

联网平台提供的数字模型和大数据分析算法，对生产现场的工艺路线、设备使用、计划排程、质量管理提供优化建议，提高企业生产质量一致性，降低设备运维成本，实现生产过程透明化。解决方案在泰隆减速机实施后，帮助客户提高设备利用率3.6个百分点、提高计划达成率8.3%，提高一次成品率2.1%。以BW(BL)1815型号减速机的生产为例，企业年产量为24000台，实施前一次成品率约为91%，通过2.1个百分点的提升，企业可以减少500多台设备返工，每年节省成本约300万元。

3. 产品全生命周期管理

通过智能网关完成瑞图砌块、污水处理设备数据采集，兼容设备工业协议，对砌块、污水处理设备的控制数据进行有效地采集并通过网络上传至Xrea平台，全方位监控设备运行状况，快速响应设备异常，从而提升产品运行效率，降低产品运行维护成本，提升产品价值。解决方案已在瑞图控股（中国）有限公司实施，并取得良好成效：一是为客户提供产品增值服务，辅助企业进行市场和产品的研发升级，减少售后维修成本30%以上、提高设备使用率10%以上。二是提供第三方产能交易平台，撮合线上产品交易，打造产业生态创新模式。三是通过设备监控、智能运维、行业平台相结合的方式实现了设备全生命周期服务。

生态构建方面，引导客户主动参与，扩大生态战略合作。依靠平台能力和多年的业务沉淀，形成完善的生态框架，为上层业务提供快速开发、部署、测试能力，客户可基于自身业务需求进行上层应用的开发，快速体验平台。通过举办工业APP大赛，扩大平台推广范围与影响力。同时，与装备制造、工业自动化、人工智能、工业软件、信息安全、云计算等多领域企业进行生态战略合作，目前已发展超过50家重点生态合作伙伴，在设备连接、平台技术、平台安全、应用与解决方案等方面不断加强，形成合力。

业务创新方面，除采用传统的部署实施费、服务费之外，平台持续探索盈利模式创新：以为工业企业带来的效益、节省的成本作为平台收益的效果定价模式。例如，在能耗优化类项目中，与客户签订能源节约利润分成协议，项目实施费用由服务方承担，在最终节约的能耗成本中获取收益。此类模式还运用在产品质量优化、资产利用率优化等可量化实施效果的项目中，基于项目实施KPI进行收费的方式，与客户达成合作。

（四）业务创新发展模式

行业推广方面，采公有云+私有云并举方式，面向大中型企业，部署个性化需求为主的私有云平台，满足客户对数据私密性的要求，打造行业典型应用；面向中小型企业，推广标准化服务的公有云平台，降低企业IT建设成本，形成示范效应。