事实，时间、客户、商品等谓词作为维度，业务人员就可以了解具体发生了什么、效果如何——这也是指标分析的基本思想。

企业级的指标体系所映射的数据模型要覆盖全量指标。由于企业指标数量可能达到成千上万，而且指标需求灵活多变，需要基于原子指标再加工、衍生出更多指标，仅靠宽表难以承载。其背后必然需要多表关联：以一致的维度表将多个事实表联系在一起，形成事实"星座型"模型的指标模型库。星座模型中存在多张事实表，但只有一个层级的维度表，不同事实表共享维度信息，使指标的查询逻辑简单，在复杂数据关系计算场景下更具性能优势。

图 6 | 基于"创建订单"类事件的维度建模示例

概念说清之后，用一个真实的经营指标把全链路走一遍——**"项目毛利率"是理解指标中心的最佳样本**，因为它是业务、财务和项目管理共同关心，却最容易"三个部门算出三个数"的指标：

第一步，明确数据来源。项目毛利率通常需要项目收入、项目成本、人员工时、外包费用、差旅费用、费用分摊等数据，它们分散在项目管理、合同、费用、财务和人力等多个系统中。

第二步，统一业务定义。企业需要明确项目收入采用哪个确认口径，成本是否包含外包和差旅，人员成本如何归集，公共费用如何分摊，项目跨期如何处理。没有这些定义，业务与财务看到的毛利率必然不一致。

第三步，建立指标模型。在平台中将项目毛利率沉淀为标准指标对象，绑定项目、客户、区域、产品线、项目经理、时间周期等分析维度，后续分析复用同一模型，而非每张报表重写公式。

第四步，发布到指标中心。业务用户可以查看它的定义、计算逻辑、统计周期、数据来源和使用状态——它从"某张报表里的字段"变成"企业统一管理的指标资产"。

第五步，进入分析应用。管理层在驾驶舱看整体趋势，项目负责人在自助分析中拆解具体项目，财务复核收入确认与成本归集，白泽 AgentBI 则围绕这个标准指标回答"本月项目毛利率为什么下降"。

图 7 | "项目毛利率"的指标全链路

2.3 三层底座：数据模型、指标模型与语义层的协同

在企业级分析体系中，用户提问的语言、系统运行的逻辑、数据存储的结构并不天然一致。一个成熟的可信智能分析体系，需要三层协同：

数据模型层解决"数据如何组织"。事实表、维度表、主题域、关联关系、粒度设计与性能保障，保证指标"算得出来、算得够快"。

指标模型层解决"业务如何衡量"。指标的业务定义、计算规则、统计边界与分析维度在这一层被标准化，保证结果"算得对、讲得通"。

语义层解决"企业语言如何映射给系统"。它把"企业如何说"与"系统如何算"连接起来：当用户说"营收""回款""毛利"时，系统映射到的是已治理、已认证的指标对象，而不是猜测中的表和字段。

三层协同，构成"原始数据 → 数据模型 → 指标模型/语义层 → 报表、仪表盘、问数、智能体 → 经营决策"的完整链路。数据模型保证算得出，指标模型保证算得对，语义层保证问得准，上层应用保证结果被消费、被解释、被行动。指标中心，正是承载指标模型与语义层的那一层——这也是"统一语义，可信基座"的技术含义。

图 8 | 可信智能分析的三层底座与完整链路

2.4 指标中心的四层产品架构

落到产品实现上，指标中心由四层构成：

数据基础层，为指标计算提供真实、可查询、可关联的数据对象。它连接数据表、视图、查询、表关系视图和预计算能力，让每一个指标的计算都建立在明确的数据来源上。

指标建模层，负责把业务指标转成平台可管理、可计算、可复用的对象，管理指标、维度、参数、命名集、计算成员、指标集和预计算等对象。常用分析逻辑沉淀为可复用的模型能力，"销售排名前十产品""回款周期"等不再需要每次分析重新拼 SQL。

治理发布层，控制指标从定义到使用的全过程，覆盖定义、建模、调度、发布、版本提交、权限设置和变更管理。当财务部门调整"成本"口径时，指标管理者先在指标模型中修改定义，再通过发布流程让所有使用方同步获得最新口径——变更不再散落在多张报表和多段 SQL 中各自修改。

应用消费层，让标准指标被人和 AI 同时消费：指标中心是标准指标资产的检索和理解入口，报表、驾驶舱、自助分析和白泽 AgentBI 是指标持续发挥价值的应用出口。

图 9 | 指标中心四层产品架构总图

由此可以看到，相比既有指标管理方案，指标中心通过数据建模的技术实现突破了能力割裂的瓶颈，其一系列能力可以帮助企业实现一站式的指标管理。更重要的是，这些能力兼顾了数据治理、沟通协作与数据安全的提升，并且能够伴随企业的经营管理改变而自我进化——梳理指标体系是贴近业务视角的数据治理手段；指标开发与应用一体化使业务与技术双方需求边界清晰；指标流程与权限管理兼顾数据安全与用户体验；自增长的指标体系帮助企业快速沉淀数据资产。这些在 2023 年已经验证的价值主张，在 AI 时代又叠加了一层新含义：**它们同时也是让智能分析可信的前提条件。**

03

CHAPTER 03

SmartBI 的指标中心：一站式 ABI 平台的可信基座

3.1 设计理念：统一语义，可信基座

3.2 指标中心八大核心能力

3.3 指标体系构建方法论：双向梳理 · 分层 · 六要素 · 四步落地

3.4 指标中心 × 白泽 AgentBI：让 AI 问数可信

3.5 四大典型应用场景

3.6 赋能各行业：行业指标体系模板

03

3.1 设计理念：统一语义，可信基座

广州思迈特软件有限公司（简称"思迈特软件"，英文名 SmartBI）成立于 2011 年，是专注于商业智能与大数据分析软件产品与服务的提供商，坚持以"让数据为客户创造价值"为愿景。目前，思迈特软件服务全球 6000 余家先进企业用户，是国家级专精特新"小巨人"企业；在 IDC 相关市场评估中，SmartBI 位居中国金融行业 BI 市场占有率第一，在 GenBI 技术评估中七项技术能力第一，并于 2026 年入选 IDC"中国 AI 50 强"。

今天的 SmartBI 产品体系由两大核心构成：**一站式 ABI 平台**，覆盖数据接入、指标管理、建模分析、报表填报的完整 BI 能力；**白泽 AgentBI**，企业级智能体数据决策分析平台，用户提出目标，智能体自动拆解问题、调用工具与技能完成分析。而连接两者的，正是**指标中心**——一站式 ABI 平台的核心功能模块。它统一管理企业全域指标口径，构建可信赖的指标体系，支撑跨部门一致性分析，同时为白泽 AgentBI 提供业务语义与可追溯的数据基础。

图 10 | SmartBI 产品全景

值得强调的是设计理念上的一个关键选择：SmartBI 不把指标中心做成孤立的指标目录，而是让指标管理与 BI 应用、AI 应用长在同一个平台上。孤立的指标平台建完之后往往"见不到效果"，因为指标能力缺少释放的出口；指标中心的建设方式则是需求驱动、螺旋上升——先确定业务问题、确定指标范围，再把指标跟数据对接，随着管理迭代，指标越来越多、维度越来越细，每一步都有可感知的业务效果。指标管理必须跟分析应用结合起来，这是 SmartBI 与"纯指标平台"路线最本质的分野。

3.2 指标中心八大核心能力

能力一：统一指标定义与计算口径。把收入、利润、成本、回款、客户、项目收益等核心指标的业务定义和计算逻辑统一下来，被多张报表、多套驾驶舱和多个分析场景复用。业务价值：同一个指标不再各算各的，会议讨论

从"数字为什么不一样"回到"业务为什么变化"。

能力二：把指标转成业务可理解的对象。把技术侧的字段、表、SQL 和计算逻辑，转成业务可理解的指标定义、计算口径、分析维度和使用说明。业务价值：业务人员看到的不只是一个数字，而是知道这个指标衡量什么、怎么算、用什么数据、适合在哪些场景分析。

能力三：支持复杂指标建模。不仅管理指标名称，还管理维度、参数、命名集、计算成员、指标集和预计算等对象，承载复杂多维分析与高级计算逻辑，支持四则运算及累计、加权、平均等复杂场景运算。业务价值：常用分析逻辑沉淀为可复用的模型能力，无需反复重建。

能力四：版本与发布治理。指标、维度、参数、计算成员、数据关系等均可纳入版本提交范围；指标的增删改受审核流程控制，发布后业务方围绕标准版本开展分析。业务价值：多人协作时口径不被随意覆盖，线上分析不被直接影响。

能力五：指标中心检索与使用入口。业务用户能够查找标准指标，查看业务定义、计算逻辑、统计周期、更新频率，并在授权范围内使用。业务价值：指标资产不停留在后台配置中，而成为业务人员找得到、看得懂、用得上的分析入口。

能力六：连接 BI 与 AgentBI。对 BI，让报表、驾驶舱和自助分析基于同一套标准指标工作；对白泽 AgentBI，为自然语言问数提供业务语义、指标口径和可追溯的数据基础。业务价值：AI 围绕企业标准指标回答问题，而不是自由猜字段、猜表、猜公式。

能力七：指标血缘与影响追溯。指标背后连接着数据表、字段、计算逻辑、维度、报表和分析应用；血缘分析回答"被什么影响"，影响性分析回答"影响什么"，版本管理记录每一次变更。业务价值：口径变化时不再盲改、漏改；指标异常时能从指标追到数据来源。

能力八：存量 BI 资产沉淀为指标资产。企业不需要推倒已有 BI 建设重新开始：先识别历史报表、SQL、数据集、Excel 中的高频经营指标，再逐步沉淀到指标中心，形成可复用、可治理、可持续演进的资产。业务价值：已有投入继续发挥价值，指标从"报表里的公式"升级为"平台里的资产"。

01

统一定义与口径

核心指标一处定义，多处复用

02

业务可理解对象

从字段与 SQL 到业务语言

03

复杂指标建模

维度 / 参数 / 计算成员 / 预计算

04

版本与发布治理

审核流程控制，口径不被覆盖

05

检索与使用入口

找得到、看得懂、用得上

06

连接 BI 与 AgentBI

人与 AI 共用同一套语义

07

血缘与影响追溯

被什么影响 · 影响什么

08

存量资产沉淀

已有 BI 投入持续发挥价值

图 11 | 指标中心八大核心能力全景

3.3 指标体系构建方法论：一个双向、三个分层、六个要素、四步落地

产品能力回答"用什么建"，方法论回答"怎么建"。SmartBI 在大量项目实践中沉淀出一套可复用的指标体系构建方法，可以概括为"一个双向、三个分层、六个要素、四步落地"。

体系梳理：自上而下与自下而上双向结合。自上而下，站在经营管理者的视角解读企业战略，与高层对齐"用什么指标衡量战略目标的达成"，确定最顶层的一级指标，再围绕关键事项逐层量化、分配到部门承接——保证指标体系"对齐战略"。自下而上，分析一线正在使用的报表与取数需求，从中解读当前真正被高频使用的核心指标，补全业务现状——保证指标体系"贴合实际"。只做前者容易悬空，只做后者容易碎片化，双向结合才能得到既有骨架又有血肉的指标体系框架。

指标分层：战略层、管理层、执行层。战略层指标面向决策层，衡量经营结果（如净利润、净资产收益率），数量宜少而口径稳定；管理层指标面向部门负责人，衡量过程与效率（如商机转化率、库存周转率），支撑归因与复盘；执行层指标面向一线，衡量动作与日常运营（如日转化率、订单履约率），高频更新。分层之后，再按财务、营销、生产、人力等业务主题域划分归属——指标体系由此获得清晰的立体结构，而不是一张平面清单。

口径定义：每个指标六个要素缺一不可。业务定义（衡量什么）、计算公式（怎么算）、统计范围（算哪些）、时间口径（何时算）、数据来源（从哪来）、责任归属（谁负责解释与维护）。六要素齐备，指标才从"一个名词"变成一份可执行的共识契约——这也是后续 AI 能够准确理解指标的前提。

四步落地，从文档变成系统资产。第一步，业务梳理：围绕核心经营主题划分主题域，识别关键业务对象，产出主题域划分文档。第二步，原子拆解：将复杂指标拆解为不可再分的原子指标，逐一明确六要素，产出指标字典。第三步，知识构建：建立业务术语字典、同义词库与指标关联图谱，让"企业怎么说"与"指标怎么叫"对应起来，产出企业知识库与语义模型——这一步是为 AI 问数预埋的关键基础。第四步，模型工程化：在平台中完成指标的定义、建模、调度与发布，形成线上指标模型库，让指标体系从纸面文档变成持续运行、持续演进的系统资产。

图 12 | 指标体系四步建设法

实施层面还有三条经过验证的原则。其一，业务驱动而非技术驱动：每个指标都要能回答"帮助谁做什么决策"，先问用途再谈计算。其二，最小可行、逐步演进：从高价值场景的核心指标起步，先构建从指标定义到分析应用的完整小闭环，再逐步扩展，避免一开始就试图定义企业所有指标。其三，治理与建设并行：同步建立指标的归口、审核与变更机制，把口径共识固化为流程。与之对应的常见误区也值得警惕——把指标当字段堆砌、把口径统一当一次性项目、只重建设不重消费、只面向 BI 不面向 AI。

3.4 指标中心 × 白泽 AgentBI：让 AI 问数可信

企业智能问数技术经历了三代演进。第一代 NL2SQL，将自然语言直接翻译为 SQL，依赖对表结构的精确理解，口径不可控、幻觉风险高；第二代 NL2DSL 加语义层，自然语言先翻译为领域特定语言，再映射到语义层，准确率大幅提升、口径可管控；第三代则是多智能体与指标语义层的结合——白泽 AgentBI 所代表的路线：指标中心作为智能体共享的"业务常识中枢"，多个智能体在统一语义约束下协同完成理解、取数、计算与解读。

图 13 | 智能问数技术三代演进

白泽 AgentBI 在架构上融合了 Plan-and-Act 与 ReAct 两种智能体范式：前者负责目标规划与任务分解，保证分析不偏离方向；后者"边看边走"，在执行中根据每一步观察灵活调整策略；再辅以 Harness 机制为智能体的自由度设定边界，并将记忆能力与企业知识管理融合。这套架构支撑起五大智能分析能力——**智能问数**（自然语言多轮对话取数）、**深度数据洞察**（主动发现趋势、异常与线索）、**多维归因分析**（结合知识库精准定位原因）、**AI 大屏生成**（一句话生成可交互看板）、**智能报告生成**（自动输出图表、摘要与行动建议）。

而这五项能力，每一项都以指标中心为前提：智能问数依赖指标中心提供标准指标与口径约束，在已定义指标场景下，问数准确率可达 99%；归因分析依赖指标关联图谱回溯影响因素；AI 大屏与智能报告依赖标准指标保证生成内容的数字可信。指标中心之于白泽 AgentBI，正如地基之于高楼——AI 的"聪明"建立在语义的"可信"之上。

这一路线已经在指标复杂、口径严苛的保险行业得到验证——中英人寿基于原子指标底座构建的"中英知行"智能问数智能体，入选 IDC 中国金融行业智能体最佳实践案例，完整实践见第 4.3 节。它印证了一个朴素的结论：**先把指标原子化、标准化，AI 问数的可信度才有根基。**

图 14 | 指标中心支撑白泽 AgentBI 的架构

3.5 四大典型应用场景

场景一：管理会议对数。经营会上，不同部门拿出的收入、成本、利润数据不一致，会议先花时间确认口径，再讨论业务。把核心经营指标统一定义到指标模型、通过指标中心发布后，报表、驾驶舱和自助分析引用同一套口径——会议讨论从"谁的数字对"转向"哪个区域、客户、产品或项目影响了经营结果"。

场景二：存量 BI 资产治理。报表越做越多但复用率低，指标散落在数据集、计算字段和 SQL 中，旧报表没人敢动。更现实的路径不是推倒重来，而是先盘点高频经营指标，把核心指标沉淀为标准对象，统一业务定义、数据来源、计算逻辑和分析维度，后续新增报表、自助分析和 AI 问数优先复用标准指标。数据团队减少重复开发，业务人员在不同场景看到一致的数字。

场景三：业财一体化指标管理。业务系统记录项目、合同、订单、交付和客户过程，财务系统记录收入、成本、费用和回款结果——两边都有数据，但没有统一指标口径，企业就很难把业务动作和财务结果连接起来。围绕收入、成本、费用、回款、项目毛利率、销售贡献毛利率等指标建立统一指标模型，把业务数据和财务口径放到同一条链路中，业财一体化才不只是"把财务数据接进来"，而是让业务过程、财务口径和经营分析围绕同一套指标工作。管理者可以从毛利变化一路追到项目、客户、区域、产品线和费用项。

场景四：AI 问数的语义底座。业务人员问"本月项目毛利率为什么下降"，如果系统没有项目毛利率的定义、成本口径和维度关系，AI 很容易给出看似合理但口径错误的答案。把指标沉淀到统一指标模型后，白泽 AgentBI

围绕标准指标进行问数、归因和报告生成，AI 的回答回到企业自己的指标定义和数据来源，分析过程可复核、可追溯。

四个场景背后是同一条逻辑链：客户不是为了"治理指标"而治理指标，而是为了让收入、成本、利润、回款、客户、项目这些经营问题可以被持续分析、持续复用、持续追溯。

业务问题	进入分析的核心指标	继续拆解的维度	在 SmartBI 中的承接方式
本月收入为什么下降?	销售收入、订单金额、商机转化率	区域、客户、产品、销售组织、时间	指标中心确认口径，驾驶舱看趋势，自助分析拆维度，AgentBI 追问原因
项目毛利率为什么变差?	项目毛利率、项目收入、项目成本、费用率	项目、客户、项目经理、成本类型	指标模型统一成本口径，经营分析拆到项目和费用项，AgentBI 生成归因
回款为什么低于预期?	回款金额、应收余额、回款周期	客户、账期、合同、销售负责人	指标中心统一回款定义，驾驶舱与自助分析跟踪逾期与客户分布
AI 问数为什么要先治理指标?	标准指标、业务定义、计算逻辑	指标、维度、权限、知识库	白泽 AgentBI 围绕标准指标理解问题，避免自由猜口径造成误答

图 15 | 从业务问题到指标应用的对照

3.6 赋能各行业：行业指标体系模板

不同行业、不同规模企业的指标体系建设与业务需求各不相同。思迈特软件通过深耕行业的项目实践与生态合作，把各行业需求的共性梳理、提炼为**行业指标体系模板**，让企业不必从零定义指标，而是"先继承行业最佳实践，再叠加自身个性需求"。

目前已沉淀的模板覆盖多个高需求行业与场景：**国有企业**方向，包含经营决策（围绕净利润、净资产收益率、国有资产保值增值率等"两利四率"考核相关指标）、智能人力分析、投资项目全生命周期监控、固定资产决策分析四大平台指标体系，指标均带有计算规则、业务解释与来源系统字段映射，可直接工程化落地；**医疗行业**，覆盖医疗服务、医疗质量安全、医疗效率、用药管理、医院收入、医疗负担等 12 大主题的分析指标树；**医药行业**，即第 4 章西藏药业案例所依托的行业共性指标框架；**餐饮连锁行业**，西贝餐饮集团在与 SmartBI 的合作中，从"自下而上的需求驱动"切换为"自上而下"构建指标体系，率先建成会员域指标体系，并计划参照国际供应链协会 SCOR 模型共建覆盖供应可靠性、敏捷性、成本和资产利用率的供应链指标体系，让运营监控报表支撑日常决策，预警机制帮助提前识别断货与呆滞风险。

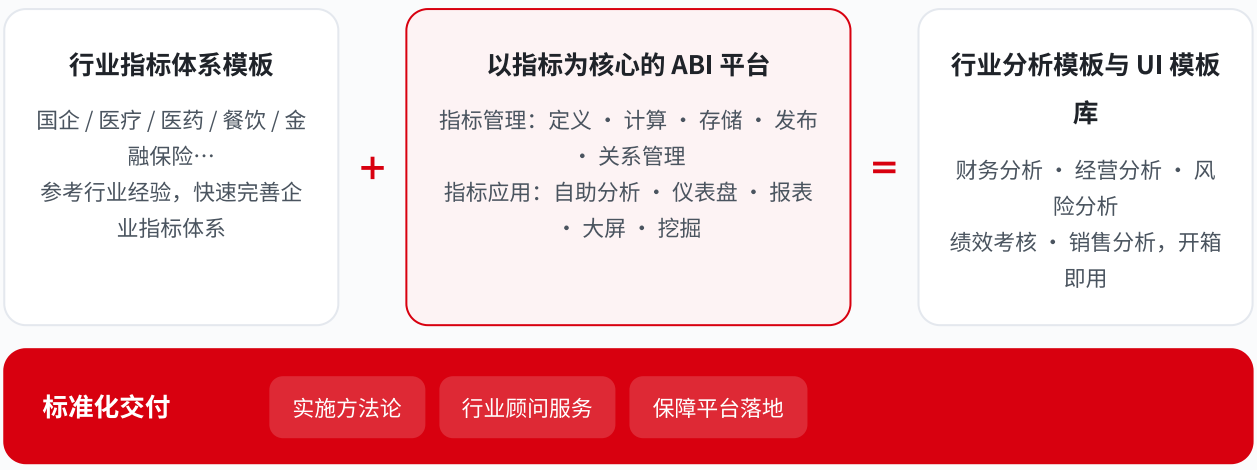

图 16 | 行业指标体系模板 + 以指标为核心的 ABI 平台 = 行业分析模板与 UI 模板库，标准化交付服务保障落地

在交付模式上，这一能力沉淀为一条标准化路径：**行业指标体系模板**提供起点，企业参考行业经验快速完善自己的指标体系；**指标中心与 ABI 平台**承载指标的管理与应用；**行业分析模板与 UI 模板库**让财务分析、经营分析、风险分析、绩效考核等场景开箱即用；再配合**标准化交付服务**保障平台落地。行业 know-how 与技术 know-how 的结合，让指标中心能力在不需要大量定制的情况下，就能满足不同类型客户的需求——"以指标为中心"由此从理念变成可复制的实施路径。

04

CHAPTER 04

以指标为中心的 ABI 平台标杆实践

4.1 西藏药业：从 0 到 1 的指标建设，赋能数字化经营

4.2 某汽车零部件物流企业：替代传统报表，管理效能大幅跃升

4.3 中英人寿：以原子指标为底座，构建可信的保险智能问数

指标中心：AI 时代企业数字化经营的可信基座

04

指标中心的价值，最终要落在企业的真实经营里。本章呈现三个覆盖不同起点的建设范本：西藏药业，展示数据基础薄弱的企业如何从 0 到 1 建立指标体系；某汽车零部件物流企业，展示已有大量 BI 报表的企业如何以指标为中心完成治理与重构；中英人寿，展示指标体系走向成熟的企业，如何以原子指标为底座让 AI 问数可信落地。三条路径连起来，正是"管好指标——用好指标——让 AI 用对指标"的完整演进线。

4.1 西藏药业：从 0 到 1 的指标建设，赋能数字化经营

4.1.1 项目背景：数据基础设施与应用能力亟待提升

在大数据时代，业务数据的有效利用已成为医药企业发展的助推剂。西藏药业作为数字化转型的践行企业之一，对自身数字化发展规划清晰，并且已经将数据融入到日常的经营与管理中。但是随着业务的快速发展，管理层、业务层对日常数据的查询、分析与探索需求愈发旺盛，对数据质量要求也越来越高。西藏药业当前的数据基础设施与数据应用方式，逐渐难以匹配业务快速发展的步伐。具体而言，西藏药业在数字化经营上，存在以下需求：

- **将分散于多个业务系统的数据汇集。**西藏药业内部已经完成的信息化建设，主要是基于业务的单点需求建设系统，而不同系统间暂未打通，导致数据无法汇集，而且从各个系统中取数、加工的流程也十分繁琐。对此，西藏药业希望通过多个系统的数据集成，简化数据准备工作。
- **统一数据口径，增强数据质量。**烟囱式的信息化建设，导致不同系统间的数据不互通。某次领导层想访问营收数据时，财务部门给一个报表，业务部门又给一个报表，每个部门的统计口径不一样，导致数据对不上，领导不知道该以哪个结果为准。对此，西藏药业希望通过一定的治理手段，制定统一的数据标准，改善数据口径不一致的问题。
- **业务人员能够高效自助用数。**西藏药业当前的数字化经营主要依赖于固定报表，数据报表的制作流程是自上而下进行需求传达，通过各个业务部门从相应业务系统中导出数据，再进行报表加工与制作。整体链路长，报表数据时效性低。西藏药业希望通过高效自主用数的方式，来满足企业各级人员对数据分析的需求。

针对以上的需求，西藏药业希望通过数据基础设施的进一步完善，为管理和业务人员提供准确有效的数据，满足企业各级人员对数据分析的需求，辅助指引管理决策，从而承接集团经营战略目标落地。

4.1.2 建立以指标为中心的 ABI，培养指标应用能力

为了满足以上需求，在产品选型阶段，西藏药业重点对比了产品功能、业内知名度、过往案例与实施交付等因素，同时考虑到产品易用性与后期扩展迭代的能力，最终选择与思迈特软件合作，构建以指标为中心的 ABI 系统。思迈特软件在 BI 领域拥有较高的知名度，并且具备医药行业实践经验，为西藏药业提供了"指标分析体系+指标管理+指标可视化"的解决方案。具体而言：

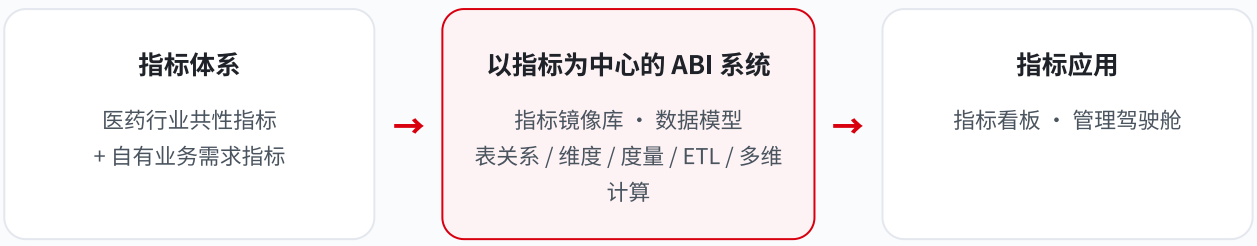

图 17 | 西藏药业以指标为中心的 ABI 建设

在指标体系方面，西藏药业将医药行业共性指标与自有需求指标两部分相结合，形成了具备自身特色的分析体系。在具体实施上，西藏药业一方面借鉴了思迈特软件在医药行业的实践经验，吸纳了同行业值得参考的指标内容和体系框架；另一方面，借助思迈特软件的项目实施能力，细研自身需求并对业务目标进行量化。两者综合作为指标基础，并按照业务属性、管理属性将指标划分为不同模块与层级，构建西藏药业特有的指标体系。

在指标应用方面，思迈特软件帮助西藏药业实现了数据从生产、加工到指标可视化的全流程，建立以指标为中心的 ABI 系统。

- 在数据准备环节，SmartBI 通过多业务系统数据采集、填报表单等方式，将分散的线下数据转移到线上，然后将数据定期汇总，形成统一的数据汇集入口，解决数据汇总难、时效性差的问题；
- 在数据加工环节，SmartBI 对数据定义流程做了规范化管理，解决指标数据口径不统一的问题。此外，思迈特软件在指标管理方面，还为西藏药业构建了一套指标管理模型说明书，针对指标定义、指标分类、指标加工口径、数据编码规则等进行统一规范管理，为各业务部门提供准确可信的指标数据。
- 在数据模型层，思迈特软件为每一个业务域的数据都做了相应的汇总。通过数据模型，将许多同类型或者同一业务域下的一些指标进行关联。如此一来，一方面在实际使用中指标呈现的加载效率有所提升；另一方面，在后续的指标模型调整方面，数据模型都能够灵活承载企业需求。
- 最后，在指标呈现环节，SmartBI 提供看板与驾驶舱，实现指标可视化。未来，每个业务域中的报表在项目后期也会开放给业务部门去使用，产品中内置即席查询、透视分析功能，并配合联动下钻、筛选等交互方式，业务人员可以进行自助分析。

4.1.3 指标价值显著，西藏药业数字化经营能力逐步完善

通过思迈特软件的解决方案，西藏药业实现了从 0 到 1 的指标体系建设与应用。一方面，面向业务人员、技术人员、管理人员，SmartBI 以指标为中心的 ABI 平台解决了企业指标统一存放、分类管理的问题，并使得指标管控流程规范化。另一方面，通过平台内的数据模型承载指标，实现指标开发与应用同步一体化，满足指标多场景灵活应用的需求。具体而言，该项目价值体现在：

指标可视化	数据时效性提升	汇报效率大幅提升
400+ 指标标准确定与发布 一级看板 25 张 · 5 个驾驶舱	从月度呈现升级为 "T+1"数据采集与呈现	看板取代手工报表 成为部门汇报工具

图 18 | 西藏药业项目价值

- **指标体系建设，实现指标可视化能力。**在指标体系建设上，思迈特软件通过业务调研，进行指标梳理与指标体系规划，协助西藏药业完成战略发展、业务运营、管理支撑三层指标体系搭建，共计实现 400+ 多个指标及其标准确定、发布。本次项目总共建设一级看板 25 张，包含财务、人力、生产、营销、内部管理等 5 个驾驶舱。

- **数据时效性提升。**该项目之前，西藏药业的数据呈现以月度为单位，每次月度会议前需要收集上月本部门的重要业务数据，然后去统一汇报。该项目建设后，西藏药业实现了"T+1"的数据采集和呈现，数据时效性大幅提升。

- **营销部门工作汇报方式改变。**原来，营销部门的工作汇报方式是通过收集汇总数据、制作打印销售分析表，然后进行汇报。而现在，SmartBI 以指标为中心的 ABI 让营销部门可以将看板作为汇报工具，工作效率大幅提升。

现阶段，西藏药业借助 SmartBI，已经能够敏捷开发出满足经营、营销、财务、人力等需求的看板与驾驶舱。未来，西藏药业将继续深化与思迈特软件的合作，根据实际业务需要，结合不同分析场景，进一步深挖数据产品应用和价值，并拓展数据分析体系在其他分子公司、业务部门应用的深度和广度，实现全集团数据驱动业务决策提效，助力企业实现可持续高速增长。

4.2 某汽车零部件物流企业：替代传统报表，管理效能大幅跃升

4.2.1 项目背景：企业 BI 报表堆积如山，数据实时获取难

近年来制造行业信息化基础设施与各大业务系统的进一步建设和完善，使得行业信息化发展水平有了很大的提高，但部分企业目前数据的使用仍存在问题。某汽车零部件物流企业在数字化建设中，已经在使用 BI 工具，通过报表进行数据分析。然而，当前的 BI 平台建设在该企业 CIO 的认知中，并不是一个成功的项目。原因如下：

- **该 BI 平台堆积了众多无效报表，难以提供准确有效的数据。**从管理者的视角看，技术人员每天都在不停地制作报表，但是从真正的数据分析来看，每天打开并且会用到的报表其实并不多，甚至有些报表打开了一两次之后就废弃了，这导致 BI 平台上积累了众多报表。如果一些高管领导想从这个平台去拿一些数据，混乱的报表堆积会阻碍有效数据的获取。

- **报表制作效率遇到瓶颈，而且灵活度受限。**由于企业配备的技术人数有限，所以在报表制作流程中，即使投入了大量人力与时间，技术响应度依然跟不上业务提需求的速度。业务人员提一个需求单，可能需要排在队列里面等两三周，甚至一个月才能得到想要的报表。

- **报表间口径不一致，导致数据不可信。**该企业建设的 BI 平台，对于线上的 300 多张报表，还未做到数据口径的统一，导致看板报表、自助分析等不同应用场景看到的指标结果不一致，从而影响了决策管理的效率与成功率。

针对以上在 BI 平台建设和使用中遇到的问题，该企业 CIO 认识到，目前的 BI 主要是业务需求驱动的，相当于产品只关注对业务的响应，以及是否尽可能满足业务需求的一些功能。但是 BI 并不是一味地以业务需求为驱动的项目或平台，它还需要以企业的经营管理作为驱动。而企业管理需求驱动的核心不在于报表与看板，而在于如何通过指标将管理行为量化，通过指标体系去建设 BI 项目，以此衡量企业经营管理状况。

4.2.2 解决方案："自上而下"与"自下而上"构建体系，形成指标驱动管理

由于已经建设了大量的可视化报表，所以该企业并不希望重新走一遍传统 BI 的建设路径。同时，该企业认识到"以指标为中心"的理念，能够解决传统 BI 导致的指标建设混乱问题。因此，对于产品选型来说，该企业更倾向于可以更好地承接该理念的平台类产品，并且与已有的上层报表或更多应用打通。

在经过多方调研和与同行的交流后，该企业发现思迈特软件以指标为中心的 ABI 平台产品，与自身数字化理念不谋而合。因此，该企业购置了 SmartBI 以指标为中心的 ABI 平台产品，并且增补了产品服务，通过与需求顾问合作来建设指标体系。在项目前期的指标梳理上，思迈特软件采用"自上而下"与"自下而上"二者结合的方式，梳理出完整的指标体系框架：

图 19 | 思迈特软件完整指标体系框架

- **"自上而下"确定经营管理的核心指标。**"自上而下"需要项目需求顾问站在企业经营管理者的角度，解读或了解当前的企业战略，并且要与高层沟通对齐。双方会探讨如何以一个指标来衡量战略目标达成的情况，即首先从最顶层达成的一级指标。然后，围绕这一指标的关键事项，将这些关键事项量化，并且分配到相应部门去承接。

- **"自下而上"补全业务发展当下所关注的指标。**由于企业当前的数字化建设或业务流程还未完全匹配当前战略目标，思迈特软件还配合采用"自下而上"的方法，收集了该企业当前一线正在使用的报表进行分析，从报表里解读当前关注的核心指标，加入到企业指标体系中。

除了指标体系的梳理，SmartBI 指标管理的功能模块，驱动该企业通过指标进行数据治理。首先，平台提供业务视角的指标定义功能，保证指标口径的一致性，并且通过维度的录入，将指标与维度的关联关系配置好，平台即可自动生成数据模型，这一过程无需 IT 人员参与。然后，平台的自助 ETL 工具会将系统中的数据加载到平台进行计算。

如果需要计算衍生指标，平台不仅支持简单的四则运算，还支持累计、加权、平均等不同复杂场景的运算。通过平台的 OLAP 计算引擎与封装的 MDX，业务人员就能够通过一些简单的配置操作去完成想要的衍生指标。

基于完整的从指标定义到加工完成的指标模型，平台可以直接对接应用层，提供交互式报表或仪表盘，满足查询分析的需求。

4.2.3 项目价值：规范化的指标建设，提升数字化经营水平

通过指标体系与 SmartBI 指标管理功能，该企业实现了从管理需求出发，以指标为中心进行数字化建设，报表混乱与开发效率等问题得到了明显的改善。具体而言，该企业：

图 20 | 汽车零部件物流企业项目价值

- **聚焦管理诉求，形成规范化指标体系。**通过与思迈特软件需求顾问沟通，该企业践行了管理需求驱动指标建设的理念，将重要的管理行为量化为核心指标，摒弃了计算链路上的过程性指标以及部分非核心指标，企业指标库与报表资源变得更加聚焦与简洁。
- **指标需求的交付效率与质量提升。**自助式定义功能支持业务人员自行配置开发指标，或者基于原子指标进行衍生指标计算，指标加工逻辑清晰，避免了计算口径不一致的问题。技术人员无需执行繁重的报表开发任务，指标开发效率大幅提升。
- **指标灵活性得到改善。**SmartBI 以指标为中心的 ABI 平台具备规范的指标开发能力，替代了以往通过数据集，技术人员手工进行数据清洗、指标加工计算的方式，支持以拖拉拽的形式进行指标分析，并且能够支持跨场景的指标查询。

除此之外，思迈特软件还通过业务系统目前的数据范围，分析数字化现状是否与管理诉求匹配。如果在业务系统的数据建设还没满足管理诉求，思迈特软件会提出业务系统和流程上的建议，并且与该企业探讨短期、中短期、中期和长期的规划，助力该企业数字化经营能力长久发展。

4.3 中英人寿：以原子指标为底座，构建可信的保险智能问数

4.3.1 项目背景：复杂指标体系遇上"对话式经营分析"诉求

保险经营分析以指标复杂、口径严苛著称：保费类、产品类、队伍类、渠道类指标相互交织，不同条线对同一指标的口径理解常有分歧；传统 BI 报表难以覆盖所有动态分析场景，一旦涉及非固化查询，业务人员须向 IT 提需求，经历排期、开发、核对的长链路。中英人寿希望打造覆盖从总公司到分支机构、面向全层级用户的"对话式经营分析"能力——业务人员用自然语言提问，系统按公司认可的统一口径给出可信答案。

4.3.2 解决方案："大模型 + 指标模型 + 知识库"三层架构

中英人寿携手思迈特软件打造"中英知行"智能问数智能体，采用"大模型 + 指标模型 + 知识库"三层架构。方案的关键，不是把大模型直接接到数据库上，而是先完成指标的原子化治理：将复杂的经营指标逐一拆解为不可再分的原子指标，明确统一的统计口径、计算逻辑与数据来源。如此一来，无论业务人员以何种方式提问，系统都会先回溯到最底层的原子指标，再按计算逻辑实时聚合，实现全公司数据"出一孔"，从根源上消除口径分歧的隐患。

图 21 | 中英人寿"大模型 + 指标模型 + 知识库"三层架构与原子指标拆解方法

项目采取分阶段落地策略：先聚焦核心指标开展试点，通过分层矩阵测试验证问答准确性，再逐步扩大指标覆盖范围，向全公司推广，支撑经营分析、风险预警、对标诊断等全场景。

4.3.3 项目价值：AI 问数进入经营主流程

上线后，业务人员的数据收集与整理效率显著提升，移动端使用活跃度明显增长，智能问数逐步进入日常经营分析的主流程。该实践入选 IDC《中国金融行业智能体最佳实践案例分析・保险与资管篇》报告，成为保险行业可复制的实践范本。

这一案例的核心贡献在于"原子指标拆解"方法论——它不仅是技术方案，更是一种业务治理范式：在启动 AI 问数之前，先完成指标的原子化拆解和口径标准化，是从根源上解决 AI 问数可信度问题的正确路径。它也印证了本白皮书的核心判断：先把指标管好，AI 才能把指标用对。

CONCLUSION

结语与行动

企业数字化建设的重心，正在从"有没有数据"转向"能不能形成统一的经营认知"；数据应用的形态，正在从"看报表"转向"问数据、做归因、看报告、拿建议"。在这个进程中，指标的重要性没有因为 AI 的到来而被削弱，反而被进一步放大——AI 能降低交互门槛，却不能替企业建立经营语言；大模型能理解自然语言，却不能天然理解企业内部严肃而复杂的经营口径。

在 BI 时代，指标重要，因为它帮助企业看清业务；在 AI 时代，指标变得更重要，因为它决定企业能否让智能分析可信落地。指标中心——统一语义，可信基座——正是企业从 BI 走向可信 Agent BI 的那块基石。

下一步，您可以：

申请试用

亲身体验一站式 ABI 平台的指标中心能力与白泽 AgentBI 的协同效果

关注官方公众号

获取指标体系建设与智能分析的持续洞察

访问思迈特软件官网 **www.smartbi.com.cn**，即刻开启以指标中心为基座的数字化经营升级。