



# 制药行业数字化经营管理平台方案

构建承接战略的指标体系，修正管理决策

# 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



## “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**、**推动医药制造能力系统升级**、创造国际竞争新优势。



## 两票制



药品从生产企业到最终交付至医院终端，“两票制”带给企业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**、企业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



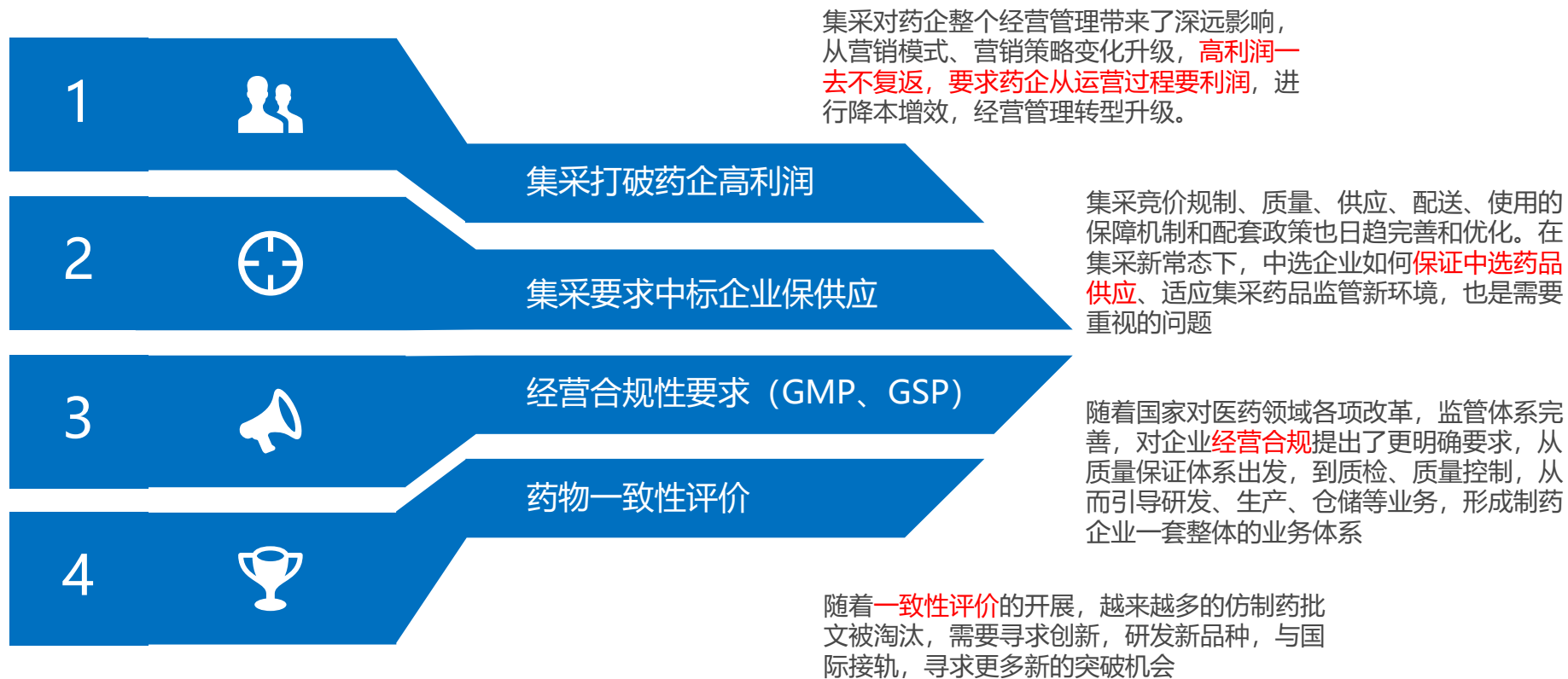
**挤药价水分、降患者负担**，药品集采持续发力。2021年1月，国务院办公厅发布《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》，从覆盖范围、采购规则等方面提出药品集采工作常态化、制度化的具体举措。



## 医保改革



“一条例两办法”颁布实施、医疗保障法征求意见，药品经营企业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**





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  
企业保供应压力颇  
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，要求企  
业在产销环节做更精  
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

提升经营管理能力 

### 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，专利到期预警，  
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、内部管  
理等入手，优化流程，降本增效，提升利润率



**构建数字化经营管理平台，  
成为企业经营战略的重要抓手！**





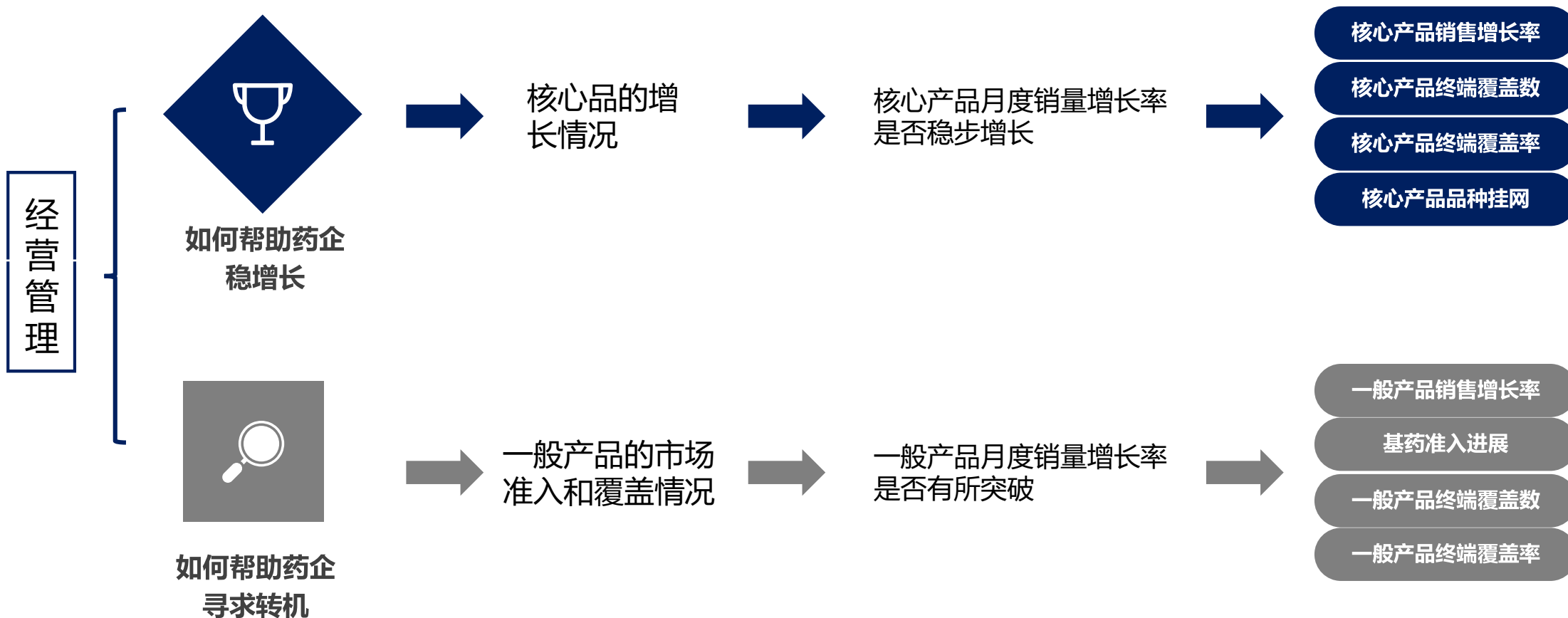
## 02 建设思路

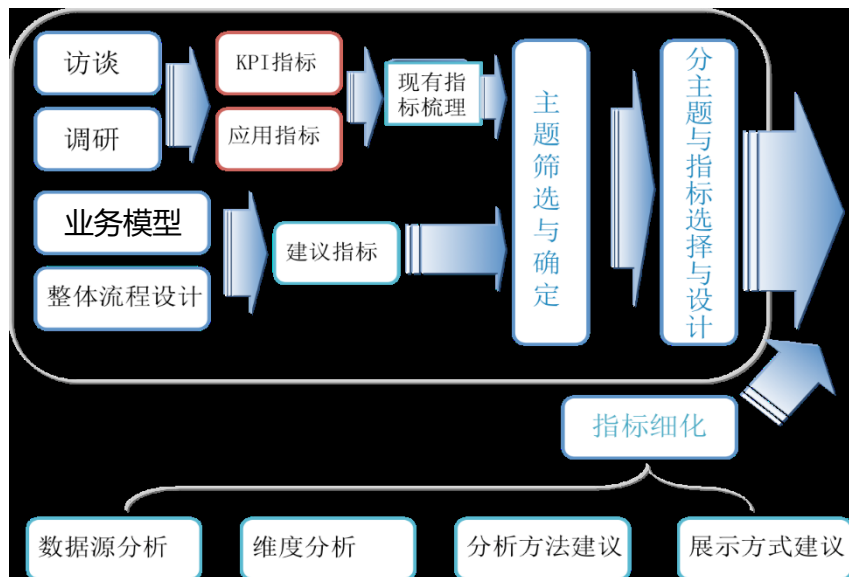
战略承接

指标体系

数字化经营管理平台

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

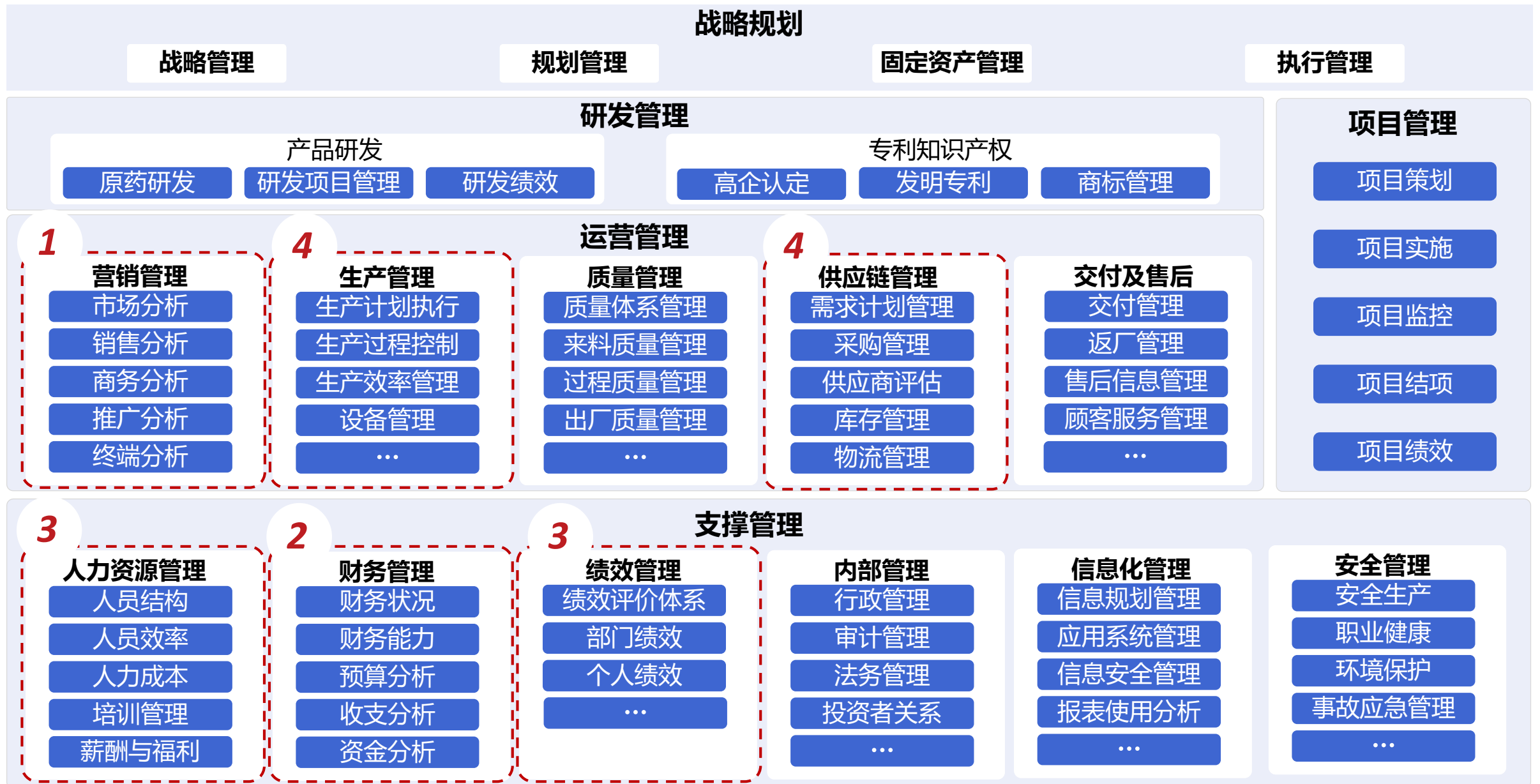






# 制药经营管理平台分析体系(5大管理域, 18个分析板块)

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

## 制药经营管理驾驶舱

年 2022

月 12月

销售量 419万瓶/盒

同比: 4.20%

销售额 1.29 亿

同比: -0.19%

总成本 0.22 亿

同比: 45.30%

费用预算 0.95 亿

同比: -27.59%

费用金额 0.12 亿

同比: 24.53%

总回款 0.88 亿

同比: 6.39%

纳税率 0.73%

同比: 21.04%

15,018

万瓶/盒

库存

万元

71%

负债率

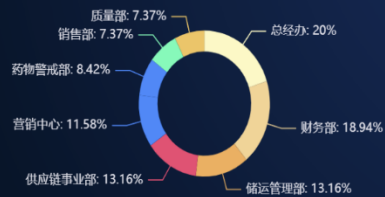
10.75%

税负率

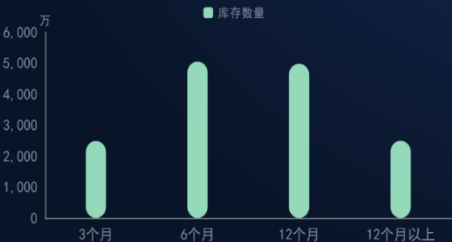
万元



部门人数占比



库存产品近效期分析

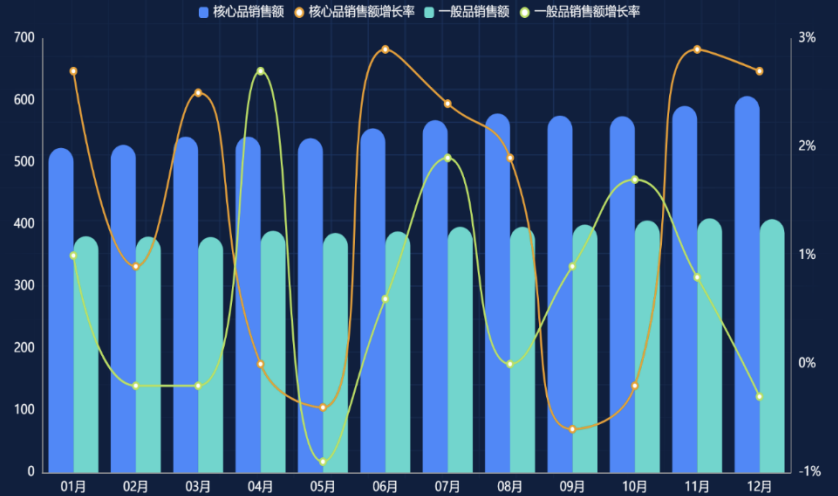


中标情况

终端分析

项目情况

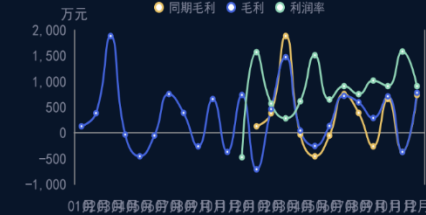
销售增长趋势



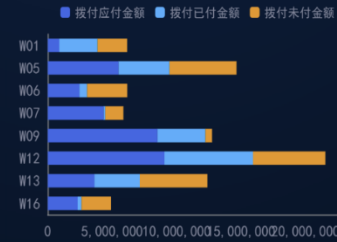
销售计划完成情况



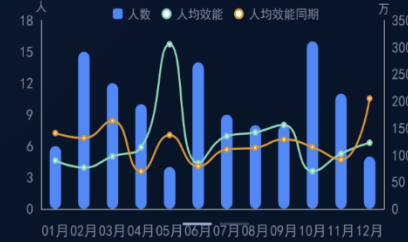
利润分析



推广拨付分析

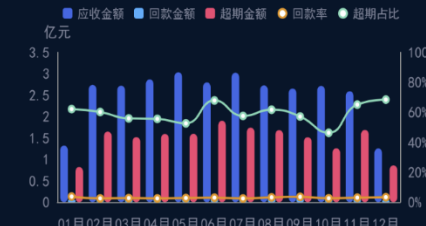


销售团队分析



销售费用及预算情况

回款分析



## 分析价值

呈现药企整体经营情况，从销售量、销售额的同环比、成本、费用预算、费用金额、回款、纳税率等指标和其同比情况。

重点突出核心药品和一般药品的销售增长趋势，明确当前企业优势是否得到保持，一般品的市场是否有转机。其次明确全国各区域中标情况、终端覆盖情况，当前重点项目投入及进度，当前库存存货及产品效期情况、推广拨付、整体团队人效、销售计划完成情况、各事业部毛利贡献水平、销售费用及回款等，明确当前业务进展，各区域发展态势，辅助领导进行资源调配。

## 业务闭环机制建立

通过目标制定-执行监控-过程预警-溯源整改实现PDCA循环，业务提升。

## 责任单位溯源整改

## 业务异常实时预警提醒

## 业务执行动态监控

## 指标目标设定



名称:

描述:

告警方式:  高亮预警  图形预警

字体颜色:

背景颜色:

字体格式(只对透视分析有效):

格式预览:



预警ID	品类	品名	规格	生产日期	保质期	库存量	预警时间	预警级别	预警内容	处理人	处理时间	处理结果
00001	食品	方便面	100g*100包	2023-12-15	12个月	1000	2023-12-15 10:00	高	库存近效期预警	张三	2023-12-15 10:30	已处理
00002	食品	饼干	100g*100包	2023-12-15	12个月	500	2023-12-15 10:00	中	库存近效期预警	李四	2023-12-15 10:30	已处理
00003	食品	面包	100g*100包	2023-12-15	12个月	200	2023-12-15 10:00	低	库存近效期预警	王五	2023-12-15 10:30	已处理
00004	食品	蛋糕	100g*100包	2023-12-15	12个月	100	2023-12-15 10:00	高	库存近效期预警	赵六	2023-12-15 10:30	已处理
00005	食品	饼干	100g*100包	2023-12-15	12个月	300	2023-12-15 10:00	中	库存近效期预警	孙七	2023-12-15 10:30	已处理
00006	食品	面包	100g*100包	2023-12-15	12个月	150	2023-12-15 10:00	低	库存近效期预警	周八	2023-12-15 10:30	已处理
00007	食品	蛋糕	100g*100包	2023-12-15	12个月	50	2023-12-15 10:00	高	库存近效期预警	吴九	2023-12-15 10:30	已处理
00008	食品	饼干	100g*100包	2023-12-15	12个月	250	2023-12-15 10:00	中	库存近效期预警	郑十	2023-12-15 10:30	已处理
00009	食品	面包	100g*100包	2023-12-15	12个月	120	2023-12-15 10:00	低	库存近效期预警	钱十一	2023-12-15 10:30	已处理
00010	食品	蛋糕	100g*100包	2023-12-15	12个月	80	2023-12-15 10:00	高	库存近效期预警	孙十二	2023-12-15 10:30	已处理



## 03 建设方案

业务方案

技术方案

## 数据孤岛

- 数据分散在各个业务系统，互通困难；
- 数据分散在各个部门，协调管理困难；

## 数据不可知

- 数据在哪里？有哪些数据？
- 有多少数据？有哪些是有价值？

## 数据质量差

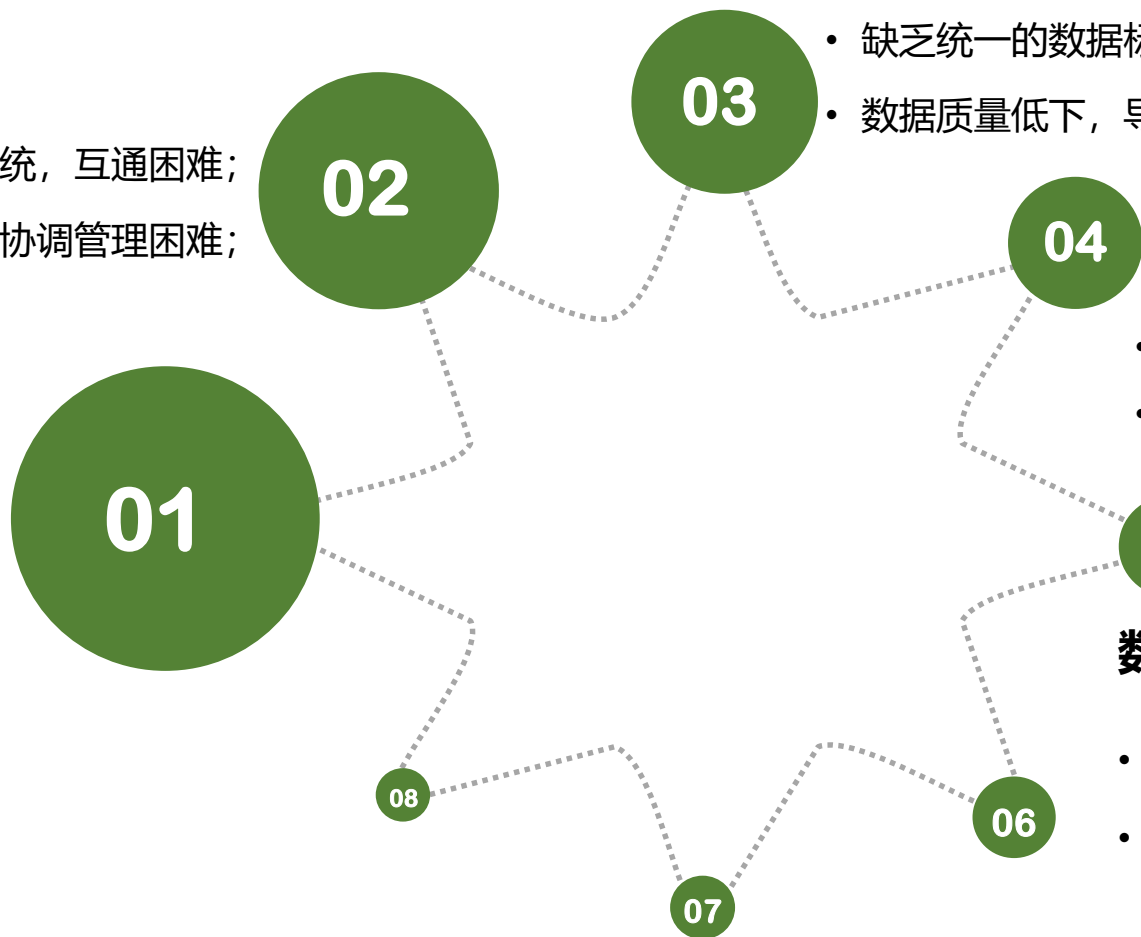
- 缺乏统一的数据标准和数据管理制度；
- 数据质量低下，导致数据难以被利用；

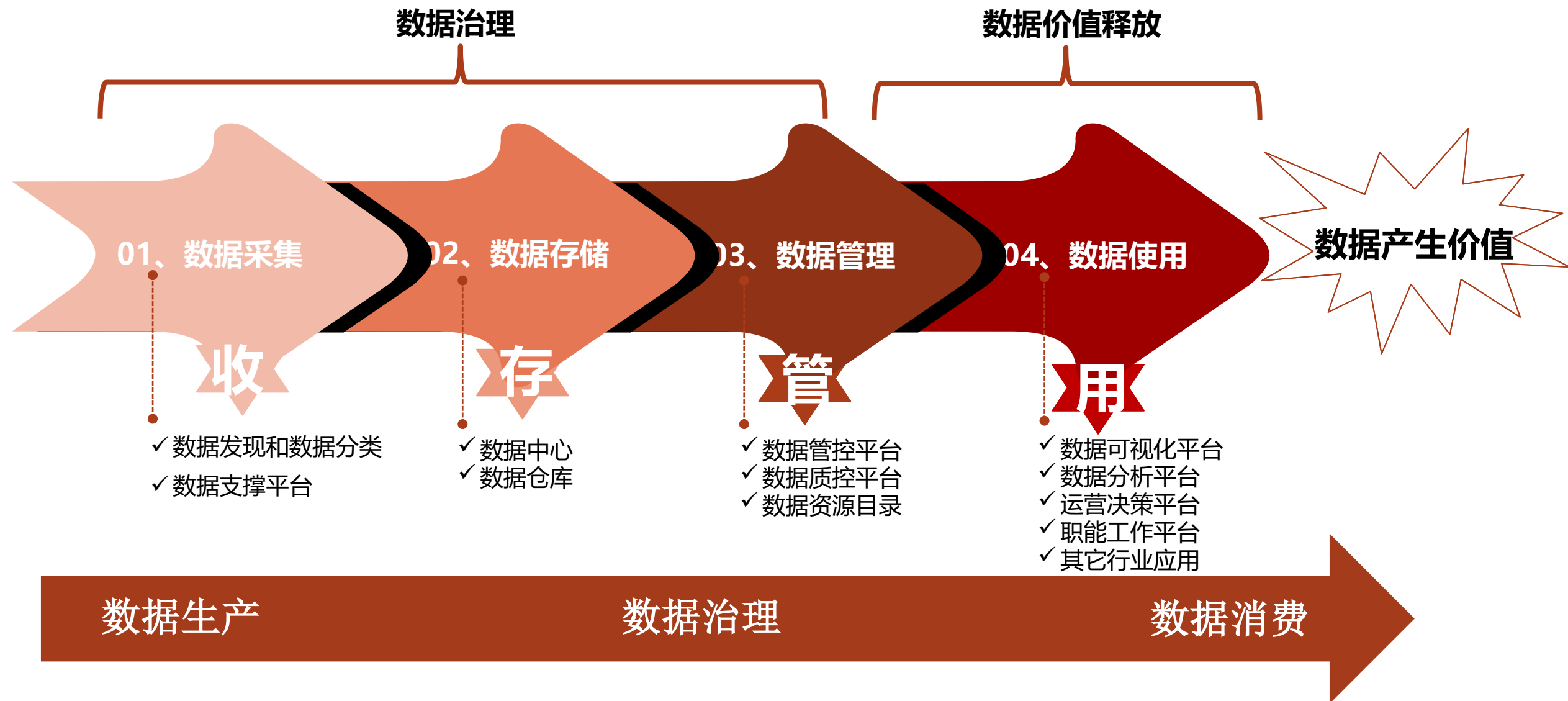
## 数据开发周期长

- 数据如何采集，之后如何加工、分析、挖掘；
- 获取数据周期长，导致业务分析需求难以被快速满足；

## 数据价值难以发挥

- 如何将数利用起来，发挥数据价值，缺乏思路；
- 数据如何跟业务应用结合，没有成熟经验





# 技术架构

SMARTBI 思迈特软件

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

ERP

OA

销售系统

数据填报

.....

## 线上线下数据完整接入

绩效考核

序号	考核项目	考核内容	考核标准	考核结果
1	销售业绩	完成销售任务	100%	95
2	客户满意度	客户评价	4.5分	4.2
3	团队协作	团队合作	优秀	良好
4	创新能力	提出新方案	2个	1个
5	执行力	按时完成任务	100%	98%
6	沟通能力	沟通顺畅	良好	优秀
7	责任心	认真负责	优秀	良好
8	学习能力	学习新知识	3门	2门
9	纪律性	遵守纪律	100%	100%

支持数据库：

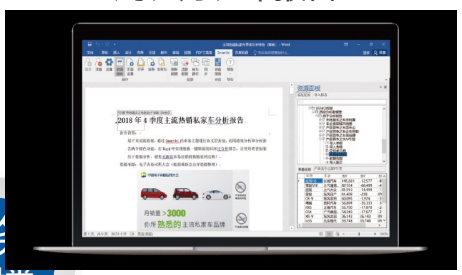
- ORACLE, MySQL, PostgreSQL, SAP, HANA, Kyrin, VERTICA
- IBM DB2, EXCEL, JAVA, PhoenixSQL, HIVE, HBASE, Kylin, Vertica



## 业务可视



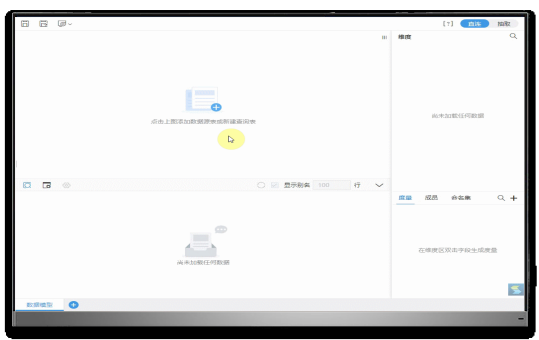
## 周、月、年报告



## 异常预警



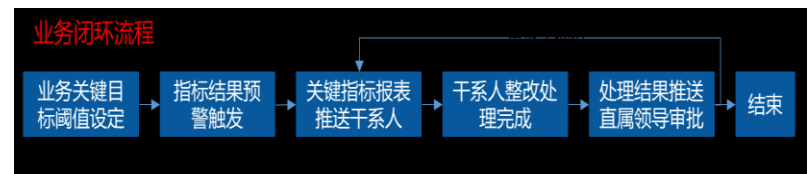
## 数据处理



## 经营过程可视化



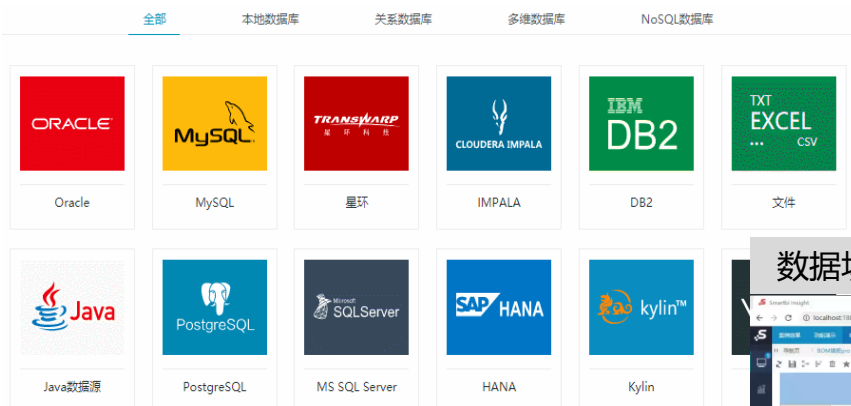
## 业务闭环提升



# 数据“收”：线上线下数据全接入，确保数据积累完善

- **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

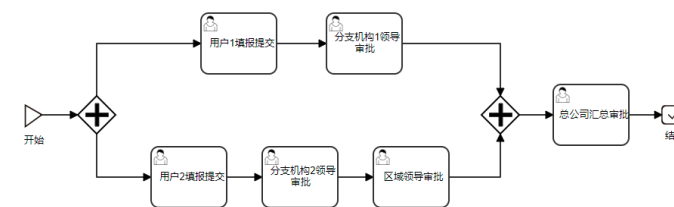
## 数据连接示例：



## 数据填报示例：

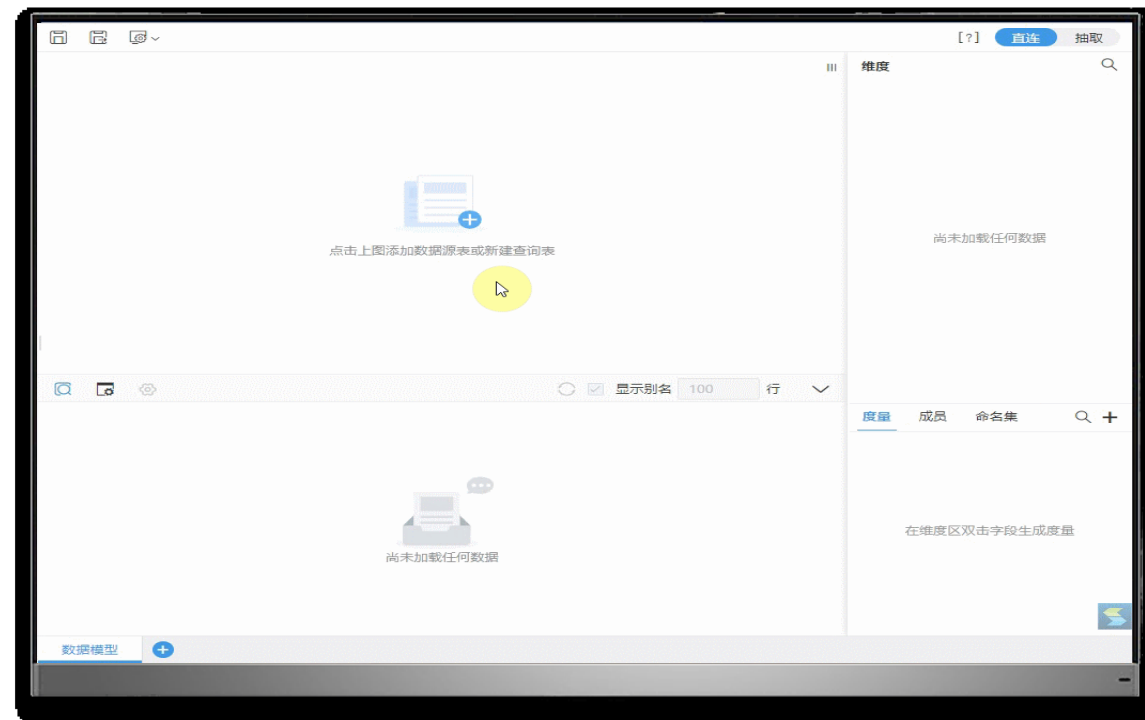
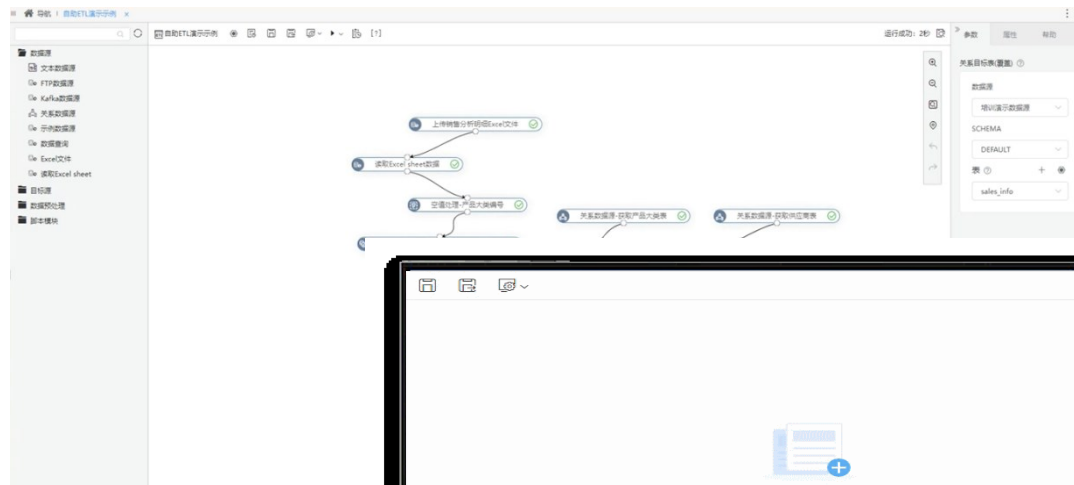
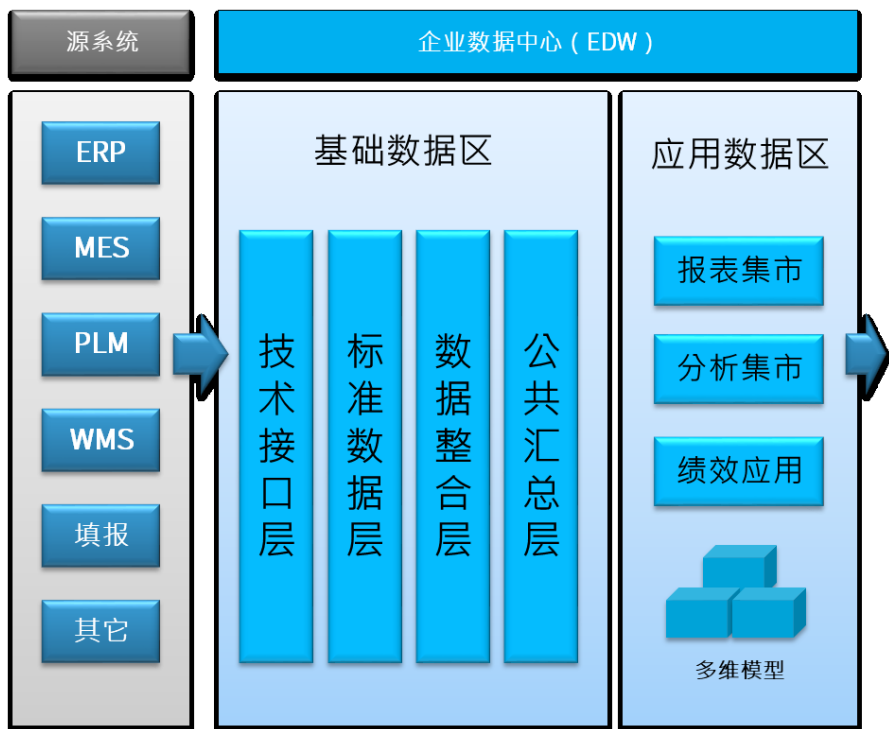


## 填报审批：



# 数据“存”：搭建企业数据资产中心

- **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



实现指标体系自增长，沉淀企业数据资产



企业的数字资产

数据源、业务主题、数据模型

数据导航

资源搜索、脱敏预览、  
血统分析、权限申请

开放目录 + 数据脱敏 + 数据授权

视频效果演示



视频效果演示



# 数据“用”：经营可视化管控、业务可追溯

SMARTBI 思迈特软件

大区	产品	销量	毛利	库存	缺货	退货	退货率	退货率
华东	产品A	2452	0	2452	0	0	2073	1291
华东	产品B	0	0	0	0	0	4554	1613
华东	产品C	2452	0	2452	0	0	330	390
华东	产品D	640	640	0	0	0	0	0
华东	产品E	385	500	885	315	564	1209	5688
华东	产品F	384	384	0	0	0	0	0
华东	产品G	1524	1524	1512	12	108	1000	879
华东	产品H	0	0	0	0	0	0	0
华东	产品I	0	0	0	0	0	0	0
华东	产品J	1814	0	1814	0	249	249	166
华东	产品K	0	205	205	0	0	0	0
华东	产品L	1814	205	2009	0	249	249	6400
华东	产品M	0	240	240	504	76	562	3396
华东	产品N	0	0	0	0	0	0	0
华东	产品O	0	0	0	0	0	0	0
华东	产品P	0	0	0	0	0	0	0
华东	产品Q	240	240	504	858	1562	7939	721
华东	产品R	0	0	0	0	0	0	0
华东	产品S	0	0	0	0	0	0	0
华东	产品T	0	0	0	0	0	0	0

业务完成分析

## 电子表格

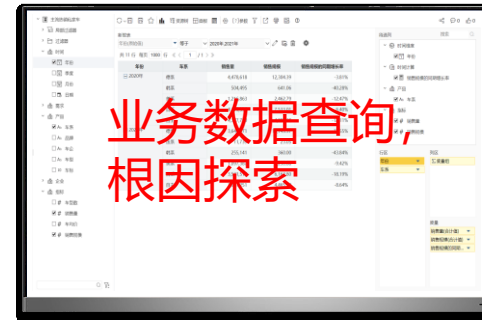
支持Excel/WPS、支持Web版



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

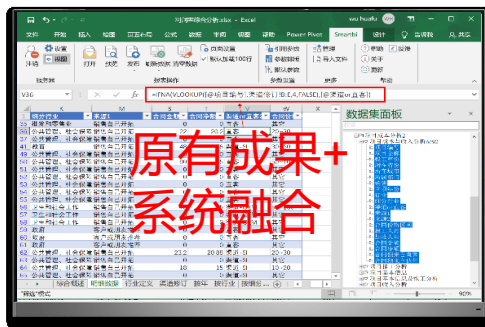
清单明细、透视分析、简单易用



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

行业沉淀

客户评价

典型案例

---

西藏药业	白云山制药	天士力	汇仁药业	普正药业
九芝堂	联邦制药	普莱柯生物	凯莱英医药	珍宝岛药业
誉衡药业	赛升药业	厚森医药	向辉药业	方盛制药
中美华东制药	中核海得威	齐鲁制药	生机集团	海洋药业
仁和药业	康美药业	华骏动物药业	柳药集团	花园生物医药
利德尔药业	朗天医药	天劲制药	宏仁堂药业	雷德睦华医药
维力医疗	驼人医疗	新华医疗	海尔生物医疗	德容医疗
广济大药房	怀仁大药房	宜草堂大药房	天济大药房	瑞阳制药

---

完善的制药行业指标库

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

沉淀实施经验

通过指标管理快速落地，帮助客户降低交付风险和成本

1

2

3

4

5

基于ABI的指标管理平台，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

已在西藏药业、普正药业、汇仁药业等多个药企知名客户得到最佳验证，参考同行建设经验，给出最佳建设方案



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

## 2024-2025

### 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

## 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

### AI融合分析

琥珀资本1.25亿

人证

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》

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



使命: 让数据为客户创造价值



[sales@smartbi.com.cn](mailto:sales@smartbi.com.cn)



北京、上海、深圳等办事处



公众号: smartbi