

ENESYS LPG完整解决方案 易联云计算(杭州)有限责任公司

LPG行业完整解决方案



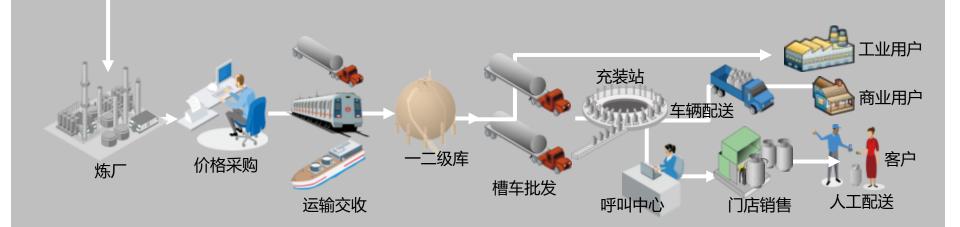


中国LPG消费量为2200万吨,每年10%增长,为全球的10%, 居世界第二,拥有终端客户1个亿,三级站12000家,钢瓶 10个亿。

ENESYS LPG完整解决方案:



- ENESYS LPG供应链管理解决方案 (一级库、二级库)
- ENESYS LPG 三级站解决方案(三级站)
- ENESYS LPG 终端零售解决方案(门店)



LPG物联网服务管理平台功能架构



政府职	能部门	消费者		_	服务技	是供商			用
市政管委	质监局	市民/工商户	钢瓶制造厂	钢瓶检测厂	储备厂	充装站	配送公司	供应站	用户层
安全检测 专项全监理 安全监控 预路管预分章 安全计安统 统计安统计 资源 经验证 经验证 经验证 经验证 经验证 经验证 经验证 经验证 经验证 经验证	锅瓶全 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车 车	钢瓶安全查询 投诉建即 网站自助 呼叫历史查理 能耗分析 节能减少 统计查询 能连续 等的	钢瓶制作 钢瓶制作 钢瓶建档 钢瓶更查查 供应钢瓶查查询 铁瓶查询 发现整个型 钢瓶安全检管理 原料采销售管理 钢瓶销售管理	钢瓶检测 检测流程管理 钢瓶建档 报度意登记 统计和补档 钢瓶签入 钢瓶签入 钢瓶包期通知 钢瓶档案上传	采库DCS 流销应户格收算户位 监监管管监监管管理 使控控理 理理 理理 理理 理理 理 理 即	充装安全管理 充装安全管理理 完装工作。 完装工作。 完全, 完全, 一种, 一种, 一种, 一种, 一种, 一种, 一种, 一种, 一种, 一种	车辆管理 司机管理 车辆安全管理 在选路管调度 GIS&GPS 物结算管管则 据名全管理 安全管理	门店打约年 所有 打商的 所有 所有 所有 所有 所有 所有 所有 所有 所有 所有	应用层
钢瓶信息	息(在线)	车辆信息(在线) 储	罐信息(在约	。) 充装机	信息 (在线)	其他信息	(在线)	数据层
GPI	RS	INTERNET	INTRAN	IET VF	PN/DDN	ADSL	w	IFI	网络层
PDA 移动手持线	# 手持式移 数据终端	动扫描	无线扫描绘 有	线扫描枪	RFID 引到设备	OCR 直流	婚	ALITY OF	接入层
钢瓶 (客户家)	钢瓶 (在途)	明報(门店) 明期 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	(充裝站) 横车	E RIT	储罐 労	E装机 地磅 DCS	VSCADA 表具 摄	東监控 流層计	节点层

终端零售管理系统功能架构

生产管理:

- 计划型生产管理
- 销售型生产管理
- 携瓶类生产管理
- 生产派工
- 生产线(台)实时监控
- 生产区瓶库管理
- 残液管理
- 生产成本管理
- 员工绩效管理

客户服务中心: 客户送气受理、客户服务受理、预约开户、客户关怀、 市场调查、投诉建议、呼叫中心公用功能

调拨管理:

- 调拨单编制派车
- 重瓶装车管理
- 空瓶入库管理
- 运输车辆监控
- 运输车辆管理

零售管理:

- 门店自提
- 携瓶充装
- 预约送气
- 计划送气
- 移动配送

- 工商户销售 •
- 开户管理
- 租瓶入网
- 门店日结
- 退残管理
- 商品管理

- 价格管理
- 调拨签收
- 送气工绩效
- 问题瓶处理
- RFID钢瓶管理
- PDA操作

批发管理: • 槽车批发 • 小瓶批发 • 自提批发 • 加盟店管理

罐区库存管理

三级站瓶库管理

门店瓶库管理

钢瓶全周期管理: 钢瓶档案管理、检修、充装、批发、调拨、库存、零售、在用各环节管理

仓储能力管理

罐区、储罐、流量计、 阀门等信息管理

生产能力管理

生产线、充装设备、地 磅、员工等信息管理

运输能力管理

槽车、调拨销售车辆、 司机、押运员信息管理

销售能力管理

公司、门店信息、员工信息、周转瓶信息管理

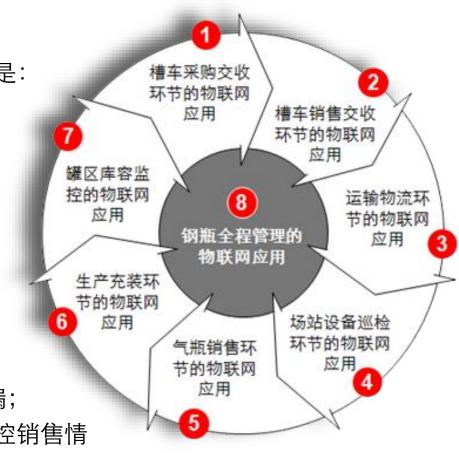
客户管理: 居民户信息、工商户信息、客户消费能力、客户资金账户、客户在用瓶、客户用气设备等信息管理

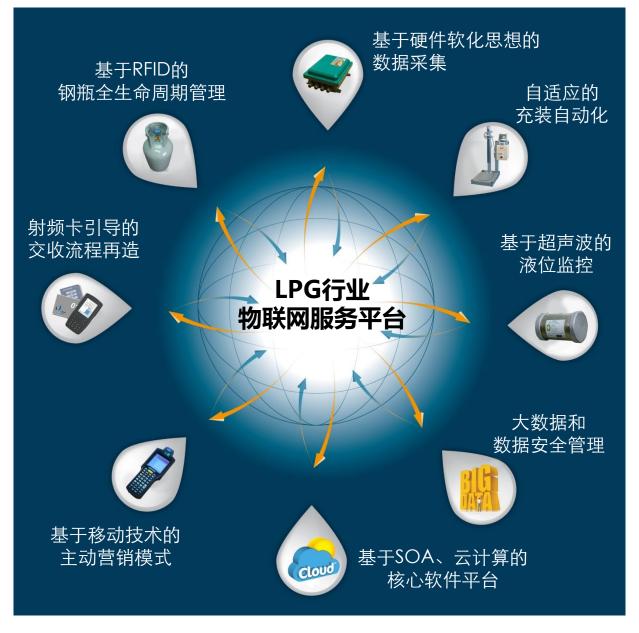
ENESYS LPG解决方案的价值



ENESYS LPG不仅仅是一个软件系统,它是:

- 流程规范的载体: 固化业务流程、 量化管理指标、保证服务质量
- ●管理控制的工具:掌控业务运营、 制定经营策略、应对市场竞争
- ●服务创新的平台:优化业务流程、 开拓服务产品、提成企业价值
- 采用ENESYS 系统,以优化流程,保证业务处理不走样、杜绝人为的跑冒滴漏;
- 采用ENESYS系统,管理者可以实时监控销售情况、库存数量、生产信息和钢瓶流转状况;
- 采用ENESYS系统,统一控制价格和优惠、发展各类自营、加盟、代理业务扩展;
- 采用ENESYS系统,可以提升企业形象、增强企业市场竞争力。

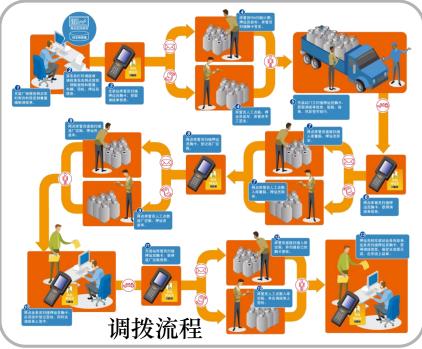




- 基于SOA、云计算的核 心软件平台
- 🍑 大数据和数据安全管理
- 射频卡引导的交收流程 再造
- 🍮 基于超声波的液位监控
- ⋗ 自适应的充装自动化
- 基于移动技术的主动营销模式
- 基于RFID的钢瓶全生命 周期管理
- 基于硬件软化思想的数据采集

ENESYS LPG业务流程示意图



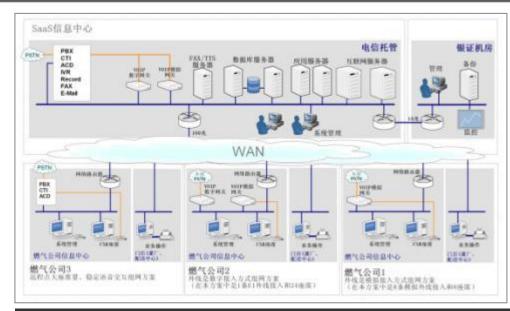






ENESYS®

客户服务中心系统实现





マエルトンメ



顶到达气	•		
d man			MIN. AL. AL
Bridge and Tyrings	***	00 400 00	
Description of the last of the	10	90 45 90 45 90 80 8	
1000 1000 1000 1000	141	90 1 to 1 1 to 1	
NAME OF TAXABLE PARTY.		POR SUPERIOR	
SPORTER MINISTRAL			
送气派工	_		
A STATE			
****** ** ****************************			1000
9000 117 9100	week .	100	-0.0
****	1100		
NAME AND ADDRESS OF THE PARTY.		A STATE OF THE PARTY OF THE PAR	
****	1110	WANT.	
气费收取	7		
II 2 Canada			-8888
START OF START	Miles Co. Co.	BORG 9407	
SMAC THE ST.	MUNICIPAL AND STREET	Anna -	110
STATE OF THE REAL PROPERTY.	MARIE **		t-w

客户管理系统实现



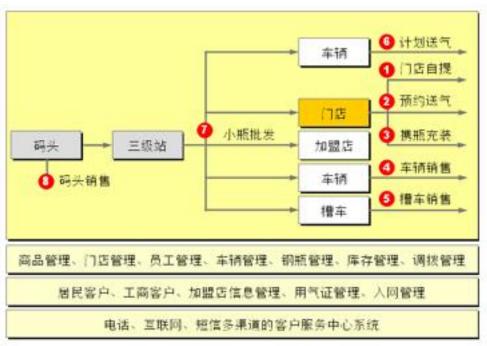






门店销售系统建设





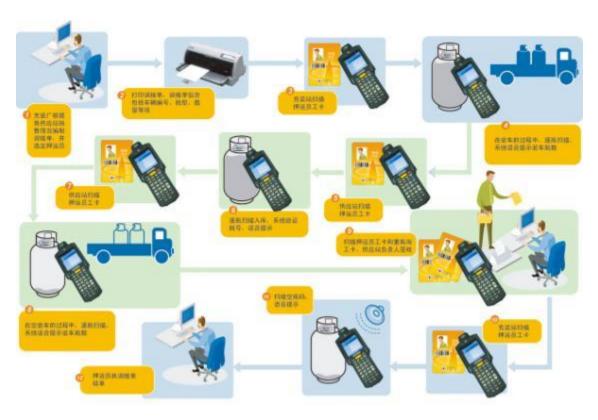






气瓶调拨系统实现











移动配送系统实现





系统提供了移动配送、移动门店等功能。 移动配送一般装车前已经构成销售单,现场PAD操作。 移动门店在移动中通过GPRS接受销售指令。



小瓶批发系统实现











ENESYS®

瓶库管理系统实现

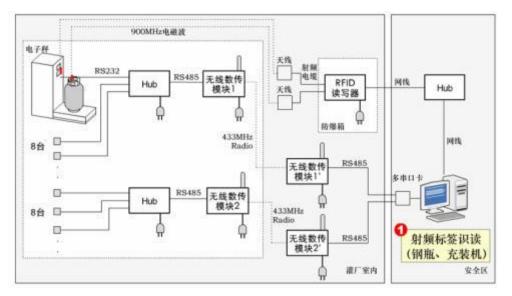


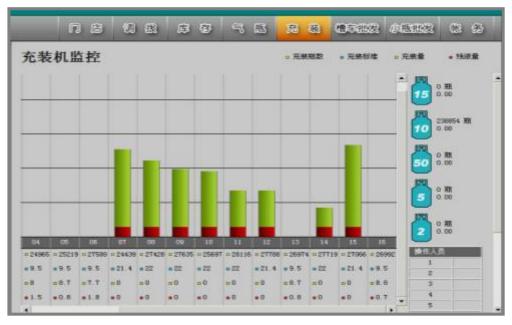






生产管理系统的实现





生产型充装管理:

系统可以按照瓶型、充装班组,编制充装单。 系统在充装监控系统中。记录了该充装单中每 一个钢瓶的充装记录。

每单结束后,可以统计实际充气量和气瓶重量。 从而使三级站生产与罐区库存管理之间建立了 联系,控制了每一班的投入与产出。

销售型充装管理:

由于各家燃气公司的管理方式不同,销售型充装可能是由门店独立核算或客户携瓶充装多种因素引起。充装方案可按客户的要求设定,充装单中每一瓶同样建立了详尽的充装记录。充装完成后,一般有两种结算方式,一种按瓶数量、瓶型结算,另一种是按照时间充装量和总重量(出库总重-入口总重)结算。

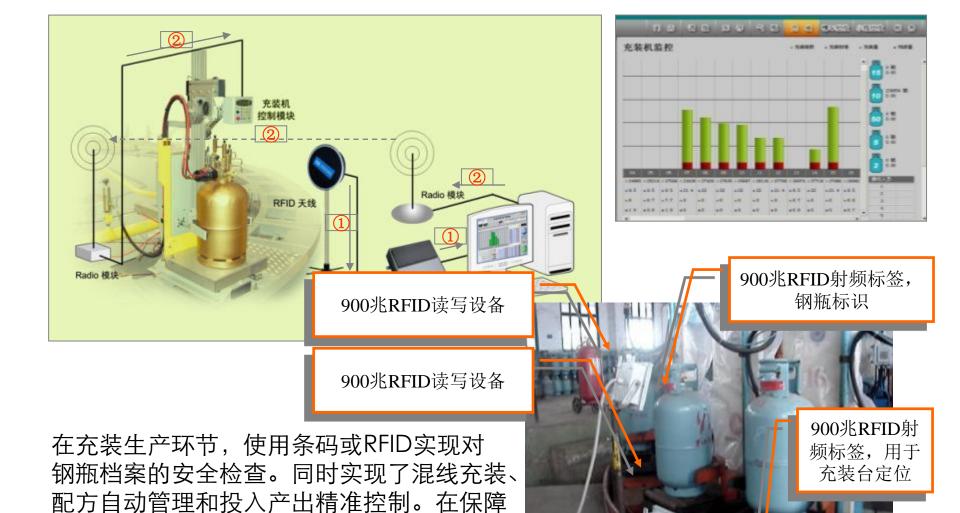
实时钢瓶称重,支持精确充装 自动识别瓶型,实现混线充装 灵活设定充装配方,实现个性化充装 记录充装明细,控制投入产出

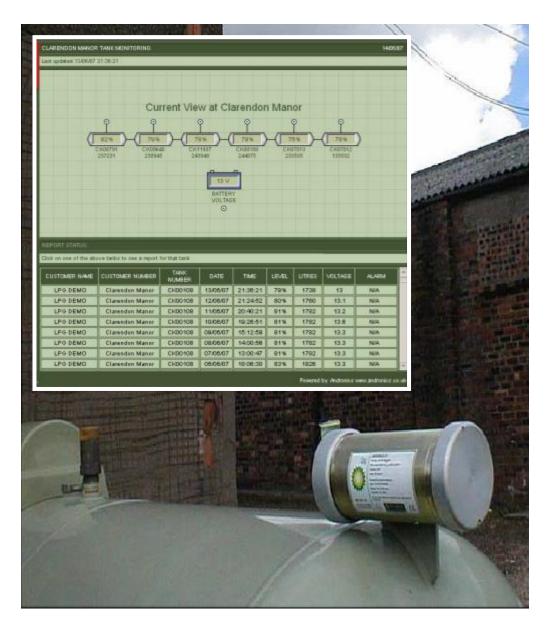
充装生产环节自动化

安全的前提下,提高生产效率、保证产品质

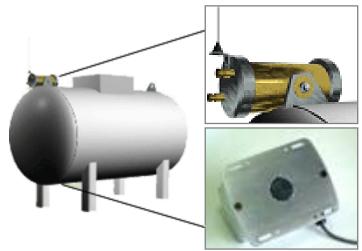
量、增强绩效管理。







通过对储罐已有计量设备的连接,通过对场站小型卧罐、工商户自有卧罐加装外置式声波计量设备,经由互联网实现全城LPG储罐的实时远程监控。

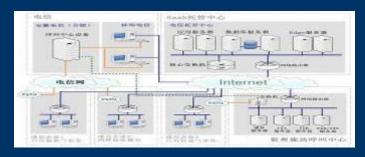


合作客户---新奥燃气集团



新奧能源是新奧集团的主导产业,专注于能源生产 清洁和能源应用清洁,形成了能源清洁生产、转化、 储运、贸易与分销为一体的产业链。战略性业务单 元包括能源开发、能源化工、光伏能源、生物能源、 能源供应链和能源分销。

新奥城市燃气运营 项目遍布全国15个 省市近70个城市。



自2002年起,易联云就开始为新奥燃气提供全方位的信息化服务,合作模式涵盖软件建设、系统运维以及互联网合作运营。ENESYS系统已经在新奥集团廊坊、石家庄、开封、苏州、汕头、蚌埠、东莞、张家港等十多个运营城市成功落地。

ENESYS 业务覆盖城市燃气的客户管理、呼叫中心; LPG的采购配送、二甲醚等新能源的分销物

流;能源交易平台、第三方支付等。



ENESYS® Power the future

合作客户---华润燃气集团



华润燃气(集团)是华润集团旗下从事城市燃气投资运营服务公司。在中国内地经营管道燃气、车载燃气、瓶装燃气等。目前已在南京、苏州、成都、厦门、无锡、镇江、大同、襄樊、岳阳、景德镇、昆山等30多座大中城市投资了燃气企业,2007年燃气年总销量20多亿立方米,用户超过300万户。

2005年华润燃气的样板企业无锡华润燃气就在集团率先选用了ENESYS 全线解决方案,包含统一的燃气用户管理、多渠道的营收管理、集中的管道气和LPG的呼叫中心服务、工单管理、LPG的零售、批发、库存管理等。为无锡华润提升运营收益能力、客户服务水平取得卓越的应用成效,有力支持了无锡华润燃气扩张。目前无锡华润拥有用户40万,开通了全市8家银行,并率先开通小额支付业务。

ENESYS目前已在华润集团的济宁燃气、 淮北燃气、厦门燃气、内江燃气等城市 成功实施。





合作客户----百江燃气集团

百江燃气集团是从事国内天然期、LPG业务运营的能源企业。自2004年,易联云开始了百江集团信息化的全面合作。作为首个集团样本工程的南京百江因此单年获得了"江苏省用户满意服务明星企业"、"2005年度中国客户关怀标杆企业"称号。

此后,作为百江集团的IT伙伴,ENESYS又在集团长沙、济南、贵阳、杭州等多点成功推广。 ENESYS系统为百江集团有利支持民用户零售、 商用户车辆销售、槽车批发、小瓶批发、灌厂 调拨、气瓶管理、财务结算、库存管理、客户 关系管理、呼叫中心服务等业务。

2005年春节期间南京百江呼叫中心16个座席经历了业务高峰的考验,最高的日瓶送气呼叫量达到了12000次,系统运行稳定,取得了良好的效益。





(SHIDT, MAY)

合作客户---北京液化石油气公司

Power the future

北京液化气公司是亚洲最大的液化气石油气存贮、销售公司。固定资产6.3亿元,储备能力为1.8万吨,长输管线180公里,灌装能力23万吨/年,液化气供应站88个,供应范围涉及8个城区、近郊区及远郊区县、供应用户124万户,年销售量16余万吨。

作为北液唯一的IT战略伙伴,ENESYS全面支撑了 北液政府和企业的双重市场角色下的管理和业务 管控难题。系统首先应用在平价气民用户零售、 议价气用户零售、商用户车辆销售、批发等业务。 在短短的运行3个月后,系统就给北液的零售环 节提升30-60%的工作效率,电子气证和气票的 应用,为北液每年节省150万制卡成本,并大大 提升了用户方便度和满意度。

北燃气集团、北液公司以及北京市政府相关主管领导都感慨地称 "ENESYS帮助北液实现了近20年来最重要的销售管理变革。"









合作客户---中国燃气中油能源

2008年中,中燃正式收购原中油华电,设立了中油能源公司,正式进入LPG产业。中油能源拥有温州小门岛、广州南沙等多家5万吨以上大型石化仓储物流基地,其中LPG一级储库四座,二级储库九座,三级分销站22座,LPG库容30万立。

中油能源是中国最大的集液化石油气贸易、仓储、销售、加工和物流于一体的企业之一。



中油能源选择了易联云作为长期的业务合作伙伴,在ENESYS LPG SCM供应链系统和ENESYS LPG SaaS 终端零售系统平台上,通过搭建贯穿LPG全价值链的信息管理平台,实现对中油能源内部采购、批发、调拨、零售业务的全线整合。同时融入中油能源的管理、战略和商业模式,打造全新的中国LPG行业楷模。

易联云将在项目完成对中油能源总部和下属40多家成员企业全套的IT服务,包括IT规划、基础设施建设、应用系统开发和深度运营,成为深度的业务合作。同时双方将近期联合推出能源电子交易平台,争夺LPG行业定价话语权。

