

泛微e-cology9.0数字化运营平台案例

产品名称	泛微e-cology9.0数字化运营平台案例
公司名称	上海企祺网络科技有限公司
价格	100000.00/套
规格参数	套餐一:e-cology9销售 套餐二:e-cology9实施 套餐三:e-cology9运维
公司地址	上海市金山区山阳镇龙山路300号2003室
联系电话	021-51271650 15021348184

产品详情

试用地址：<https://enterprise.e-cology.com.cn> 登录帐号：ywy 登录密码：68212

泛微业务、财务、管理一体化数字化运营平台解决方案

一、 数字化运营平台的由来（以PPT形式，讲解方案背景）

1. 数字化需求多：从市场、销售、采购、生产、物流、财务、人事等组织的各个运营过程都存在数字化的需求；
2. 信息孤岛多：组织中的应用系统相互独立的情况多，应用分散、数据分散现象明显；
3. 全程数字化趋势已来：电子发票、电子支付、电子印章普及，全程数字化成为趋势；
4. 核心定位总图：业务、财务、管理一体化的全程数字化运营平台，让各个业务环节的数据可打通，应用可协同，让组织可整体化运营，同时加入电子签名等数字可信技术，让业务全过程可数字化，打通数字化建设的一公里；

二、 泛微业务、财务、管理一体化运营办公平台核心设计特点（PPT展示）

1. 丰富数字化应用，开箱即用，持续可深化

提供了从市场、到销售、合同、项目、采购、客服、人事、财务、行政等丰富的应用，开箱即可使用。既支持一体化部署，也支持独立部署，满足组织在各个业务运营环节，以及不同阶段的数字化需求；

2. 融入数字可信技术，打通数字化建设一公里，实现全程数字化

融入数字身份认证核验、数字签名、电子签章、数字档案的能力，打通企业全程数字化的一公里，实现了全程数字化的联通；

3. 智能化能力，产品更易用

通过OCR、RPA等技术实现数据的智能抓取，快速采集内外部数据；通过智能小e，让应用更易用，让找人、办事、查数据更加便捷；

4. 融入数据处理能力，所有业务数据能够沉淀、分析，为企业经营提供数字化分析

数据中心，让所有沉淀的数据可统计，可展示，可分析，同时内嵌ESB的集成平台便捷对接内部业务财务系统，实现数据的沉淀；通过RPA、表单外发等技术实现外部数据的沉淀；形成对于业务、管理、财务整体数据的分析；能够形成对于部门、人员、客户等多种画像；

5. 实现内外可协同，构建以客户为中心的运营组织，提升业务能力

利用微信链接企业微信，建立以客户为中心的运营组织，能够联通内外，将企业外部的供应商、经销商等等全部拉入到内部，围绕客户提供服务；

6. 低代码化的平台能力，赋能组织，让组织自身具备持续数字化建设能力

低代码平台构建，可视化的配置和调整，赋予客户自定义，以及自行构建数字化应用的能力；数字化运营平台能够不断扩展新的应用；

7. 可靠运维的能力，自动化升级运维，完整的安全防范体系，支持等分保

对于模块的运作情况、硬件负载、日志记录以及自动化升级等一系列可靠运维功能；

对于登录、传输、存储完整安全体系；支持等分保、全栈信创，具备涉密资质认证；

三、泛微业务、财务、管理一体化运营办公平台应用亮点说明（系统演示）

1. 整体总图介绍：从市场、到销售、合同、项目、采购、客服整体化数字化运营体系

1) 前端作为门户，让所有的工作、数据、信息可集中展现；

2) 中台：实现所有的业务过程的协同，实现业务、管理、财务的一体化运作；

3) 数字可信，智能能力为让运营平台更高效，更好用；

4) 通过低代码平台赋能企业数字化构建的能力；

5) 完善的安全和运维体系，确保整个企业业务场景稳定运行；

2. 市场营销的数字化

- 1) 核心定位：将客户吸引进来，所有交流过程都留有痕迹；
- 2) 市场管理桌面：市场活动、客户、满意度、文案，市场管理相关信息通过门户统一推送与处理；
- 3) 营销文案管理：支持根据模版快速生成营销文案，可以分享给所有内部人员
- 4) 全民营销管理：通过组织里面的所有人就可以很方便的通过企业微信也好，或者朋友圈也好，将这些文案发送出去，实现全员营销；
- 5) 客户便捷引入：发出去的文档带有二维码，扫码就可以与营销人员获得联系，时刻保持沟通，客户就被吸引过来了，与客户的交流也好、发送的资料也好也能够记录下来，记录到客户卡片中；
- 6) 线索智能分配：所有渠道进来的所有商机线索，都统一记录到了线索库中，分级分权管理，按照区域、行业自动分配，定期批量的盘活客户；

3. 销售管理的数字化

- 1) 核心定位：促成合同的达成；
- 2) 销售管理桌面：重点客户、价格审批、合同审批、业绩情况，管理相关信息通过门户统一推送与处理；
- 3) 线索处理：各个渠道进来的客户，系统自动查重，自动分配给各区域销售；销售必须在规定时间内进行接收，跟进；明确线索的有效性；线索可以快速转化为客户与商机
- 4) 商机提醒：系统自动定期提醒联系客户，联系情况实时显示，明确需求的快速形成商机；
- 5) 内外协同：销售能够快速构建内外协同客户群，充分调动内部资源实现全员的客户服务；
- 6) 电子签署：支持报价单、合同的线上发送及电子签署，具有法律效力同时防篡改；
- 7) 过程留档：所有交流信息、发送的文档统一按客户进行存档，规范了销售的行为动作避免了客户流失；

4. 合同管理的数字化

- 1) 核心定位：合同管理过程更加高效、合规、安全、协同
- 2) 合同管理桌面：快速合同拟定、便捷审批、履约监控、风险提醒，业绩成本核算相关信息统一推送与处理；
- 3) 合同拟定：全类型合同统一起草，支持主子合同、多方合同、年框合同等多种场景，标准合同支持通过合同模版快速套用生成；

4) 合同审批：通过权责矩阵落地流程审批规则，通过合规校验进行控制点智能预审，提供相关背景数据辅助审批；

5) 文本审核：通过关键词，快速定位合同文本中的风险信息；通过文本比对，校验合同文件不同版本的修改差异；

6) 电子签署：通过电子印章完成合同线上签署，支持外发签署，支持防伪打印输出，签署的文件防篡改，具有法律效力；

7) 业财协同：通过集成平台，便捷对接预算、资金、采购、销售、客商、收付、发票等，实现合同与业财间的关联；

8) 全程风控：对合同签署、执行等全过程的内外部风险进行埋点，触发后相关合同进入风险合同台账，及时跟踪处置；

9) 合同履行：形成全类型合同库，合同卡片聚合相关信息，标准化合同变更、中止、解除、履约完成流程，驱动合同信息状态变化；

10) 数据分析：预置合同签订、审批、执行多维度分析报表，提供数据中心灵活调整；

11) 移动合同：PC移动一体化，合同的拟定、审批、签署、履行、归档等全过程都能够移动化；

12) 电子归档：电子合同及合同中所有的文档附件、相关签批件，审批表单都能够自动归档，按照档案要求生成电子档案和存证，防止被篡改；

5. 项目管理的数字化

1) 核心定位：项目进度动态监控与业务关联形成合同履行数据；

2) 项目管理桌面：项目审批、项目资源、项目进度、服务单，项目状态统一监控及相关信息通过门户统一推送与处理；

3) 项目启动：所有的客户交流、需求、合同信息都完成记录了下来，信息就能够完整的交接给项目；合同信息也可以便捷导入生成项目立项申请。提供了对于项目进度的WBS分解和项目进度跟踪；高效任务分解；

4) 内外协同：客户的需求、编写的需求方案可以通过企业微信线上传递，电子签署，保障信息一致，明确服务内容；

5) 项目过程：所有的项目过程中的交流以及档案自动存入项目卡片；

6) 项目收付：项目进度与合同进度有效关联，项目大节点与合同收支关联，及时触发收款开票流程，驱动业务运作；

7) 任务监控：任务进度汇报透明，内外部所有相关人员能够实时了解项目动态；

8) 电子签署：所有单据、项目过程的单据资料均可通过线上完成电子签署；

9) 电子归档：项目过程中所有的文档，单据都能够自动归档，按照档案要求生成电子档案；

6. 采购管理的数字化

- 1) 核心定位：让采购过程更合规高效，让采购成果更棒；
- 2) 采购管理桌面：采购寻源、采购发布、重点采购、供应商风险等采购过程中的相关信息通过门户统一推送与处理；
- 3) 供应商管理：提供了供应商门户支持在线注册，通过供应商准入、评级及资信监控降低采购的供应商风险；
- 4) 信息发布：所有采购需求统一收集与审批，通过招采门户，采购信息便捷发布
- 5) 采购过程：通过寻源、招标、开标等流程实现采购过程的标准化，便于实时跟踪采购进展；
- 6) 电子签署：采购合同审批通过，可以调用电子签章进行签署，防篡改；通过数字签名，实现身份认证和核验；
- 7) 三单匹配：采购合同、采购订单、物流单、发票的智能匹配；

7. 客户经营的数字化

- 1) 核心定位：透明化服务过程，增强客户满意度；
- 2) 客服管理桌面：便捷接收客户、问题即时提醒，客户服务等相关信息通过门户统一推送与处理；
- 3) 内外沟通：通过企业微信，客服人员快速构建内外沟通客户群，让处理问题的技术人员可以直接与客户交流；
- 4) 服务工单：客户可以通过线上进行问题提交，自动形成服务工单进行内部分配，问题处理过程和结果全程记录；
- 5) 自助服务：企业内部标准化的产品白皮书、操作指南等资料也可以通过客服门户推送给客户自主查阅完成自助服务；
- 6) 客户满意度：构建满意度调查表单，实现表单外发自动统计客户满意度调查结果，分析客户服务的效率和质量；
- 7) 二次销售：支持客服人员的二次销售，当客户产生新的需求时可自动转入客户商机提醒销售人员进行二次销售；

8. 共享服务中心数字化

- 1) 核心定位：统一的员工服务大厅，融合了多种共享服务场景；
- 2) 人事共享服务：构建从招人、用人、育人到留人的动态数字化人才体系，覆盖人事管理的全过程；
- 3) 财务共享服务：通过流程，融入业务管理过程，提供了从预算、借款、报销、支付、开

票、收款一体化的财务共享服务；

4)

行政共享服务：汇集行政服务资源，将服务搬到线上集中资源提供共享服务，员工自助获取；

9. 数字经营分析中心

1) 核心定位：企业运营全过程数据都能够通过泛微数据中心有效积存；

2) 数据报表：各类数据自动积存形成多种分析报表；

3) 数据填报：快速定义填报模版，设定上报路径，组织内部多部门、多企业根据路径进行数据上报，逐级进行汇总统计；

4)

表单外发：可视化的表单设计工具，快速构建数据表单支持通过各种方式进行表单外发；

5) 可视化配置：通过数据中心配置化构建能力，可以自由调整与数据穿透，快速响应企业各类数据分析要求；

10. 数字化档案中心

1) 核心定位：所有文件自动归档，实现电子档案和纸质档案的统一管理；

2) 档案接收：自动接收各类档案，如文书档案、合同档案、会计档案等；

3) 档案对接：一键归档、自动化档案整理，自动排序、自动组卷与编号；

4) 档案使用：支持档案的借阅、归还、鉴定与销毁等管理业务；

5) 档案检索对接：可对归档文件和图片进行全文检索，3秒内定位目标档案；

11. 平台化能力，持续推进数字化建设

1) 核心定位：赋能企业具备自主开发能力；

2) 应用云商店：提供丰富的应用，不仅是办公OA，还包含合同、采购、人事等应用，统一管理，支持多终端发布；

3)

可视化配置：无需代码通过拖拉拽等方式即可实现各类流程、应用、移动端页面的构建；

4) 集成中心：提供电子签、可信身份认证、电子档案、智能语音、RPA等各类智能化组件及第三方系统的无缝集成，满足各类业务应用场景；

5) 全面移动化：PC、移动一体化、所有应用均可多端适配；

四、 价值总结

1. 丰富应用，满足办公管理所需

泛微提供各类办公管理的应用，不仅仅提供门户、公文、会议等办公应用，还包括合同、人事、费控等业务管理应用，全面满足客户的办公、业务及管理需求；

2. 低代码平台，提供按需构建的能力

提供低代码构建平台，即使不懂代码也可以按照组织需求定制各种个性化应用，让企业具备持续数字化的能力；

3. 可信数字化的建设能力

让数字证书、电子签名、电子签章、数字印控、数字档案融入到泛微的产品体系，帮助客户实现全程数字化的业务运营。赋予企业具备可信数字化的建设能力；

4. 智能化能力，让产品更好用

为组织的每一位成员提供7×24的数字化助理，通过语音交互快速查找人员、办理事项、调取应用等。让软件适应人的自然语言办公习惯。让数字应用更加好用；

5. 内外联通协同能力

与企业微信、微信连通，让内部员工与外部供应商、经销商、代理商、伙伴在一个平台办公。与微信12亿用户互联互通，不断开拓企业数字化管理场景；

6. 信创全栈适配的能力

全面适配国内100多家主流IT厂商伙伴产品，符合国家法规要求、等保要求，权限控制体系严格细致，让办公更安全、可靠、稳定；