

# 汽车制造-应收账款账龄预警需求解决方案

*Ai* 上数据聊天



汽车制造行业作为典型的长链条产业，涵盖从原材料采购、零部件生产、整车装配到终端销售的全链条协作，涉及主机厂、一级供应商、二级配套商及多级经销商的复杂交易网络。在高度竞争的市场环境下，企业为抢占市场份额、提升渠道渗透率，普遍采用“**以销定产+信用账期**”的销售模式，向经销商**提供30-90天甚至更长的账期**优惠。这种策略虽短期内拉动销量增长，却导致应收账款规模持续攀升。传统依赖人工台账、电话催收和纸质对账的管理方式，也越来越难以应对海量交易数据的实时监控与风险预警需求。



超期账款占比高，资金占用严重，直接影响研发、生产等核心业务的资金流动性。



无法实时识别潜在逾期账款，催收策略缺乏差异化，导致客户关系受损、坏账率居高不下。



信用政策调整滞后，无法精准匹配市场需求，错失优化销售策略的窗口期。



缺乏对隐性风险的量化评估工具，导致账款回收周期延长，供应链稳定性受威胁。

通过对汽车制造行业应收账款管理需求的深度剖析，其**核心痛点在于**数据驱动的全流程管控能力缺失与传统管理模式的低效滞后，具体表现为：

## 1：账龄分级监控体系缺位

现有管理体系**缺乏契合行业特性的账龄分级标准**（如正常、关注、次级等维度划分模糊），依赖人工统计的账龄计算方式存在滞后性与主观性，难以实时动态追踪账款状态变化，导致风险识别与预警机制失效。

## 2：催收策略制定粗放化

传统催收策略依赖历史经验与人工判断，未整合客户信用数据、交易记录、账龄等级等多维度信息，存在**催收方式单一**（如过度依赖电话催收）、频率与时间节点不合理等问题，针对性不足且执行效率低下。

## 3：策略效果评估机制缺失

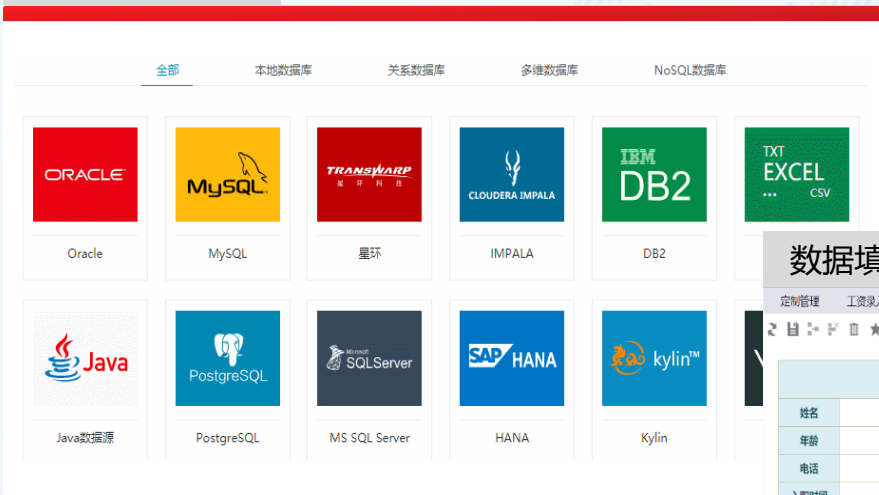
缺乏对催收过程数据（如客户反馈、执行结果）的系统化采集与分析，无法科学评估策略有效性，导致**策略优化缺乏数据支撑**，形成“执行 - 反馈 - 迭代”管理闭环的断裂，难以适应复杂市场环境下的应收账款管理需求。



**数据接入功能：**全面的数据源接入，支持市面上所有常见的关系数据库、多维数据库、NoSQL数据库、大数据平台、本地文件及第三方系统。轻松对接各种数据，内置分布式内存计算跨库引擎，拥有强大的数据整合能力，有效打破数据孤岛。

**需接入数据：**接入方式分三种：① 通过直接连接数据库的方式进行数据接入（如右图）。② 部分数据可以通过导入EXCEL的方式导入到分析平台。③ 通过填报的方式将需要收集的数据加载入平台。

数据连接示例：

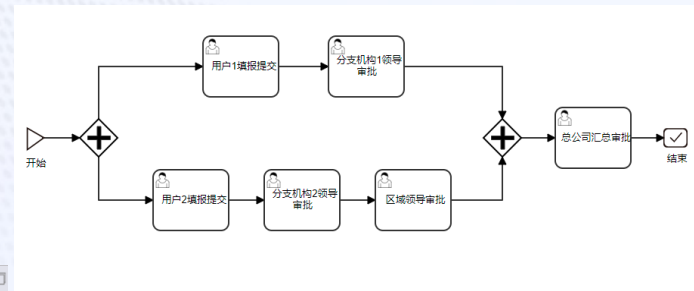


数据填报示例：

The screenshot shows a data entry form titled '员工信息登记表' (Employee Information Registration Form) and a table of employee data. The form includes fields for name, gender, age, education, phone, department, and position. The table below lists employee details.

人员编码	姓名	性别	年龄	学历	电话	入职时间	部门	岗位级别	状态	地址
1刁冠胜	男	35	硕士以上	13767899876	2003/6/1	业务一部	业务经理	正式工	广州市天河区	
2王昕	男	23	本科	13765433456	2005/6/4	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区	
3李学文	男	25	本科	13765433456	2001/6/5	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区	
4韩世卫	男	27	本科	13765433456	1995/6/6	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区	
5郑议铭	男	22	本科	13765433456	2001/6/4	业务一部	二级业务员	正式工	广州市天河区	
6陈思宁	男	26	本科	13765433456	1999/6/6	业务一部	二级业务员	正式工	广州市天河区	
7元二超	男	24	专科	13765433456	2002/6/4	业务一部	四级业务员	正式工	广州市天河区	

填报审批：



Smartbi 交互式仪表盘，仪表盘、看板、大屏页面开发工具。组件丰富，可以简单方便地开发出美观、漂亮的仪表盘、看板、大屏页面。面向数据分析师的交互式、可视化分析工具。

## 场景说明

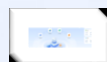
- 全自动可视化数据探索，所见即所得。
- 开发各类业务看板，帮助管层快速洞察问题。
- 需要简单高效地开发大屏页面。

## 功能特点

- 1 • 交互式仪表盘，用于可视化业务报告，极致简单易用。
- 2 • 模板化，快速替换成业务自己所需的数据。
- 3 • 内置多种主题样式，和丰富的交互控件，有效提高分析效率。
- 4 • 内置丰富的图表组件，并提供智能配图建议。



交互式仪表盘操作演示视频：



# 通过应收账款账龄分析，对高风险客户识别并预警，促进回款

## 应收账款账龄预警

看板一屏总览集团全部应收账款，按区域、客户类型、车型等分类展示。一旦账款**超期**，立刻亮起**“红灯”**预警。与此同时，还会根据账款金额、逾期天数和客户信用等级划分客户风险，高亮标记高风险客户。点击高风险客户，即可进一步查看其详细交易记录、还款历史等信息，帮助管理层快速锁定风险集中地和客户特征，以便制定精准的营销与催收方案。



## 1 显著降低逾期账款比例与坏账风险

针对汽车制造企业客户基数大、交易链条复杂的行业特点，通过账龄预警规则和风险分级模型，提前识别高风险客户及潜在逾期账款。同时对不同风险等级的客户实施分类管理，有效降低逾期账款比例和坏账率，从而保障车企资金安全。

要点

潜在逾期

分类管理客户

## 2 大幅提升财务对账效率与账款回收率

自动化高效处理应收账款数据，简化对账流程，减少人工干预及数据错误率。实时预警逾期账款，基于行业账期特点的动态预警模型，可实时识别逾期账款，辅助催收人员精准制定策略。并且企业可结合催收效果的数  
据分析，持续优化回款方案，加速资金回笼，保障研发、生产等关键环节的资金流动性。

要点

简化对账流程

优化回款方案

## 3 提升企业整体管理水平和竞争力

基于客户信用评估与账款数据分析，精准把握不同车型及区域的市场动态需求，辅助企业优化面向客户的销售政策及信用条款，提升客户满意度，从而强化企业在汽车行业的资源配置能力与市场响应速度，增强核心竞争力。

要点

提升满意度

资源 响应



以广州总部为中心，在全国设立5个分部及7个办事处，业务覆盖全国



- ✓ 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
- 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
- 广东省大数据培育企业

### AI融合分析

琥珀资本1.25亿  
 代表厂商 (2020)  
 中国AI创业公司代表  
 数据优秀产品和应用解  
 融科技创新应用案例集》

### 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
- 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IDC中国FinTech 50榜单

### 2024

#### 对话式分析大模型版本 Smartbi AIChat

- 参与探月工具嫦娥六号航天任务
- 广东省“专精特新”企业认定
- IDC：商业智能和分析软件市场份额增长速度第一，中国BI厂商排名第二
- 赛迪顾问：中国银行业IT解决方案商业智能市场占有率TOP1
- 入选工信部工业文化发展中心，首批“AI产业创新场景应用案例”
- Smartbi V11版本代码自主率98.78%
- 通过DCMM稳健级认证
- 2024年广东软件风云榜新锐企业、2024年广东软件风云榜新锐企业家、新一代信息技术产品TOP10



# Ai上与数据聊天

[www.smartbi.com.cn](http://www.smartbi.com.cn)

