

数据创造价值
创新驱动未来

企业核心产品及解决方案

Enterprise core products and solutions

东方政通（北京）科技有限公司

目录

政万通

-
01. **公司介绍**
 02. **核心产品 I 政府工程信息生态社交平台介绍**
 03. **核心产品 II 商业智能 BI 平台介绍**
 04. **核心产品 III 全栈流程智能管理平台**



关于我们

东方政通是一家专为政府机关、国央企、制造和能源等行业提供信息技术服务和软件开发服务的科技型企业。

目前公司主要产品有“政万通”政府采购项目综合服务平台，政万通流程挖掘技术分析数据平台，政万通商业智能BI平台、政万通数据治理平台等。

公司产品可广泛应用于制造、建筑、能源、政府、银行、保险、零售、医疗等业务场景。



专业



创新

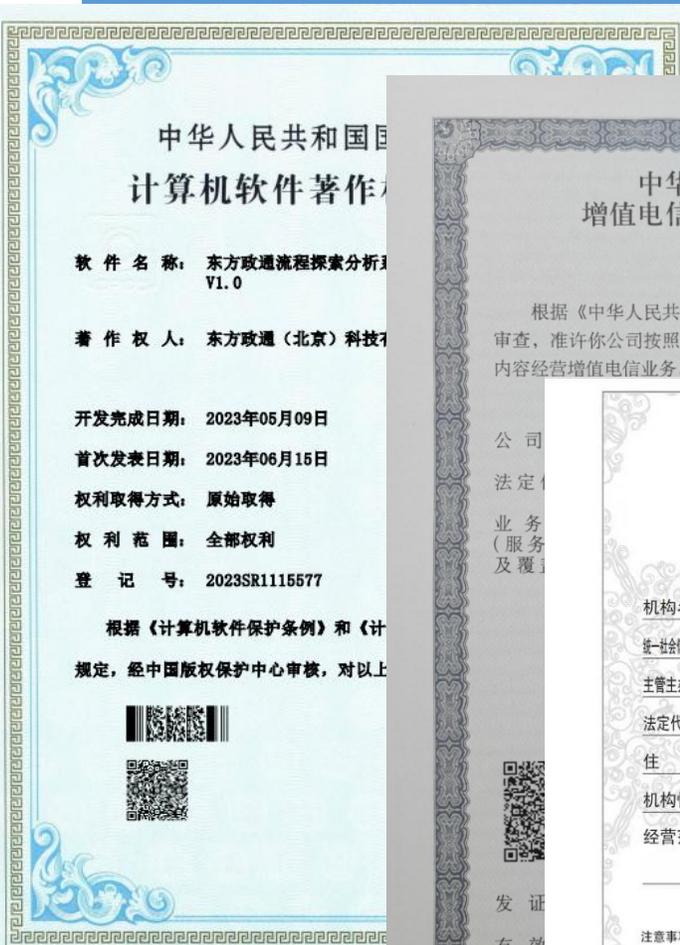
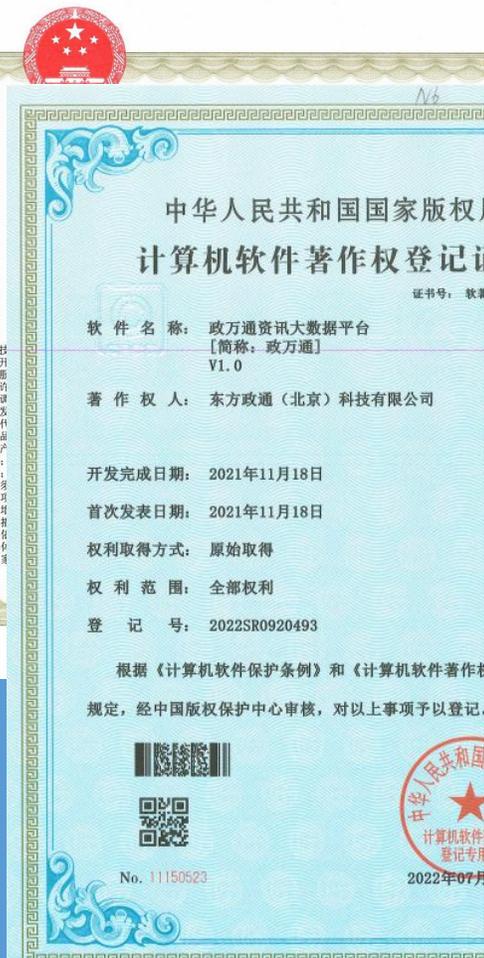


高效

公司资质



国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>



注: 此件由北京市广播电视局提供, 仅供办理政务服务事项时使用。



目录

政万通

01. 公司介绍

02. **核心产品 I** 政府工程信息生态社交平台介绍

03. **核心产品 II** 商业智能 BI 平台介绍

04. **核心产品 III** 全栈流程智能管理平台

三大核心的产品概览

01

政府工程信息生态社交平台

- 搭人脉，建生态，学知识，查风险
- 创建专属生态岛屿，让知识变现

02

企业级商业智能 BI 平台

- 提供咨询、产品、交付三位一体的服务
- 完整的产品与实施交付服务，体系化方法论保驾护航

03

全栈流程智能管理平台

- 聚焦流程挖掘、助力提质增效，打造流程智能卓越中心
- 助力组织全域数字化

“政万通” 政府工程信息生态社交平台

政万通是公司精心打造的一款专为招投标行业，工程人士提供找项目，搭人脉，建生态，学知识，查风险的一站式服务平台。

平台在为用户提供全国全行业权威招投标数据的同时，鼓励用户创建专属生态岛屿，发布技术方案，产品动态和个性名片，在政万通社交平台互动，助力用户挖掘更多商机，人脉资源，扩充知识，实现项目落地和知识变现。

目前政万通app在苹果、华为、小米、OPPO、vivo、魅族、腾讯应用宝、360手机助手、百度手机助手等应用商店均可下载，免费查询全国政府、拟建、在建、招标、工程项目信息。免费创建专属生态岛屿，助力用户把优秀的产品和解决方案推广出去。



结构化数据—多种要素字段满足需求

项目名称	项目编号	采购方式	公告时间	地区	省份	城市	县区	主要产品
采购单位	代理机构	供应商名称	预算金额	中标金额	采购系统	行业	细分领域	公告类型
公告正文	代理机构电话	代理机构联系人	第二中标候选人	第二候选人金额	第三中标候选人	第三候选人金额	供应商电话	公告摘要
附件链接	项目资质	采购单位电话	采购单位联系人	资金来源	评审专家	服务时间	开标时间	截标时间
发布时间	附件内容	项目总投资	需求信息	网站链接	投标开始时间	公示开始时间	公示截止时间	文件获取开始时间
文件获取截止时间	报名开始时间	报名截止时间	保证金递交开始时间	保证金递交截止时间	开工日期	竣工日期	供应商联系人	供应商联系人电话
中标人费率	第二候选人联系人	第二候选人联系电话	第二候选人联系电话	第三候选人联系电话			

59多个字段可灵活组合，满足不同的需求



灵活的传输方式

	方案一	方案二	方案三
	API接口	数据推送 (推荐)	FTP文件传输
增量数据同步方式	政万通提供数据查询接口，业主方根据需求实时调用查询接口，传入企业名称作为关键词进行搜索获取该企业最新的招标公告数据	政万通根据合作方的要求（如：注册资金5000万以上企业相关公告），每日定时推送相关的数据给业主单位，业主单位需要开发接收数据接口（可与存量数据同步共用同一接口）	政万通根据合作方的要求，每日定时生成对应的数据文件（json格式），并存放在比地提供的FTP文件管理服务器上；数据存储周期为15天；每个企业有独立的访问路径、账号密码，可以通过程序下载或者手动下载
优势	更灵活，更快速，可以随时调用数据	数据更全面，不重复，不需要每日发起几十万次数据调用	数据更全面，不重复；文件有效保留时间较长；数据安全性更高；无需合作方进行技术开发
劣势	需要业主清楚需要查询的每个企业单位的企业名称；也需要业主单位自主保证数据不重复；如果企业名称多，可能需要每天发起大量请求才能获取到所有相关数据	因为每日定时同步，所以与方案一对比数据实时性不够极致	因为每日定时同步，所以数据实时性与方案一对比不够极致

涉及行业



制造行业



咨询行业



物流行业

金融行业

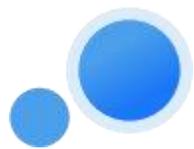


科研机构



通信行业





金融行业客户需求

征信评估模型数据

企业经营性支出的情况
企业收入结构分析
企业消费增长/下降的情况
固定供应商/业主情况分析



金融营销模型搭建

投标企业资金需求
中标企业资金需求
招标企业资金需求
保函业务潜在客户开发

金融行业客户执行流程

数据范围选定

金融行业租赁服务的客户主要是规模较大的企业，为此，我们结合工商数据，对注册资金大于3000千万的客户进行初步筛选，减少无效数据的接入。

企业分析报告提供

在数据提供后，由于金融行业需要进行客户模型的搭建，我司对于招投标客户有专业的企业分析报告，提供浦银作为模型搭建的参考与企业分析的依据。

营销模型思路提供

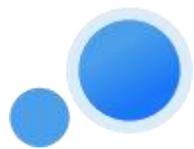
通过招、中标数据中金额较大的项目进行深度处理，通过邮件、微信推送的方式提供业务部分进行客户开发，获得反馈后进行规则优化，提供营销思路

企业名称格式化

金融行业对于企业名称有较高的要求，招中标信息中的企业名称规范性不足，我们对企业名称进行格式化处理，同时对集团公司进行关联，解决客户企业名称二次处理的麻烦。

数据接入传输

由于金融行业对于数据入库有严格要求，我司提供灵活的接入方式，在原有的基础上新增FTP的传输方式，便于客户验证后导入。



制造行业客户需求

实时招采信息商机

项目预判-产品生命周期

竞争对手产品/市场分析

发展有实力的销售供应商

相关利益方的信誉风险评估

产品招采价格分析

✓ 商机、竞争、市场分析运营一体化解决方案

制造行业客户解决方案

商机搜索、分析和决策

招标信息采集：全网信息全不漏信息

招标信息清洗：结构化、去重、企业格式化

招标信息分类：类型划分清晰便于企业分析

信息关联融合：关联招中标信息

客户画像分析管理

基础数据采集：根据模型进行客户分层管理

招标数据分析：主要供应商、服务客户分析

信用风险分析：诉讼风险、合同纠纷、履约情况等

市场空间洞察

市场现状分析：项目数量、项目金额、地区分布、成交数量/金额分布和供应商排行榜

市场预测：根据历史项目公告信息，分析得出项目周期，以及预测项目未来招标的信息

竞争情报搜索分析

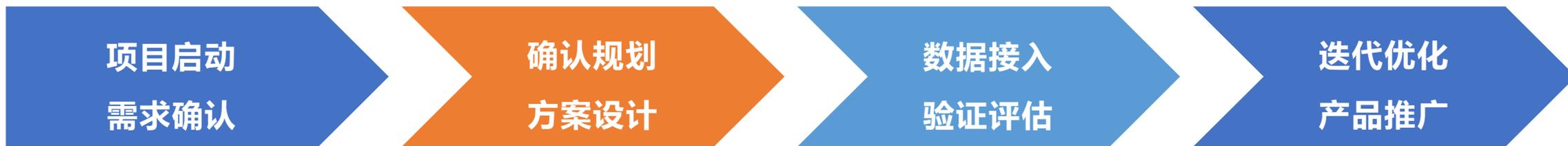
同行企业画像：从历史数据库分析同行画像

行业竞争分析：自动生成企业监控项目清单

市场份额检测：通过产品中标情况计算市场份额变化，可周期性统计



制造行业客户执行流程



工作内容

组织项目启动会
双方项目团队碰面交流
业务部门调研明确目标
根据目标沟通业务需求

根据目标制定项目规划
双方项目负责人确认规划
商机线索执行方案设计
制定项目进度表

根据需求确定传输方式
协助完成数据接口开发
数据传输验证数据质量
根据使用情况调整数据

人工进行个性需求测试
结合使用场景进行迭代
协助制作产品使用手册
制作产品宣传物料

输出内容

项目团队通讯录
项目调研报告

项目整体规划书
项目执行方案建议书
项目执行进度表

数据接口开发文档
数据传输周报、月报
数据调整优化说明文档

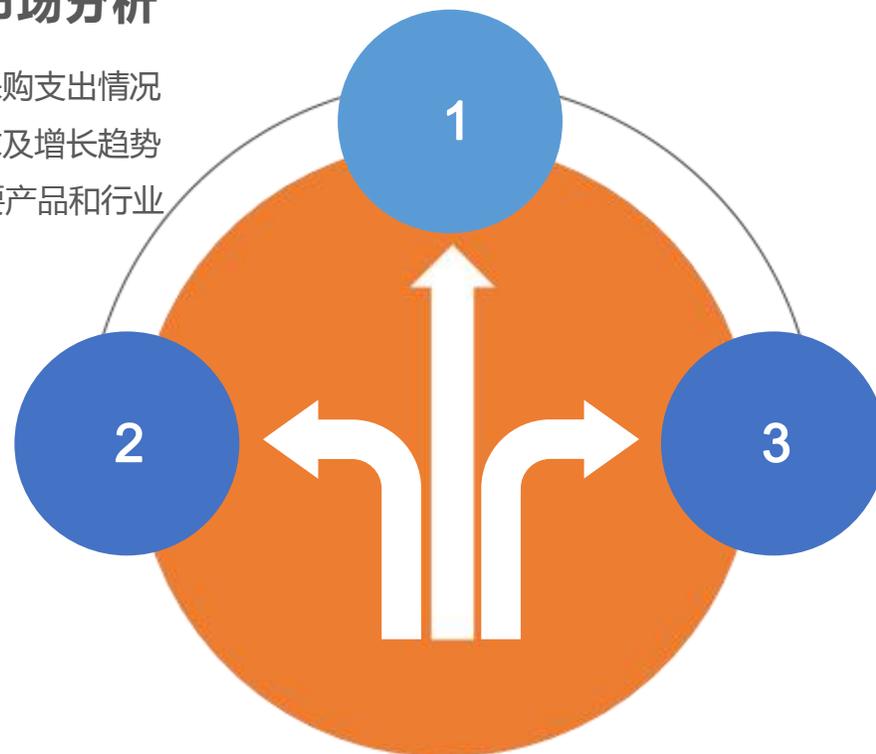
数据调整优化说明文档
人工测试报告
推广宣传物料

政府采购市场分析

通过多年的数据分析政府采购支出情况
通过政府采购分析市场需求及增长趋势
分析政府采购投入的主要产品和行业

市场交易活跃度分析

通过招中标数据分析市场交易的真实情况
通过数据找到交易活跃的行业/产品
对比历年交易的情况，分析快速增长的行业



行业用工需求分析

通过招中标数据找到增速较大的行业
结合招聘数据进行数据校验并分析用工需求

科研机构客户解决方案

研究主题调研

与客户沟通研究内容，根据研究的内容与招中标的结构化数据进行匹配，评估是否能满足研究需求，对于字段上的缺失制定规则，对历史/新入库数据进行提取。

数据匹配

采购单位 采购方式 资金来源 采购产品 行业分类 采购预算 中标单位 中标金额
通过资金来源、单位性质判断是否政府采购，结合历年数据判断政府在采购行为中的投入增加还是减少，通过行业分类了解市场变化情况。

数据验证与提供

根据确定的关键字段提供样例数据，并配合客户对数据进行调整与优化，为了便于客户更好地利用招中标数据，我们提供数据字典，对于字段的提取方法、对于关系进行诠释。

数据传输与持续维护

由于科研机构的特殊性，我们将提供长期的维护服务，对于数据质量与传输稳定性提供专门的对接人员进行跟进。



科研机构客户执行流程



区分采购来源

根据采购方的角色重新定义政府采购与企业采购，在今年政府采购中加入了电子卖场的采购形式，在数据字段中也加入电子卖场的标签，便于客户进行数据筛选与清理

提升资金来源精准度

资金来源作为另外一个纬度判断政府采购的标准，通过算法与规则的导入，不断提高招标中资金来源数据的精准度，在分析中提供极大的帮助

数据验证与优化

提供部分数据样例，根据清华大学研究的要求，对行业、金额、候选人等进行数据验证，在发现存在差异的情况下及时对数据字典进行优化

数据传输辅助分析

由于清华大学拥有自己的大数据分析系统，考虑灵活操作，我司提供OSS的下载与硬盘传输方式供客户快速获取数据，并在数据导入后通过数据产品团队协助客户进行分析

实时精准招采信息

为了第一时间获取最新的招标信息，在主要招标平台和重点关注客户网站搜索信息，面临搜索网站分散，关键词及其他搜索条件有限等问题。

1

重点客户实时关注

指定的重点客户进行实时根据，除了重点服务企业外，竞争对手的中标信息也需要及时关注，了解市场被占有的情况，及时调整策略。

3

数据支撑市场决策

市场竞争一直存在，了解同行竞争企业的业务市场情况是企业市场经营管理决策的关键。

2

咨询行业客户解决方案

招采信息定制化

根据企业内部组织业务架构匹配不同业务线需求提供需求公示、采购意向、招标公告项目记录信息。按企业实际工作节点需求定时推送信息。通过电子邮件分发给企业内部特定业务人员。通过API接口与企业ERP系统贯通。

统计报表定时发送

根据企业提供的重点关注企业清单匹配汇总关注范围内的中标数据表，进行重点数据处理，并进行人工核对校验；基于重点关注企业中标信息，进行市场份额分析、不同业务线业绩对比、地区对比、采购方式对比，

重点客户项目深度验证

重点客户名单：甲方提供需要关注的重点客户名单，给出定义重点客户名单的条件
关注企业名单：通过数据导出后人工进行二次验证，发现差异后及时与德勤沟通，找到规则并进行完善。



咨询行业客户执行方案

重点客户名单定制

- a、重点客户名单：甲方提供需要关注的重点客户名单或者给出定义重点客户名单的条件
- b、关注企业名单：甲方提供关注企业名单，或者给出筛选条件

B

数据验证核对反馈

- a、数据覆盖范围核对：甲方通过自己其他搜集数据样本与政万通提供数据做范围对比。
- b、数据质量核对：甲方检查数据字段的提取完整率和准确率。
- c、数据格式核对：甲方确定数据文件格式是否实际工作场景。

C

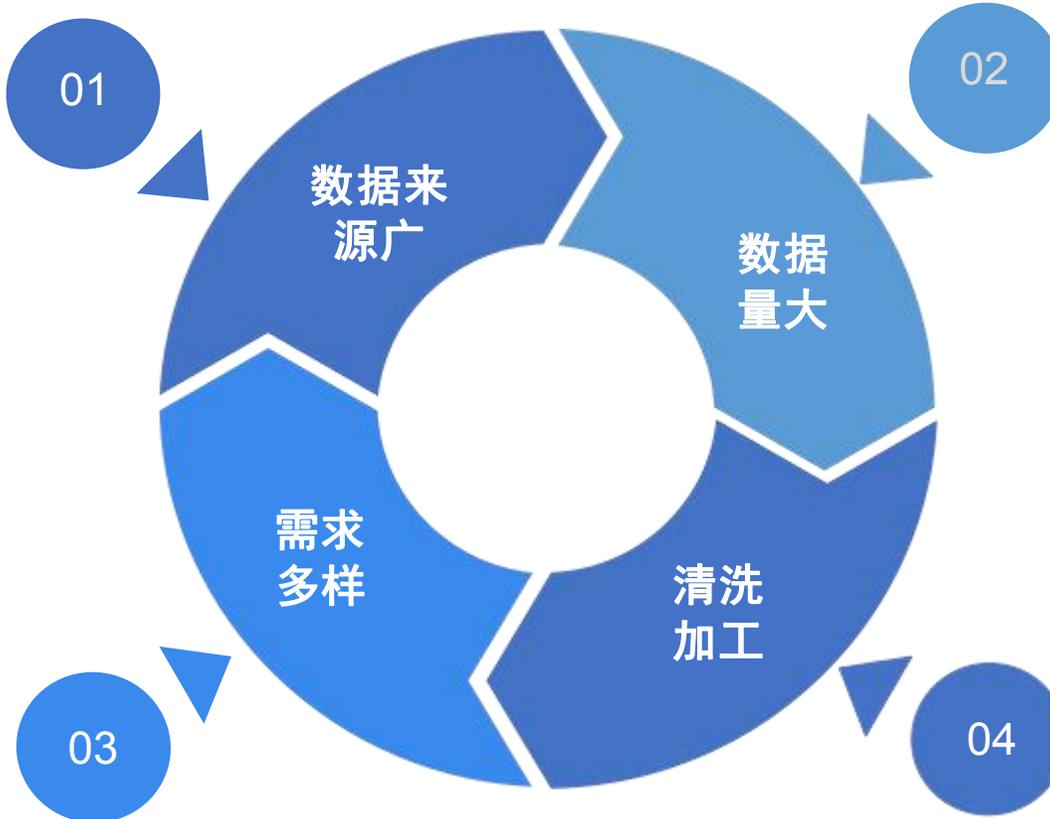
确定数据/业务范围

- a、业务范围：甲方提供不同业务分类的关键词
- b、字段范围：甲方筛选政万通已有提取字段，定制新增字段

A

通信行业客户需求

01 招投标数据采集覆盖全国31个省级地区，15W+数据源，涵盖货物、工程、服务招投标所有行业。



03 已成功搭建一体化招投标数据分析平台，集成画像系统、市场分析洞察系统等分析工具。同时通过对数亿条历史成交数据的挖掘分析，渠道获客线索推送等数据服务。

02 目前存量招投标信息记录2亿条以上，日均采集各类招投标信息15万条以上，覆盖拟建、招标、中标、合同等各个采购流程的公告文件数据。

04 自研招投标数据清洗加工算法平台，可实时处理文本、图片、表单等结构化和非结构化数据，并通过机器学习与抽样校验方法保证数据质量。

通信行业客户解决方案

商机搜索、分析和决策

优化业务场景标签使之对同类项目精准匹配；持续优化项目分析模块，跟进使用过程中的具体业务场景优化分析参数，最终完成模块化、标准化。

客户画像分析管理

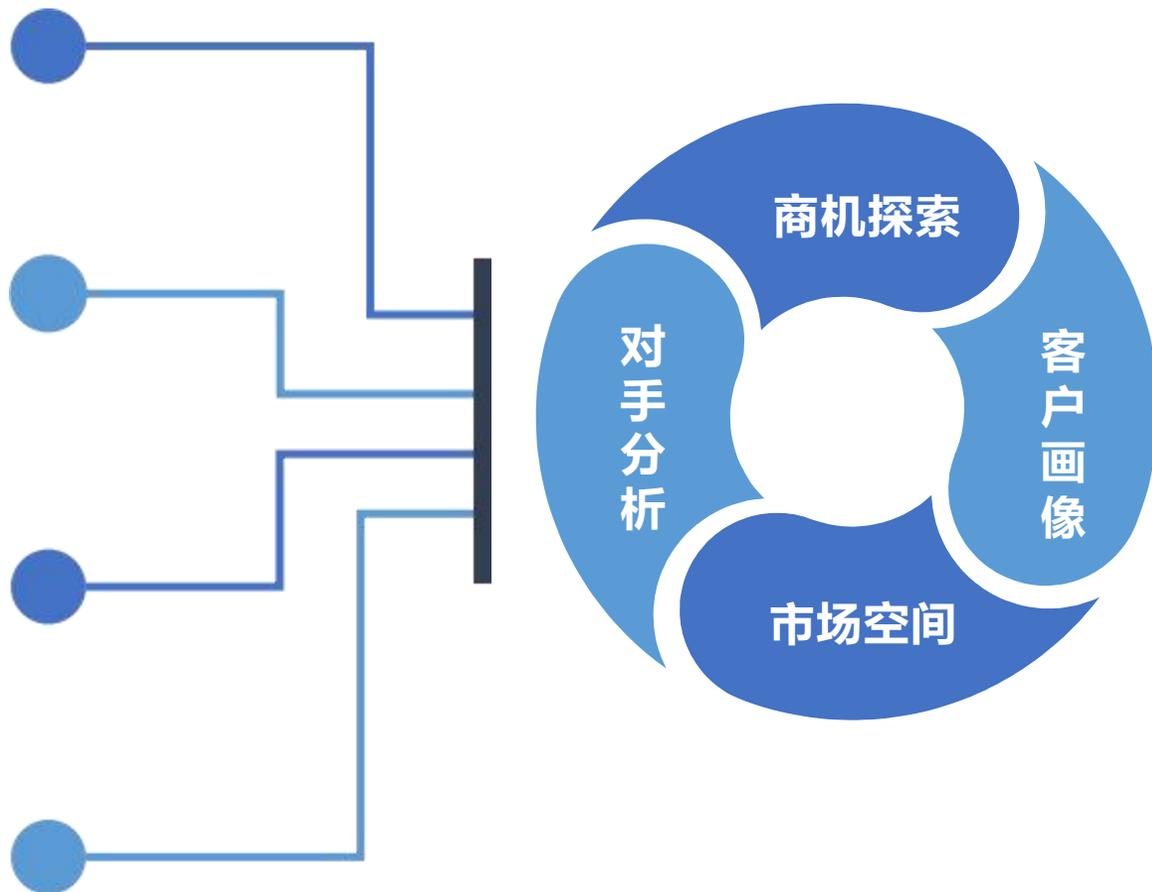
客户分层分级管理，通过属性标签：行业、地区、级别等；体量标签：人员规模、业务规模等；市场行为标签：业务用户生命周期模型分析、产品市场分析（波士顿矩阵模型）、客户价值分层分类分析（RFM模型）

市场空间洞察

系统以小时为更新单位，实时动态更新系统数据。用户可以将天为最小单位，查看市场项目月报。月报可分为个模块，分别是项目数量走势、项目金额走势、中标项目地区分布、成交数量/金额分布和供应商排行榜。

竞争情报搜索分析

对行业整体进行总结，从时间、地点、项目金额、招标方式四个维度进行基础数据拆解；对竞争对手的中标项目进行统计分析，从各维度分布、以及项目供应商中标情况进行总结；归纳行业情况及竞争对手的总结情况，得出综合性总结。并对下个周期进行探索性预测。



通信行业客户执行流程

需求沟通与收集

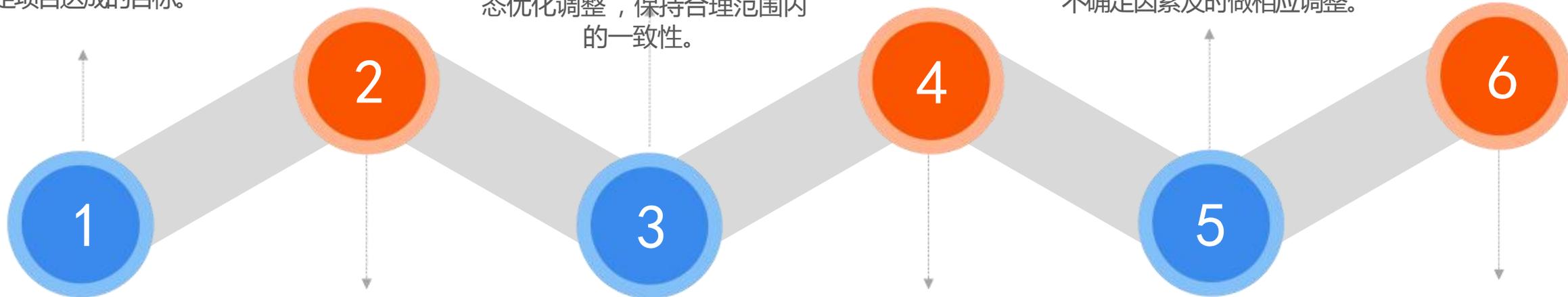
了解在数据化运营中遇到的问题，划分处理优先级，设定项目达成的目标。

项目实施方案设计

项目实施方案通过前期需求调查初步规划形成，通过及时检查、反馈、评估等方式进行动态优化调整，保持合理范围内的一致性。

项目跟进与检查

在项目实施过程中，及时跟进检查阶段性成果落地情况与效果评估，对于实施过程中面对不确定因素及时做相应调整。



项目所需内外部资源调查

划定招标投标数据范围、客户画像数据范围、竞争对手画像数据范围、行业及协会数据调研数据范围等数据情况。

项目实施

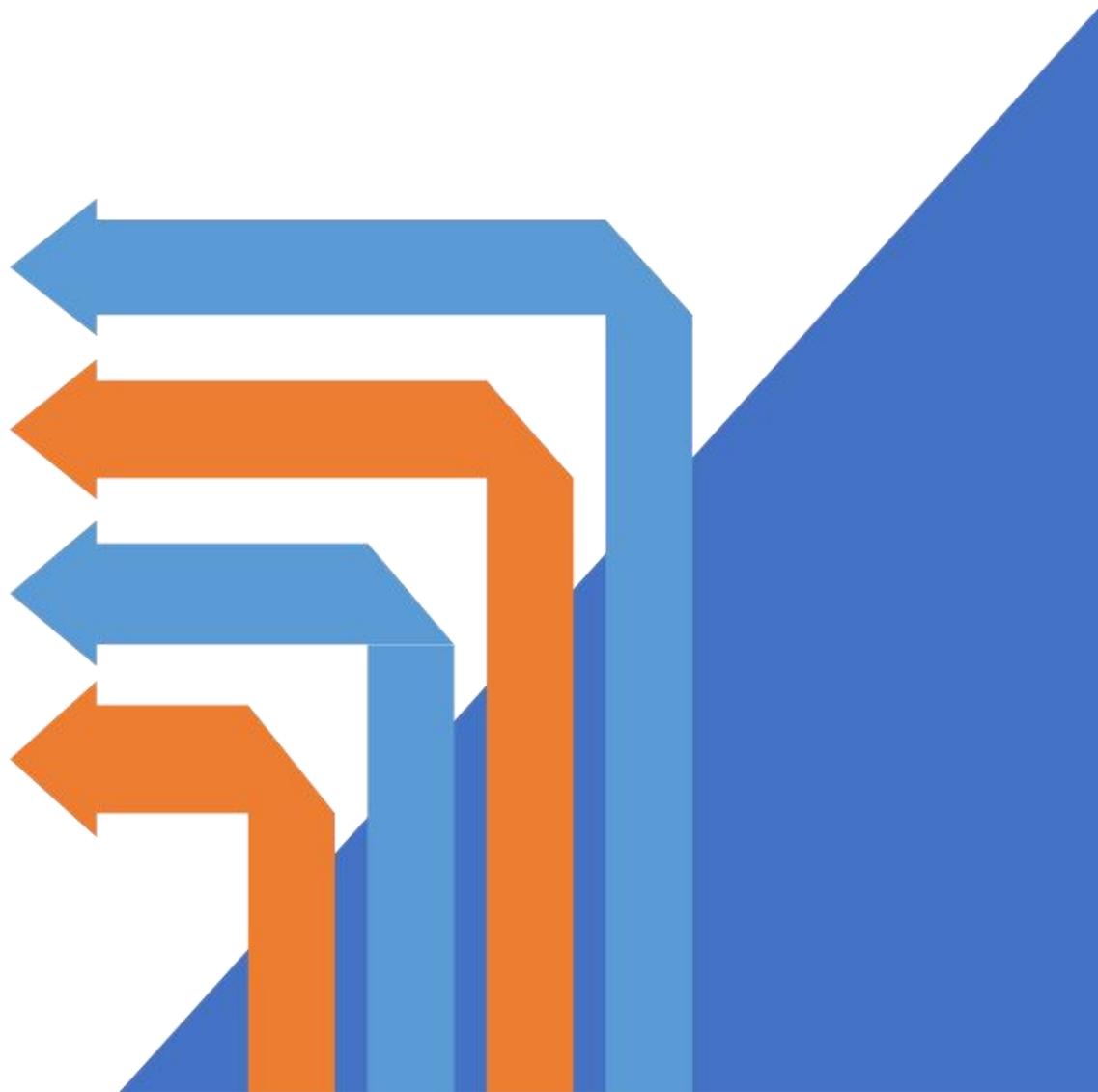
依项目方案计划进度安排各项资源投入及相关事项沟通落地。基于计划-实施-检查-改进的质量管理标准流程保证达成目标。

项目实施改进与优化

针对过程检查反馈中发现的问题，定制合理有效的改进计划，改进后再评估，如此循环迭代，保证项目实施科学有效落地。

物流配送行业客户需求

- 招采商机预测
- 市场开拓分析
- 商务资料制作
- 投标咨询



01

数据定制化推送

根据企业业务匹配招采前期项目信息，按企业实际工作节点需求及时、精准推送采购意向信息和即将到期的周期性项目。

02

行业招采市场分析

根据历史招采数据，协助客户进行物业市场洞察、预估市场规模，为客户制定阶段性目标、重大决策提供有力的数据分析支撑。

03

投标全过程专家指导

从项目意向公告开始到中标公告发布之间全过程为甲方企业代理操作，由招采专家全程跟进企业只需提供商务资料、保证金、人员授权即可安心投标。



物流配送行业客户执行流程

4. 项目实施与跟进

项目正式实施，在每次的数据推送及投标代理中，积极与客户进行沟通根据，完善优化服务，确保项目按计划实施。

2. 方案设计

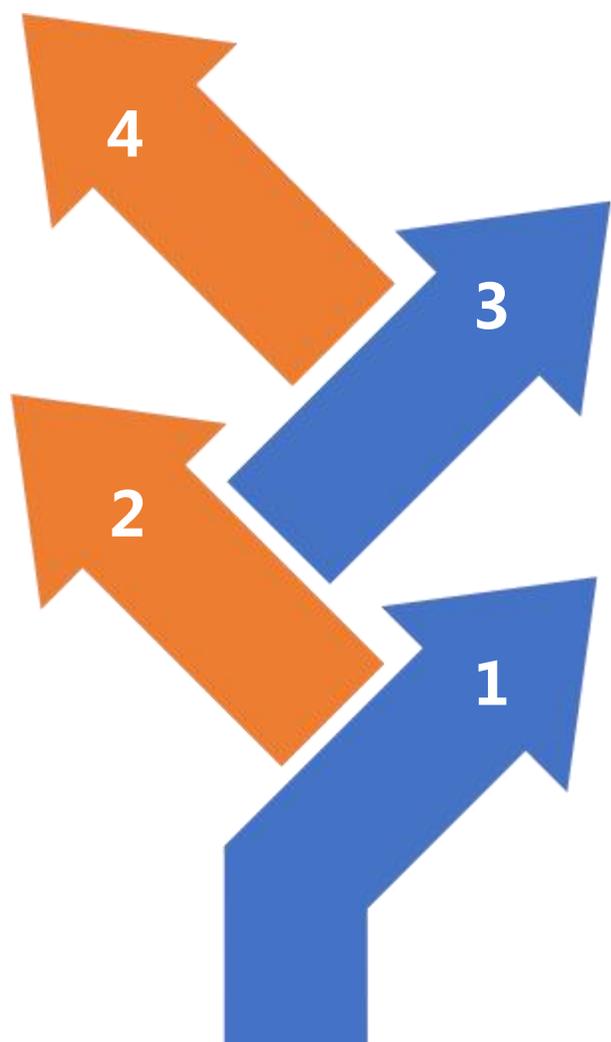
根据前期需求沟通初步形成招采数据推送方案和投标代理方案，在保证满足核心需求前提下尽可能提高客户满意度。

3. 方案试运行

根据方案进行试运行测试，和客户一起全流程走一遍，从中检验实施方案的待完善点和规划后续优化方案

1. 需求沟通

确定招采信息的行业分类、地区范围、重点企业划分等数据需求，规划推送方式和后续反馈渠道，制定投标代理流程。

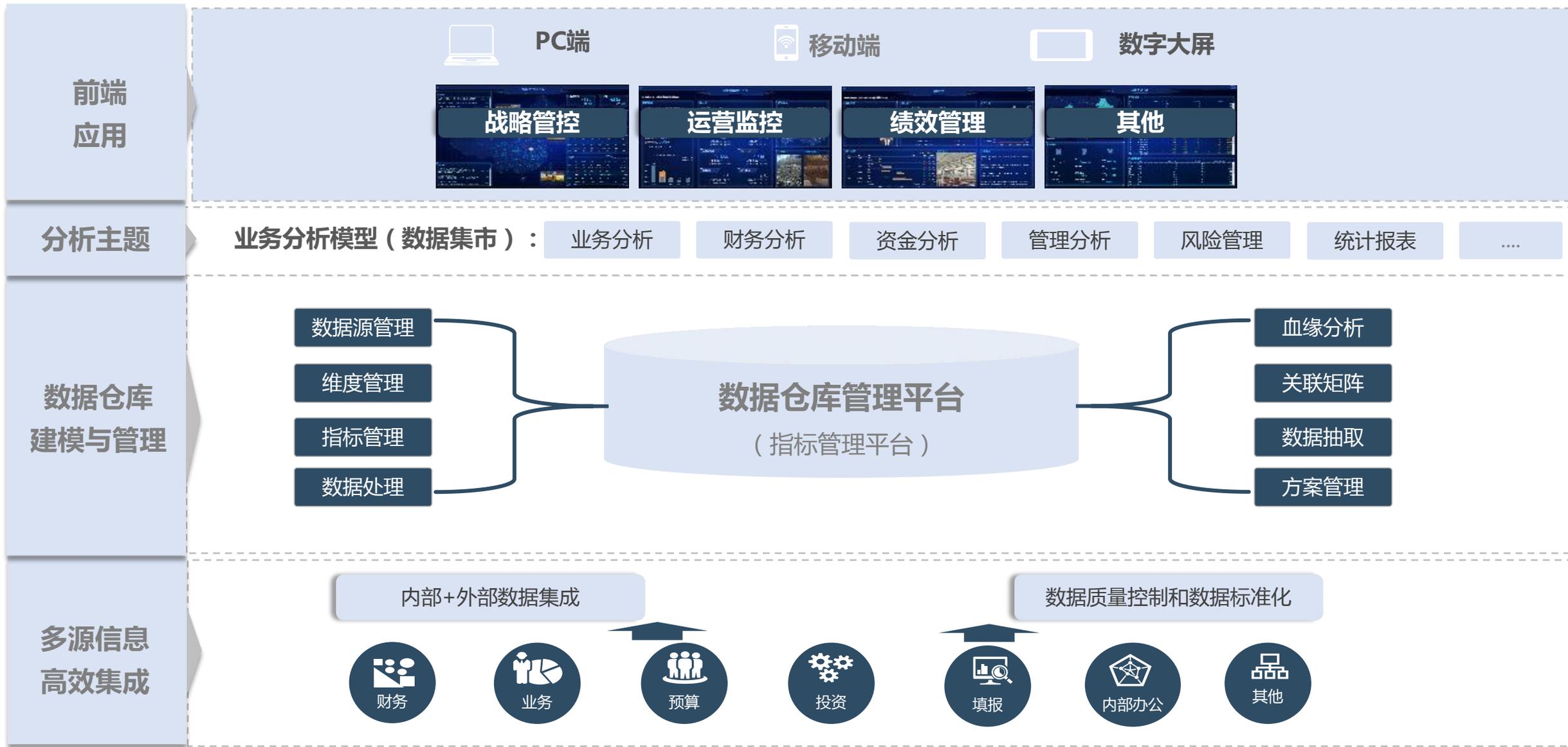


目录

政万通

-
01. 公司介绍
 02. 核心产品 I 政府工程信息生态社交平台介绍
 03. 核心产品 II 商业智能 BI 平台介绍
 04. 核心产品 III 全栈流程智能管理平台

数据应用平台架构



产品介绍

一站式、企业级，解决企业数据仓库建设、数据填报、BI分析、中国式报表和指标管理问题

产品核心能力

指标管理平台



- 轻松管理成千上万个分析指标
- 快速检索、搜索、定位、修改指标和取数逻辑
- 指标的多版本管理，适应系统迭代、升级、逻辑变更

低代码核心数据仓库平台



- BI分析平台内置数据仓库，多数据源平台对接
- 支持分布式集群扩展，亿级数据快速查询分析
- 可视化原型建模与零代码 Kimball 维度建模
- 快速分层设计与强大的指标检索、设计与管理

数据补录填报平台



- 类 EXCEL 自由单元格填报设计
- 无需预先配置数据管理，快速定义数据项
- 丰富的表间公式，完整的审批流程设计
- 快速、方便、强大的权限控制

BI可视化自助分析



- 支持 PC、移动端、大屏可视化多端展现
- 拖拉拽式的快速可视化开发设计
- 友好的IT与业务工作边界
- 快速发布、多级权限控制管理

协同文档管理平台



- 支持协同办公文档，构建企业协同文档管理平台
- 与可视化平台、自由报表平台、数据填报补录平台功能协同，实现模块间自由流转，实现一站式
- 形成知识库管理，协同企业各级管理组织

中国式自由报表



- 强大的自由表、行列交叉表设计
- 同时支持数据模型和自由 SQL 数据集取数设计
- 灵活的报表权限设计与单元格表达式

政万通数据平台

支持私有化部署及多级授权，适合各类单企、集团型企业

产品介绍

BI 可视化分析



中国式报表

分类	本年累计预算分解		截止当月累计		去年同期累计		较同期分析对比		年度计划对比	
	金额	费用比率	金额	费用比率	金额	费用比率	金额	费用比率	金额	费用比率
项目类型001	1439502.00	9.65%	1482123.00	9.93%	1444152.00	9.68%	-42821.00	-0.29%	37971.00	-9.68%
项目类型002	1375916.00	9.22%	1353044.00	9.07%	1344279.00	9.01%	22872.00	-0.15%	8765.00	-9.01%
项目类型003	1465963.00	9.82%	1443979.00	9.68%	1450785.00	9.72%	21984.00	-0.15%	-6806.00	-9.72%
项目类型004	1484544.00	9.82%	1455895.00	9.76%	1476507.00	9.89%	8649.00	-0.06%	-20172.00	-9.89%
项目类型005	1629989.00	10.92%	1636960.00	10.97%	1624816.00	10.89%	4977.00	-0.09%	12144.00	-10.89%
项目类型006	1530521.00	10.26%	1519591.00	10.18%	1478429.00	9.91%	11030.00	-0.07%	41163.00	-9.91%
项目类型007	1519775.00	10.19%	1550277.00	10.39%	1567741.00	10.51%	-30502.00	0.2%	-17464.00	-10.51%
项目类型008	1595308.00	10.69%	1593842.00	10.68%	1580237.00	10.59%	1466.00	-0.01%	13605.00	-10.59%
项目类型009	1462763.00	9.8%	1503816.00	10.08%	1490517.00	9.99%	41053.00	0.28%	13299.00	-9.99%
项目类型010	1480874.00	9.92%	1501000.00	10.06%	1485423.00	9.96%	-20126.00	0.13%	15577.00	-9.96%

维度建模



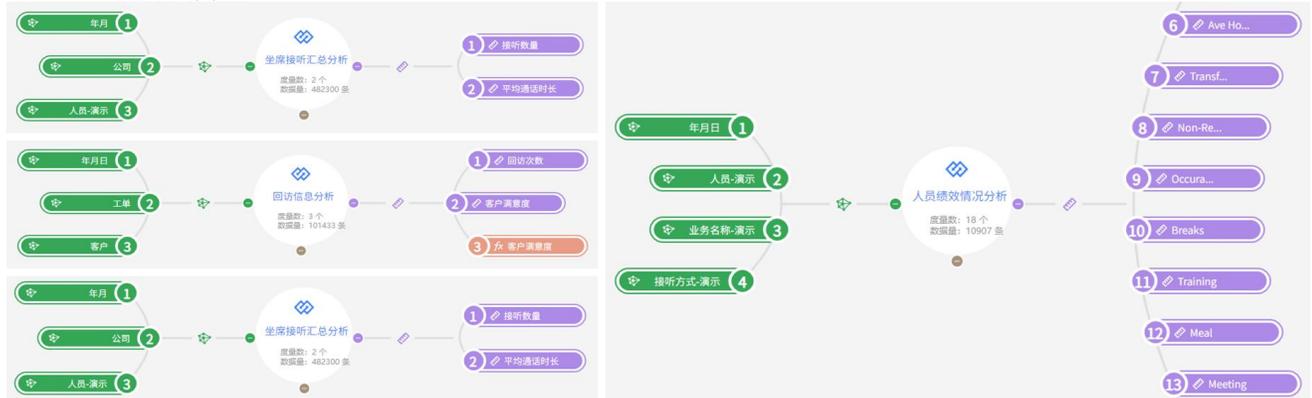
数据填报

The image shows a data entry form titled '项目销售与实施交接单' (Project Sales and Implementation Handover Form). The form includes fields for '编号' (Number), '填报日期' (Reporting Date), '客户名称' (Client Name), '客户地址' (Client Address), '代理商名称' (Agent Name), and '客户联系人' (Client Contact). It also features a table for '客户定单人员' (Client Order Personnel) with columns for '序号' (Serial Number), '姓名' (Name), '部门及职务' (Department and Position), '性别' (Gender), '年龄' (Age), '角色' (Role), and '联系方式' (Contact Information). The form is displayed on a desktop interface with a browser window and a mobile device view on the right.

BI 移动端



指标模型



产品介绍



用户分层，入口分级



千人千面

- 根据不同用户职能及权限定制展示内容，聚焦使用者最关心的业务场景

分析业务便捷入口

- 端到端信息打通，随时随地了解经营数据，直达一线业务

信息共享效率提升

- 多屏互动，随时分享、讨论数据，及时共享数据见解，提升部门内部及跨部门协同能力

多入口，一键触达

案例：领导驾驶舱管理平台 - 一利五率



咨询能力

千万级以上的项目架构设计、行业业务咨询规划、集团级指标体系构建能力

环保行业发展风险分析与关注点



数字化企业远景蓝图规划



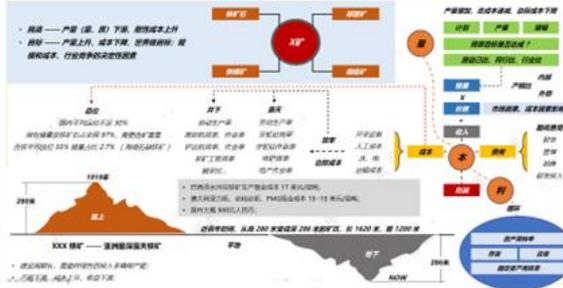
工程机械代理商业务示例分析——拓展后市场盈利渠道的必然趋势



工程机械代理商企业经营分析框架——指标体系的规划与分解思路



4. 铁矿行业经营分析



5-1. 矿业集团经营分析——财务能力分析框架



6-1. 矿业集团经营分析整体框架规划



汽车 4S 经销商集团业务全局图



如何进行数字化转型？



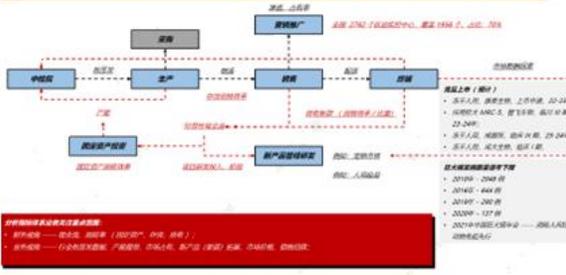
新能源·光伏行业



中医药行业



3~4. 狂犬疫苗企业业务分析重点、要点



业务化的项目实施交付团队、体系化的方法论理论指导、标准化的项目管理流程



构建企业级分析指标体系的方法论（五步法）

- 指标资产——重点围绕企业经营目标进行分析指标体系的构建，涉及到用户划分、指标梳理、指标分解与定义、口径统一等一系列有关指标的规划设计，是将指标作为资产进行管理，并持续优化和完善的建设过程。



无论是商业智能 BI 或 数据中台项目的建设，都必须首先要能够清晰回答、描述以上问题

企业级指标体系的设计（指标体系的分解）

CSF	KPI	CSF	KPI	CSF	KPI	责任人
增加销售收入	当期销售额	增加整车销售收入	整车销售收入	增加展厅整车销售	整车销量	展厅
				增加大客户整车销售	整车销量	大客户部
				增加二级网点整车销售	整车销量	销售部
				增加网络销售	整车销量	网络营销部
		增加售后服务收入	售后服务收入	增加售后维修车辆数量	修理台次/产值	售后服务部
				减少客户流失	客户保有量	售后服务部
					客户流失率	售后服务部
				提高维修车辆的客户单价	维修车辆客户单价	售后服务部
					配件销售收入	售后服务部
		增加二手车业务收入	二手车业务收入	增加新车保险	新车上线台次	销售部 / 售后服务部
					精品	销售部 / 售后服务部
					保险	销售部 / 售后服务部
					金融	销售部 / 售后服务部
					二手车	销售部 / 售后服务部
					增加保险业务	销售部 / 售后服务部
					保险业务收入	销售部 / 售后服务部

CSF KPI CSF KPI CSF KPI 责任人

一级、二级 二级、三级

业务表现 用户与层级

BI 项目建设路径的最佳实践

- Best Practice 最佳实践：
 - Do right things —— 宏观方向
 - 推动项目建设的方向、指导原则；
 - 为什么今天要这么处理、做事情，对未来有什么影响；
 - Do things right —— 微观操作
 - 会遇到什么样的潜在挑战和问题；
 - 应该如何解决；



Do right things, do things right

商业智能 BI 建设方案思路分享（从行业到业务到 BI）



了解行业、业务是构建企业经营分析框架的基础

STEP	目标	完成度	完成度	完成度	完成度	完成度	完成度	完成度	完成度	完成度	完成度
1. 需求调研	85%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	85%	0%
1.1. 需求调研	85%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	85%	0%
1.2. 需求调研	75%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	85%	0%
1.3. 需求调研	85%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	85%	0%
2. 需求分析	55%	75%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	85%	0%
2.1. 需求分析	85%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	85%	0%
2.2. 需求分析	85%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	85%	0%
2.3. 需求分析	85%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	85%	0%
3. 需求确认	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
3.1. 需求确认	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
3.2. 需求确认	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4. 需求实施	85%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%	0%
4.1. 需求实施	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%	0%
4.2. 需求实施	85%	85%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%	0%

模块	项目名称	负责人	项目状态	项目进度	项目预算	项目风险	项目成果
数据仓库	数据仓库	张三	进行中	85%	100万	低	数据仓库搭建完成
	数据仓库	李四	已完成	100%	50万	无	数据仓库搭建完成
	数据仓库	王五	待启动	0%	200万	中	数据仓库搭建完成
	数据仓库	赵六	待启动	0%	150万	低	数据仓库搭建完成
BI 应用	BI 应用	张三	进行中	75%	80万	低	BI 应用搭建完成
	BI 应用	李四	已完成	100%	30万	无	BI 应用搭建完成
	BI 应用	王五	待启动	0%	120万	中	BI 应用搭建完成
	BI 应用	赵六	待启动	0%	90万	低	BI 应用搭建完成

交付能力

业务化的项目实施交付团队、体系化的方法论理论指导、标准化的项目管理流程

商业智能 BI 项目构建的生命周期和三架马车



数据仓库建模 —— 三范式建模 (3NF 建模)



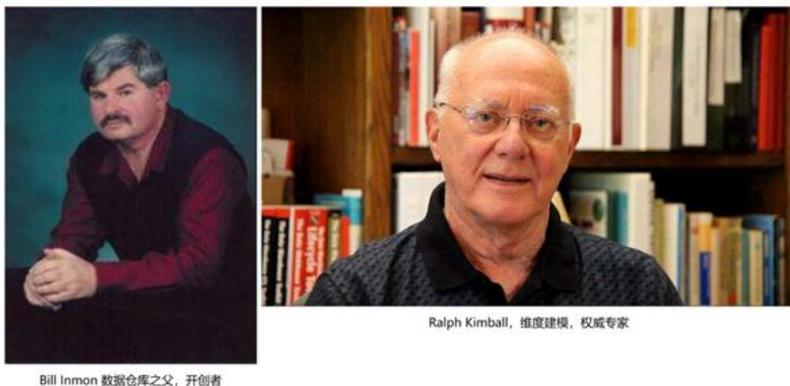
数据仓库建模 —— 星型建模 (Star Schema, Dimension - Fact - Dimension)



数据仓库建模 —— 雪花型建模 (Snowflake Schema, Dimension - Fact - Dimension - Dimension)



Inmon vs Kimball

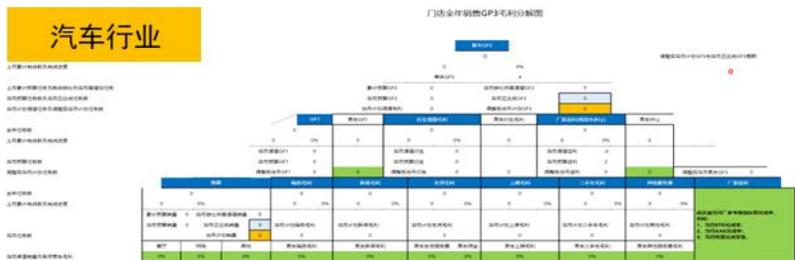


Inmon vs Kimball



交付能力

业务化的项目实施交付团队、体系化的方法论理论指导、标准化的项目管理流程



客户成功案例

某煤炭科工集团有限公司（央企）

- 客户是经国务院批准，国务院国有资产监督管理委员会直接监管的中央企业，注册资本 40 亿元。企业直接管理近四十家二级企业，分布于北京、上海、天津、重庆、西安、太原、杭州、武汉、沈阳、南京等 10 多个中心城市。现有员工 29000 多名，拥有各类专业技术人员约 14500 人，其中高级专业技术人员约 3900 人。



服务内容：为集团提供集团财务、供应链、人力、运输等多个业务模块的商业智能 BI 系统建设，包括填报系统的开发等。

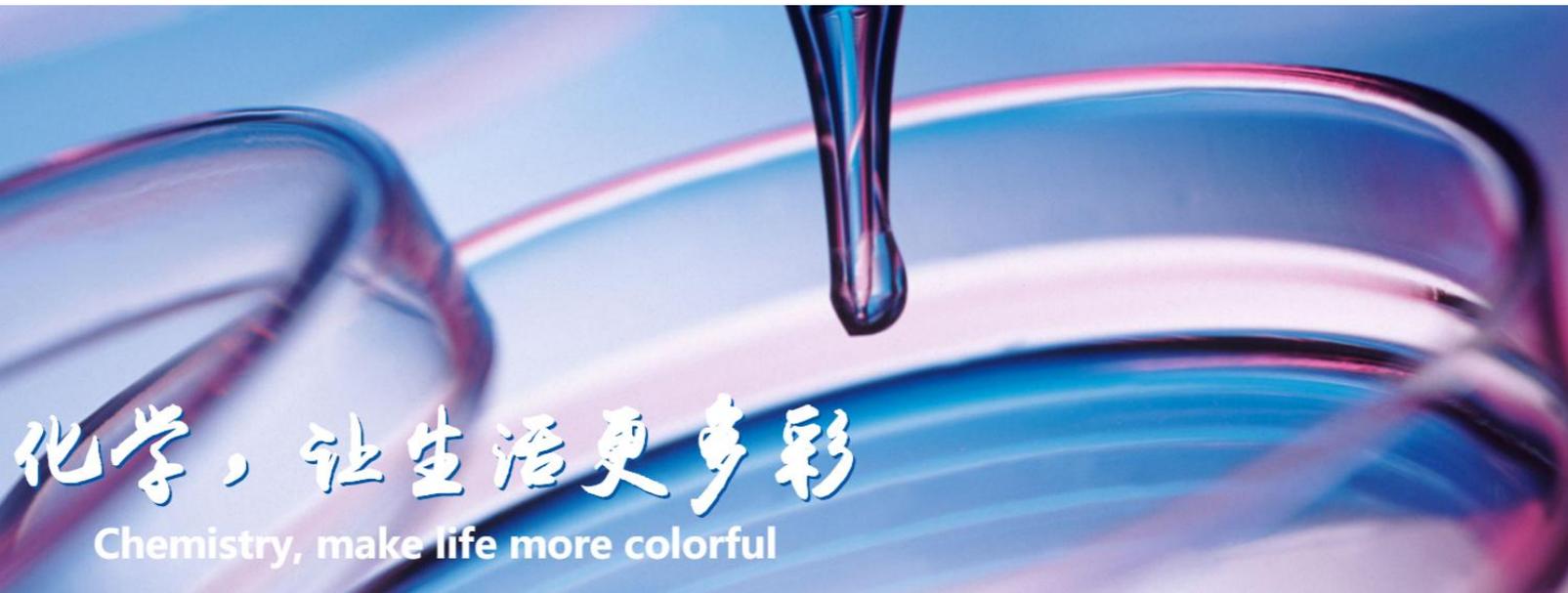
服务对象：集团层、各二级企业管理层。

CUSTOMER SUCCESS

客户成功案例

北京化学工业集团有限责任公司（国有企业）

- 简称北化集团，是一家具有近 60 年辉煌历史的国有独资大型企业，拥有资产总额 58 亿元、二级企事业单位 34 家，主要经营领域包括精细化工品、橡塑制品、工程塑料、化工装备制造及新材料、电子化学品等为主的制造业以及房地产开发及置业。



服务内容：为集团提供集团财务、安全生产、人力多业务模块的商业智能 BI 系统建设。涉及 NC5、NC6、久其、安全生产等多系统取数、数据仓库、大屏可视化等开发。

服务对象：集团财务、安全、生产、人力等多部门。

CUSTOMER SUCCESS

客户成功案例

中国轻工业品进出口集团有限公司（国有企业）

- 中国轻工业品进出口集团有限公司（原中国轻工业品进出口总公司）成立于1952年，是一家历史悠久、资金雄厚、具有良好商誉和发展前景的大型国有企业。公司服务于国家战略的重要资源性商品领域，例如：金属、化工、浆纸、农产品、出口贸易、跨境电商等业务板块。



服务内容：NC系统，提供集团财务、进出口平台业务、物流、贸易与工程承包等多模块商业智能 BI 分析。

服务对象：集团财务、风控、运营等。

CUSTOMER SUCCESS

目录

政万通

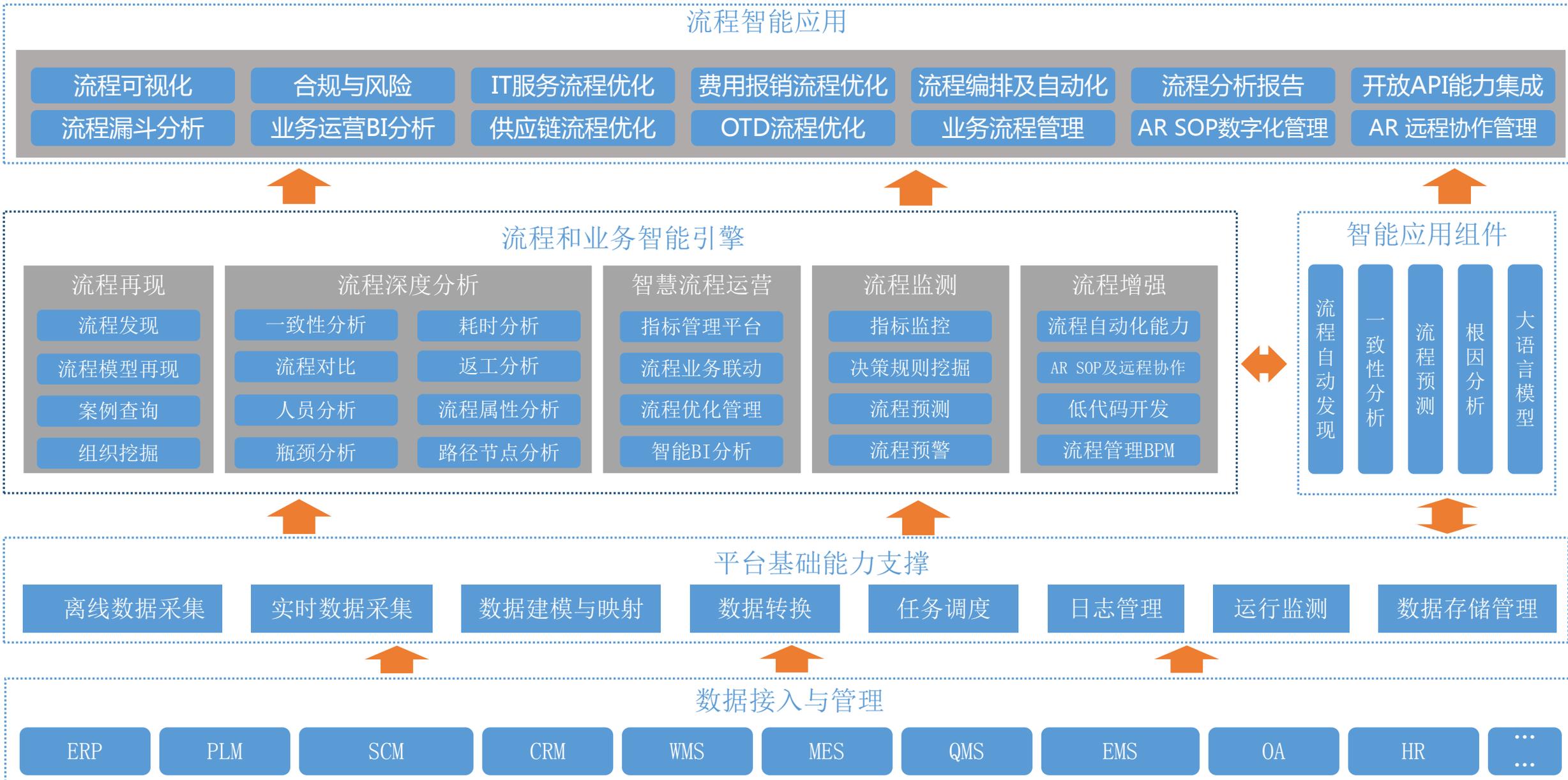
-
01. 公司介绍
 02. 核心产品 I 政府工程信息生态社交平台介绍
 03. 核心产品 II 商业智能 BI 平台介绍
 04. 核心产品 III 全栈流程智能管理平台

全栈流程智能管理平台

全栈流程智能管理解决方案基于流程挖掘技术，实现日志数据驱动的业务流程洞察，帮助快速建立全域、端到端的真实流程再现、监测、分析、优化及管理闭环，以数据驱动、从流程视角推动数字化转型升级，建立敏捷流程改进机制，以流程业务联动为抓手提升组织执行力，推动组织全域数字化实践与业务效能持续改善，实现组织卓越运营。



全栈流程智能管控平台架构

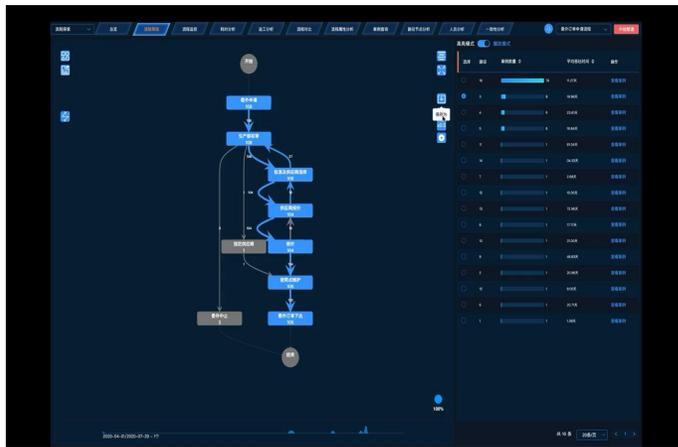


部分产品功能 | 流程探索 (1/2)

基于业务日志数据的深度流程挖掘，自动发现和可视化还原真实流程运行情况，实现大数据驱动的流程绩效多维度智能分析、追溯和诊断，及时发现影响业务效能的流程瓶颈，推进流程改进，实现业务运营降本增效和质量提升



流程总览



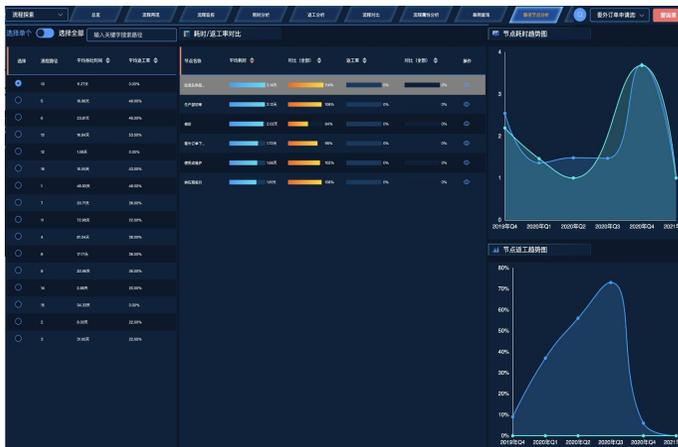
流程动态再现



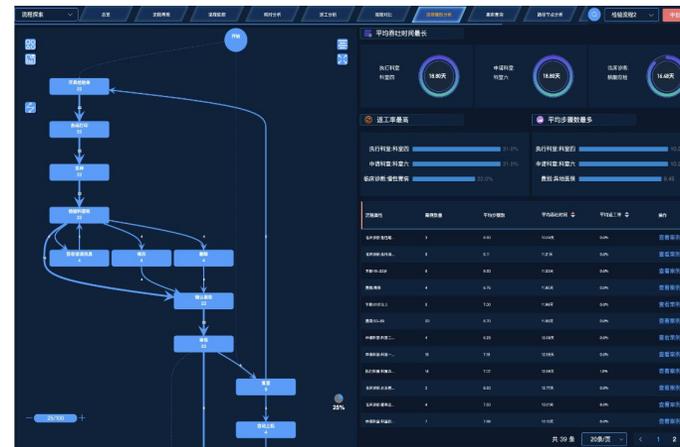
耗时分析



返工分析



路径节点分析



流程属性分析

部分产品功能 | 流程探索 (2/2)

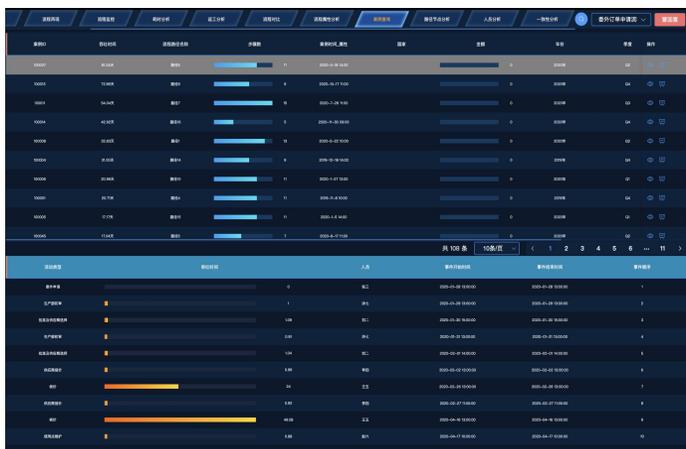
基于业务日志数据的深度流程挖掘，自动发现和可视化还原真实流程运行情况，实现大数据驱动的流程绩效多维度智能分析、追溯和诊断，及时发现影响业务效能的流程瓶颈，推进流程改进，实现业务运营降本增效和质量提升。



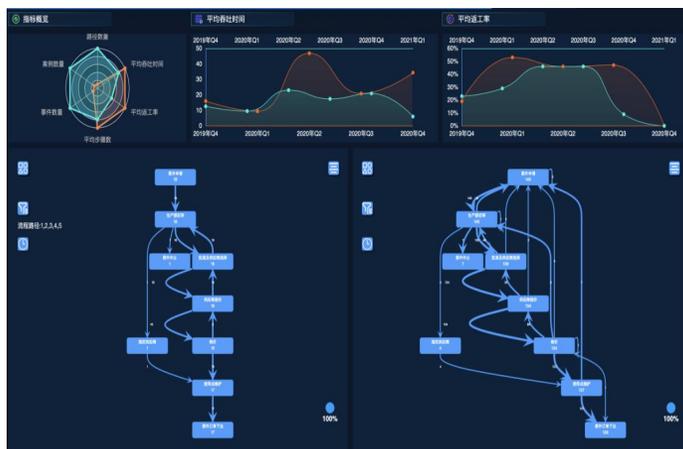
一致性分析



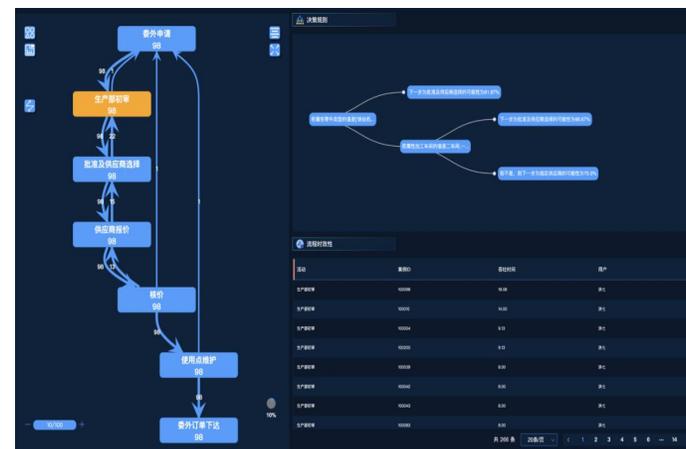
人员分析



案例详情追溯



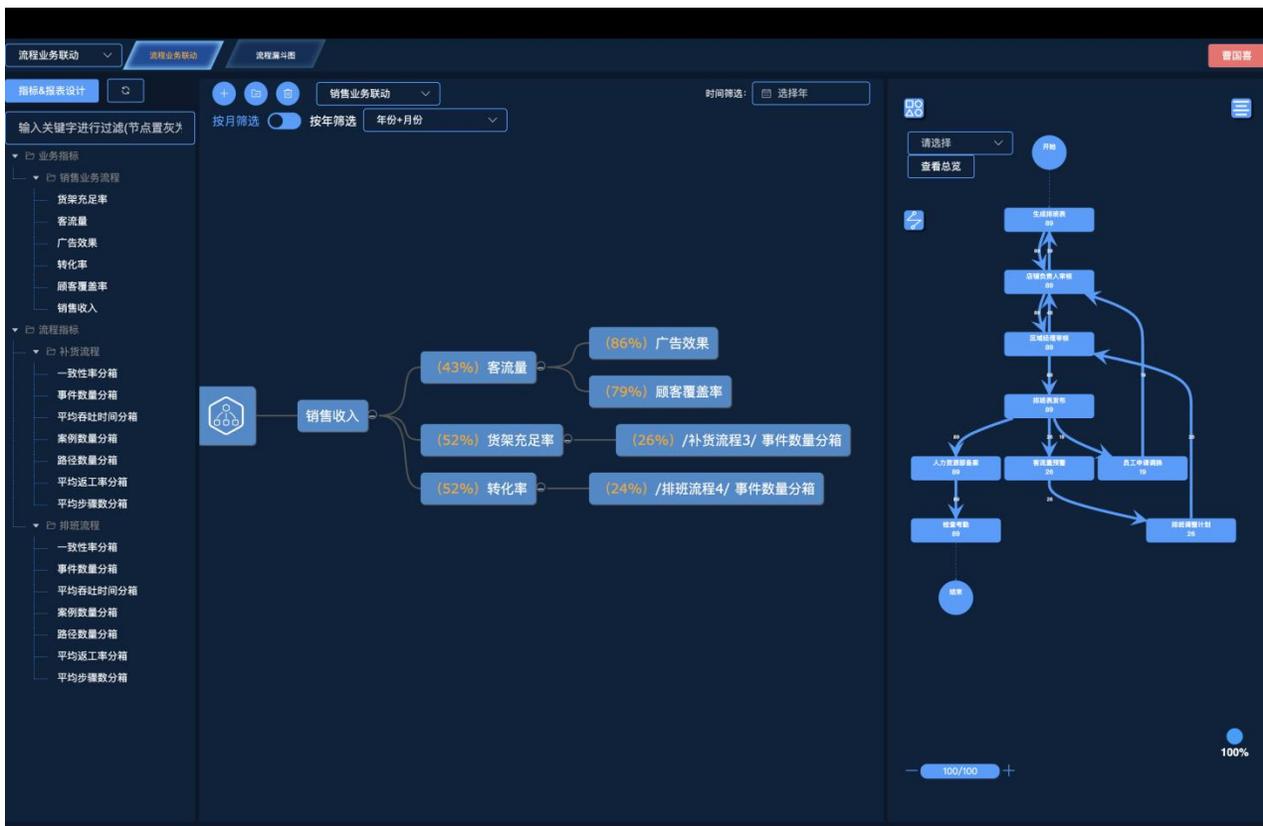
流程对比



流程监控

部分产品功能 | 流程业务联动

构建业务与流程指标体系及关联关系，协助管理者从流程视角分析业务流程关键KPI，通过流程与业务关联分析、流程漏斗分析，实现从经营目标到流程执行的全链条数贯通，为战略目标执行提供数字化抓手，助力精细化运营。



流程业务联动分析



流程漏斗分析

部分产品功能 | 企业流程全景地图

流程全景地图统一展示企业各部门及下级单位的不同类型流程的总体运行状态、流程运行指标及预警等维度信息总览，方便集团领导对企业流程运营整体感知和宏观把控。平台提供流程下钻追踪分析能力，为重点关注流程的详细探索提供无缝链接。



配置指标阈值

平均吞吐时间 (天)

平均步骤数 (步)

返工率 (%)

一致性率 (%)

Cancel Confirm

部分产品功能 | 流程智能洞察报告

基于企业关注的业务流程，结合所在的行业及分类信息，基于AI技术自动生成流程智能洞察报告，为企业进行业务流程评估提供行业参考，通过持续优化和改善，提升企业整体业务运营的综合竞争力。

关于销售利润减少的智能洞察报告

简介

随着汽车行业的不断发展，采购到付款流程在整个行业中扮演着至关重要的角色。汽车制造商需要从各种供应商处采购原材料、零部件和设备，以确保生产线的正常运转。采购到付款流程是汽车制造商与供应商之间的一种重要合作方式，它涉及到采购订单的生成、供应商的选择、物流的协调、质量的控制以及最终的付款等环节。这个流程的高效运作对于汽车制造商来说至关重要，因为它直接影响到生产线的稳定性和产品的质量。同时，采购到付款流程也是供应商与汽车制造商之间的一种重要合作方式，它可以帮助供应商更好地了解汽车制造商的需求，提高产品的质量和服务水平，从而获得更多的订单和业务机会。因此，对于整个汽车行业来说，采购到付款流程的高效运作是非常重要的，它可以帮助汽车制造商和供应商实现双赢的局面，提高整个行业的竞争力和发展水平。

数据洞察

- 从发生次数最多的节点来看，创建账单、创建交货单和发货过账是整个采购到付款流程中最为繁忙的节点。这三个节点的事件数量都超过了五万次，平均吞吐时间都在20小时左右。其中，创建账单的事件数量最多，达到了64600次，平均吞吐时间为18.9分钟。而创建销售订单的事件数量最少，且平均吞吐时间为0秒，说明该节点的处理速度非常快。
- 从发生最多的路径来看，创建销售订单、创建交货单、发货过账、创建账单和创建财务凭证是整个采购到付款流程中最为常见的路径。这些路径的案例数量都在4000以上，平均吞吐时间在20天左右。其中，路径0的案例数量最多，达到了8061个，平均吞吐时间为28.19天，最大案例吞吐时间为174.24天，最小案例吞吐时间为19.83小时。而路径2的平均吞吐时间最短，只有2.19天，最大案例吞吐时间为32.80天，最小案例吞吐时间为17.48小时。
- 整个采购到付款流程的返工率为13.67%，说明在流程中存在一定的问题和不完善之处，需要进一步分析返工的原因，以便优化流程，减少返工率。
- 整个采购到付款流程的平均步骤数为7.22，说明该流程比较复杂，需要耗费较长的时间和精力。需要进一步分析每个步骤的作用和必要性，以便优化流程，减少步骤数。
- 从案例平均吞吐时间来看，整个采购到付款流程的平均吞吐时间为46.3天，最大案例吞吐时间为222.62天，最小案例吞吐时间为0秒。这说明整个流程的处理时间比较长，需要进一步分析每个节点和路径的处理时间，以便优化流程，减少处理时间。

业务建议

- 针对创建账单、创建交货单和发货过账这三个繁忙节点，建议优化流程，减少处理时间。可以考虑引入自动化工具，如自动化账单生成和交货单生成，以及自动化发货过账，从而提高处理效率和减少人工错误。

AI算法生成的报告可能存在描述、数据等方面的不准确性。

通过智能算法给出智能洞察报告，帮助企业了解行业信息并针对当前业务流程找到优化方案。

简单的3步骤流程，帮助您快速生成智能洞察报告

- 选择流程分析**
智能洞察报告基于所选分析生成
- 设置业务类型**
明确行业和流程分类信息
- 生成智能洞察报告**
生成报告，提供行业指标及相关建议

请输入智能洞察报告名称

1 选择流程分析 2 明确流程业务

进行中的步骤 未进行的步骤

搜索流程分析 创建人: 全部 数据模型状态: 全部

智能洞察报告名称

请输入智能洞察报告名称

取消 确认

销售成本分析

数据模型: events
创建人: 周涛
工作区: Workspace
创建时间: 2023/02/09

部分产品功能 | 开放能力集成API

平台提供统一、标准、成熟的API接口，实现统一数据源接入与管理，API接口定义、发布与管理，外部平台应用能力集成及监控管理。



数据连接管理Connector

- 开箱即用REST、JDBC等连接器
- 数据库源配置
- 自定义连接器
- 连接器测试
- 连接器分类和权限管理
- 数据源分组管理



API接口统一管理

- API接口根据业务完成具体的数据交换
- 基于REST、WebService、JDBC等数据类型进行接口定义封装发布
- API接口版本管理
- API接口分类和权限管理
- 自定义规则进行数据转换



集成平台监控

- 接口调用监控
- 关键指标监控
- API调用日志
- 任务监控
- 任务维护
- 图表驾驶舱
- 服务监控
- 缓存监控

部分应用方案 | ERP企业资源计划流程智能管理

ERP流程智能管理平台基于企业一体化管理应用ERP日志数据的采集和挖掘分析，客观再现业务环境中真实的销售、营销、采购、库存、生产、质量、财务、人资、OA等业务流的运行全貌，全程监控企业各个环节的运转和协作效率，及时发现端到端业务流程运营瓶颈和问题，从时间、成本、质量及风险等维度分析潜在原因，实现以数据驱动，从流程视角推动企业整体业务运营降本增效提质。

采购到付款P2P

- 端到端采购到付款真实流程再现
- 采购到付款流程自动化
- 采购合规与风险管控
- 采购到付款流程优化
- 数字化供应商管理
- 采购到付款流程数字化转型支撑

订单到交付OTD

- 订单、计划、生产、发运、销售、服务整个OTD流程可视化
- OTD全流程中的堵点和痛点深度智能洞察与分析
- 业务KPI与OTD流程联动分析
- 基于流程自动化能力的OTD流程优化

委外加工管理

- 生产流程全局可视化管理
- 生产过程多维度监测管理
- 委外加工任务进度实时监控与跟踪
- 生产加工质量的跟踪与控制

合同审批管理

- 合同订立和审批流程全程可视化再现
- 审批流程合规性监测
- 审批工作负荷优化
- 合同审批流程的精简与整合，提升合同审批效率

客户案例 | 某高端装备制造企业生产委外流程监测与优化

客户概况

客户背景

某高端装备制造企业自加工零件生产过程中包括对工艺性委外的全过程管理，当加工点加工现状无法满足计划要求时，车间会根据现场加工状况提出需求，生产调度员核实加工点实际状况后进入委外订单申请流程。

业务痛点与挑战

- 业务流程复杂：涉及到外协供应商并与核价办的核价流程相关联；
- 委外流程属于生产过程管理的一个子流程，由于涉及到外协供应商，并与核价办的核价流程相关联，部分节点或某些业务属性的流程存在耗时较长，返工率较高的问题，直接影响生产计划达成率，进而影响订单交付时间；

解决方案

- **流程可视化**：基于日志还原流程模型，通过可视化流程路径回放发现瓶颈问题，快速洞察路径、节点中存在的耗时长、返工率高的问题；
- **流程一致性审核**：通过将BPMN图与日志还原的流程模型进行对比，快速识别差异流程，实现生产计划达成率与流程效率的联动分析；

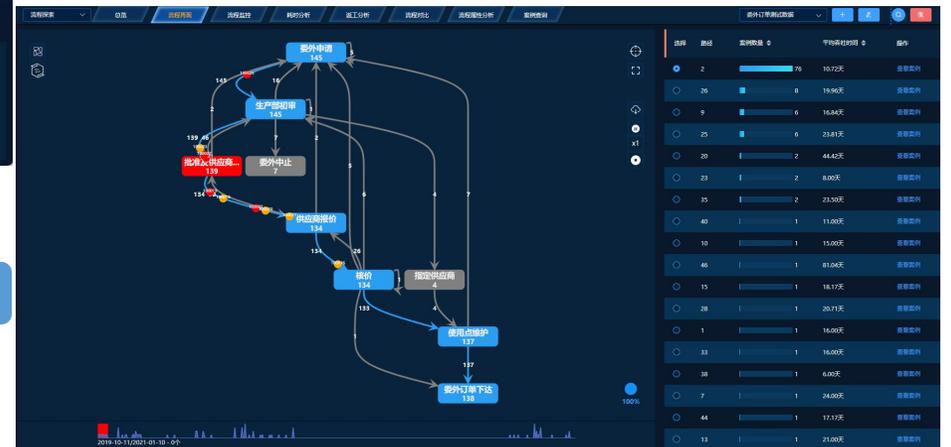
客户价值

- **流程敏捷改进的有力抓手**：推动组织效能提升：采集3000+委外订单数据，还原60+流程变体路径，从8+维度监测分析流程效率，辅助相关运营人员及时发现问题，建立敏捷改进机制，推动流程效率提升。
- **与生产计划达成率的联动分析**：及时发现对生产计划造成的影响，降低企业协同效率低下引起的成本上升，并助推相关数字化系统升级改造。

委外申请全景流程图



流程播放-可视化瓶颈分析



客户案例 | 某轨交公司的AR远程监管

客户概况

客户背景

作为国内知名的轨道交通制造企业，客户承接了大量的欧洲客户的城市轨道交通车辆制造订单。按照国外客户的项目管理要求，在订单生产阶段，要接受客户的随机抽检，所以需要一套可以连接生产现场和欧洲办公室的通讯系统。

业务痛点与挑战

- 如何搭建一套适合国内外办公使用习惯的通讯系统。
- 如何在机器嘈杂的生产现场，保证通讯质量。
- 如何在生产的光线比较暗的车厢内部，拍摄车厢内部的设备安装过程。

解决方案

• 智能AR眼镜：

- ✓ 为生产现场配备可穿戴计算机，并为佩戴人员配备了降噪耳机，现场人员和远端国外客户就可以在嘈杂的生产现场，保持一个降噪后的高清通话质量。

• 远程运维智能协作：

- ✓ 本次客户采用的多云部署的远程协作SAAS服务，借助云服务商的国际链路资源，可以让国内外的接入人员，保持一条高速稳定的通讯线路。
- ✓ 为外国的客户提供多语言版的专家客户端，为国内的客户提供中文版客户端，保持双方的原有办公使用习惯。

客户价值

- 在欧洲客户的远程监管过程中，这套可穿戴计算机和远程协作系统的优异的降噪性能，自适应的画面调整、实时标注等功能，完成满足了欧洲客户的项目管理要求。



客户案例 | 某特检集团基于AR的罐车智检作业系统

客户概况

客户背景

客户作为一家国家级的特种检验企业，涵盖了化工压力容器、特种机电设备、压力管道等全领域检验业务。随着企业业务的全面发展，客户需要与特种设备检测智能化的同步发展。

业务痛点与挑战

- 承压罐车和常压罐车的现场检测工作需要依靠各种仪器设备、技术手段以及专业知识和经验，以确保特种设备的安全性和可靠性。大部分检测过程都过于依赖人的主观判断和手工记录，这种方式存在诸多局限。
- 主观判断无法实现标准化，现场影音视频记录困难，记录效率低下，记录内容容易出现疏漏，记录过程受环境因素影响较大等问题，急需新的技术手段来解决这些问题。

解决方案

- **智能设备：**
 - ✓ 为每条罐车一线检验人员配置一套集感知、显示、计算、输出等多功能于一体的智能可穿戴计算机设备。
- **标准作业智能管理：**
 - ✓ 为客户部署标准作业智能管理系统，并定制开发适用于承压罐车、常压罐车现场检测数字化工作流程，实现检测过程数字化、检测员第一视角录像留档和专家上级远程实时监管等方面的技术要求。
 - ✓ AR智检系统提供现场作业任务语音提示，以避免误检、漏检等工作疏忽带来的不良后果。引导检测人员进行实时的拍照、录音和录像，以对现场数据进行实时留存。
 - ✓ 检测完成后检测人员一键上传检测报告的全部内容，包括数据、视频、图像、音频和文字等到信息系统中，避免了数据的二次录入，有效解决了审核信息滞后、无法及时获取认证等原有痛点。



客户价值

- **优化数据管理：**AR可穿戴计算机可实时记录和数字化现场数据，直接上传至云端，实现数据自动化管理，避免因人为因素导致的记录错误、不完整或不规范等问题，提高数据的准确性和完整性，确保所有特检数据的真实性、可靠性和可追溯性。
- **提高工作效率和规范性：**装备可穿戴计算机的特检人员双手自由，无需手工记录。通过智能终端实时记录和监控特检过程，单名检验人员可以完成绝大部分特检工作，从而提高工作效率。作业流程语音指导有助于特检人员遵循正确的检测程序和安全操作规程，从而降低检测事故发生的概率。
- **降低监管难度：**监管人员可以随时远程查看特检过程，并对其是否符合标准进行实时监控和评估，帮助监管部门实现对所有检测场所的全面监管和管理，减少监管遗漏和安全隐患。

感谢聆听

