

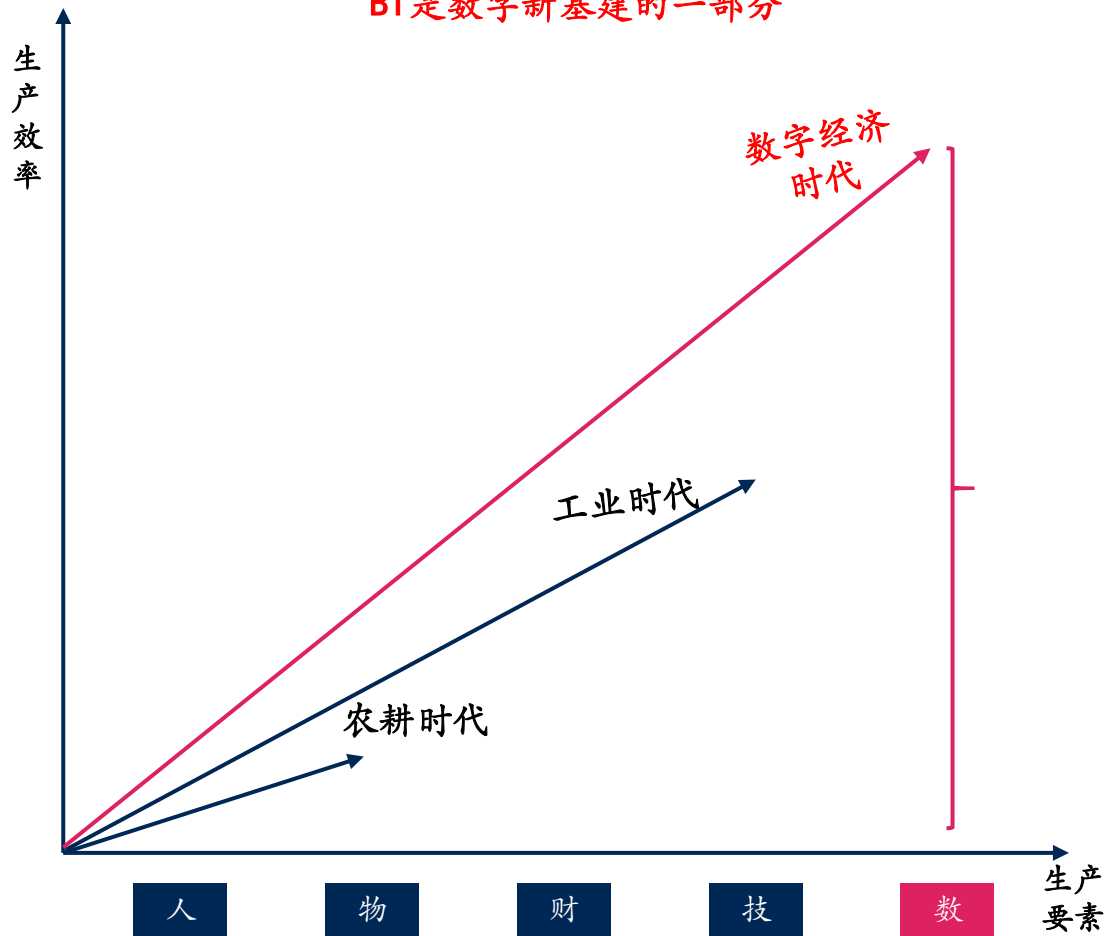


制造企业数字化经营管理平台方案

承接集团数字化战略，构建集团目标管理指标体系，实现数字化决策运营

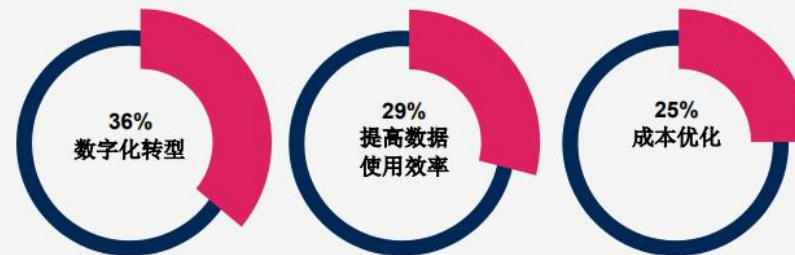
数字化转型是企业高质量发展的重要支撑

BI是数字新基建的一部分

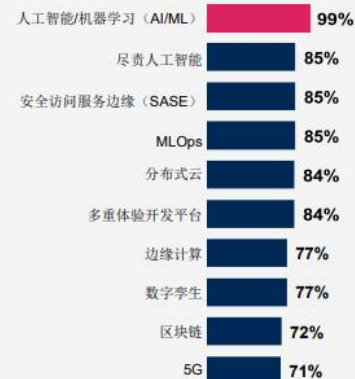


62%的中国CIO将在2023年增加商业智能投资

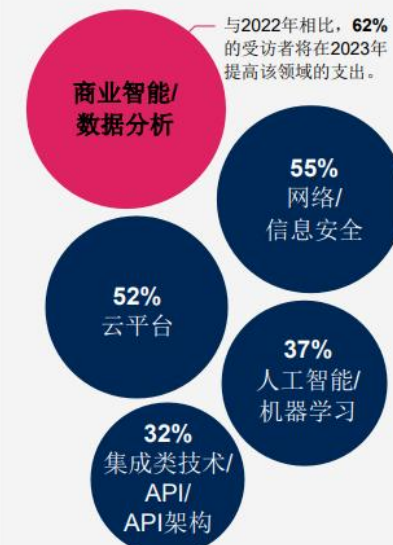
企业的优先事项有哪些？



哪些技术最有可能在2025年前完成部署？



2023年的投资趋势有哪些？



资源
红利

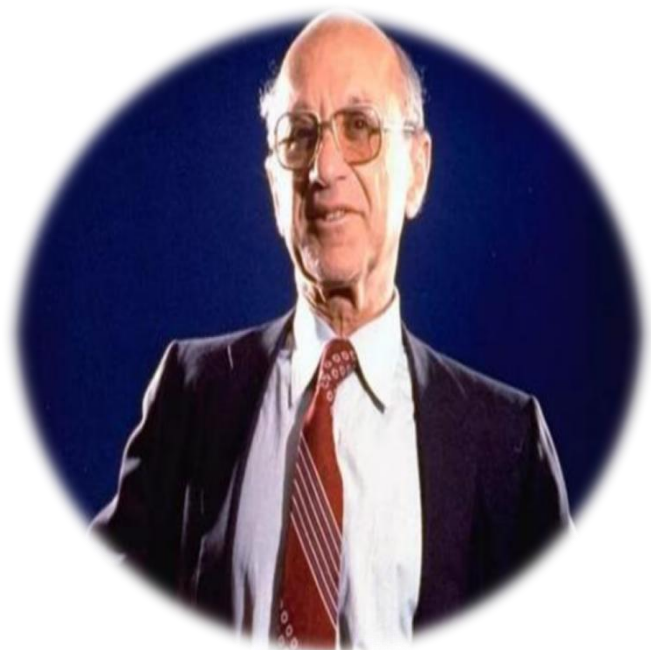
政策
红利

机会
红利

人口
红利

「在不确定性」
中寻找确定性

组织红利
(人效)



米尔顿·弗里德曼

(Milton Friedman)

1976年诺贝尔经济学奖

1951年约翰·贝茨·克拉克奖

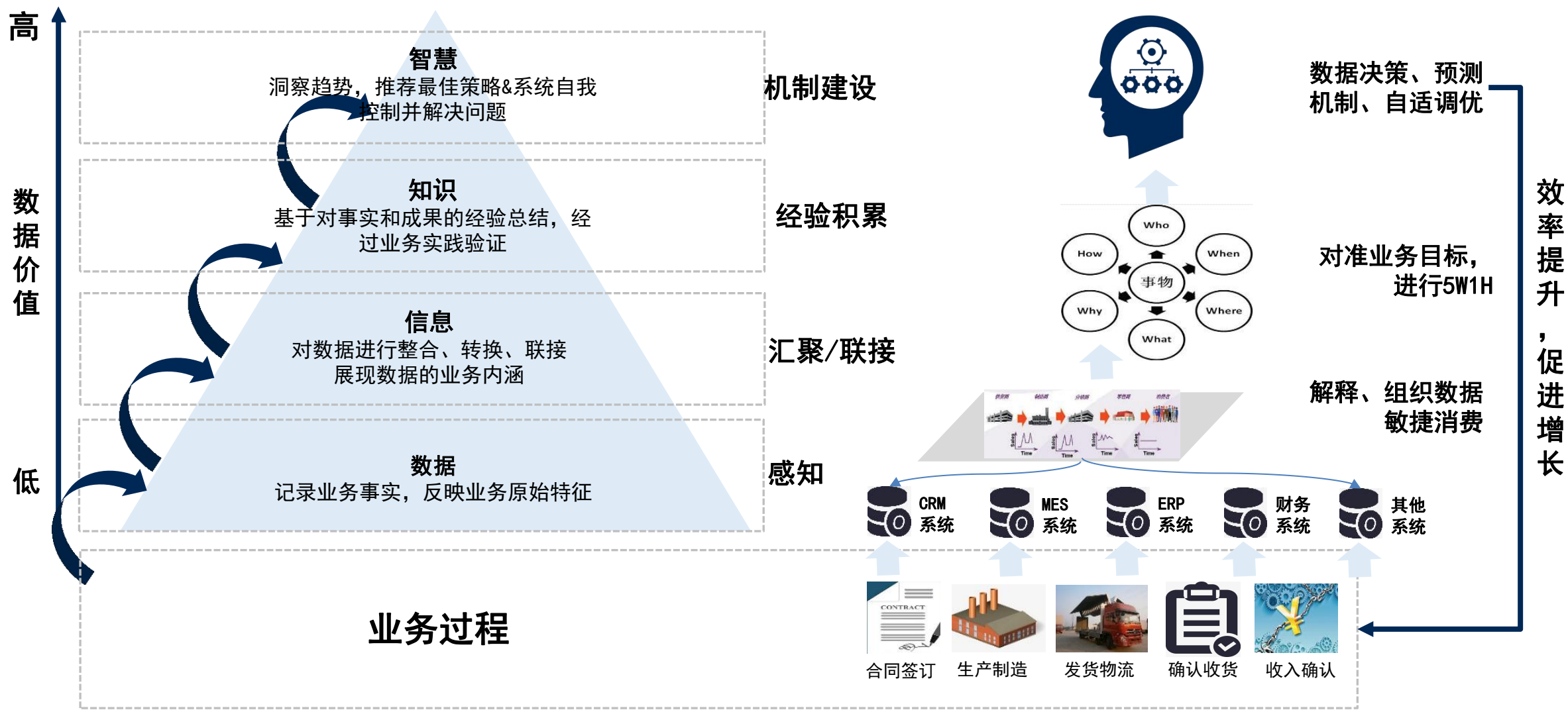
效能 (结果)

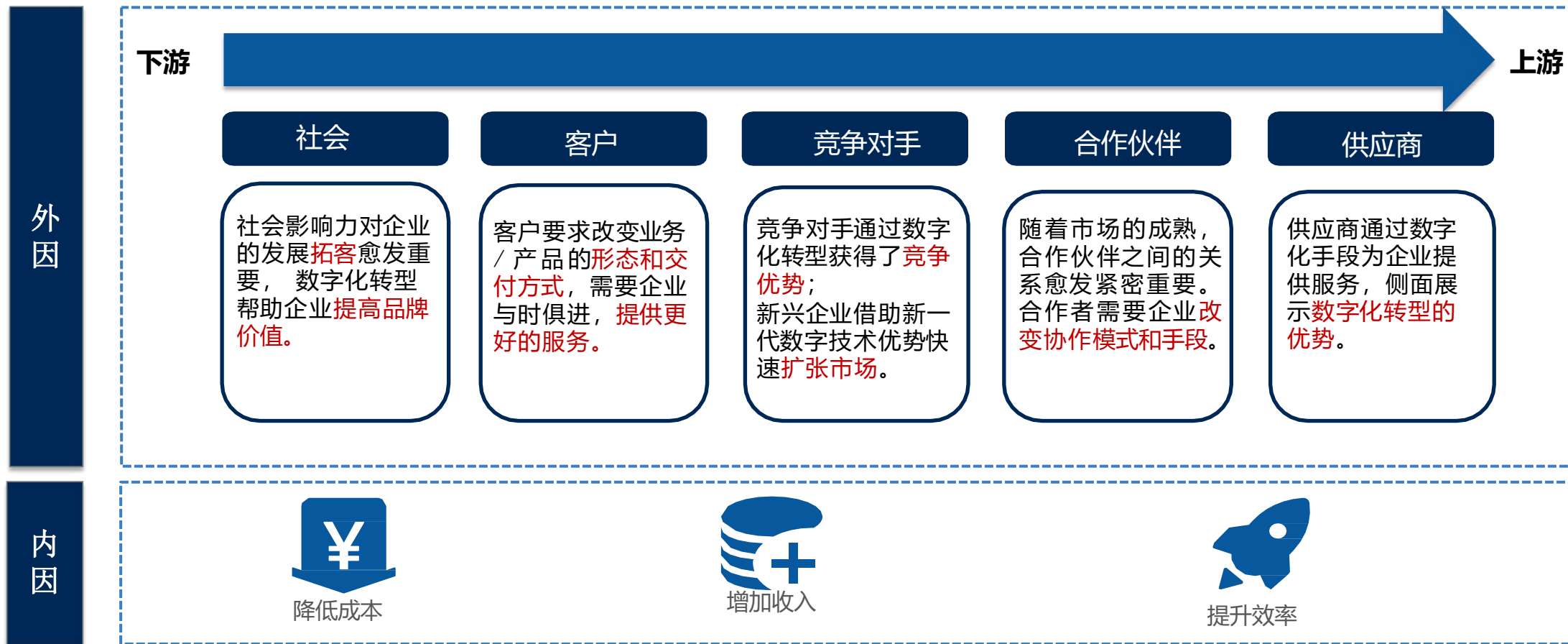


花钱矩阵

效率 (费用)

数字化建设的本质：通过构建数字化平台，实现业务到数据、数据到信息、信息到知识、知识到智慧的4个高效转换，对外实现客户满意，对内实现效率提升





数字化转型已经成为企业发展的必然选择。**客户需求**成为企业进行数字化转型的**直接动因**，**竞争优势**成为企业进行数字化转型的**核心驱动力**，品牌的社会影响力、合作伙伴与供应商的潜移默化等因素都进一步促进了企业的数字化转型。

目录

01 现状与挑战

02 建设思路

03 建设方案

04 最佳实践

CONTENTS



01 现状与挑战

行业现状

面临挑战

破局思路



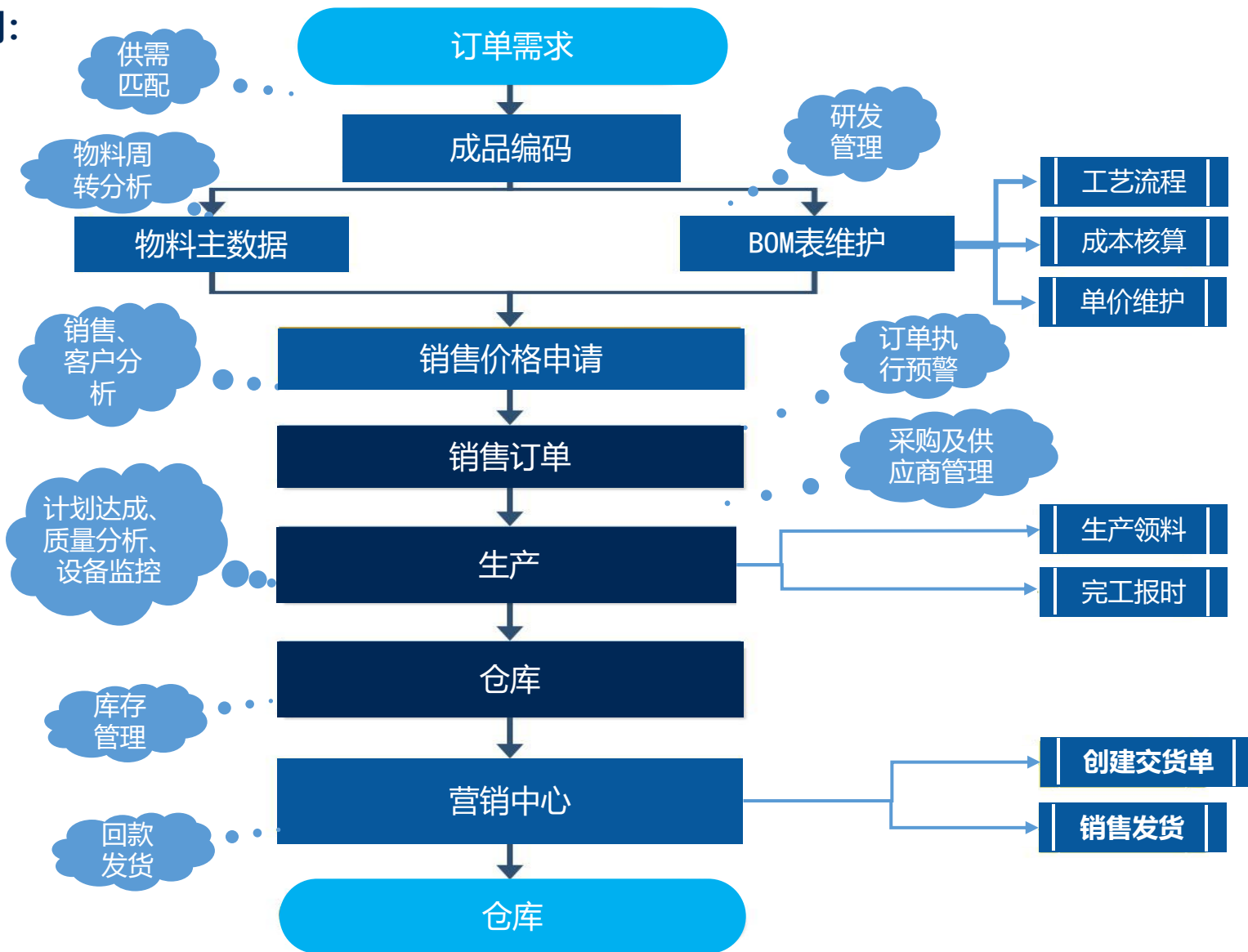
...

...

业务流程示例:

制造业常见业务流程：计划与采购、生产制造、质量控制、仓储与物流、销售与售后服务等

在业务流程中常见的系统有ERP（企业资源计划）、MES（制造执行系统）、PLM（产品全生命周期）、APS（自动排程系统）、QMS（质量管理体系）、WMS（仓储管理系统）、CRM（客户关系管理）、SRM（供应商关系管理）等





决策信息传递不
及时

企业内部管理多依靠
线下手工，经营决策
时临时汇总数据，时
效性差。



订单执行管控难

由于缺乏订单执行
过程全面监控的支
撑，无法了解到各
业务流程执行现状
的“真实”情况。



生产效率和质量
管理提升难

如何提高生产效率、
降低生产成本，同时
确保产品质量和安全，
是制造企业面临的重
要挑战。



产品同质化严重

产品同质化严重，
缺乏差异化竞争优
势。企业在市场竞
争中难以脱颖而出，
导致价格战激烈，
利润空间被压缩。



信息孤岛

企业内部信息流通
不畅，各个部门之
间缺乏有效的沟通
和协作。导致信息
无法及时共享，决
策效率低下，影响
企业的整体运营。

战略决策
Strategy

做正确的事
Do right thing

数字化战略
战略高度

战略执行
Execution

把事做正确
Do things right

数字化管理
目标检视

出色运营
Operation

把事做好
Do things well

数字化运营
优化提升



战略规划层面

提高营业收入，降低成本费用，
促进企业高质量发展

研发管理

数字化研发管理，提升研发效率，
降低研发成本

运营管理:营销、生产、质量、供应链

进行数字化营销渠道构建，扩大市场覆盖，提升
销售收入；运营精细化管理：生产效率、产品质
量、供应管理能力有效提升

支撑管理：财务、人力、绩效等

从财务、人力、绩效、信息化、安全等入手，
优化流程，降本增效，提升利润率



建立数字化经营指标体系，
成为企业经营战略的重要抓手！

“What gets measured, gets managed”
《管理的实践》



Management is doing things right; leadership is doing the right things.

管理是将事情做对, 领导是做正确的事情。

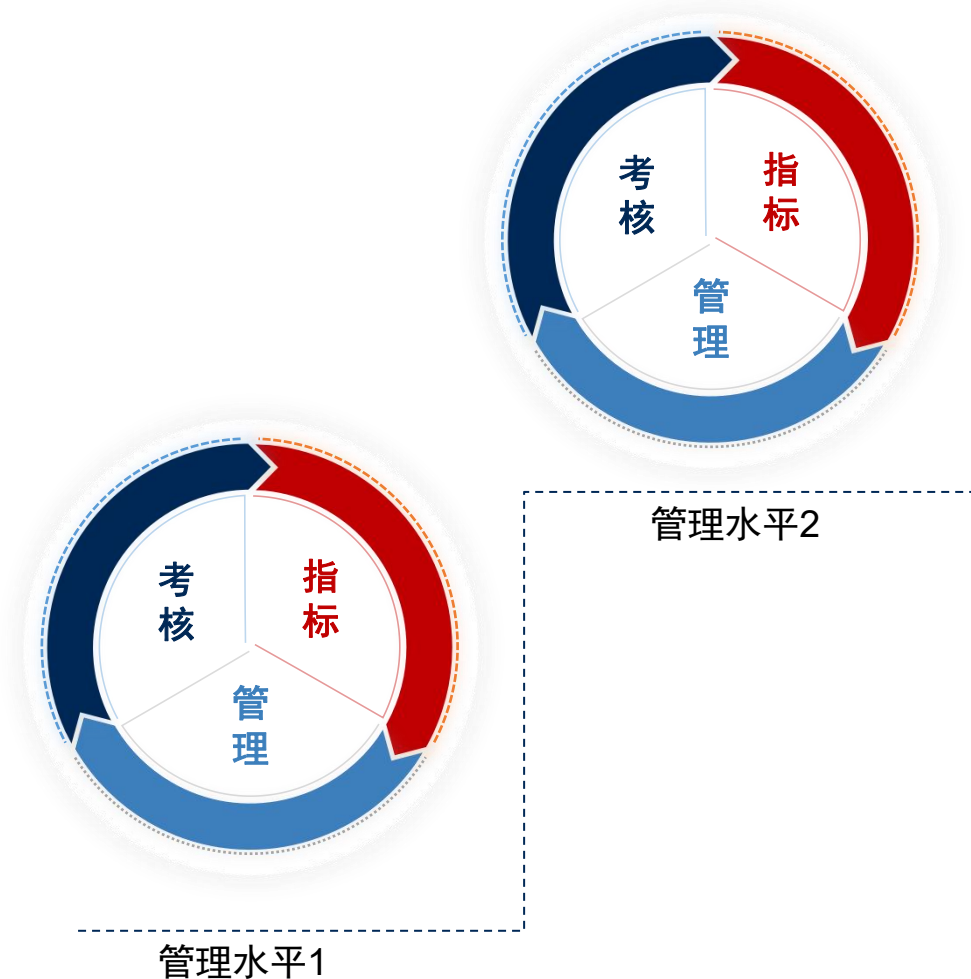
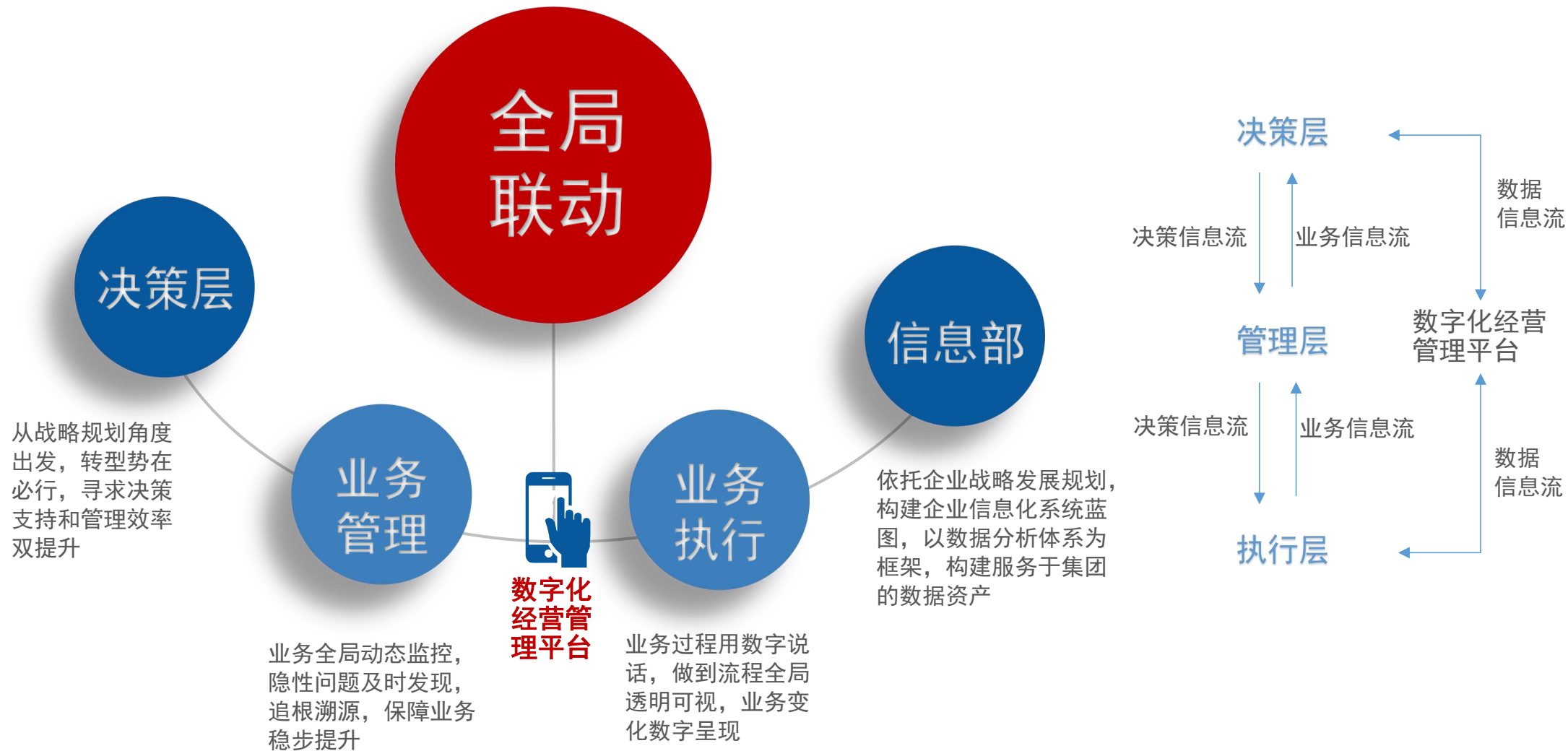


图 “指标+流程+考核” 管理循环示意图





02 建设思路

战略承接

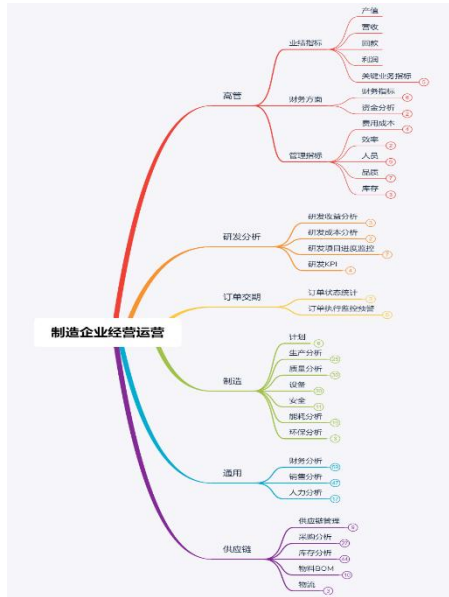
指标体系

数字化经营管理平台

构建企业指标体系

Step1

- 根据企业经营战略搭建梳理企业指标管理体系。



构建企业指标模型与分析平台

Step2

- 搭建基于智能管理分析的指标模型和指标应用平台，形成数据化企业经营核心驱动力。

指标管理平台

指标定义
指标加工
指标计算
指标存储
指标发布
...

指标应用平台

自助分析
交互式仪表盘
固定报表
大屏可视化
数据挖掘
...

构建企业经营分析应用场景

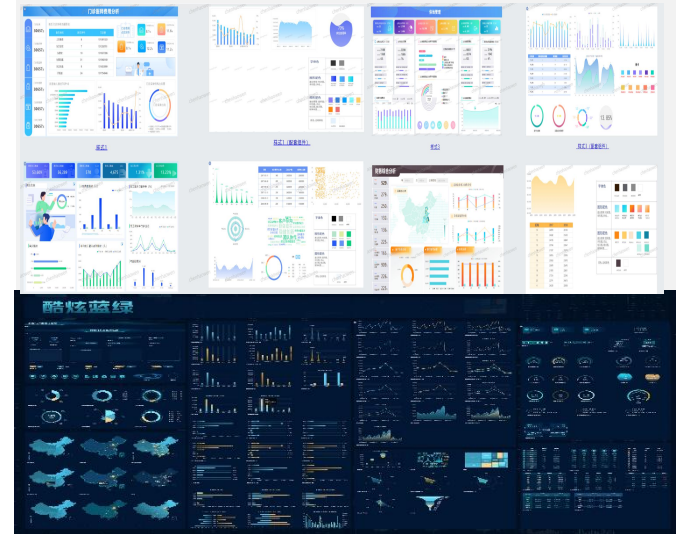
Step3

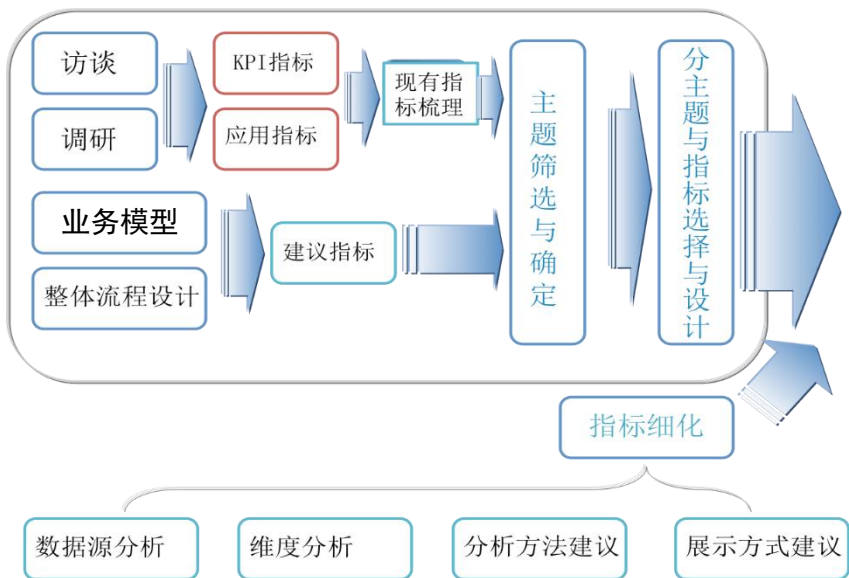
- 建设企业经营管理平台，统一企业分析入口，根据不同角色需求，建立如驾驶舱、报表平台、自助分析等多样化分析应用，提高企业经营能力。

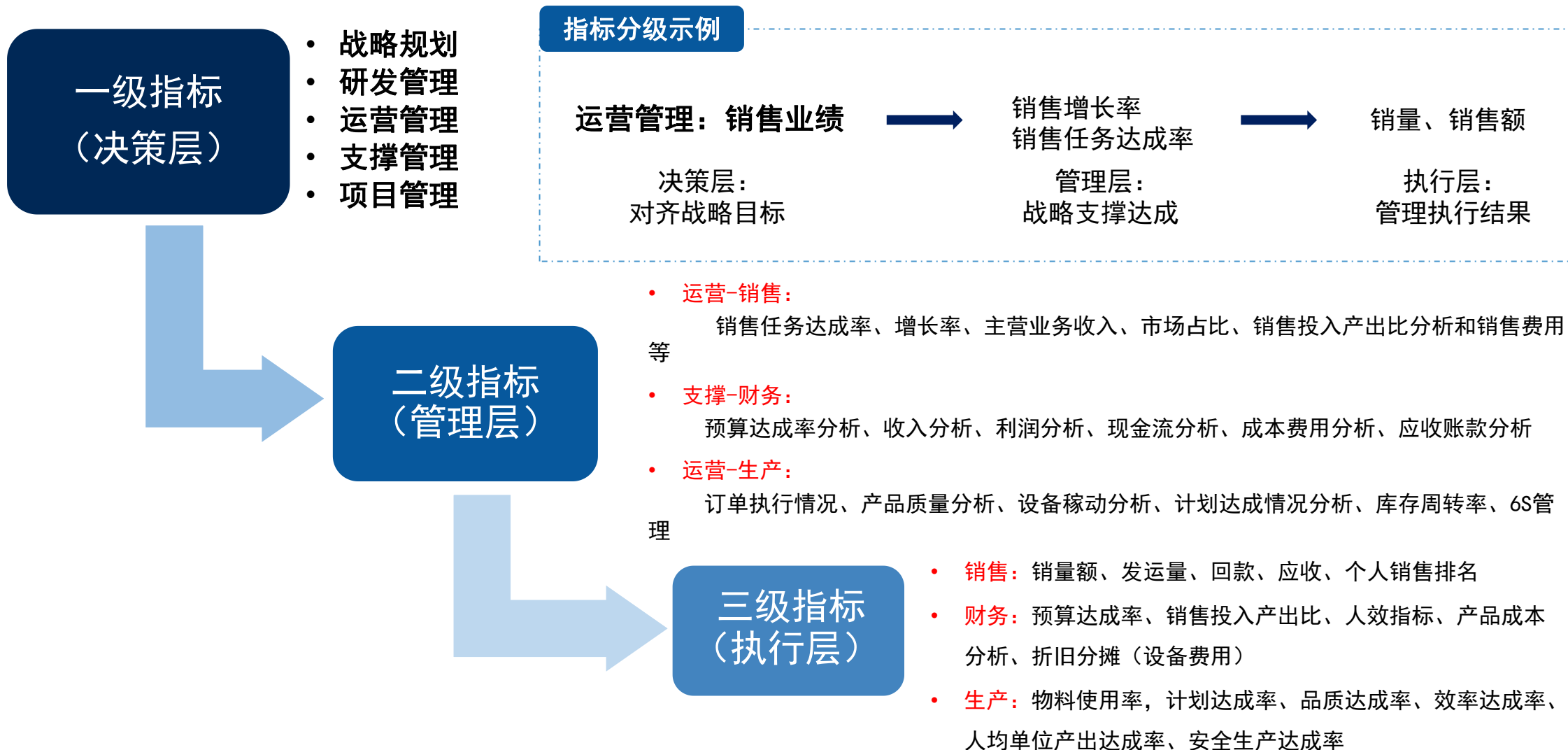
分析方法

比较分析
比率分析
趋势分析
因素分析
阈值预警
模拟预测...

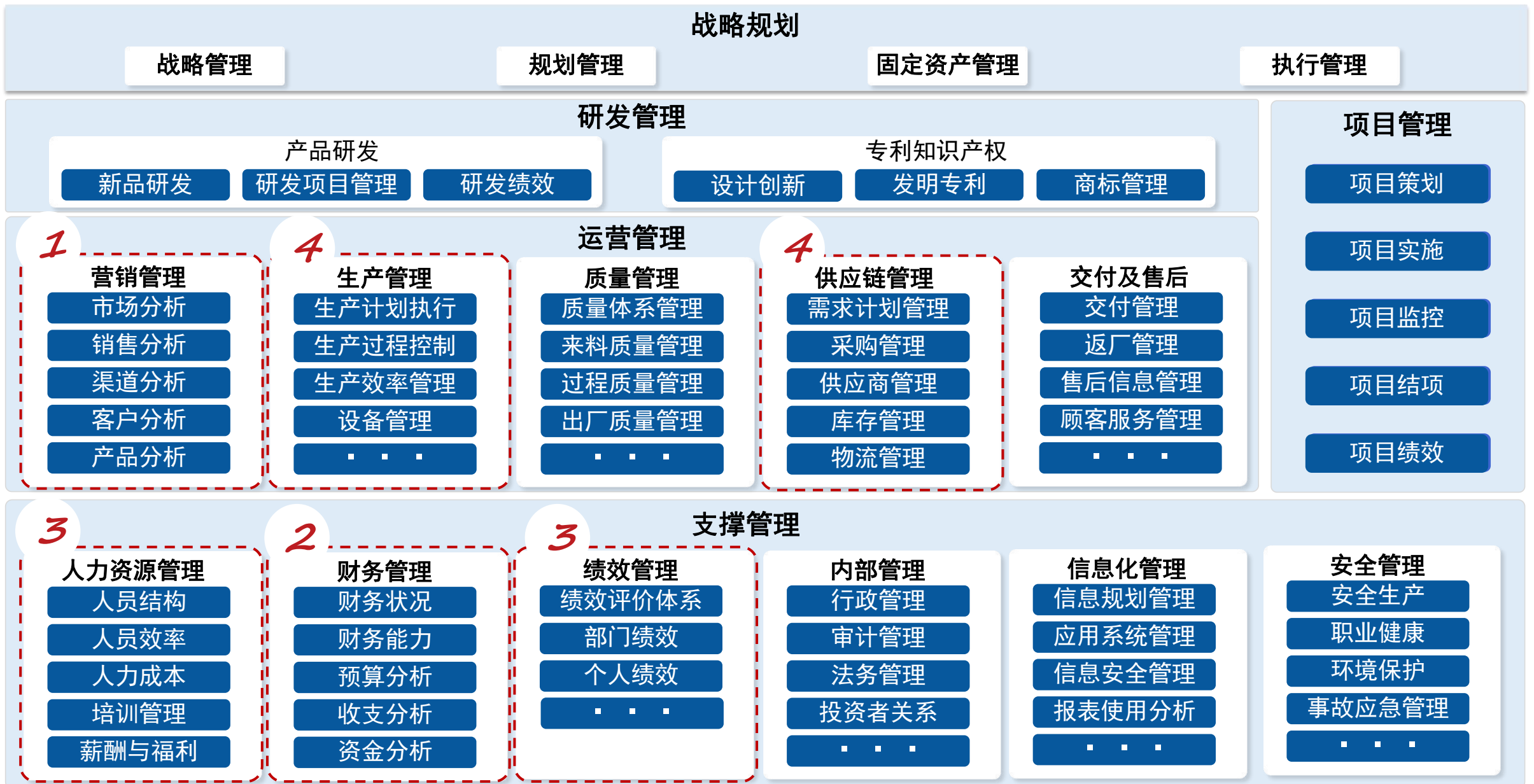
行业分析模板库与UI模板库







数字化经营管理平台分析体系(5大管理域, 18个分析板块) SMARTBI 思迈特软件



建设目标-基于指标体系，构建数字化经营管理平台

SMARTBI 思迈特软件

通过数字化经营管理平台，以度量化方式去衡量企业经营状况与问题症结点，对齐上下目标，方便校正执行偏差，实现数据修正决策。



+



=



企业级指标体系

指标体系

研发	供应链
营销	生产
财务	质量
人事	绩效

基于指标的ABI平台

指标管理

- 指标定义
- 指标计算
- 指标发布
- 指标存储

指标应用

- 固定报表
- 自助分析
- 交互式仪表盘
- 数据挖掘

数字化经营管理平台

五大管理域、18个
分析板块



03 建设方案

业务方案

技术方案

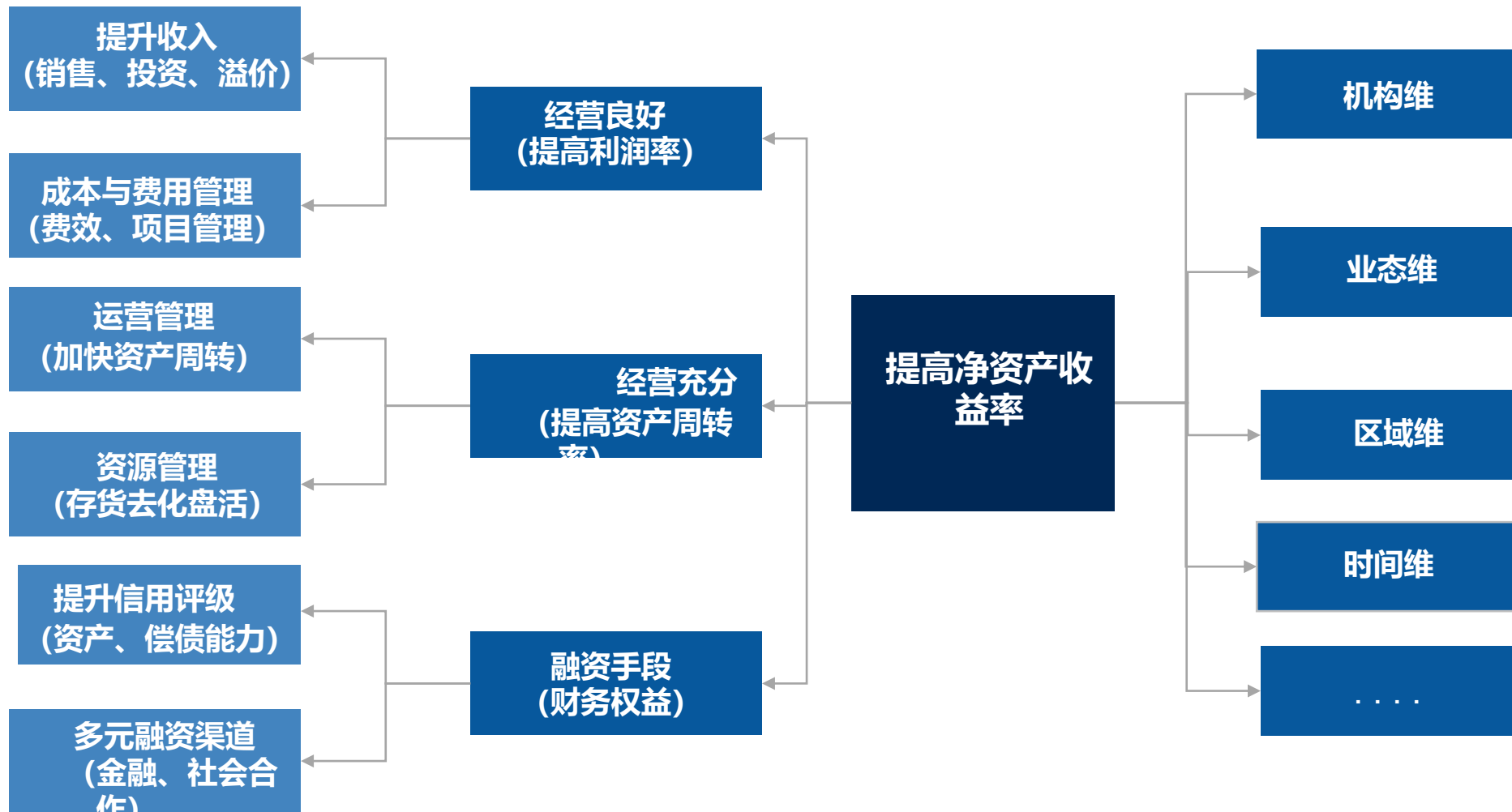
三级：经营要素
如何反映成功要素的达成
情况
(过程指标)

二级：成功要素：
影响核心目标
的几个成功要素与度量
(关键指标)

一级：核心目标：
管理层的经营理念
或关注点
(核心指标)

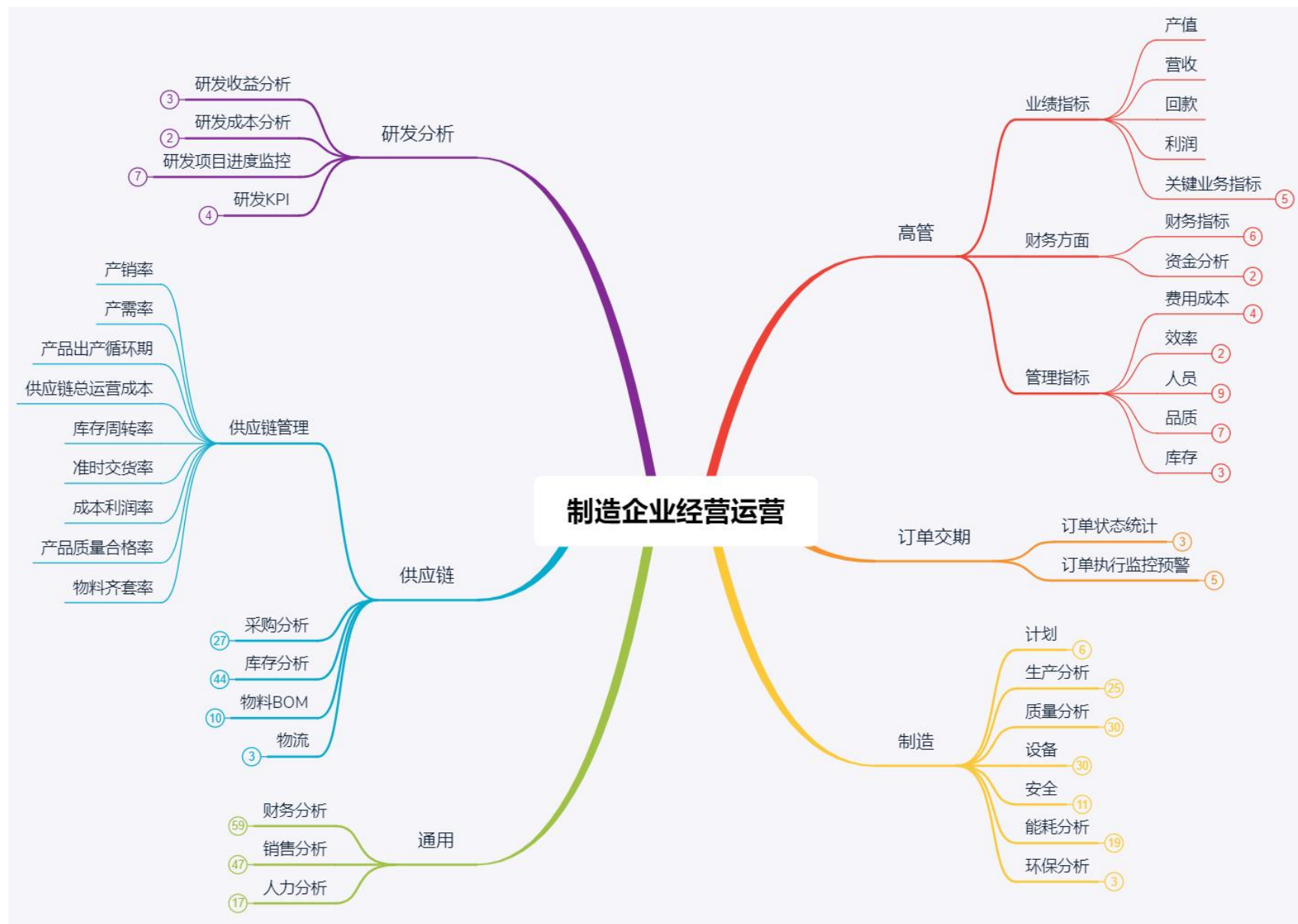
分析角度：
管理者的指标
关注角度
(维度)

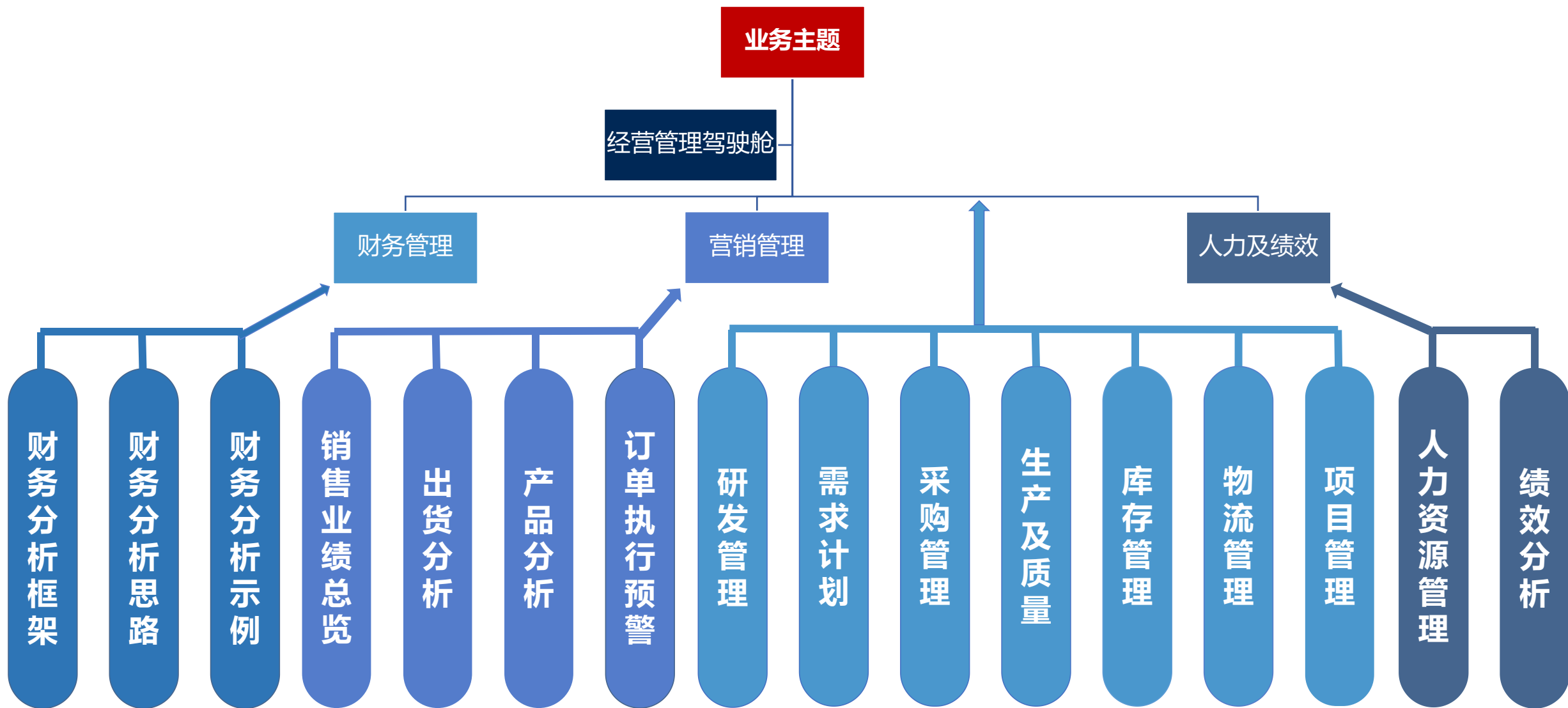
指标体系是指衡量企业业务状态的指标集合，通过定义战略目标，明确与之相关的关键要素，再理清关键要素相应的业务过程定义三层指标，通过不断下钻分析，不同维度查看，来定位业务问题症结点，迅速形成决策。



六大分析模块317个指标

依据业务属性，结合制造企业自身需求，构建高管、研发、订单交期、制造、供应链、通用（财务、销售、人力），下设317个指标，整体组成企业经营运行分析指标体系，帮助企业管理落地。





分析内容

核心指标

分析模板示例

综合分析

- 对集团生产、销售、投资、关键财务指标的总体情况进行分析，提供给董事会最为关心的指标，辅助战略决策，每个指标模块可以通过链接到相关部门的情况。

核心指标分析

- 对集团经营业务中核心指标进行达成分析、累计分析、同环比趋势分析和子公司和业务板块构成分析等。

分类	指标
生产	工业总产值
	在地工业产值
	研发投入
销售	销售收入
	销售成本
国际贸易	出口总额
	进口总额
投资	总投资额
	投资预期效益
	实际投资进度
财务	营业收入
	资产总计
	所有者权益
	应收
	预付
	存货
	营业利润
	毛利润
	净利润



建立整体财务分析框架

SMARTBI 思迈特软件

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

财务综合分析

财务分析首页

收入分析

收支分析

成本费用分析

能力分析

盈利能力分析

运营能力分析

偿债能力分析

发展能力分析

财务状况分析

资产负债对比及趋势分析

负债总额对比及趋势分析

资产收益对比及趋势分析

机构收入、成本、利润对比及趋势分析

预算差异分析

预算执行及差异分析

现金流量预算执行及差异分析

资产及负债预算执行及差异分析

机构收入、成本及费用、利润、投资预算差异分析

资金分析

资金分析首页

资金流量分析

资金存量分析

投融资分析

决策分析模型

杜邦分析

EVA分析

资金协调性分析

盈亏平衡分析

财务风险预警

Z-score财务风险模型

财务杠杆风险

财务指标风险预警

财务报表预警

下属公司监控

投资权益利润率分析

资产负债率分析

股权控制分析

筹资管理分析

分析内容

核心指标

分析模板示例

资产分析

- 分析资产变化情况，监控每月资产增加情况，做大规模，同时控制资产负债率。主要维度：子公司、时间、板块

分类	指标
资产	总资产
	净资产
	资产负债率
	净资产收益率

盈利分析

- 对子公司及板块的盈利能力进行全面分析，及时发现各板块的经营问题。主要维度：子公司、时间、板块。

分类	指标
盈利	营业收入
	净利润
	归母净利润

费效分析

- 对各个子公司的费用与效益情况进行分析，控制子公司费效。主要维度：子公司、时间。

分类	指标
费效	人均投入值
	运营成本控制率



财务分析成果示例

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

财务综合分析



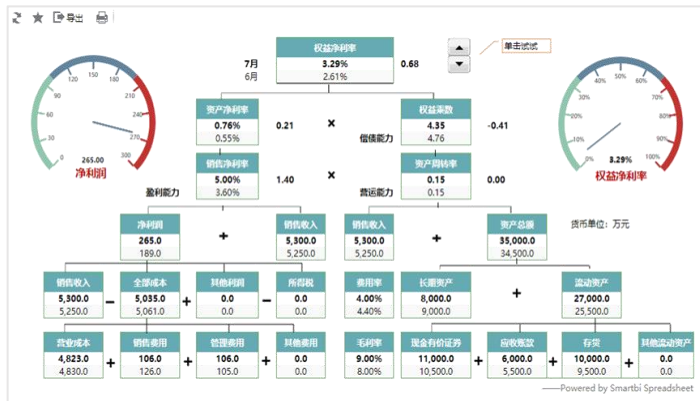
财务比率分析



财务资金分析



财务决策分析模型



财务风险预警



下属公司监控



营销管理-多业务线销售业绩状况全掌控

SMARTBI 思迈特软件

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

统计维度:

年、月、事业部、组织机构、产品类型、国内外区域、渠道分类

统计指标

销售额、销售量、销售利润、费用预算、销售费用、回款金额、目标完成、账期、未收金额/已收金额等。

分析重点:

通过对不同事业部营销重点指标如市场覆盖、销售任务达成、渠道分析、商务分析、销售收入的监控分析,可使各事业线层级领导更直观、全面、多维的看到总体营销概况。



营销管理-经销商出货实时跟踪

SMARTBI 思迈特软件

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

统计维度:

年、月、事业部、组织机构、产品类型、国内外区域、渠道分类

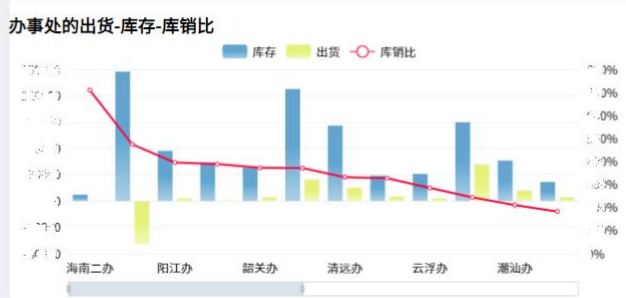
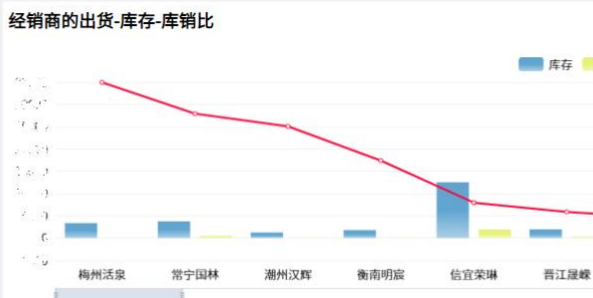
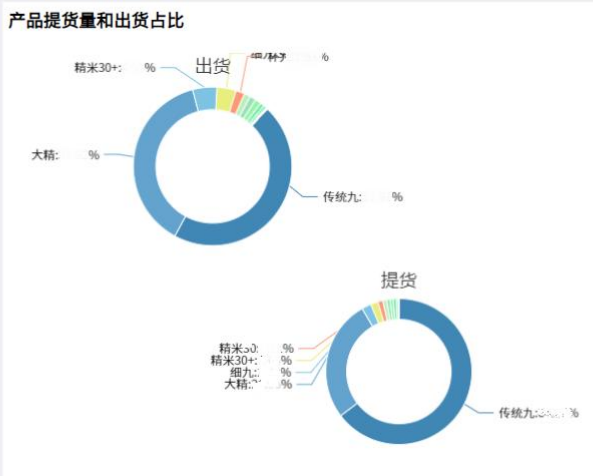
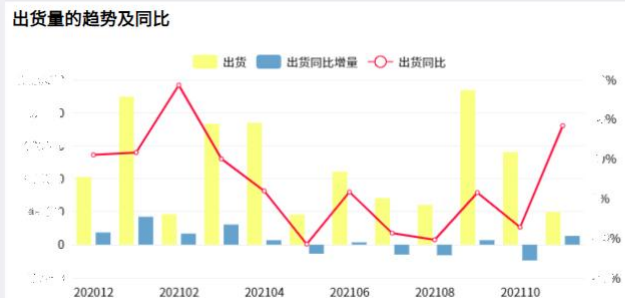
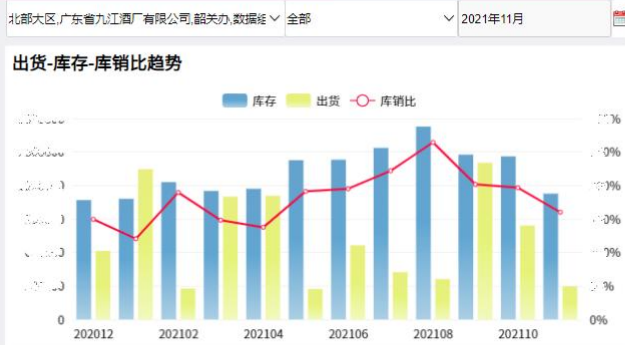
统计指标

提货量、出货量、库存量、期末库存、库销比、提货量同比、提货量环比、出货量同比、出货量环比、目标完成等。

分析重点:

通过从国际、国内各地区、时间、组织机构、产品类型等维度，分析经销商的提货量、出货量、库销比等关键指标，展示各经销商的库存及出货情况，协助各事业线制定生产计划，安排出货等。

2021年11月经销商库存及出货看板



营销管理-分析定位高价值产品，制定精准营销策略

SMARTBI 思迈特软件

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

统计维度：

年、月、事业部、组织机构、产品类型、国内外区域、渠道分类

统计指标

销售金额、销售成本、净利润、销量、利润、毛利率等。

分析重点：

通过从国际、国内各地区、时间、组织机构、产品类型等维度，分析不同各产品线的销售金额、销售量、成本、净利润和利润贡献等情况，从利润和销量中对产品进行定位，寻找高利润高销量的产品，开展不同的产品销售政策。

产品分析看板

产品销售总金额(万元)

803.97万

产品销售总成本(万元)

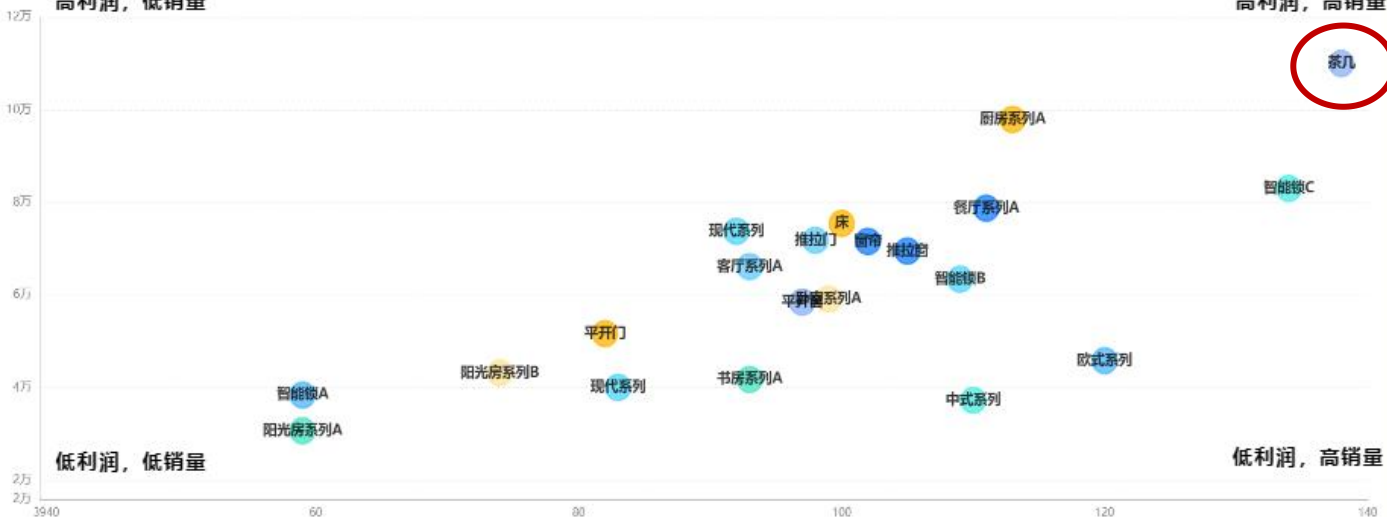
565.84万

净利润(万元)

238.13万

产品定位分析

高利润，低销量



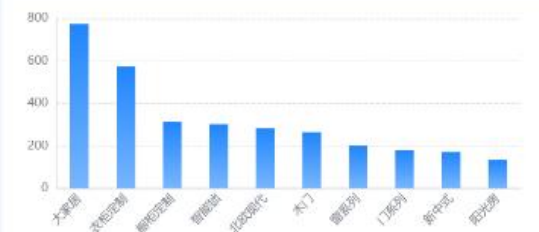
产品利润占比



毛利率TOP5产品



热销产品线TOP10



订单执行全流程监控预警，稳步提升生产效率

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

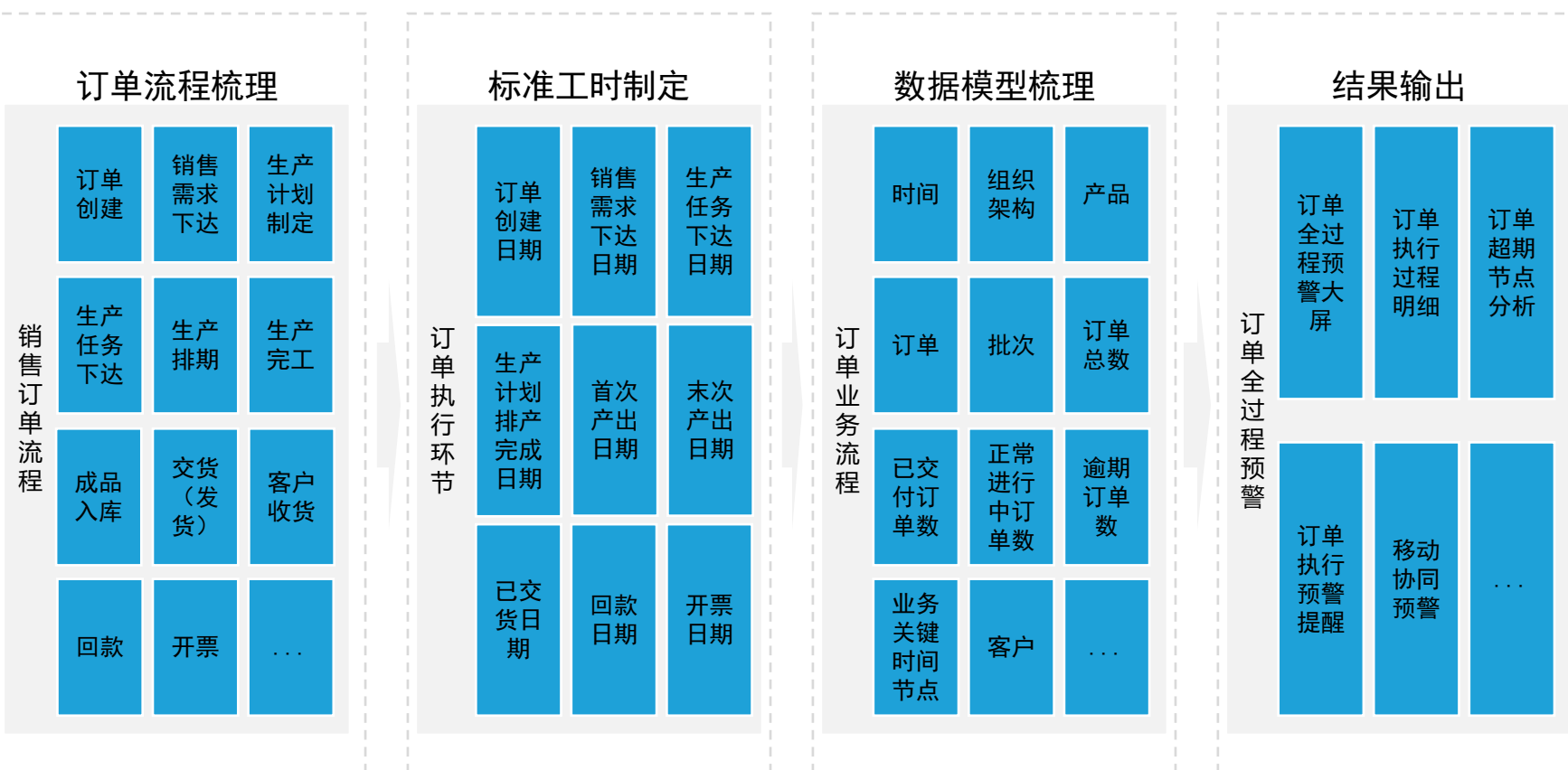
项目管理

痛点分析

销售订单流程执行过程管控“难”

1. 由于缺乏订单执行过程全面监控的支撑，无法了解到各业务流程执行现状的“真实”情况
2. 原有的系统和分析，只是知道发生了什么结果，缺乏对过程情况的实时把控，不能做到有效且及时的业务干预
3. 订单流程延期后，不清楚到底是哪个环节导致的整体延误，整改措施缺乏有效的判断依据

解决方案



建设成效 (示例)

订单执行全过程预警



订单执行预警提醒

预警提醒

序号	订单号	客户	产品	交期	预警类型	预警时间	预警内容	处理人	处理时间	处理结果
1	10000001	客户A	产品A	2023/10/10	逾期	2023/10/09	订单逾期	张三	2023/10/09	已处理
2	10000002	客户B	产品B	2023/10/15	逾期	2023/10/14	订单逾期	李四	2023/10/14	已处理
3	10000003	客户C	产品C	2023/10/20	逾期	2023/10/19	订单逾期	王五	2023/10/19	已处理
4	10000004	客户D	产品D	2023/10/25	逾期	2023/10/24	订单逾期	赵六	2023/10/24	已处理
5	10000005	客户E	产品E	2023/10/30	逾期	2023/10/29	订单逾期	孙七	2023/10/29	已处理
6	10000006	客户F	产品F	2023/11/05	逾期	2023/11/04	订单逾期	周八	2023/11/04	已处理
7	10000007	客户G	产品G	2023/11/10	逾期	2023/11/09	订单逾期	吴九	2023/11/09	已处理
8	10000008	客户H	产品H	2023/11/15	逾期	2023/11/14	订单逾期	郑十	2023/11/14	已处理
9	10000009	客户I	产品I	2023/11/20	逾期	2023/11/19	订单逾期	冯十一	2023/11/19	已处理
10	10000010	客户J	产品J	2023/11/25	逾期	2023/11/24	订单逾期	陈十二	2023/11/24	已处理

订单超期节点

订单超期节点分析

节点名称	节点ID	节点描述	超期次数	超期时间	超期原因	处理人	处理时间	处理结果
销售订单创建	100000101	销售订单创建	5	2023/10/10	系统故障	张三	2023/10/10	已处理
销售需求下达	100000102	销售需求下达	3	2023/10/15	数据错误	李四	2023/10/15	已处理
生产计划制定	100000103	生产计划制定	2	2023/10/20	资源不足	王五	2023/10/20	已处理
生产任务下达	100000104	生产任务下达	4	2023/10/25	物料短缺	赵六	2023/10/25	已处理
生产排期	100000105	生产排期	6	2023/10/30	产能瓶颈	孙七	2023/10/30	已处理
生产完工	100000106	生产完工	1	2023/11/05	质量问题	周八	2023/11/05	已处理
成品入库	100000107	成品入库	2	2023/11/10	库存不足	吴九	2023/11/10	已处理
交货(发货)	100000108	交货(发货)	3	2023/11/15	物流延误	郑十	2023/11/15	已处理
客户收货	100000109	客户收货	4	2023/11/20	包装破损	冯十一	2023/11/20	已处理
回款	100000110	回款	5	2023/11/25	账目不清	陈十二	2023/11/25	已处理
开票	100000111	开票	6	2023/11/30	单据不全	周十三	2023/11/30	已处理

研发管理-促进新品快速获得收益

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

统计维度：

时间、项目类别、分厂、分支机构、区域、产品类型等

统计指标：

新产品收益率、新产品返修率、研发预算达成率、产品客诉满意率、变更次数、研发收益、研发成本、项目绩效等

分析重点：

研发分析主要对集团的新产品研发情况，新产品收益、返修、客诉满意率、研发成本、收益等关键进行监控分析，监控各项目的开发进度和开发质量，为集团新产品的研发管控提供依据。



经营分析 > 研发 > 效率 > 新品研发进度完成率-明细

2018年12月 公司 自动售货机,环境科技,超低温,智慧冷链,生活电器 部门 技术中心,技术工艺中心,技... 所属事业部 电动车事业部,智能家居事业...

序号	公司	研发部门	经营体	项目名称	关键节点	所属事业部	计划完成时间(天数)	实际完成时间(天数)
1	股份	用户与产品中心	冰箱产品研发经营体	冰箱	量产	家用制冷事业部		285
2	股份	用户与产品中心	冰箱产品研发经营体	81WPGX	设计方案确认	家用制冷事业部		15
3	股份	用户与产品中心	冰箱产品研发经营体		PV评审	家用制冷事业部		160
4	股份	用户与产品中心	冰箱产品研发经营体		量产	家用制冷事业部		285
5	股份	用户与产品中心	冰箱产品研发经营体	冷冰箱	量产	家用制冷事业部		285
6	股份	用户与产品中心	冷柜产品研发经营体	冷柜	DV评审阶段	商用电器事业部		175
7	股份	用户与产品中心	冷柜产品研发经营体	冷柜	量产	家用制冷事业部		150
8	股份	用户与产品中心	冷柜产品研发经营体	冷柜	量产	家用制冷事业部		150
9	股份	用户与产品中心	冷柜产品研发经营体	冷柜	量产	家用制冷事业部		150
10	股份	用户与产品中心	冷柜产品研发经营体		DV样机生产	家用制冷事业部		80
11	股份	用户与产品中心	冷柜产品研发经营体		DV小批测试	家用制冷事业部		330
12	股份	用户与产品中心	商用产品研发经营体		量产	商用电器事业部		285
13	股份	用户与产品中心	商用产品研发经营体		量产	商用电器事业部		245
14	股份	用户与产品中心	商用产品研发经营体		量产	商用电器事业部		245
15	股份	用户与产品中心	商用产品研发经营体		量产	商用电器事业部		225
16	生活电器	质量技术部	油烟机研发经营体		量产	智能家居事业部		99
17	生活电器	质量技术部	油烟机研发经营体		量产	智能家居事业部		132
18	生活电器	质量技术部	油烟机研发经营体		量产	智能家居事业部		113

供应链-需求供给计划监控预警，保障供需平衡

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

统计维度：

时间、区域、产品型号、成本分类、订单类别等

统计指标：

入库数、库存数、要货计划准确率、计划生产完成率、要货计划满足率、产能、订单数量、供应匹配度等

分析重点：

结合生产和销售数据对供应链供需匹配进行分析，不断优化整体供需水平，提升供需满足率。



供应链-通过采购指标分析，优化供应链水平，节省采购成本

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

统计维度：

时间、物料类型、供应商大类、
采购订单、区域、合同类型等

统计指标：

采购量、采购金额、原材料价格、
物料占比、订单完成率、入库量、
采购成本、准时交货率、采购计
划完成率、采购合同执行、来料
合格率等

分析重点：

结合采购和供应商数据对供应链
各项管理指标进行分析，不断优
化整体供应链水平，提生供应商
供货销量、来料质量等。



供应链-实时监控库存占用情况，提升库存周转水平

SMARTBI 思迈特软件

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

统计维度：

时间、产品类型、分厂、区域、物料类型等

统计指标：

库存量、库存金额、库容比、入库量、库存周转率、仓储利用率、产品库龄、库龄占比等

分析重点：

关注企业库存状况、库龄、库存结构，通过库容和库容比趋势分析指导计划拍程，通过提升库存周转率，提高整体供应链运转水平。



供应链-通过物流指标监控预警，提升供应链流通能力

SMARTBI 思迈特软件

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

统计维度：

时间、区域、货运方式、订单类型、物流公司等

统计指标：

发运量、交货单数、销量单吨、预算达成率、发货量占比、准时送达率等

分析重点：

关注企业供应链流通能力，对物流关键指标及运转情况进行可视化管控，监控订单及各项发货情况，辅助物流管理人员提升物流运输经营能力，提高整体供应链运转水平。



建立人力资源指标体系，提升人效

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

分析内容

核心指标

分析模板示例

人力运营

- 对集团人员结构统计，并分析入职、调动、离职、招聘、培训、考核等情况，保证人员结构合理。

分类	指标
人力运营	在职员工总人数
	年龄结构
	学历结构
	高职、高管结构
	子公司分布
	管理人员比例
	入职人数分析
	晋升统计
	综合离职率
	招聘转化情况
平均培训时间	



人工效能

- 分析人工成本，人工效能等进行分析，提高人均效能。

分类	指标
人工效能	平均人工成本
	人事费用率
	人均薪酬
	当月人均营收
	当月人均利润
	年度累计人均营收
	年度累计人均利润



制定绩效考核指标，提升人效

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

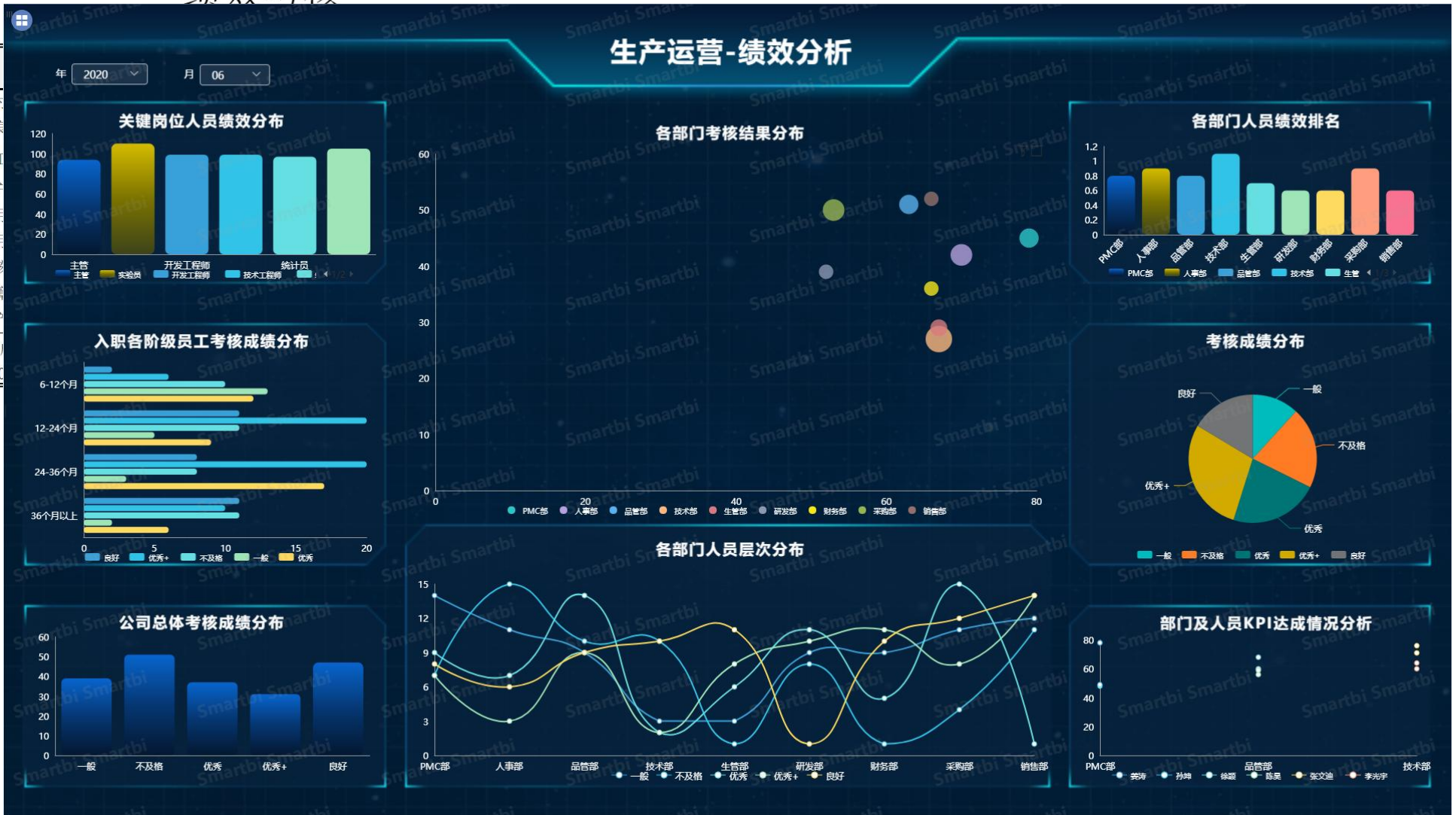
项目管理

工作表: 生管部 采购部 技术部 品管部

绩效考核

生管部 考核人: 张三

序号	KPI指标	权重	考核人
1	生产计划达成率	20%	按时
2	过程不良率	15%	不良
3	产品返工率	15%	返工
4	产品退货率	15%	客户
5	员工流失率	10%	当月
6	员工满勤率	5%	当月
7	部门6S管理	10%	考核
8	设备故障率	5%	故障
9	物料使用率	5%	生产
绩效系数: 1.1		没完	
		0.8(60)	



监控项目整体状况，提升项目管理水平

财务管理

营销管理

研发管理

需求计划

采购管理

生产及质量

库存管理

物流分析

人力及绩效

项目管理

分析内容

核心指标

分析模板示例

项目概况

- 对项目整体情况进行分析，了解集团所有项目的投资完成、进度完成、开工、质量等

分类	指标
项目概况	投资金额
	投资目标金额
	项目进度
	项目完成预警

项目投资

- 对项目投资数据进行监控，关注项目投资完成、项目新建、续建情况等

分类	指标
项目投资	计划投资金额
	完成投资金额
	新建项目数
	续建项目数

项目进度

- 对项目进度进行监控，将项目分为红黄绿三种状态，并可以下钻预警。

分类	指标
项目进度	项目总数
	正常数
	黄色预警数
	红色预警数

质量安全及环境

- 对项目质量问题、安全问题、环境问题进行监控。

分类	指标
质量安全	质量问题数
	质量整改数
	安全问题数
	安全整改数



描述性分析：发生了什么

比如某企业本月订单签约额比上月增加100万，至1100万，但是订单履约率从上月的98%下降到了95%，库存周转率从上月的0.8下降到了0.7。

诊断性分析：为什么发生

经过分析，发现订单履约率下降的原因是成品生产不出来，无法完成交付。而成品生成不出来的原因则是部分原材料的供应商未能按时送货，导致原材料不齐套，无法开始生产。

预测性分析：什么将发生

原材料供应商的送货及时率会影响成品订单的履约率。假如上月某原材料供应商A送货及时率只有70%，通过建模，我们可以预测本月该供应商会使我们的订单履约率下降2%。

规范性分析： 应该做什么

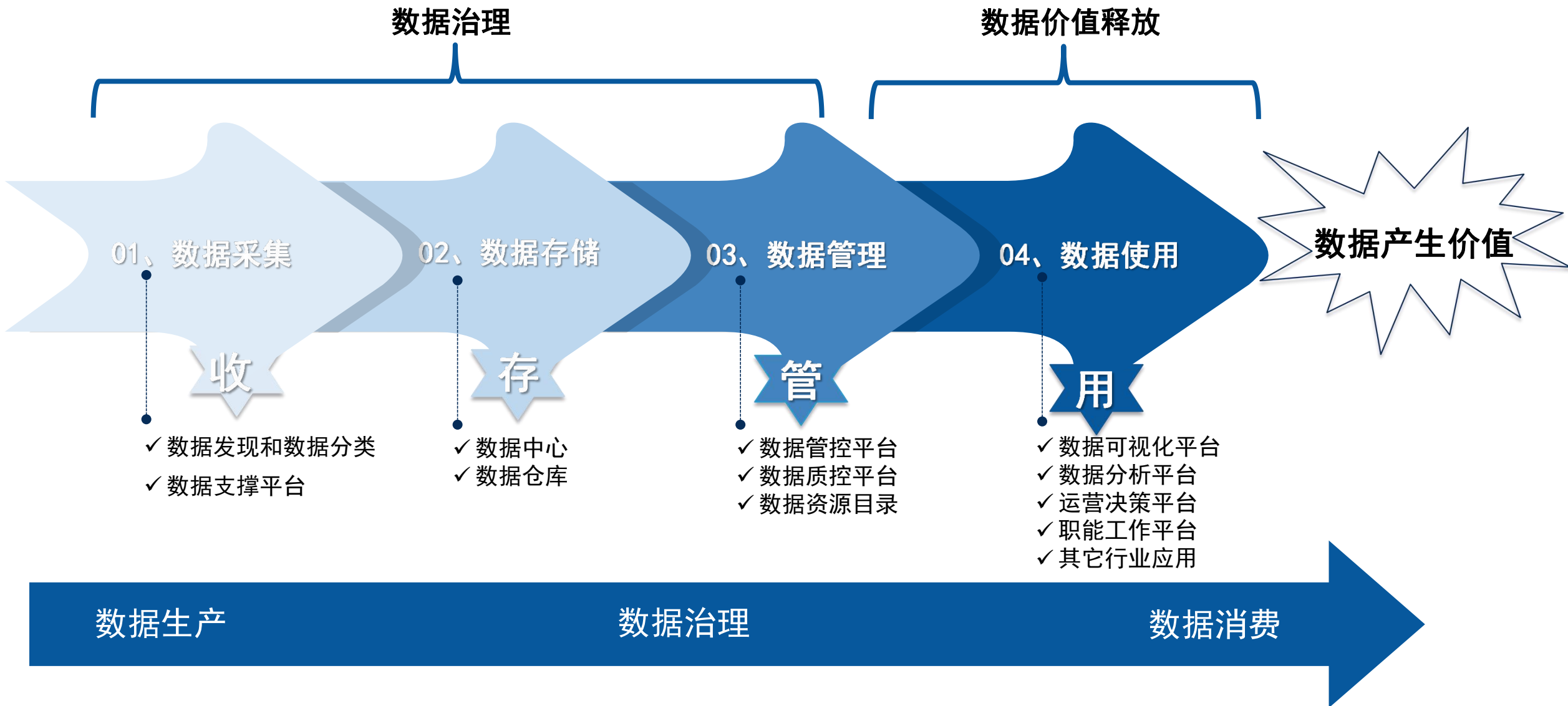
供应商A会导致本月我们的订单履约率下降，我们可能采取的措施就是把A换掉，假设现在有B和C两个供应商供我们选择，该选择哪个呢？通过分析和计算得出：选用供应商B会比选C的订单履约率高1%，因此建议选择供应商B。



03 建设方案

业务方案

技术方案



统一权限

访问层

移动设备



PC设备



浏览器



应用层

财务

HR

营销

内控审计

行政法务

研发

供应链

生产

质量

...

工具层

固定报表

自助分析

分析报告

大屏

灵活查询

管驾

移动端

.....

系统接口

工具

挖掘

AI

处理引擎

语义模型

查询引擎

高速缓存引擎

跨源查询引擎

元数据引擎

数据层

数据仓库

财务

经营

供应链

人力

进销存

.....

数据源

SAP

OA

MES、PLM等

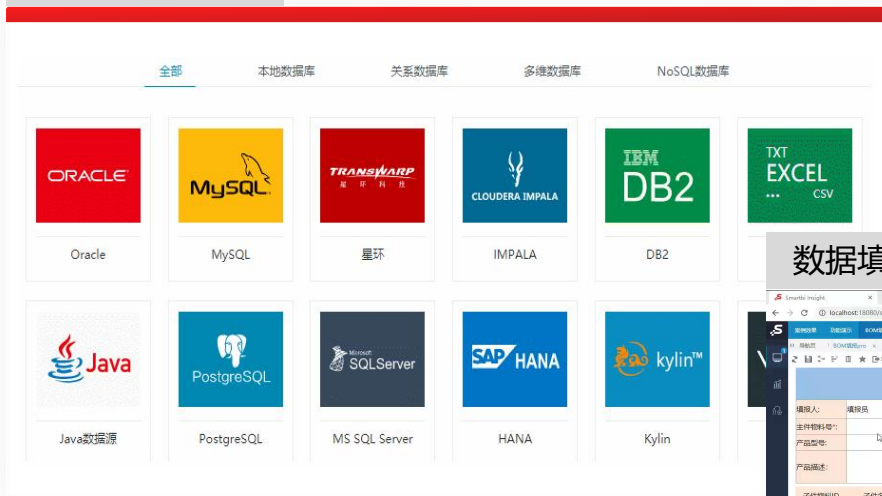
数据填报

.....



- **适用场景：** 制造企业经营过程中多个环节用线下表单记录过程数据，如人工质检结果数据、物料BOM数据、设备台账等，长此以往，数据缺失、不准确等现象频出，也难以做到数据溯源。
- **解决问题：** 通过Smartbi数据采集功能，实现质检数据在线录入，物料BOM表单填报，设备台账及时导入，帮助企业完善数据收集，并通过流程审批确保数据准确真实。
- **价值点：** 及时挽回数据损失，保障数据完善

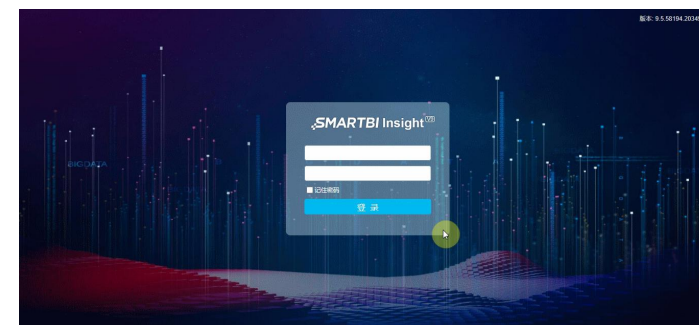
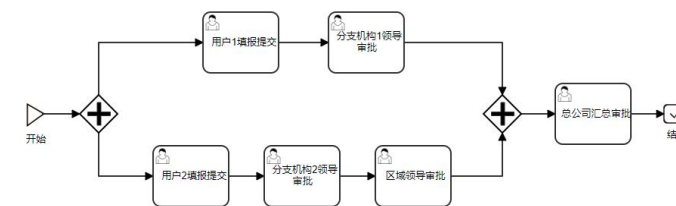
数据连接示例：



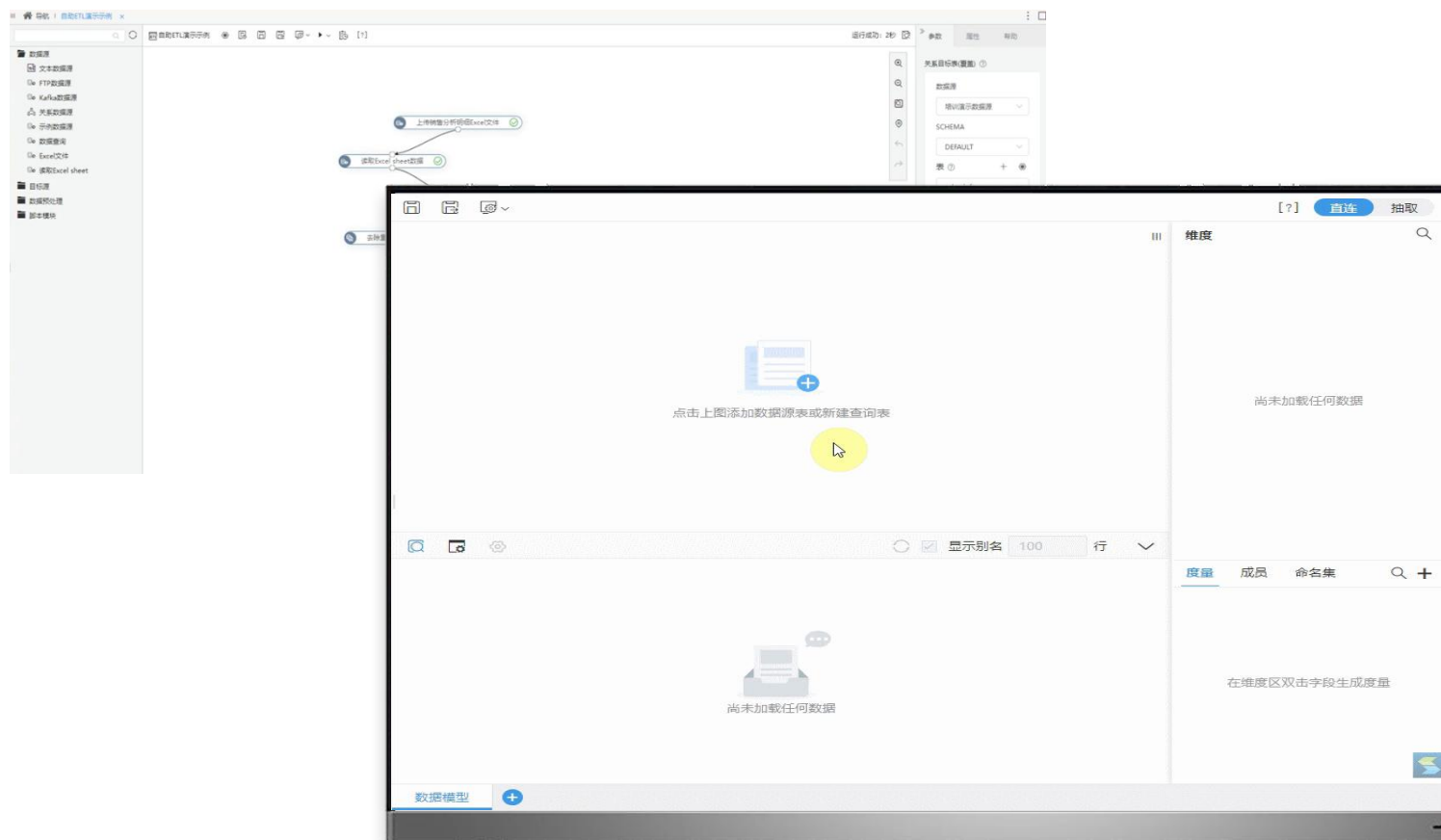
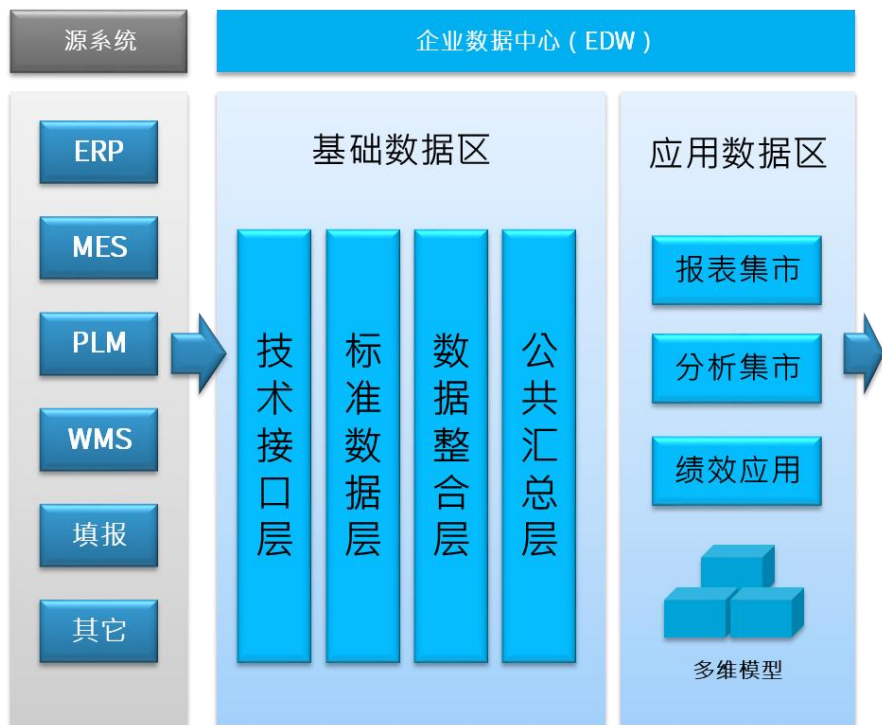
数据填报示例：



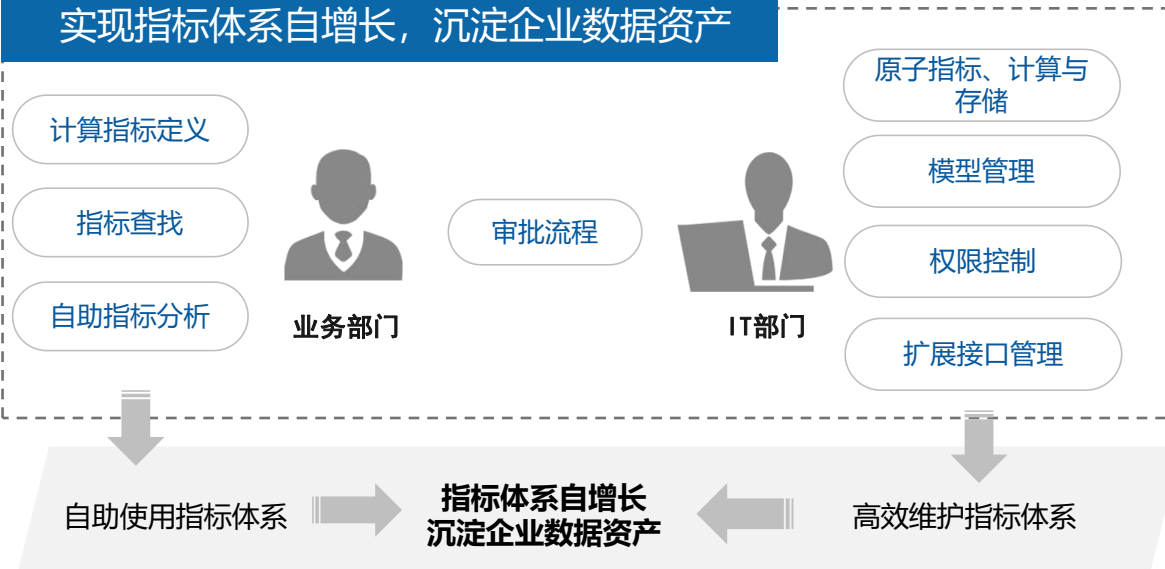
填报审批：



- **适用场景**：制造企业经营中涉及众多业务系统，数据分散在ERP、OA、MES、PLM、WMS等业务系统，数据口径不统一，颗粒度更新频率都存在问题，导致数据不能直接用于企业各项分析。
- **解决问题**：通过数仓+Smartbi数据接入及处理，实现企业全数据统一接口，并统一数据中心输出，确保数据可直接用于各项分析及查询。
- **价值点**：为管理规范化打下数据基础，让数据口径统一，统一输出进行分析



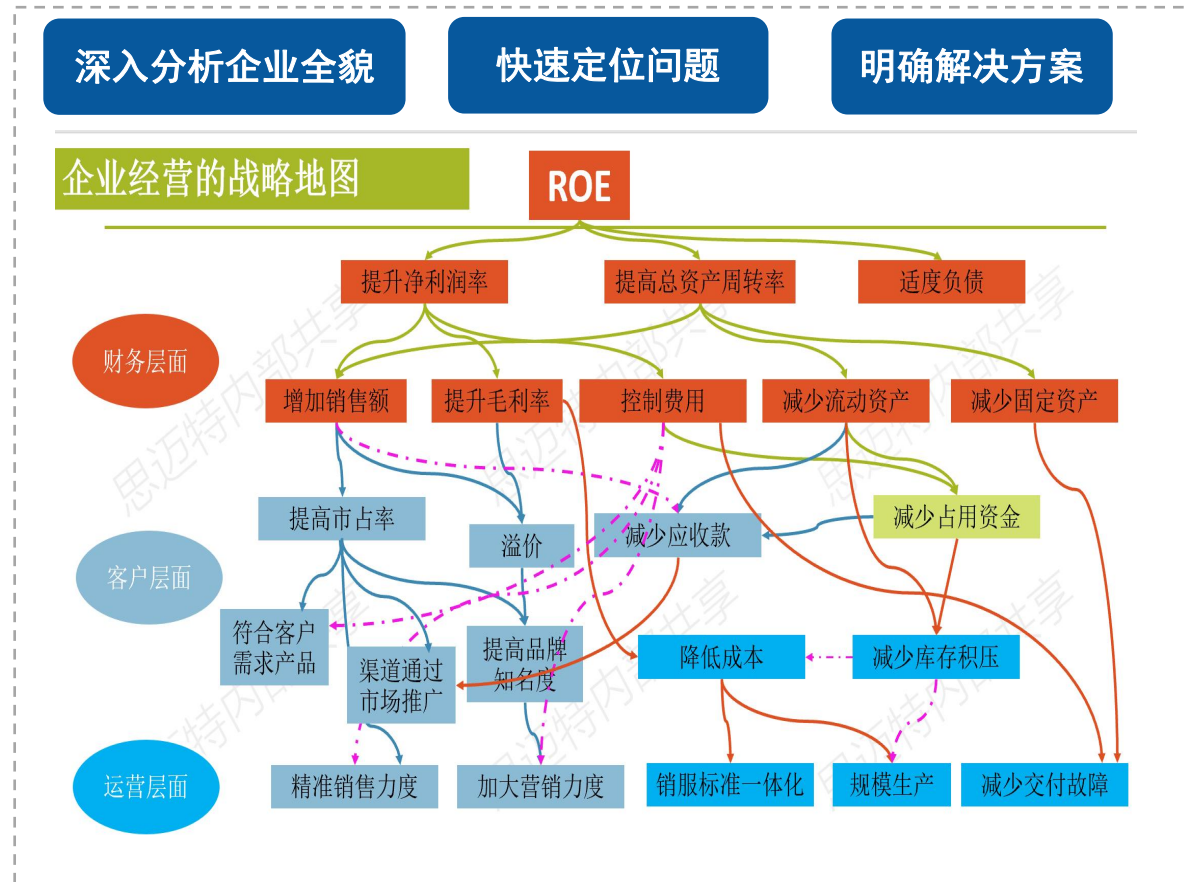
实现指标体系自增长，沉淀企业数据资产



视频效果演示



可拆解： 指标及指标体系可以向下细分，发现最根本的原因和影响因素



数据“用”：经营可视化管控、业务可追溯

SMARTBI 思迈特软件

地区	品牌	销量	占比	环比	同比	销量	占比	销量	占比
华北	哈弗	2462	0	2462	0	2073	1291	2364	
	长城	0	0	0	0	330	390	4556	1614
	小11	2462	0	2462	0	330	390	4556	1614
华东	哈弗	0	640	640	0	0	0	0	93
	长城	388	500	888	315	564	1259	3008	786
	小11	388	1524	1912	315	564	1259	3008	786
华南	哈弗	0	0	0	0	0	0	0	0
	长城	1256	1256	1256	1256	1256	1256	1256	1256
	小11	1256	1256	1256	1256	1256	1256	1256	1256
华中	哈弗	0	0	0	0	0	0	0	0
	长城	2389	1148	3537	422	847	1269	4319	1834
	小11	2389	1148	3537	422	847	1269	4319	1834
西南	哈弗	1814	0	1814	0	249	249	566	590
	长城	0	295	295	0	0	0	4640	0
	小11	1814	295	2099	0	249	249	6466	590
西北	哈弗	0	240	240	504	76	562	2396	393
	长城	0	0	0	0	0	0	4319	328
	小11	0	240	240	504	76	562	2396	393

业务完成分析

电子表格

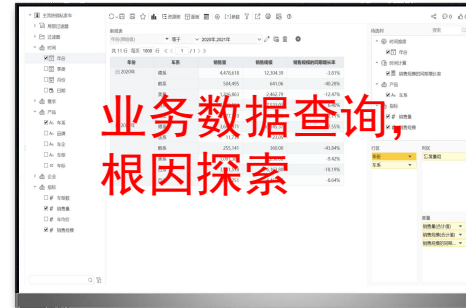
支持Excel/WPS、支持Web版



年周月报

Office分析报告

可视化开发、告别重复工作



业务数据查询, 根因探索

即席查询与透视分析

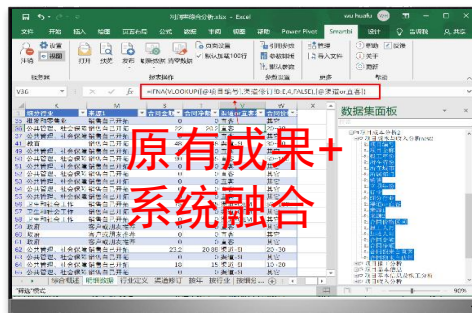
清单明细、透视分析、简单易用



经营管驾 & 业务管理

交互仪表盘

所见即所得、丰富模板复用、语音操控



原有成果+系统融合

Excel融合分析

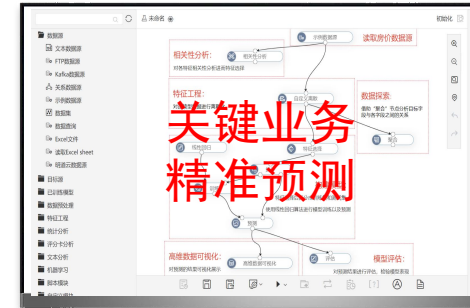
面向Excel用户、Excel和BI完美融合



分析成果 随叫随到

对话式分析

AI驱动，多项国家发明专利、即问即答



关键业务 精准预测

数据挖掘

预测分析、50+算法组件、模型自学习



04 最佳实践

典型案例

行业沉淀

能力及优势

某智能物联：订单执行全过程预警，缩短订单交付时间，管理效率提升

客户简介

某智能物联科技有限公司成立于2009年，是一家集研发、设计、生产及销售为一体的国家高新科技型企业。目前产品已涵盖LED商业照明产品，LED智能照明产品，植物照明及智能物联产品线。海外市场遍布全球，主要集中在北美，欧洲及亚太地区。公司业内资源丰富，整合能力强，与国际知名品牌达成合作伙伴关系。坚持独特的DMS模式（设计开发、高品质制造、集成服务），为客户品牌定制差异化产品，让客户的产品脱颖而出！

公司于2016年初在新三板成功挂牌，证券代码8...21。全体同仁将持续竭尽全力为全球一流目标客户进行DMS模式合作，成为全球一流客户首选的智能物联解决方案商和大数据提供商。

需求痛点

目前某智能物联已经完成了多个数字化应用系统的部署工作，如SAP、OA等，但总裁在公司经营管理活动中面临着以下痛点：

- ◆ 销售订单逾期导致公司违约，影响销售回款和公司商誉，客户满意度低。
- ◆ 销售订单延迟交付找不到原因和责任部门所在，各部门都在扯皮，整改提升难。
- ◆ 不能实时把控企业整个经营现状，整体呈现事后分析，业务分析滞后。
- ◆ 缺乏销售、财务、库存等模块业务监控，总裁无法及时获取各业务重点信息，决策效率低。



某智能物联：订单执行全过程预警，缩短订单交付时间，管理效率提升

SMARTBI 思迈特软件

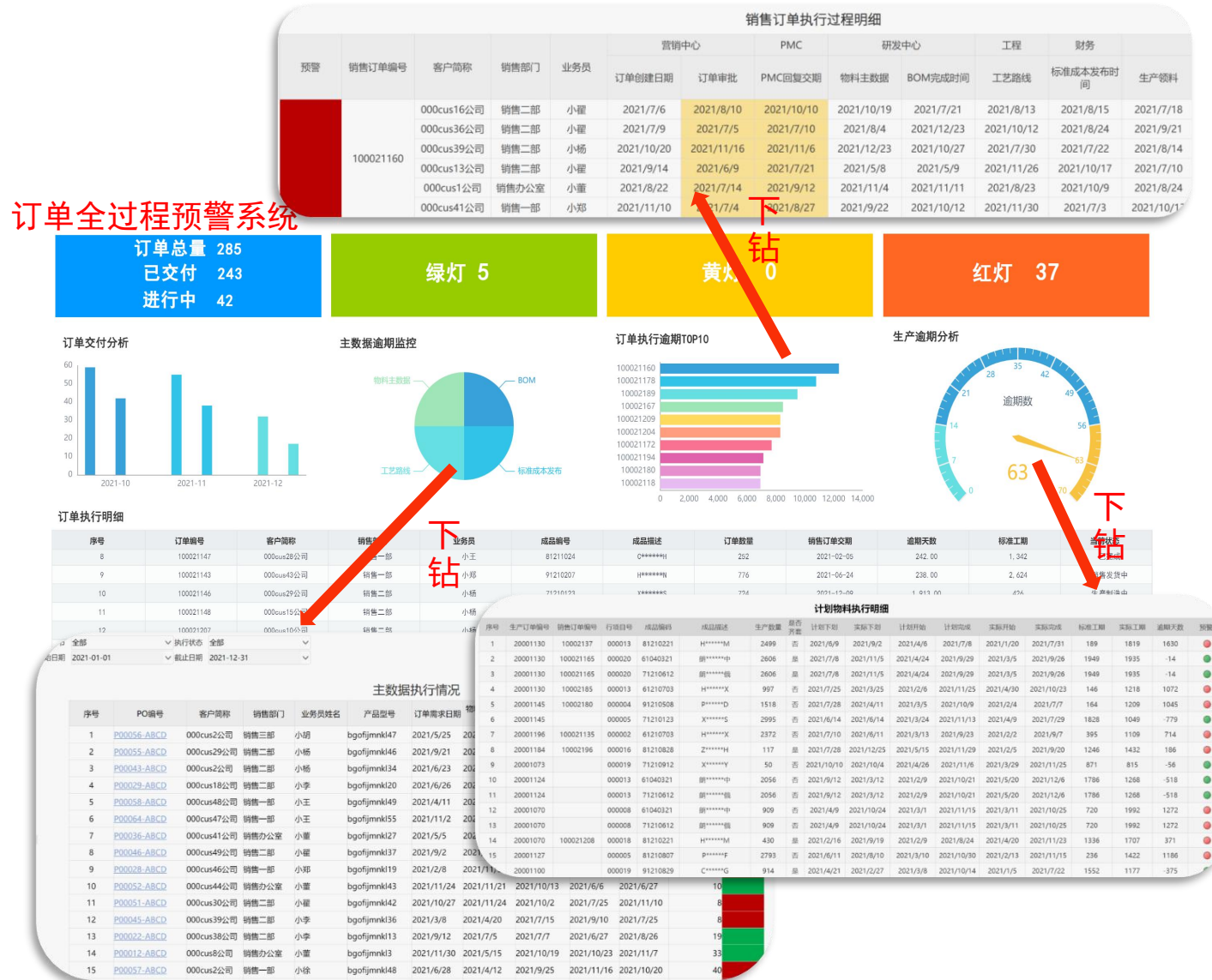
方案简介

基于以上问题，结合客户总裁要求，某智能物联携手Smartbi搭建订单执行全过程预警系统，对销售订单执行各个节点，根据客户公司定义好的规则计算出各个节点的标准完成时间，再通过和实际时间对比来预警是否超期，从而实现整个订单全过程执行预警管控。

- 1、对销售订单执行的各个节点进行监控和时长预警,及时监控各个节点用时状况，能做到及时预警、及时调控，达到缩短交付时间的目的。
- 2、从销售&费用&应收账款&库存等方面，分析销售情况,费用情况,库存情况,应收帐款情况。从多个方面监控公司整体情况。

客户收益

- ✓ 本项目主要围绕销售订单的执行过程,以销售订单执行过程中的各个阶段为依据，监控在执行过程中，各个节点执行情况是否正常，并对逾期环节及时预警，定位责任单位，进行重点监控与整改，从而**解决销售订单执行过程中的相应问题,提升企业的执行力。**
- ✓ 通过销售订单执行预警系统，使得全业务都能监控自身执行过程，实现整改优化，**提高了整个业务流程的效率，缩短了交付时间，促进客户满意度提升。**



西藏药业：数据修正决策，指标体系承接经营管理战略落地 **SMARTBI** 思迈特软件

客户简介

西藏诺迪康药业股份有限公司于1999年7月14日在西藏自治区创立，1999年7月21日在上海证券交易所上网交易，是西藏自治区第一家高新技术制药上市企业，股票名称：西藏药业，股票代码：600211。产品涵盖**生物制药、藏药、中药和化学药**领域，专注药品及药材的研发、生产、销售，先后被国家科技部认定为国家火炬计划重点高新技术企业、国家创新型试点企业。

需求痛点

为践行“**保优势、寻转机、强治理**”的战略方针，落实经营的道与术，当前公司主攻的术就是数据平台，用数据来说话，**数据规范化管理是为决策更加科学高效**。数据是为销售服务的，是为决策服务的，企业要不断用数据来修正决策。而今在西藏药业经营中面临着以下痛点：

- ◆ 信息化程度低：信息系统对业务覆盖程度低，**大量业务在线下开展**，难以有效管理
- ◆ 数据分散质量较差：**数据多源头现象明显**，填报质量较差，无法满足数据分析要求。
- ◆ 报表**口径不统一**：各部门的统计报表对同一指标的统计口径不一致
- ◆ **决策信息传递不及时**：跨部门获取数据需要层层审批，流程繁琐且时效性较差
- ◆ **人治大于法治**：公司领导层决策更多依赖于经验，缺乏有效的数据支撑



西藏药业：数据修正决策，指标体系承接经营管理战略落地 **SMARTBI** 思迈特软件

方案简介

基于集团整体战略目标，进行管理框架构建，继而进行业务模块划分落实整个集团的数据分析体系框架，从而打通各业务模块的底层数据，做到全公司一盘棋，数据口径一致、及时有效的为管理提供决策支持

- ◆ 依托集团战略规划构建数据分析体系框架：自最顶层的战略管理依次向下为**研发管理、项目管理、运营管理和支撑管理**，形成集团顶层的五大管理域
- ◆ 对各管理域所属业务模块按业务属性进行分类，涵盖**营销、财务、人力、绩效管理、生产、供应链、项目管理、内部管理、信息化管理**等11个模块

客户收益

通过经营管理平台的搭建实施，促进**数据底层完善统一、保障数据及时准确**为分析提供服务；能够通过指标体系来监控企业当前各业务线条经营状况；通过纵横两条分析思路确保企业始终充满积极稳健的上升通道：

- 纵向对比看自身，**核心药品的发展势头是否一如既往的有效增长**、其它产品市场准入推进状态，寻求新的突破；
- 横向对比看行业，**竞争对手近三年的发展情况对比分析**，找清自身定位，落后部分积极改善，领先部分优势保持



其它典型客户名单

电气机械	电子电器	医药制造	汽车制造	食品加工
飞毛腿（福建）电子有限公司	广东申菱环境系统股份有限公司	西藏药业	北汽重型汽车有限公司	中粮集团有限公司
深圳市豪恩科技集团股份有限公司	奥克斯集团有限公司	天士力控股集团	广汽丰田汽车有限公司	今麦郎食品股份有限公司
陕西宝光真空电器股份有限公司	VIVO手机	广州白云山医药集团股份有限公司 白云山制药总厂	广汽三菱汽车有限公司	内蒙古蒙牛乳业（集团）股份有限公司
平高集团有限公司	广东奥马冰箱有限公司	江西普正制药股份有限公司	法士特	天地壹号饮料股份有限公司
四川英杰电气股份有限公司	澳柯玛股份有限公司	江西汇仁药业股份有限公司	华晨宝马汽车有限公司	广东喜之郎集团有限公司
.....
专/通用设备制造	油气化工	家居建材	半导体	其它
中国船舶重工集团海装风电股份有限公司	中国石化销售股份有限公司	奥普家居股份有限公司	长江存储科技有限责任公司	厦门钨业股份有限公司
国能集团有限公司	中国中化集团有限公司	建霖集团	尼西半导体科技（上海）有限公司	潍坊特钢
茂名重力石化装备股份公司	中国海洋石油集团有限公司	华润水泥投资有限公司	华星光电	中国航天科工集团有限公司
三一重工	中化能源股份有限公司	安徽海螺水泥股份有限公司	维信诺	东莞市袋鼠皮具有限公司
湖北三环锻造有限公司	海洋石油工程股份有限公司	广东迪欧家具实业有限公司	京东方	浙江红蜻蜓鞋业股份有限公司
.....

完善的行业指标库

可借鉴、快速构建适合本企业的指标体系

丰富的指标应用方式

报表、可视化、自助分析、自然语言查询、数据挖掘，满足各部门的应用需要

实施标准化

通过指标管理快速落地，帮助客户降低交付风险和成本



指标管理平台，实现
指标自助构建

基于原子指标快速自助构建，满足企业经营决策快速响应

数字化经营管理平台最佳实践

参考同行建设经验，给出最佳建设方案

历史
历经10年+

产品
持续增强创新

客户
5000+选择

品牌
影响力加大

资本
多轮认可



2011-2014

电子表格 & 分析报告

- BI产品Smartbi品牌创立
- 《软件企业认定证书》
- 中国创新创业大赛优秀企业
- 中国最具影响力品牌奖

2015-2016

透视分析 & 即席查询

- 天使轮1500万
- 《国家高新技术企业》
- 中国智慧城市大数据创新应用奖
- 北航、山大等大数据挖掘实验室

2017-2018

自助仪表盘

- A轮方广资本4000万
- 中国大数据百强企业
- 中国CIO最信赖供应商
- 中国大数据优秀解决方案50强
- 中国科技创新企业100强
- 中国软件行业BI领域值得信赖产品
- 广东省大数据培育企业
- 爱分析中国数据智能创新企业50强

2019-2020

数据挖掘 & Excel融合分析

- B轮高成资本、琥珀资本1.25亿
- 通过CMMI三级认证
- Gartner增强分析代表厂商(2020)
- 唯一入选Gartner中国AI创业公司代表厂商
- 入选CB Insights中国企业服务榜单
- 入选工信部《大数据优秀产品和应用解决方案案例集》
- 入选信通院《金融科技创新应用案例集》
- 中国数据智能创新企业50强
- 大数据企业投资价值百强榜

2021-2023

自然语言 & 数据模型 & 指标管理

- C轮光大控股独家投资
- B+ 轮明略科技过亿融资
- 通过等保三级认证
- 获得自然语言分析和数据模型发明专利
- 成为工信部“软件融合应用与测试验证重点实验室成员单位”
- 连续多年被Gartner评为增强分析代表厂商
- 连续多年唯一入选Gartner中国人工智能创业公司的BI厂商
- 入选Gartner全球增长最快的ABI分析与商业智能平台代表厂商
- 入选2022Gartner《客户之声》，获评“卓越表现者”
- 入选IDC中国FinTech 50榜单
- 广州市信创产品资源池(第一批)

效益, 因管理而变!

管理, 因我们

(Smartbi) 而变!

Benefit, increased by management

Management, improved by Smartbi



广州思迈特软件有限公司



www.smartbi.com.cn



使命: 让数据为客户创造价值



sales@smartbi.com.cn



北京、上海、深圳等办事处



公众号: smartbi