

SMARTBI
思迈特软件



数据盛宴、自由享用

制药行业数字化经营管理平台方案

(版本号: V1.0)

目录

1.	背景现状	1
1.1.	制药业经营管理当前现状	错误！未定义书签。
1.2.	制药药企经营数字化管理痛点	2
1.3.	经营管理破局思路	2
2.	解决思路	3
2.1.	“三步走”构建药企经营指标管理平台	3
2.1.1.	构建药企指标体系及指标分级	错误！未定义书签。
2.1.2.	构建药企指标模型与分析平台	6
2.1.3.	构建药企经营分析应用场景	6
3.	建设方案	6
3.1.	经营指标分析应用示例	错误！未定义书签。
3.2.	经营分析模型及场景构建	错误！未定义书签。
3.3.	经营指标管理方案框架（1+5）	错误！未定义书签。
3.4.	业务方案	7
3.4.1.	构建经营管理驾驶舱，以经营视角掌握药企经营概况	错误！未定义书签。
3.4.2.	经营状况-经营核心指标直观展示，药企经营水平一目了然	错误！未定义书签。
3.4.3.	经营能力-药企各项经营能力全面呈现，为经营分析提供决策依据	17
3.4.4.	收支分析-明确药企“赚了多少钱”，“花了多少钱”	7
3.4.5.	通过预算完成分析，规划经营目标与活动，实现成本控制与盈利预测	错误！未定义书签。
3.4.6.	通过资金流入流出分析，优化资金配置，降低经营风险	错误！未定义书签。
3.4.7.	决策分析模型	错误！未定义书签。
3.4.8.	常见经营报表自动生成，解放人力	错误！未定义书签。
3.4.9.	经营及经营场景_主动预警风控，消息推送	错误！未定义书签。
3.5.	技术方案	20
3.5.1.	技术方案框架-Smartbi 产品承接经营场景应用落地	21

3.5.2.	数据采集：经营数据补录，确保数据完善统一	21
3.5.3.	数据接入及处理：多种数据源接入，打破数据孤岛	22
3.5.4.	数据管理：指标管理及数据资源管理	23
3.5.5.	数据变现：经营过程可视化管控、业务可追溯	24
3.6.	方案价值	错误！未定义书签。
3.7.	方案优势	24
4.	最佳实践	25
4.1.	白云山制药：深化制药数字化，强化科学决策经营	错误！未定义书签。
4.1.1.	客户简介	25
4.1.2.	需求痛点	25
4.1.3.	方案简介	26
4.1.4.	客户收益	27
4.2.	某玻璃集团：构建高效数据运营体系，实现迅速响应与灵活动态管理	错误！未定义书签。
4.2.1.	客户简介	错误！未定义书签。
4.2.2.	需求痛点	错误！未定义书签。
4.2.3.	方案简介	错误！未定义书签。
4.2.4.	客户收益	错误！未定义书签。
4.3.	其它典型客户名单	30
4.4.	思迈特简介	30

1.现状与挑战

1.1.国内药企当前政策及行业背景

- **“十四五”规划：**“十四五”规划中提出了医药行业发展的五项重点任务：加快产品创新和产业化技术突破、提升产业链稳定性和竞争力、增强供应保障能力、推动医药制药能力系统升级、创造国际竞争新优势；
- **两票制：**药品从生产药企到最终交付至医院终端，“两票制”带给药企内部的是战略布局转变的压力，外部压力则更多地显现为“两票制”药品购销渠道合规性拓展、药企并购带来的财税风险、客户票据查验个性化需求的满足等；
- **集中采购：**挤药价水分、降患者负担，药品集采持续发力。2021年1月，国务院办公厅发布《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》，从覆盖范围、采购规则等方面提出药品集采工作常态化、制度化的具体举措；
- **医保改革：**“一条例两办法”颁布实施、医疗保障法征求意见，药品经营药企在把握处方外流商机的同时，需关注经营模式的合规性问题。

1.2.药企经营管理面临的挑战-外部驱动

- ◆ **集采打破药企高利润：**集采对药企整个经营管理带来了深远影响，从营销模式、营销策略变化升级，高利润一去不复返，要求药企从运营过程要利润，进行降本增效，经营管理转型升级；
- ◆ **集采要求中标药企保供应：**集采竞价规制、质量、供应、配送、使用的保障机制和配套政策也日趋完善和优化。在集采新常态下，中选药企如何保证中选药品供应、适应集采药品监管新环境，也是需要重视的问题；
- ◆ **经营合规性要求（GMP、GSP）：**随着国家对医药领域各项改革，监管体系完善，对药企经营合规提出了更明确要求，从质量保证体系出发，到质检、质量控制，从而引导研发、生产、仓储等业务，形成制药药企一套整体的业务体系；
- ◆ **药物一致性评价：**随着一致性评价的开展，越来越多的仿制药批文被淘汰，需要寻求创新，研发新品种，与国际接轨，寻求更多新的突破机会。

1.3.制药药企内部经营管理面临的挑战

- ◆**决策信息传递不及时**：药企内部管理多依靠线下手工，经营决策时临时汇总数据；
- ◆**供应管理能力不足**：由于药品供应链的结构复杂性及流通成本费用远远高于其他供应链，中标药企保供应压力颇大；
- ◆**效期管理要求更高**：由于药品特殊性，物料及产品的有效期需要严格管理，要求药企在产销环节做更精细化管理；
- ◆**数据分散、质量较差**：数据多源头现象明显，缺乏统一标准；
- ◆**数据口径不统一**：统计报表各部门口径不一致，指标缺乏统一定义。

1.4.药企经营管理破局思路：**稳增长、寻转机、强治理**

以提升制药药企经营管理能力为目标，建立数字化经营指标体系，成为药企经营管理的重要抓手：

- 战略规划层面**：提高营业收入，降低成本费用，促进药企高质量发展；
- 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。

1.5.药企经营管理破局的关键举措

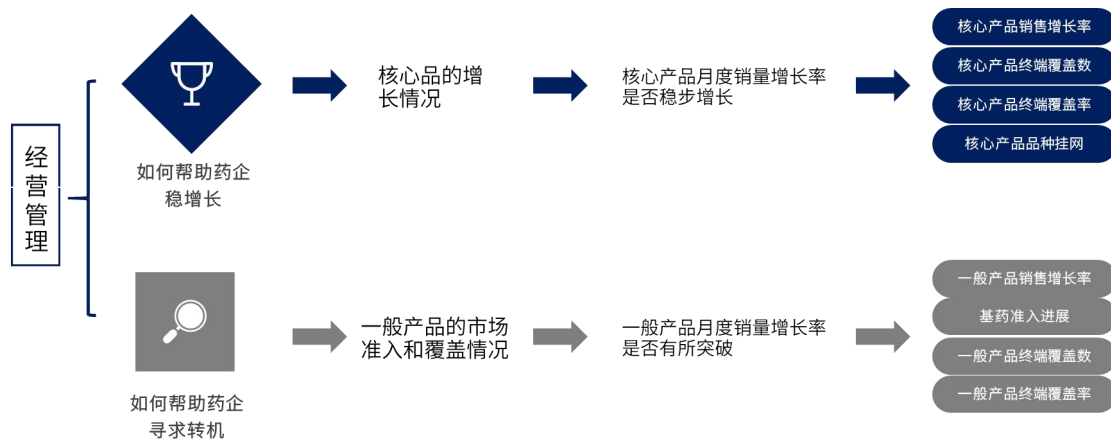
通过明确自决策层、业务管理层、业务执行层到信息部各层级和组织的明确分工，做到全局联动，通过数字化经营管理平台牵引，实现决策信息流自上而下传递、业务信息流自下而上传递。



2. 解决思路

2.1. 构建承接药企战略的指标体系

集采给药企营销体系带来冲击，为迎接集采下的营销新模式，需要对经营管理提出新的要求。



2.2. “三步走” 构建药企数字化经营管理平台

整体的建设思路是“三步走”，首先依托药企经营战略梳理经营分析指标体系，其次依托指标管理平台搭建经营指标模型和分析平台，最后依托分析经验构建整个经营分析场景。

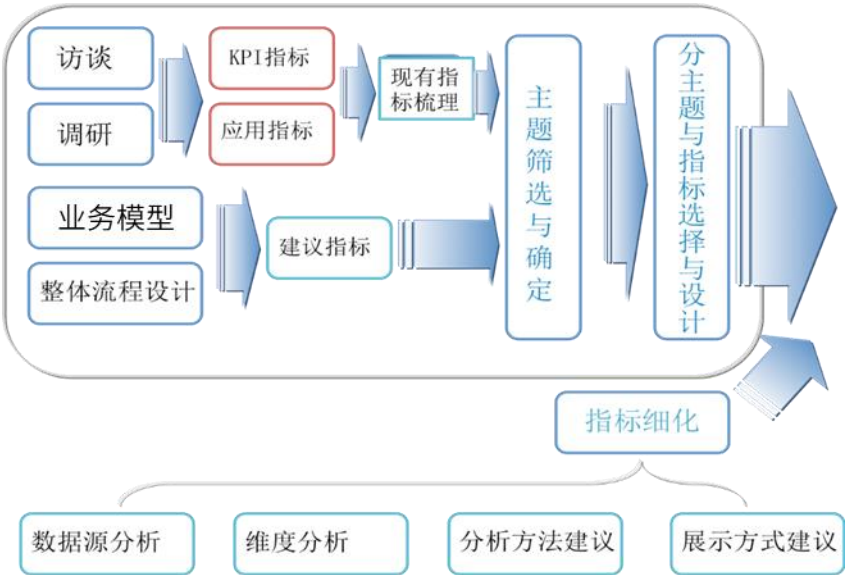
2.2.1. 数字化经营管理平台指标体系

根据药企经营战略梳理药企指标管理体系，并进行指标分级：

2.2.1.1.提取业务流程的关键经营指标

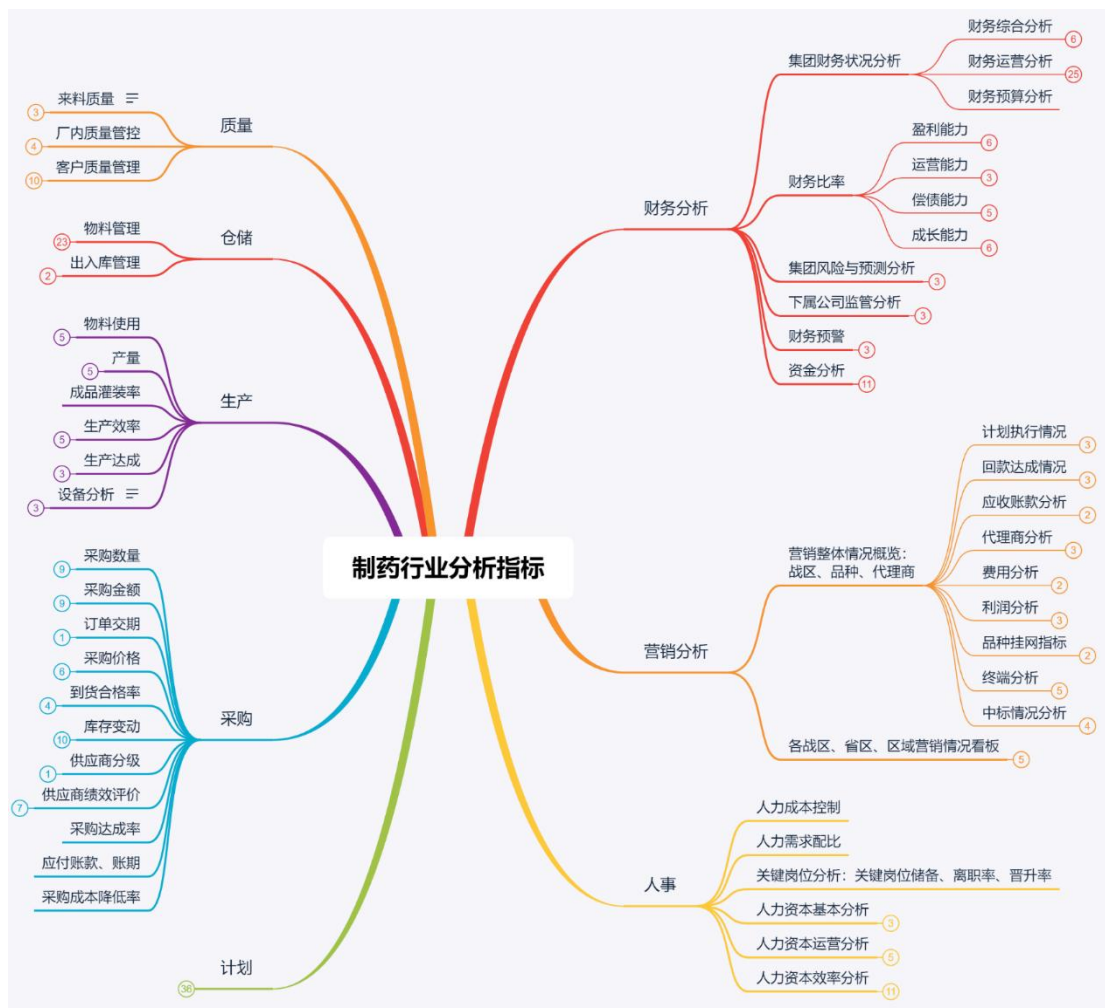
指标体系建设一般通过访谈调研梳理客户自身的分析指标，同时结合我们在制药行业的经营提供一部分行业建议指标作为参考，共同输出为最终的指标体系。

指标梳理：



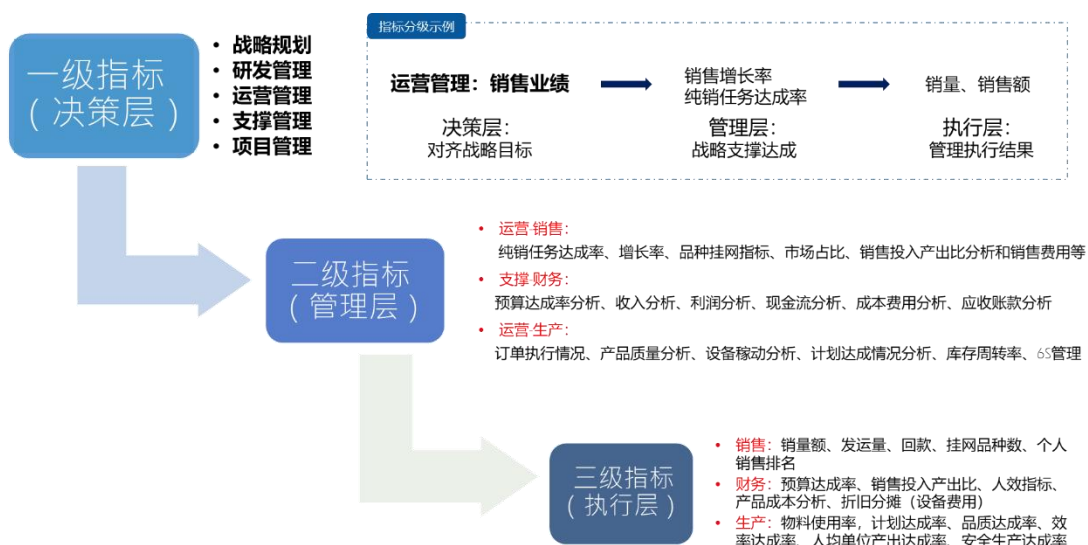
制药业经营指标梳理示例：

依据业务属性，结合药企自身需求，构建财务、营销、人事、计划、采购、生产、仓储、质量等业务模块指标，整体组成药企经营运行分析指标体系，帮助药企管理落地。



2.2.1.2.数字化经营管理平台的指标分级策略

指标梳理完成后对指标进行分级，确保各层级能够关注自身应该关注的指标，做到资源合理有效利用。



2.2.2.构建药企指标模型与分析平台

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

通过指标管理平台实现：指标定义、指标加工、指标计算、指标存储、指标发布等；

通过指标应用平台实现：自助分析、交互式仪表盘、固定报表、大屏可视化、数据挖掘等可视化应用。

2.2.3.构建药企经营分析应用场景

建设药企经营管理平台，统一药企分析入口，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，提高药企经营能力。

通过数字化经营管理平台，以度量方式去衡量药企销售状况与问题症结点，对齐上下目标，方便校正执行偏差，实现数据修正决策。

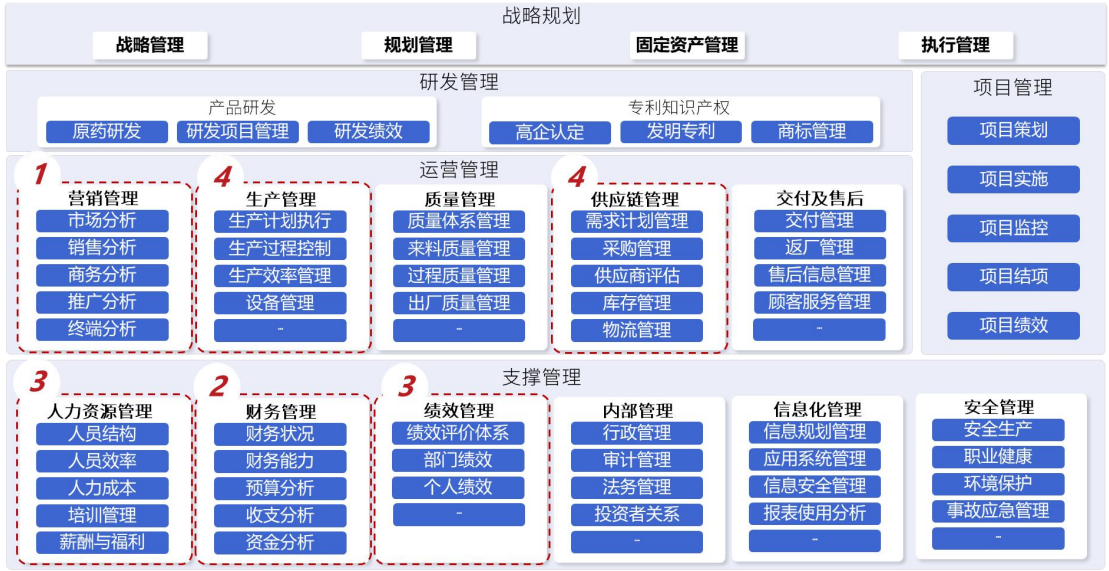


3.建设方案

3.1.数字化经营管理平台分析体系(5 大管理域，18 个分析板块)

数字化经营管理平台方案基于药企战略目标，提供整体数字化经营管理平台分析框架体系。从战略规划、研发管理、运营、支撑、项目等 5 大管理域出发，对每个管理域进行业务模块梳理规划营销、生产、财务等 18 个分析板块，并搭建各板块的分析场景，如商务分析、推广分析、财务能力分析等。通过承接顶层战略目标，该分析框架体系将成为药企经营管理的重要抓手，实现管理落地。

一般建议首先建设财务管理，厘清药企各项财务数据，进而建设营销管理建设数字化营销渠道，明确收入，然后建设人效相关内容，待数据和系统完善后逐步建设生产、供应链和质量等模块，做到整体规划、分步实施，由点及面。



3.2.业务方案

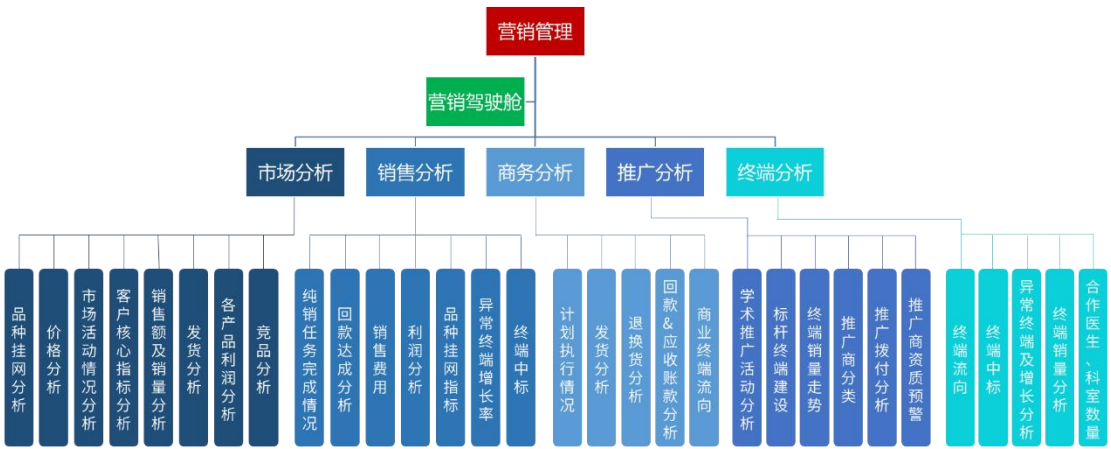
3.2.1.营销管理

3.2.1.1.营销分析关键指标示例

以经营理念为指导，销售业绩为导向，梳理营销分析关键指标：

指标分类	指标名称	指标描述	统计维度	统计周期	计算逻辑
经营管理	销售增长率	反映产品在市场是否继续保持优势	核心产品、一般产品、品规、时间	月、年	销售增长率=“本年销售增长额÷上年销售总额”（本年销售总额-上年销售总额）÷上年销售总额
	终端覆盖率	反映各省终端覆盖情况	区域、时间、终端类型	月、季、年	终端覆盖率=所有终端数
	品种挂网	反映产品的挂网情况	品规、区域、时间	月、季、年	包括品种挂网数、品种挂网价
	基药准入	反映一般产品准入情况	品规、区域、时间	季、年	准入阶段进度占整个过程的百分比
	人均销售额	对比行业平均水平，衡量企业人效	时间、组织机构、友商	年	销售额/总人数
市场分析	新品挂网计划及进度分析	挂网品规、已挂网数量、当年预计挂网数量、当年不能挂网数量、中标价、预计挂网时间	区域、时间、品规、挂网情况	月、季、年	新品完成数/新品计划总数
	竞品分析	同类品种的价格、渠道、终端、销售情况	时间、渠道、区域、终端类型	季	竞品价格、销售额
	商机转化率	市场活动的综合分析	时间、区域	季	已签单商机数/总商机数
	专家资源分析	维护专家的实施情况	时间、区域、专家类型	季	各级别专家资源占比
	市场覆盖家数	产品在医院市场的覆盖情况	产品、区域、医院等级	季、年	市场已开发医疗终端数/该区域医疗终端数
准入分析	市场覆盖率	一般产品准入进程跟踪	时间、组织机构、友商	季、年	准入阶段进度占整个过程的百分比
	基药准入	反映产品挂网情况	时间、区域	月、季、年	包含品种挂网数量和品种挂网价格
	品种挂网指标	反映产品挂网情况	中标维、区域维、产品维、统计日期维	月、季、年	医联体中标数量/医联体总数
销售分析	医联体中标率	反映医联体整体中标能力	时间/区域/品规/医院	月、季、年	实际购进/计划购进*100%，形成执行率（达成率）
	需货计划执行率	反映销售部目标医院需货计划与实际执行情况	时间/区域/品规/医院	月、年	（本月购进-上月购进）/上月购进*100%
	异常终端增长率	反映目标医院购进变化情况	目标医院购进 月环比 ±25% 则标识为异常	月、年	年度推进率=当期纯销/年度计划，月累计计划完成率=当期纯销/当期计划，月完成率=当月纯销/当月计划
	纯销任务完成率	反映年度（月度）计划的推进情况，发货和纯销对比	时间、品规、产品类别、当期计划流向	月、年	年度开发率=当期完成开发家数/年度计划家数，月累计计划完成率=当期开发/当期计划，月完成率=当月开发/当月计划
	新开医院完成率	反映年度（月度）开发计划的完成情况	区域、等级、品规、时间	月、年	分省排名 ÷ 分品规百强医院排名
	产品（品规）销量排名	反映产品畅销情况	时间、品规、省份、医院	月、年	

3.2.1.2.药企营销场景一览



3.2.1.3.多业务线销售业绩状况全掌控，确保核心产品销售增长优势

统计维度：

年、月、事业部、组织机构、产品类型、终端类型、推广商分类

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、中标分析、终端流向分析、推广拨付、终端（医院）开发的监控分析，可使各事业部层级领导更直观、全面、多维的看到事业部总体营销概况。



3.2.1.4.推广分析-促进市场覆盖寻转机



3.2.1.5.推广分析示例

代理商授信余额分析

省份 北京市天津市河北省山西省 推广商名称 全停

代理商	省份	初始信用	保证金信用	信贷信用	临时信用	信用总额	信用余额
TG小管	上海市	16792067.55	16792067.55	16792067.55	16792067.55	16792067.55	9641509.4
	云南省	53294988.3	53294988.3	53294988.3	53294988.3	53294988.3	22454403.42
	内蒙古自治区	121081167.8	121081167.8	121081167.8	121081167.8	121081167.8	100580100.9
	吉林省	250671.45	250671.45	250671.45	250671.45	250671.45	18395924.86
	四川省	107436079.3	107436079.3	107436079.3	107436079.3	107436079.3	96555936.36
	天津市	18700311.12	18700311.12	18700311.12	18700311.12	18700311.12	23877889.6
	安徽省	36976317.58	36976317.58	36976317.58	36976317.58	36976317.58	15757924.05
	山东省	151861179	151861179	151861179	151861179	151861179	107793951.4
	山西省	60229117	60229117	60229117	60229117	60229117	37528824.81
	广东省	138679309.9	138679309.9	138679309.9	138679309.9	138679309.9	103288578.3
	广西壮族自治区	36670689.58	36670689.58	36670689.58	36670689.58	36670689.58	32423271.89
	新疆维吾尔自治区	55949776.64	55949776.64	55949776.64	55949776.64	55949776.64	44999338.93
	江苏省	59784303.33	59784303.33	59784303.33	59784303.33	59784303.33	79765026.44
	江西省	77294075.6	77294075.6	77294075.6	77294075.6	77294075.6	122329992.9
	河北省	192905995	192905995	192905995	192905995	192905995	98746431.01
	河南省	77128110.18	77128110.18	77128110.18	77128110.18	77128110.18	65496373.41
	浙江省	78549356.65	78549356.65	78549356.65	78549356.65	78549356.65	67444416.38
	湖北省	144444234.8	144444234.8	144444234.8	144444234.8	144444234.8	68720169.41
	湖南省	89904838.25	89904838.25	89904838.25	89904838.25	89904838.25	81078895.5
	甘肃省	36764048.59	36764048.59	36764048.59	36764048.59	36764048.59	36980808.82
	福建省	77729188.91	77729188.91	77729188.91	77729188.91	77729188.91	65791553.44

推广拨付分析

公司筛选 360推广 开始时间 2023-01-01

推广费用月报表

单位: 元

本周回款	2,934,098.00	本周未付推广费占回款 (%)	284.56%	本年累计回款	532,620,212.21	推广费占回款 (%)	62.96%
需求类型	自建平台	第三方平台	代理商提供资源	合计			
本期未付	投流、品牌推广	517,208.95	2,531,110.60	4,175,468.07	7,223,787.62		
	品牌推广	19,218.00	12,672.00	35,190.00	71,080.00		
	回款	3,258.00	8,466.00	5,510.00	10,234.00		
	投流、品牌推广	1,422,041.66	1,168,870.07	4,561,827.32	7,152,739.05		
	品牌推广	37,533.00	21,665.00	39,594.00	98,792.00		
本周回款	回款、品牌推广	405,075.13	7,792,125.03	2,976,167.67	9,173,367.83		
	品牌推广	31,571.00	25,557.00	12,121.00	69,251.00		
	回款	4,716.00	68,936.17	1,507.00	75,159.17		
	投流、品牌推广	1,532,975.49	1,904,655.64	4,739,167.72	8,176,838.85		
	品牌推广	30,847.00	32,110.00	16,317.00	79,274.00		
期末未付	回款	65,289.13	24,158.50	1,637.00	91,104.63		
	本期回款未付总计	1,625,111.62	1,961,124.14	4,759,081.72	8,345,317.48		
总计支付	总计推广费	143,052,664.18	46,025,140.93	13,852,283.88	202,930,089.99		
	总计推广费	148,711,775.00	47,588,765.07	140,841,365.60	337,141,905.67		

3.2.1.6.终端流向分析-实时把握终端情况确保优势

药企需切实把握产品的终端流向情况，来保证自己的核心优势，针对终端分析，需要明确终端：有多少？产多少？未来怎么样？

□ 有多少？

终端现在有多少？终端数量及分布情况：时间、品种、终端类型、终端家数、单产额

终端数量及贡献度分析

工程名称: 新建项目 工程地点: 新建项目 工程内容: 新建项目												
序号	材料	品名	规格	KJ101		二单		KJ102		多联联区		
				数量	单位	数量	单位	数量	单位			
11	材料费	钢筋	Φ10mm	4.00	kg	0.00	28	0.00	42			
		钢筋	Φ12mm	6.00	kg	0.00	28	0.00	28			
		钢筋	Φ14mm	0.00	kg	0.00	27	0.00	84			
		钢筋	Φ16mm	0.00	kg	0.00	25	0.00	51			
		钢筋	Φ18mm	0.00	kg	0.00	18	0.00	53			
		钢筋	Φ20mm	0.00	kg	0.00	23	0.00	47			
		钢筋	Φ22mm	0.00	kg	0.00	23	0.00	44			
		钢筋	Φ25mm	0.00	kg	0.00	26	0.00	51			
		钢筋	Φ28mm	0.00	kg	0.00	28	0.00	56			
		钢筋	Φ30mm	0.00	kg	0.00	37	0.00	55			
		钢筋	Φ32mm	0.00	kg	0.00	33	0.00	52			
		钢筋	Φ36mm	0.00	kg	0.00	38	0.00	58			
		钢筋	Φ40mm	0.00	kg	0.00	42	0.00	60			
		钢筋	Φ45mm	0.00	kg	0.00	46	0.00	60			
		钢筋	Φ50mm	0.00	kg	0.00	52	0.00	60			

□ 产多少？

其中终端医院的销售情况如何？销量及占比情况：品种、终端类型、销量、占比。

产品在各级别终端销售情况分析

地区		T1P		T2P		T3P		T4P		T5P		T6P		T7P		T8P		T9P		T10P		T11P		T12P		T13P		T14P		T15P		T16P		T17P		T18P		T19P		T20P		T21P		T22P		T23P		T24P		T25P		T26P		T27P		T28P		T29P		T30P		T31P		T32P		T33P		T34P		T35P		T36P		T37P		T38P		T39P		T40P		T41P		T42P		T43P		T44P		T45P		T46P		T47P		T48P		T49P		T50P		T51P		T52P		T53P		T54P		T55P		T56P		T57P		T58P		T59P		T60P		T61P		T62P		T63P		T64P		T65P		T66P		T67P		T68P		T69P		T70P		T71P		T72P		T73P		T74P		T75P		T76P		T77P		T78P		T79P		T80P		T81P		T82P		T83P		T84P		T85P		T86P		T87P		T88P		T89P		T90P		T91P		T92P		T93P		T94P		T95P		T96P		T97P		T98P		T99P		T100P	
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84P	T85P	T86P	T87P	T88P	T89P	T90P	T91P	T92P	T93P	T94P	T95P	T96P	T97P	T98P	T99P	T100P																																																																																																				
地区	地区	T1P	T2P	T3P	T4P	T5P	T6P	T7P	T8P	T9P	T10P	T11P	T12P	T13P	T14P	T15P	T16P	T17P	T18P	T19P	T20P	T21P	T22P	T23P	T24P	T25P	T26P	T27P	T28P	T29P	T30P	T31P	T32P	T33P	T34P	T35P	T36P	T37P	T38P	T39P	T40P	T41P	T42P	T43P	T44P	T45P	T46P	T47P	T48P	T49P	T50P	T51P	T52P	T53P	T54P	T55P	T56P	T57P	T58P	T59P	T60P	T61P	T62P	T63P	T64P	T65P	T66P	T67P	T68P	T69P	T70P	T71P	T72P	T73P	T74P	T75P	T76P	T77P	T78P	T79P	T80P	T81P	T82P	T83P	T84																																																																																																																				

□ 未来怎么样？

终端发展态势如何？异常终端增长分析：区域、终端名称、终端级别、品规、销量、增长阈值、异常终端增长率、终端结果判定。

异常终端增长情况

[illegible]

3.2.2.财务管理

3.2.2.1.整体财务分析框架

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

3.2.2.2.建设财务指标体系，保障药企健康运营

- 统计维度：

时间、订单类别、部门、区域、产品类型等
- 统计指标：

总资产、净资产、资产负债率、营业收入、净利润、归母净利润、营业收入、营业成本、净利润、扣非净利润、毛利、毛利率、存货周转率、收入预算完成率、期间费用与营业收入占比、经营性净现金流、应收账款周转率等
- 分析重点：

对药企经营业务中财务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，可使领导更直观、全面、多维的看到总体财务概况。



3.2.2.3.财务分析成果示例



对药企财务状况进行专项分析，包括重点财务指标、主营业务经营趋势、净利润趋势、预算净利润完成分析、现金流、偿债及负债分析等，可使领导直接明确当前药企整体财务状况。

3.2.3.供应链管理

3.2.3.1.供应管理能力提升

集采中标后，企业在保供应和库存积压两方压力下寻求平衡，通过对产品的要货预警分析、库存效期分析，力保企业供应管理能力有效提升。

10:50

3.2.4.人力资源管理

3.2.4.1.人力运营

统计维度：

年、月、事业部、组织机构、人员属性

统计指标

人员总数、人员总数同环比、月度人员流失率、薪酬支出、人力成本、收入增长率、人力成本增长率、人均薪酬、人均效率、职级分布等。

分析重点：

通过可视化的管理界面，将人力资源管理数据以直观、形象的方式展现出来，便于管理者快速了解药企的人力资源状况，包括员工数量、结构、流动情况、人员效能、人力成本等。有助于为管理者提供决策依据。



3.2.4.2.人工效能

□ 统计维度：

年、月、事业部、组织机构、部门

□ 统计指标

全员劳动生产率、人均产值、人均销售收入、人均净利润、工业总产值、万元工资销售收入、人工成本，UPH、UPPH 等。

□ 分析重点：

通过对制药业人员的效能进行分析，药企可以识别出生产过程中的瓶颈和效率低下的环节。这有助于药企采取针对性的措施，如改进工艺、优化流程、提供培训或调整人员配置，从而提升整体生产效率。



3.2.5.研发管理

3.2.5.1.促进新品快速获得收益

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。



3.2.6.生产及质量管理

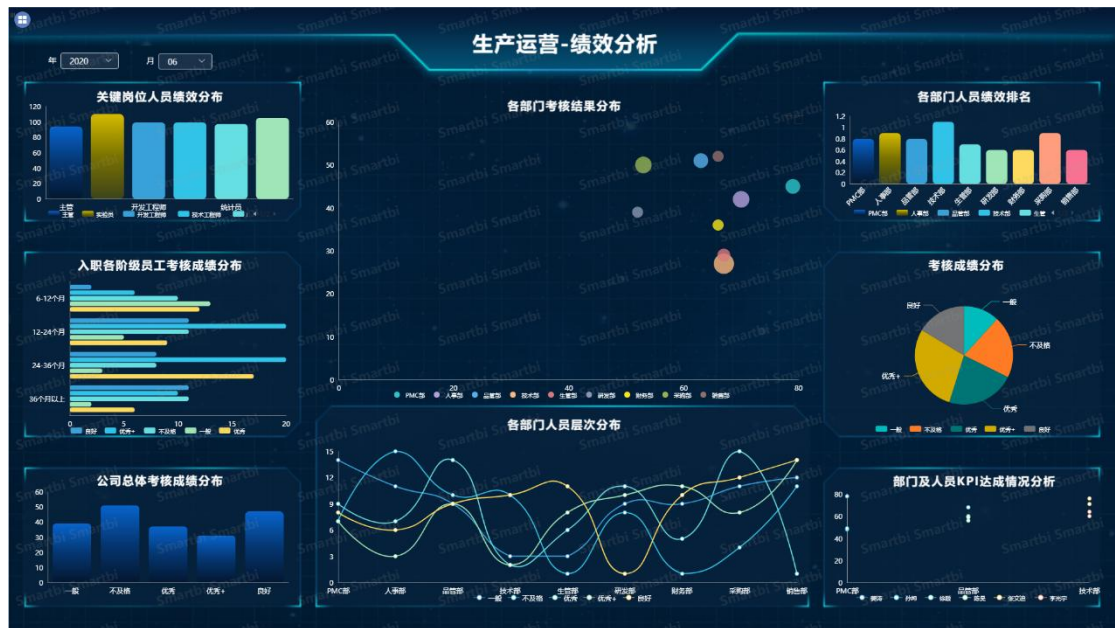


对于各部门和车间可以根据自身权限查看包含制药管控（人、机、料、法、环）核心指标、计划达成情况、质量、物料、设备等相关数据，加强信息共享，通过事中管控、事后分析实现全业务监控，提升部门协作。

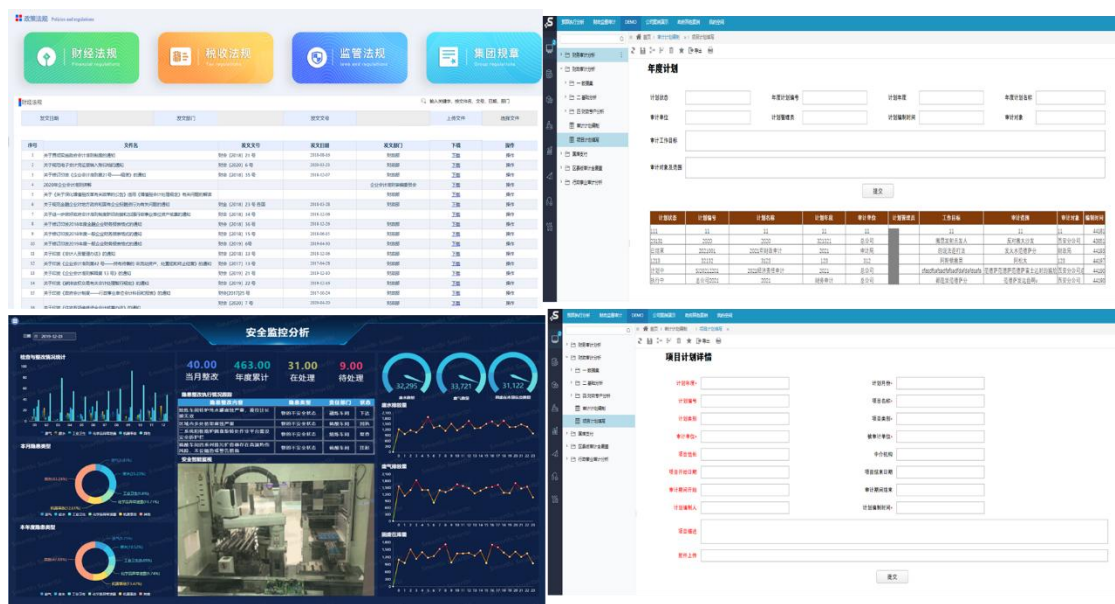
3.2.7.1.通过设定明确的绩效目标，激励员工提高工作效率，减少生产时间和浪费。

制定个性化绩效考核内容，并在线填报补录绩效考核评价得分，实现绩效数据线上化管理，通过设定明确的绩效目标和标准，激励员工提高工作效率，减少生产时间和浪费。

广州思迈特软件有限公司



3.2.8.内部管理



3.3.技术方案

经营管理指标体系场景实现路径：首先进行经营过程数据采集，像线下表单填报-接入数据中心数据-对数据进行相关处理-加工生成业务关键报表报告-制作可视化看板-关键异常进行预警-问题整改提升实现业务闭环



3.3.1.技术方案框架-Smartbi 产品承接经营场景应用落地

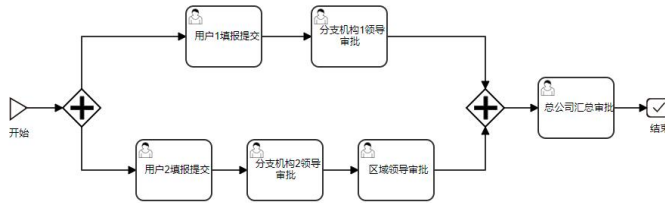
明确经营管理场景实现路径后，需要使用可帮助该路径落地的方案框架，即 Smartbi 产品来进行承接制药业经营场景应用落地。



3.3.2.数据采集：经营过程数据补录，确保数据完善统一

- **适用场景：**药企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



3.3.3.数据接入及处理：多种数据源接入，打破数据孤岛

- **适用场景：**药企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：**为管理规范打下数据基础，让数据口径统一，统一输出进行分析。



3.3.4.数据管理： 指标管理及数据资产管理

3.3.4.1.实现指标体系自增长，沉淀药企数据资产

将业务部门与 IT 分割，明确各自任务，业务方负责计算指标定义、指标查找、自主指标分析等，IT 部门负责原子指标计算与存储、模型管理、权限控制、扩展接口管理等。

推动业务部门自助使用指标体系，IT 部门高效维护指标体系分工协作，实现指标体系自增长、沉淀药企数据资产。



The screenshot shows a software interface titled "实现指标可视化统一管理" (Unified Management of Indicator Visualization). The interface displays a table with columns for "指标分类" (Indicator Category), "指标名称" (Indicator Name), and "存储设置" (Storage Settings). The table lists various indicators and their corresponding storage settings.

指标分类	指标名称	存储设置
收入指标	确认收入_财务口径	CON_MONEY_F
回款指标	坏账金额	BD_MONEY
收入指标	合同预算	ACON_BUDGET
毛利指标	标准毛利	虚拟指标不允许选择事...
收入指标	确认收入_税务口径	CON_MONEY_T
回款指标	合同待收金额	虚拟指标不允许选择事...
毛利指标	毛利_经营口径	虚拟指标不允许选择事...
毛利指标	毛利率_财务口径	虚拟指标不允许选择事...
成本指标	支出金额	COST_MONEY
收入指标	合同金额	ACCN_MONEY
成本指标	支出金额_销售	COST_MONEY_SALE

3.3.4.2.数据导航

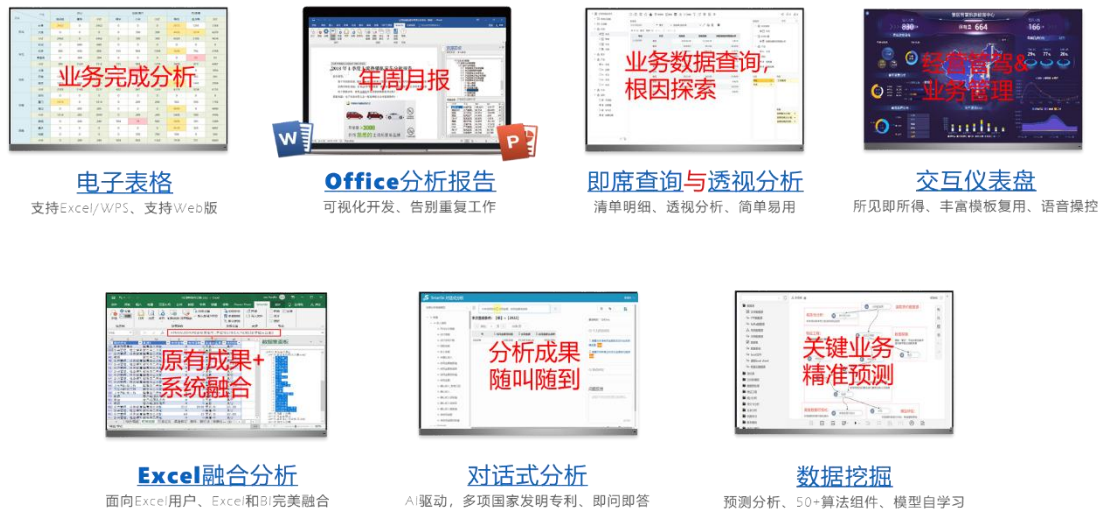
通过数据导航中资源搜索、脱敏预览、血统分析、权限申请等功能，构建以开放目录、数据脱敏及数据授权的数据导航平台，形成以数据源、业务主题、数据模型等模块，沉淀药

企的数据资产。



3.3.5.数据变现：经营过程可视化管控、业务可追溯

通过多种多样的报表及报告，实现对制药药企经营日常经营运营数据分析诉求支持，包括经营日报、品质日报、设备台账等相关报表、经营月报、业务数据查询及根因探索、经营各业务管理看板、线上线下数据融合分析、对话式分析、关键业务精准预测等指标应用场景。



3.4.方案优势

经营全过程可视，精细化管理：通过从战略目标拆解到五大管理域、再到 18 个业务域再到具体的分析场景进行关键指标管控，实现自上而下全面穿透，从现状到问题直至根因的

挖掘分析，全面把握经营运营状况，实现经营精细化管理；

指标承接经营管理落地：通过经营全过程管理指标分析量化管理手段，结合 ABI 指标平台进行落地，更好的明确经营管理目标，并改善优化；

经营数字化最佳实践：积累了诸如西藏药业、白云山制药、天士力、九芝堂等许多知名的制药业客户，沉淀了丰富的经营管理分析经验。

4.最佳实践

4.1.某某药业：数据修正决策，指标体系承接经营管理战略落地

4.1.1.客户简介

西藏某某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药企，股票名称：某某药业，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药企、国家创新型试点药企。

4.1.2.需求痛点

为了贯彻“保优势、寻转机、强治理”的战略指导原则，并将经营策略落到实处，某某药业当前正专注于构建高效的数据平台，致力于以数据为依据进行精准管理，进而推动决策的科学化和高效化。数据不仅服务于销售环节，更是决策过程中的关键支撑，因此需要持续运用数据来优化和调整决策方向。然而，在某某药业的业务运营过程中，却面临着一系列挑战：

- ◆现有的业务系统尚不完善，如 mes、crm 等关键业务系统的数据仍需通过手工方式采集，这不仅效率低下，而且导致数据更新严重滞后，无法实时反映业务动态，从而影响了业务变化的及时监管。
- ◆各部门在统计报表时，对于同一指标的统计方法和标准存在不一致的情况，这使得财务数据与营销数据之间存在明显差异，容易引发歧义和误解，给决策带来困扰。
- ◆高层领导在决策过程中，往往更多地依赖于听取汇报和个人经验，而缺乏科学、准确的业

务经营数据和管理指标的支撑，这在一定程度上影响了决策的科学性和准确性。

4.1.3.方案简介

为达成集团的整体战略目标，Smartbi 协助客户精心构建了一套完善的管理框架，并对业务模块进行了细致的划分，旨在构建一套高效的数据分析体系框架。

- ◆Smartbi 充分展现其在线采集能力，将原本繁琐的线下数据线上化，实现了数据的自动校验和高效入库，不但大幅提升了数据处理的速度和效率，还满足了业务实时监控的迫切需求，确保了数据的及时性和准确性。
- ◆针对已梳理好的业务指标，Smartbi 通过其强大的指标管理功能，对指标进行了精准的定义、数据抽取和存储，确保了集团指标体系的顺利落地，并有效解决了数据口径不一致的难题，为集团决策提供了更为准确、一致的数据支持。
- ◆Smartbi 紧密围绕集团的战略规划，自上而下地构建了研发管理、项目管理、运营管理和支撑管理等五大核心管理域。这些管理域涵盖了营销、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 个关键业务主题。针对每个主题，Smartbi 都精心设计了相应的看板，为集团提供了直观、全面的业务分析视角。这些看板不仅有助于管理层更好地把握集团的运营状况，还能为制定更为精准、有效的战略决策提供有力支持。





4.1.4.客户收益

- ✓通过搭建的统一的运营管理平台，确保了数据的及时性和准确性，为各个业务部门提供了坚实的数据分析支持，不仅提高了决策效率，更为业务的精准发展提供了有力保障。
- ✓随着集团指标体系的全面落地，实现了财务部门与营销部门业务口径的高度统一，消除了部门间的数据壁垒，为集团内部的协同作战奠定了坚实基础。
- ✓借助精心设计的营销看板，让客户能够直观地洞察各药品的增长趋势，确保核心药品始终保持市场领先地位。同时，也让客户能够精准把握一般药品的市场准入时机，实现新的市场突破，为集团的持续扩张注入了新的活力。

4.2.某某药业：构建医药营销指标体系，强化企业数字化营销管理能力

4.2.1.客户简介

江西某某制药股份有限公司（以下简称“某某药业”），是以天然植物药的成方制剂研发、生产、营销为主，集天然植物药种植、物流及国药文化传播、健康产业投资为一体的民营企业集团，是中国中药百强企业，其天然植物药主导产品驰誉全国。某某药业致力于天然植物精品药，为医患提供慢性病与疑难病的优质诊疗方案。

4.2.2.需求痛点

在推动健康中国建设的征途上，互联网与大数据等数字技术正日益成为医疗健康产业实现飞跃式发展的重要驱动力。然而，某某制药在 BI 项目启动前面临着多方面的挑战，亟待解决。

- ◆ 尽管某某制药已经建立起金蝶系统、NC 系统等多个信息系统，但诸如计划数据、中标数据等关键信息仍需要手工录入，导致数据整合工作繁琐且效率低下。随着公司系统数量的不断增加，数据分散、口径不一致以及数据孤岛问题愈发严重，这极大地影响了数据的有效利用，销售运营人员不得不花费大量时间从各个系统中导出明细数据，进行线下二次加工和汇总，这不仅降低了工作效率，也增加了数据出错的风险。
- ◆ 某某制药还缺乏一套能够全面覆盖公司的营销管理指标体系，导致决策信息和管理信息难以量化，使得战略目标的落地实施变得困难重重。
- ◆ 缺乏系统化、规范化的业务分析系统，日常业务分析主要依赖于人工汇总和汇报，这种方式效率低下且准确性难以保证。这使得公司领导层，特别是营销中心，难以聚焦核心业务，无法及时、准确地监控企业的运营状况，从而影响了公司的战略决策和业务发展。

4.2.3.方案简介

首先，某某制药成功利用 Smartbi 的自助 ETL 功能，实现了源数据的自动化抽取、转换和加载，确保数据的高品质处理。通过构建数据模型和应用数据集市，借助强大的统一计算能力，如数据模型 SQL 计算和 ETL 分布式计算，大幅减轻了运营人员在数据汇总和二次加工

上的负担，从“数据引擎”层面显著提升了数据准备效率。

其次，基于对业务分析体系的深入梳理，围绕营销、财务、人力、运营管理、技术创新、药事准入等核心分析主题，构建了一套系统化、规范化的业务分析系统。该系统能够多维度地分析业务数据，并为决策层提供有力的支持，助力企业实现更精准、高效的决策。

最后，通过实时监控销售、运营、人员、财务等模块的关键指标，董事长也能够直观地掌握集团总体业务经营情况，并从多角度进行深入分析。让企业能够迅速聚焦业务重点，更有针对性地制定战略，推动企业持续、稳健地发展。



4.2.4.客户收益

- ✓ 通过全面整合各项业务数据，实现了数据标准和口径的统一，成功构建了数据集市和统一的数据平台，不仅建立了完善的数据资产管理体系，使得历史数据和实时数据得以充分利用，为业务决策提供了有力支持，更为企业实现数字化运营奠定了坚实的基础。
- ✓ 借助 BI 平台的高效应用，显著降低了报表制作和运营成本，从而提升了整体运营效率。同时，数据的有效利用也赋能了各业务人员，使得业务分析的效率得到显著提升，进一步为企业创造了更大的经济效益。
- ✓ 通过 BI 大屏，实现了对集团各层级、各业务部门工作成果及企业经营状况各项指标的实时监控。这使得管理层能够迅速聚焦业务重点，有针对性地制定战略工作，从而确保了企业的稳健发展。

4.3.其它典型客户名单



4.4.思迈特简介

广州思迈特软件有限公司（简称：思迈特软件）成立于 2011 年，致力于为药企客户提供一

站式商业智能解决方案，以提升和挖掘药企客户的数据价值为使命，专注于**商业智能(BI)**与**大数据分析软件产品与服务**。

公司核心产品“Smartbi”是一站式大数据分析平台，已经经过多年的持续发展，整合了各行各业的数据分析和决策支持的功能需求。满足最终用户在药企级报表、数据可视化分析、自助探索分析、数据挖掘建模、AI 智能分析等大数据分析需求。同时作为纯国产的商业智能与大数据分析产品，Smartbi 在保持对国际同级别产品竞争力的基础上，针对国内用户普遍的本土性需求有更好的设计弹性和适应性，能够更好地服务国内的数据分析用户。

除了产品自身的硬实力，凭借出色的产品能力及市场表现，Smartbi 成为行业众多领先药企 BI 建设和升级的首选。思迈特软件服务的行业头部客户已超过 **5000** 家，涵盖金融、制药、政府、地产、零售等 **60+** 行业领域，与工信部、国家电网、华为、交通银行、万达集团、泰康保险等等药企携手，在数智化转型之路上收获良效。此外，思迈特软件还获得了来自国家，地方政府，Gartner、IDC、CB Insights 等在内的国内外权威分析机构以及知名媒体的高度关注和认可，斩获“中国大数据药企 Top50”、“Gartner 增强分析标杆供应商”、“IDC 金融科技 50 强”等 100+ 荣誉奖项！

