



# VALUE SCENARIO SOLUTION ENCHIRIDION

## 医药行业-数字应用价值场景手册

覆盖医药行业多业务领域的数字化场景介绍

该方案文件为帆软软件有限公司版权所有，未经同意禁止转载/披露给任何第三方，侵权必究。



- 多领域企业管理数字化解决方案
- 覆盖制造、流通、零售、研发、医疗器械等细分行业
- 涉及产、供、销、研、人、财、物等业务领域



扫码咨询场景方案

# 目录

## contents

---

<b>1</b>	<b>前言</b>	<b>01</b>
	EXORDIUM	

---

<b>2</b>	<b>医药数字应用价值场景图谱</b>	<b>02</b>
	VALUE SCENARIO MAP	

---

<b>3</b>	<b>医药数字应用价值场景介绍</b>	<b>06</b>
	SCENARIO INTRODUCTION	
	全面预算管理分析	06
	SFE营销数据分析	09
	精益生产管控平台	14
	HSE数字化安全管理	18
	OEE设备综合效率分析	22
	本量利分析模型	26
	采购审计监控	29
	信用风险监控平台	32
	物流作业效率分析	35
	门店运营与异常监控	38

---

<b>4</b>	<b>帆软医药事业部标杆客户</b>	<b>42</b>
	FANRUAN PACESETTER CUSTOMER	

## ▶ 前言

### 场景化应用助力医药行业数字化转型升级

随着国家十四五规划、数字化转型、智能制造等政策措施的引导,国内很多传统医药企业在数据收集、数据基础建设、业务系统建设方面已经有了一定的进展,但是在企业数据应用方面基本都还处于应对和了解的过渡阶段。

这个阶段的特点是还没有**形成一套完善的标准和方法**,同时也受制于建设前期和中期业务系统支撑不够完善,企业在搭建数据应用的时候很难做到整体开展一步到位,大而全的项目往往**深陷泥淖,反反复复,很难落地**。

帆软因此提出**医药数字应用价值场景**的概念,旨在帮助客户找到合适的切入点,逐一击破,最后连点成线再成面,**形成企业体系化的数据分析应用管理平台**。

医药企业不仅要对内抓住业务关键痛点,从最真实的诉求和问题出发,提出场景化的数据应用需求,同时也要对外吸收一些优秀经验案例,这是最高效也是试错成本最低的方式之一。

帆软医药数字应用价值场景将从**数据分析应用、业务系统互补、管理平台搭建**三个方面助力制造企业数字化转型升级。

# Module one

## 医药数字应用 价值场景图谱

# 数字化背景下 医药企业的经营管理困境



## ● 经营管理闭环的本质：

管理不但需要“设计”和“执行”，更需要“监控”与“完善”，讲求“过程化管理”和“结果化管理”的双结合

### 1 管理效率低下

企业传统的经营管理方式没有与现代信息化工具接轨，管理效率有待提高

### 2 缺少闭环机制

对经营问题没有建立发现、分析、改善、跟进、反馈的闭环机制

### 3 管理决策滞后

经营过程数据无法及时获取，导致经营决策滞后

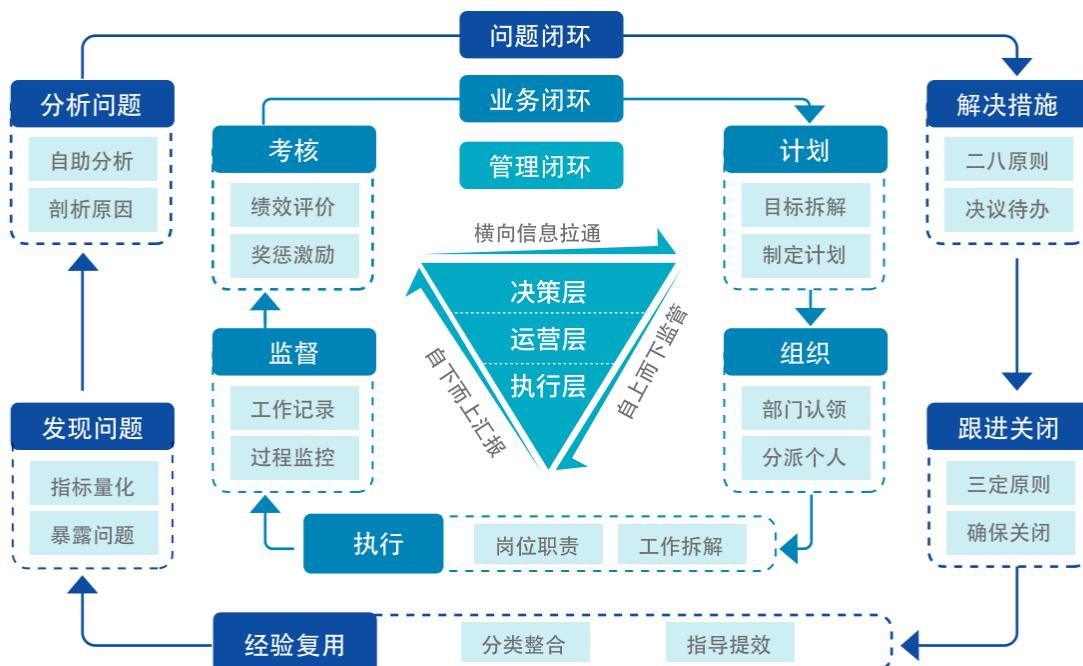
### 4 绩效信息黑匣

经营绩效结果数据没有自上而下进行透明

### 5 目标缺乏协同

目标管理与拆解过程混乱，没有统一协同管理平台

## 打造环环相扣生生不息的数字化经营管理平台



# 医药数字应用 价值场景图谱

## 赋能企业数字化管理

### 数字化管理变革

数字化经营管理闭环

数字化经营会议报告

全面预算管理平台

订单全生命周期管理

精益生产管理平台

阿米巴经营管理平台

### 业务价值提炼

#### 数字化财务

本量利分析

费用闭环管理分析

What-if分析模型

#### 智慧供应链

物资全生命周期管理

供应链流程效率分析

库存管理分析

智慧仓储看板

采购审计监控

采购降本分析

供应商管理

#### 医药制造

数字化车间看板

设备全流程精准管理

设备OEE分析

HSE管理体系

质量追溯分析

客诉闭环管理体系

巡检管理体系

#### 数字化营销

销售运营管理闭环

销售绩效看板

自助报价工具

#### 数字化服务

人事综合分析

考勤监控

产品研发项目管理

### 产品技术创新

TB级数仓平台FineData

数据质量监测

企业级报表工具FineReport

零代码应用搭建平台-简道云

数据集成平台FineTube

数据资产管理

自助分析工具FineBI

数据需求管理平台-数知鸟

# Module two

## 医药数字应用 价值场景介绍

---

# 全面预算管理分析

帆软数据应用研究院

## 一、 现状分析——全面预算管理落地难点

### 难点1 企业对财务预算要求变高

随着企业逐渐壮大,管理会从粗放转向精细化。预算与此同时也会越来越深入细致、越来越灵活和简便!

### 难点2 传统模式工具支撑困难

企业的预算工作要基于大量的数据,需要从企业的各个业务系统、分析系统中对接提取,通过电子表格进行整理、计算、汇总时,是很困难支撑的。

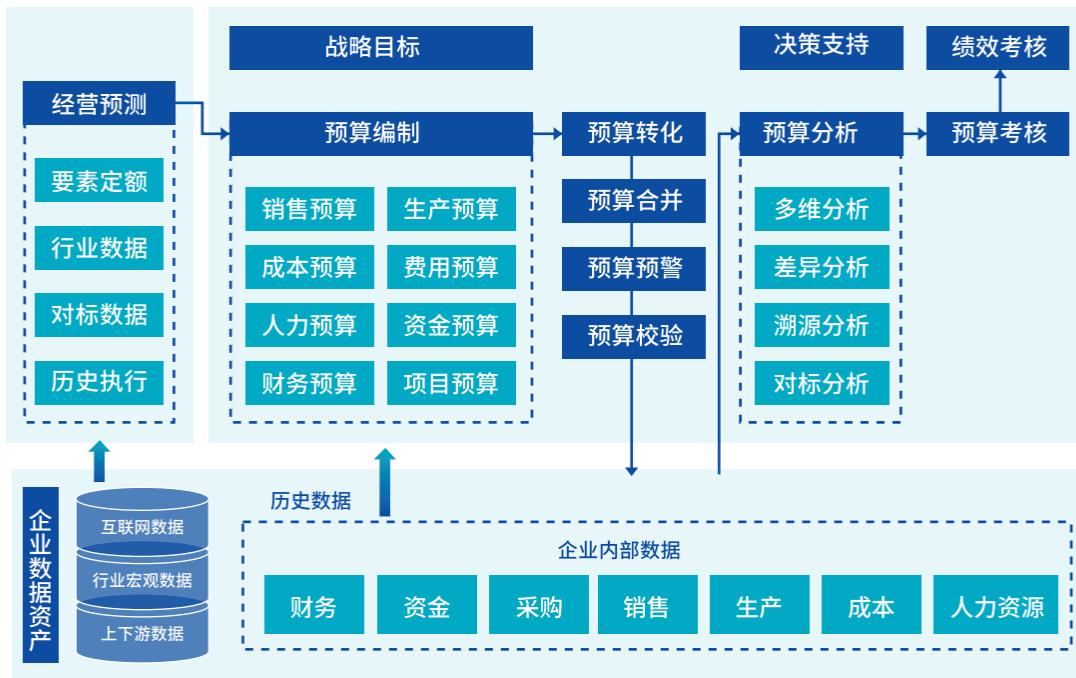
### 难点3 财务业务分离业财融合困难

企业传统的方式都是由财务人员直接编写预算,财务做业务预算,大多流于形式,针对业务没有太多指导意义。

### 难点4 财务的预算报表生成困难

业务做出的具体预算无法直接生成相关的财务报表,需要财务人员手工处理之后导入到财务系统。

## 二、解决思路——拆解预算管理流程



## 三、解决思路——构建全面预算报表平台

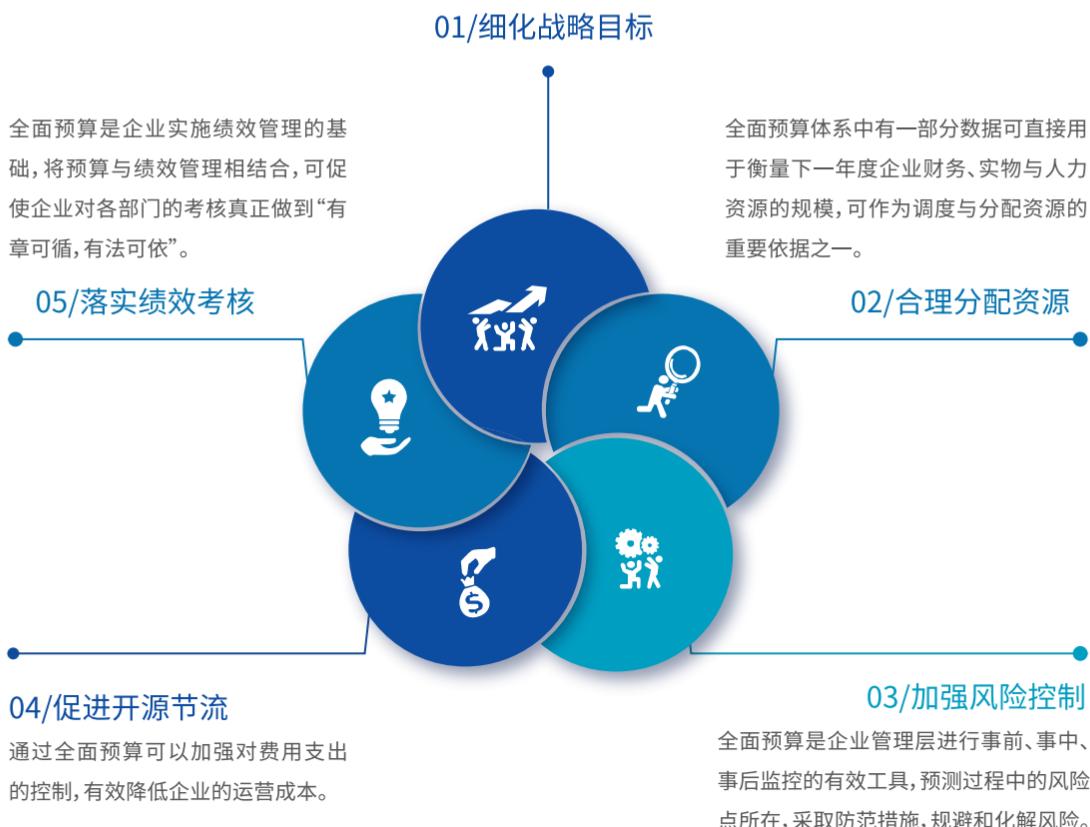


## 四、应用场景——全流程构建全面预算报表体系



## 五、场景价值——实现全面预算切实可落地

全面预算能够细化企业战略规划和年度经营计划，有利于监控战略规划与年度经营计划的顺利执行，明确了工作方向，对市场可能出现的变化做好准备。

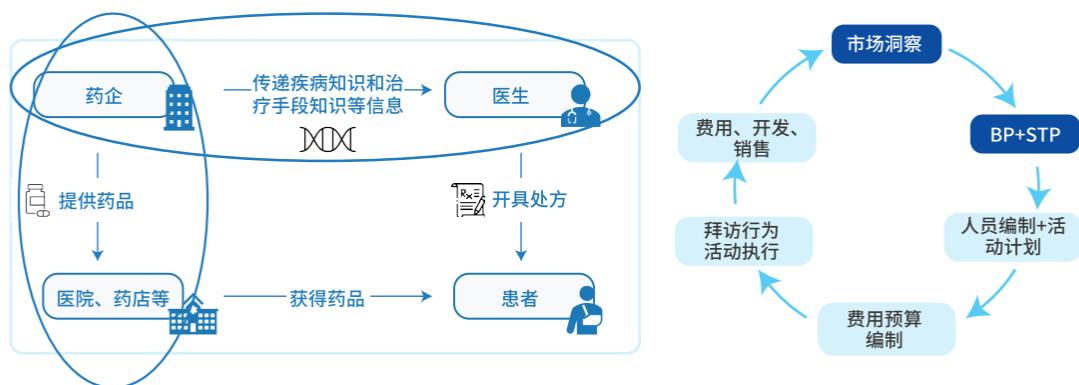


# SFE营销数据分析

帆软数据应用研究院

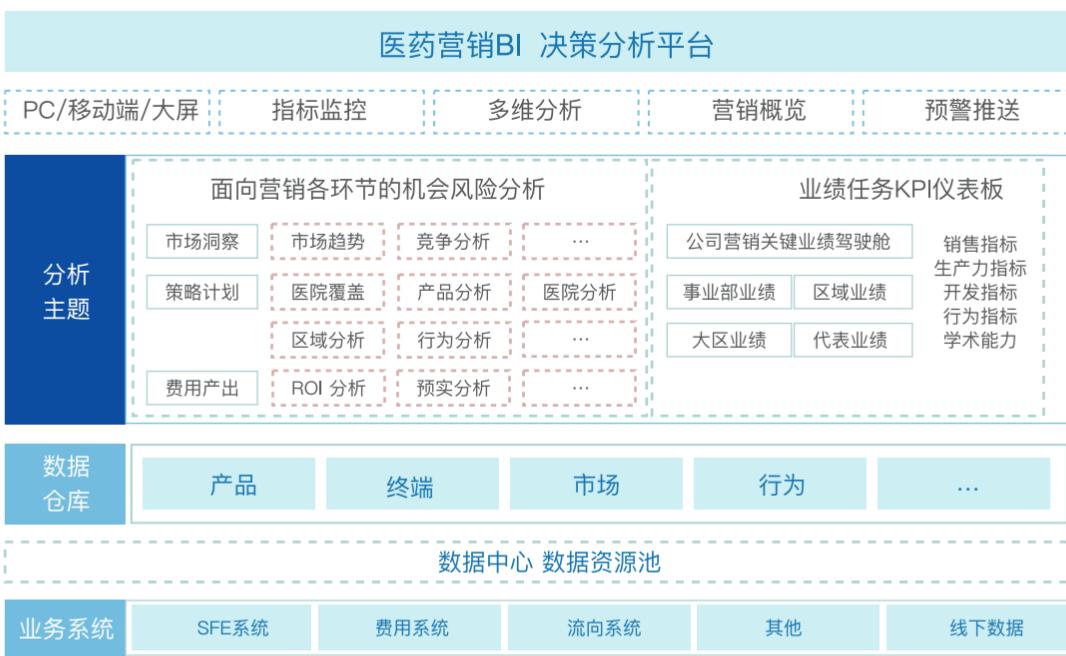
## 一、业务理解

在医药代表执行营销活动的背后不仅仅是围绕客户的一系列目标、行为与结果,为了营销行为的成功,还需要有基于关注领域的市场洞察,以确定目标市场及企业定位,并设立阶段性的营销目标,基于合理的机会点设计营销策略,基于策略设计区域、激励制度、编制人员、活动及费用计划,有目标和计划地投入优势领域进行活动执行、产出结果。



## 二、

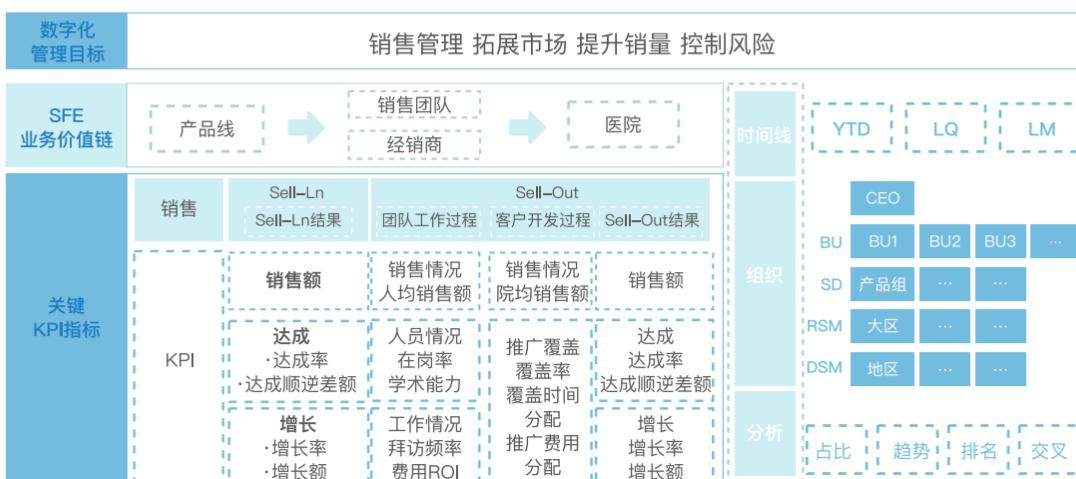
## 系统框架及应用框架设计



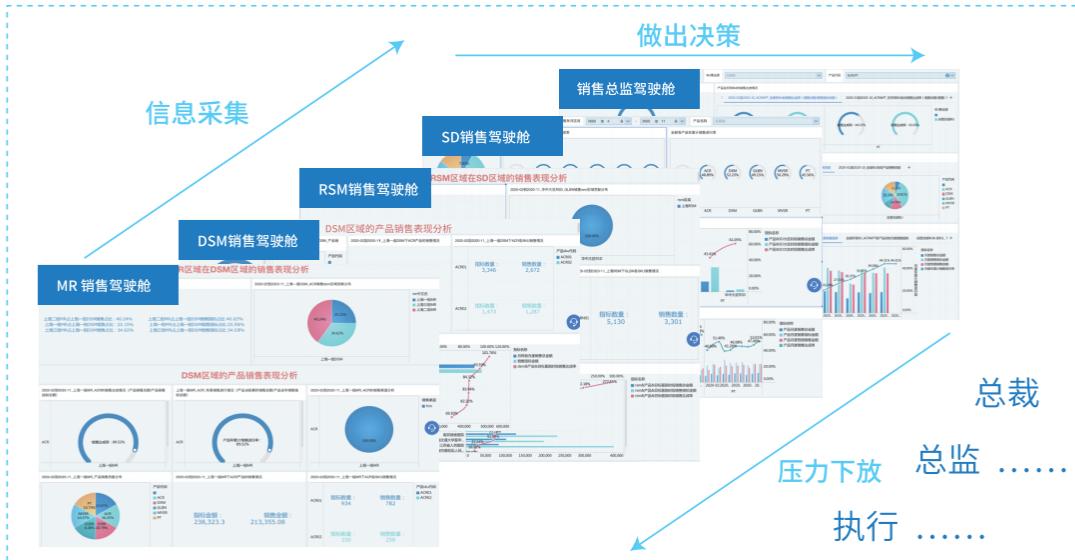
## 三、

## 应用一、业绩人物KPI仪表板

从公司销售管理、拓展市场、提升效率、控制风险的数字化管理目标出发，围绕SFE业务价值链梳理销售结果、团队工作和客户开发的关键衡量指标，构建面向各级作战组织从目标差距监控到多维原因追溯分析的业绩任务KPI仪表板



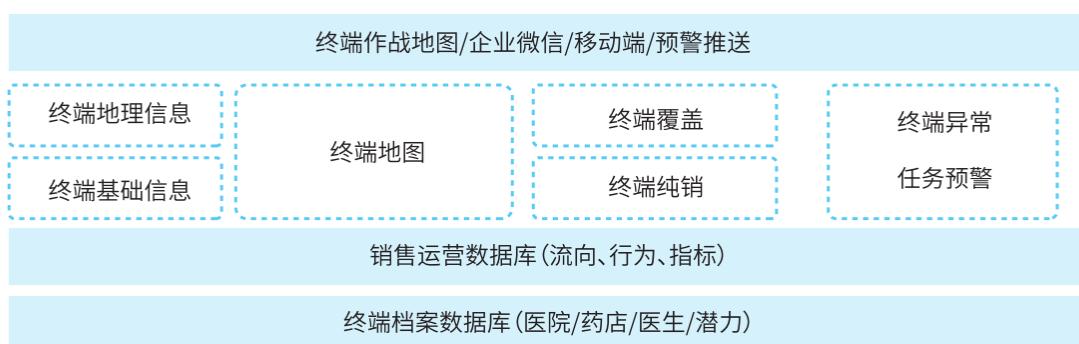
## • 压力下方&信息反馈



## • 移动数字监控



## 四、应用二、终端作战地图



## • 盘活中端信息指定目标客户战术

通过地图掌握全国各省区目标客户覆盖情况,地图多级钻取后可以掌握各省区、地区的潜力、覆盖、销售达成和拜访达成情况;通过多类可配置标签划分不同类型、级别、商圈(院边店、小区店等)的终端,对终端表现进行聚焦分析,从目标结果倒逼对高潜力终端的拜访、开发和上量。



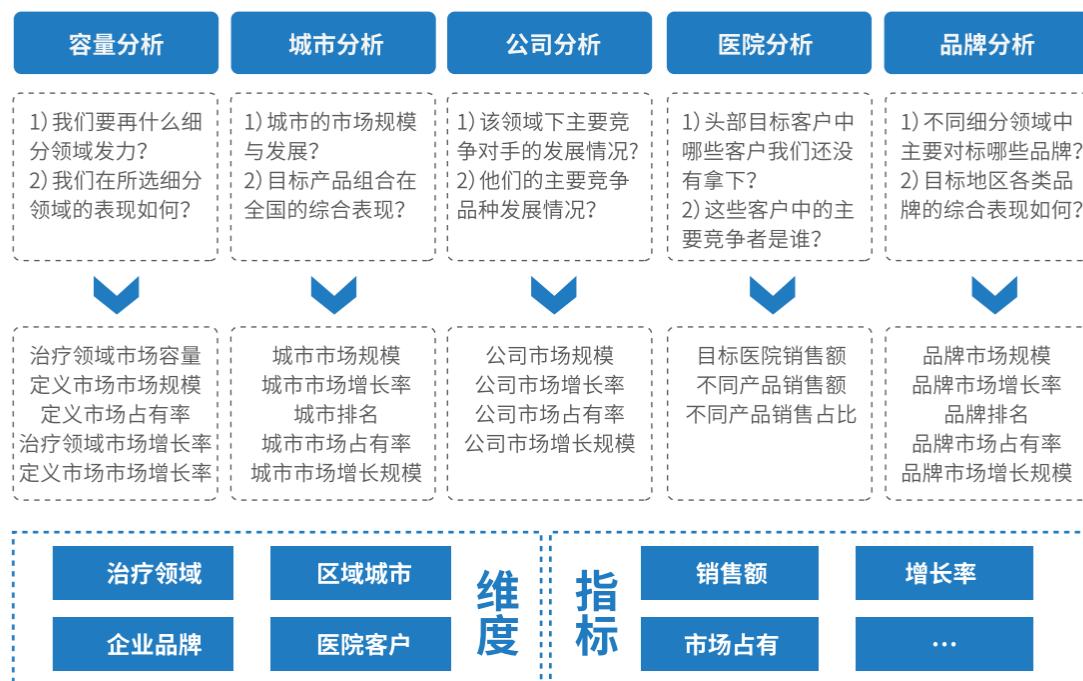
## 五、应用三、市场可视化洞察工具

数据管理	根据公司的命名规范对外部市场数据进行清洗并存入企业数据仓库,按照市场部门的分析习惯将外部市场数据整理为业务自助分析数据集,开放给市场部门产品经理进行自助分析	<p>标准分析应用</p> <table border="1"><tr><td>市场容量</td><td>城市分析</td><td>品牌分析</td></tr><tr><td>公司分析</td><td>竞品分析</td><td>医院分析</td></tr></table> <p>市场数据零代码探索分析</p>	市场容量	城市分析	品牌分析	公司分析	竞品分析	医院分析
市场容量	城市分析	品牌分析						
公司分析	竞品分析	医院分析						
标准应用	基于市场数据集和通用分析诉求构建市场容量分析、城市分析、品牌分析、公司分析、竞品分析、医院分析等核心模块,通过多维组合分析快速定位某一产品的核心竞品、优势城市和重点目标医院等信息	<p>数据仓库</p> <p>数据采集    数据清洗</p> <p>IMS    CPA    ...</p>						
自助分析	基于已有数据集或分析仪表板,市场部门产品经理可以通过零代码的方式进行自由探索分析,形成围绕产品策略制定的故事板							

## ● 需要解决的问题与场景联动关系



## ● 对应问题所需要的数据与指标



# 精益生产管控平台

帆软数据应用研究院

## 一、精益生产问题现状剖析

### 工时管控粗放

工时统计方面不够具体细化,工时和产品之间没有明确对应关系,无法衡量真实的单位工时产出

### 持续改进推进受阻

主动性不足,没有具体的归口责任部门,缺乏统一的管控协调;提案数量无法以及奖励信息没有及时的透明展示,工厂车间内部不能形成有效的竞争机制

### 设备管控不及时

设备效率信息没有相应的统计和分析;设备状态以及维护保养缺乏及时的提示预警,造成设备利用率低,设备异常维护不及时,影响正常生产

### 质量可提升的方向不明确

质量改善没有具体抓手,定位主要问题异常点困难,缺乏具体完整的线上数据支撑,问题台账统计保存都在线下,无法满足长时间维度的观察分析

### 生产计划管理不够精细

目前生产计划只能管控到周度或者月度,不够细化,一旦出现计划偏差,可能影响就会比较大

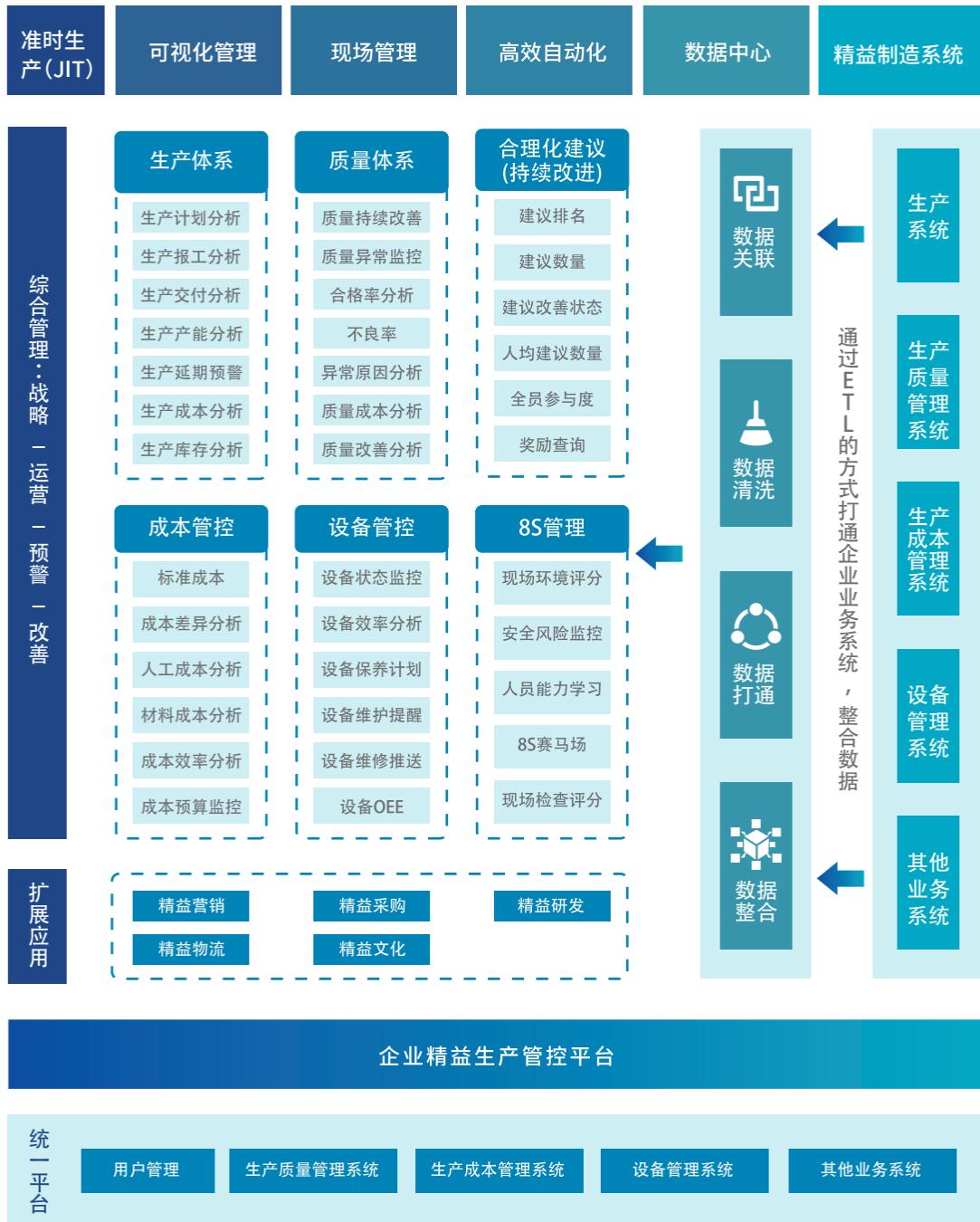


### 成本管控无从下手

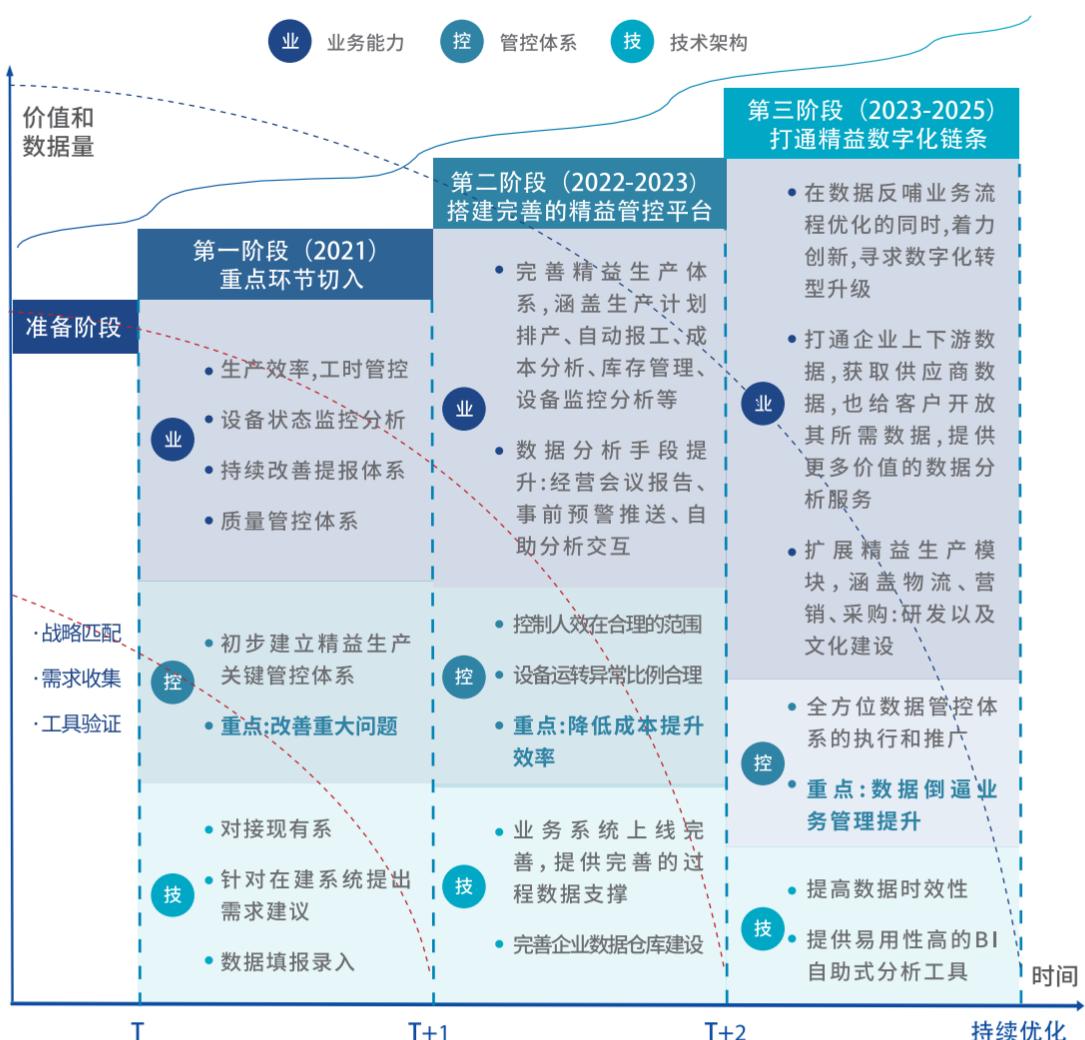
缺少针对成本异常的归因分析,无法定位影响成本的关键问题点,没有工厂、车间班组以及各个产品相关的投入产出的分析支撑

## 二、

# 精益生产整体建设规划蓝图



### 三、分步走建设规划路径



### 四、持续改善典型案例——精益改善全员参与情况透明

#### 持续改善建议提报争先榜

全员参与改善建议提报争先榜：通过看板页面把日常全员参与改善提交上来的项目实时透明出来，激励大家广泛参与其中，提升参与度，进而深化精益管理带来的影响和作用

**01****综合管理效率提升，通过精益体系的建设，实现降本增效提质的目标**

战略管理等企业运营手段,不仅仅只需要前期顶层严谨的设计和规划,还要利用数据信息手段对过程进行及时的监控和纠偏,对结果进行复盘总结

**02****细化生产计划、工时管理体系**

通过mes系统里的报工等相关业务模块,提升工时管理水平,采集详细的工时数据,同时做好工时和机台设备、工时和产品、工时和人员等各要素之间的对应关联关系;利用生产管控系统,细化生产计划管理水平,结合报工信息,实时呈现生产计划进度

**03****提升质量管控分析水平**

可通过建立质量管理系统采集相关信息,也可以通过BI平台的填报功能先收集关键质控点数据做管控。结合质量相关的数据,可以针对各班组、各工序、各加工工艺和各种产品等质量相关的影响因素做分析,定位质量异常频发、质量影响成本高的关键原因做针对性改善提升

**04****实现持续改善平台化管理分析**

精益改善专项要具体到所负责的部门和责任人,同时也要有响应的工具支撑,比如提报方式通过移动端可以实时填写提交,负责人审核通过之后,即可通过车间看板展示出来,实时透明优秀提报人员的贡献情况,内部形成良性竞争机制,激励大家都为组织改善做贡献

**05****成本数据关联归因分析**

打通财务成本费用和具体产品、半成品、车间班组的关联关系,通过整体成本的同比以及相同产量情况下的产品成本对比分析,定位成本异常的产品、工序以及车间班组,分析具体原因并改善,实现成本业财融合

**06****提高设备管理、效率分析能力**

通过设备管控看板透明展示设备状态数据给相关的生产安排人员和设备管控人员,将设备异常信息及时推送给设备维修工人;设备运转过程数据说明了设备效率,投入产出比等,通过同类型设备的横向对比分析,可定位到异常低效设备,针对性维护保养,降低设备使用成本

**07****透明8S评比数据，实现管理目的**

在8S管控的过程中,利用信息手段及时透明预警相关环境安全信息,出现异常信息通知给相关人员监管人员;人员技能培训这块,及时透明培训计划和通知,针对每个人要有个人技能履历画像,保证人才信息

# HSE数字化安全管理

帆软数据应用研究院

## 一、 现状分析——HSE管理的问题

### 1、员工健康管理混乱



传统方式管理效率低下，没有统一的管理信息平台，缺乏对特定人员的管理



### 2、人员安全意识不到位

上大课的方式成效低，缺乏考试制度，成绩反馈



### 3、危险源管控困难

建立从点检、监控到危险事故分析的管理



### 4、针对违规违章违纪管理

建立三违管理平台，关联绩效考核



### 5、缺乏全员参与通道

日常员工发现隐患问题却没有提报通道

### ● HSE管理体系

1、体现当今化工企业在大城市环境下的规范运作,突出了预防为主、领导承诺、全员参与、持续改进的科学管理思想

2、健康(H)、安全(S)与环境(E)管理体系的工作经验积累的成果,它体现了完整的一体化管理思想

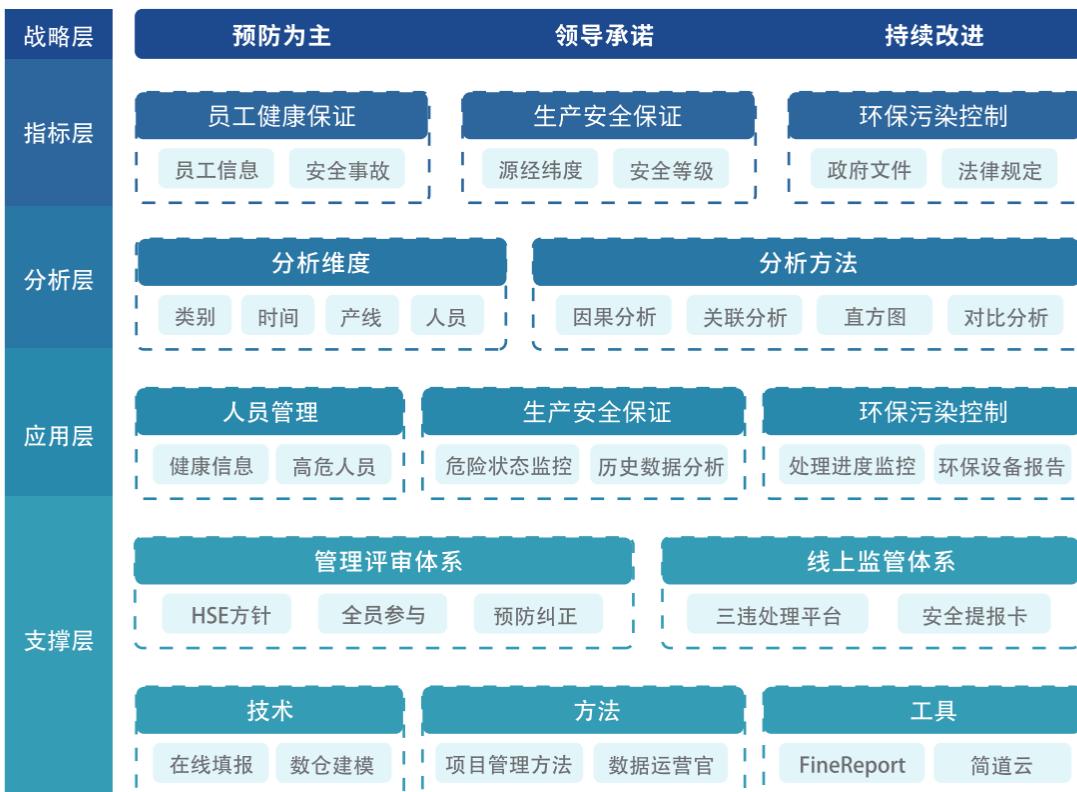
## 二、 管理方法论——三位一体式管理



### 三、业务设计——HSE戴明循环体系



### 四、方案落地架构——HSE数字化管理平台



## 五、健康管理



### 健康管理难题

工业生产不能以牺牲人的健康为代价，企业多从员工体检、劳动过程中的防护角度保障员工健康



#### 员工健康管理

对于员二健康档案，缺乏统一有效的管理系统



#### 劳保用品管理

对劳防用品进出情况，常出现一问三不知的情况



#### 高危人员管理

对发生过安全事故员工或正在从事高危劳动的人员安抚追踪，领导责任有感

## 六、安全管理



### 安全管理

96%的安全事故由不安全行为造成，对于安全的管理更多是对员工安全意识、能力上的管理

事前

#### 员工安全培训

培训过程的麻烦，员工安全意识培训不到位

事中

#### 危险源三级管控

对于危险源的巡检和问题处理，应对也不及时

事后

#### 安全三违管理

缺乏对于“安全三违”的应对方案和过程记录

## 七、环境管理



### 环境管理难题

企业须对生产过程中形成的“三废”（废水、废气和固体废弃物）进行治理。抓环境安全，提高生产工艺水平，更要转变人的环保思想，提高人参与环保意识。要坚持“全员参与、持续改进”



#### 对内缺乏自查制度

企业自身对环境治理情况缺乏准确的审视，日常员工发现隐患问题却没有提报通道。深入分析环境安全工作要求，以“全员参与”为目标，制订环环相扣、保障有力的环境改良制度标准



#### 对内环境持续管理

以“持续改进”为目标。加强宣贯和指导，严格监督和检查，确保国家法律标准得到有效落实



#### 对外公示污染数据

面对相关检查机构时，缺乏相关的数据报告以证明企业对法律的遵守。严格执行“问题解决透明化”，对已经提出的环境问题高度重视，快速解决保证环境安全管理成效

## 八、HSE数字化管理价值



#### 保证员工生理心理双健康

- 建立员工健康档案管理
- 对劳保用品集中线上管控
- 对特定员工建立观察沟通机制



#### 保证在生产过程中的员工安全

- 事前：优化员工培训考试流程
- 事中：建立危险源三级管理机制
- 事后：针对生产过程中三违现象集中管控考核



#### 保证在生产过程中的对环境污染符合规定

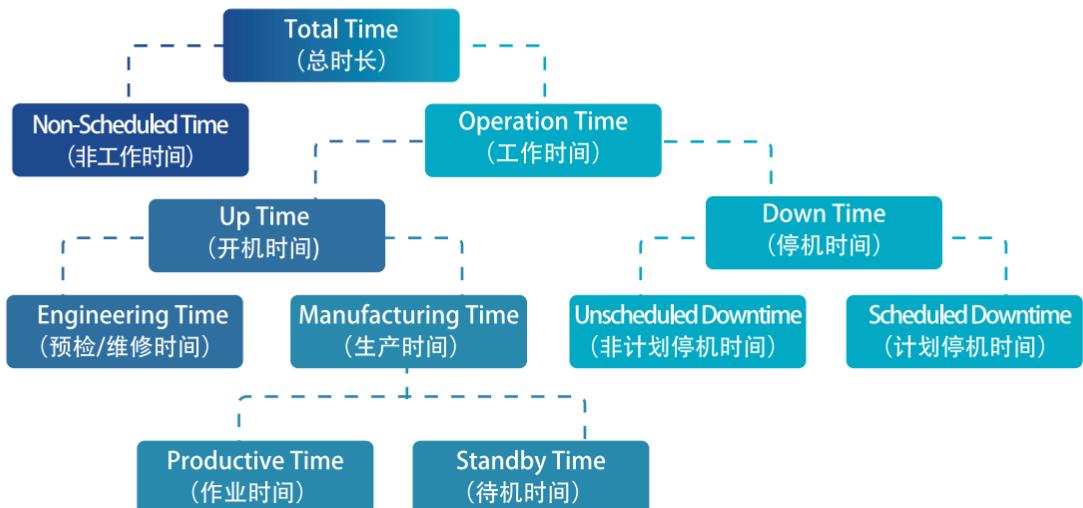
- 对内：建立全员参与、持续改进的自查制度
- 对外：公示透明安环设备信息数据

# OEE设备综合效率分析

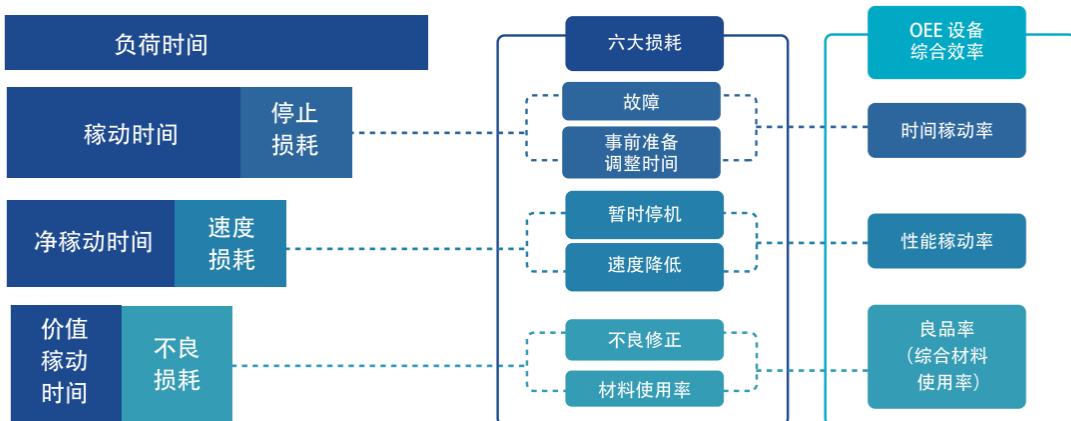
帆软数据应用研究院

## 一、诉求分析——设备时间拆分架构

- 在设备健康的状态下保证最大的作业时间，是“机”领域下的核心诉求
- OEE的关键成功因素是对生产影响因子进行彻底摸排，数据层才能捕捉到有待改善的损耗点



## 二、因子拆分——OEE影响因素分布



## 三、解决思路——多手法并行切实监控及改善

借助FR实现QC七大手法分析，完成影响因子的彻底摸排，为PM管理办法提供可靠依据及PM自动化，实现OEE的稳步提升

### PM管理法

- 维修、保养等预警自主触发，推送至操作人员及时作业
- 替代纸质工单流转，一人一码、一机一码实时信息录入

### QC七大手法

- 查检表、柏拉图、特性要因图、散步图等七大手法逐层定位影响因子制定改善策略

## 四、应用场景——多形态设备监控及指标监管

- 三种展示模式：三维建模、伪3D画图以及CAD平面图。支持机台与数据的联动以及厂区-产线-机台的层层钻取。
- 包含平面图、伪3D以及3D三种开发模式，支持厂区-产线-机台的钻取及跟随点击行为的数据联动，由总OEE逐个钻取至单个机台OEE；
- 由于数据与销售及财务无关，可放置于大厅用于展示企业数字化建设情况及先进设备生产状况；面向设备及生产管理等部门用作产线及设备的管理界面，可监管至员工、设备生产状态，同时触发实时预警保证异常的第一时间跟进。



## 五、应用场景——自上而下数据粒度钻取

### 作业监控

#### 设备监控

建立厂区平面图及各机台区域描边，按照九大工时的分布以颜色区分各机台运转及异常状态



#### 作业看板

实时展示当前机台作业状态等多指标计划（理论）实际对比。自动累加机台异常及停机时间，保证产线的正常及高效运转



#### 制程控制分析

监管本月制程首件及抽检批次合格数，对检验任务进行分维度分析，同时将不良定位至相应类型占比以及工站分布



### 多维分析

#### 八大工时分析页面

分析设备的八大工时分布，结合联动及钻取可具体监管至每个工时模块的月度趋势以及对比不同机台同工序下的占比情况



#### 制程良率状况

监管关键工序良率及不良分布趋势占比，对重点不良原因进行筛查分析，同时按照月频次监管昨日重点质量情况



#### 节拍对比

分析当前机台/工序的生产效率即性能稼动率，设置差异阈值可实现自动预警触发



## 六、

## 场景价值——助力制造业降本增效

01

### 降低待工停产的费用损失

当一台关键的设备处于待工停产的状态时，它会使下游的操作处于停工待产的状态。这种情况会给客户造成负面影响，耽误产品的交货期，反过来又会影响工厂的资金周转和收益。

02

### 提高劳动效益

帮助他们找到操作员待工停产的原因，而且还可以积累生产率数据。有了这些信息，管理层就可以根据人员的生产率更好地判断资源的适当配置。当业务气候得到改善时，设备稼动率管理系统就能够使经理们在现有的工作力量范围内辨别其多余的能力，而不是雇佣新的劳动力。

03

### 减少维修费用

采用设备稼动率的方法可以预测维修需求，从而可大大减低维修费用。随着待工停产原因历史数据库的不断扩大，维修部门可以利用这些数据，预测发生故障的发展趋势。

04

### 提高生产能力

在采用同等资源的情况下，设备待工时间的减少，对操作人员提高生产率有直接的影响；而次品率的降低，使生产水平获得了很大的提高。

# 本量利分析模型

帆软数据应用研究院

## 一、分析目的——当前本量利分析解决的问题



“成本精细管理”：成本卡分析，建立成本的“档案”来做精细化管理



“盈亏平衡点”：原因使用本量利分析模型，精确定位盈亏点。合理安排产能和销售计划



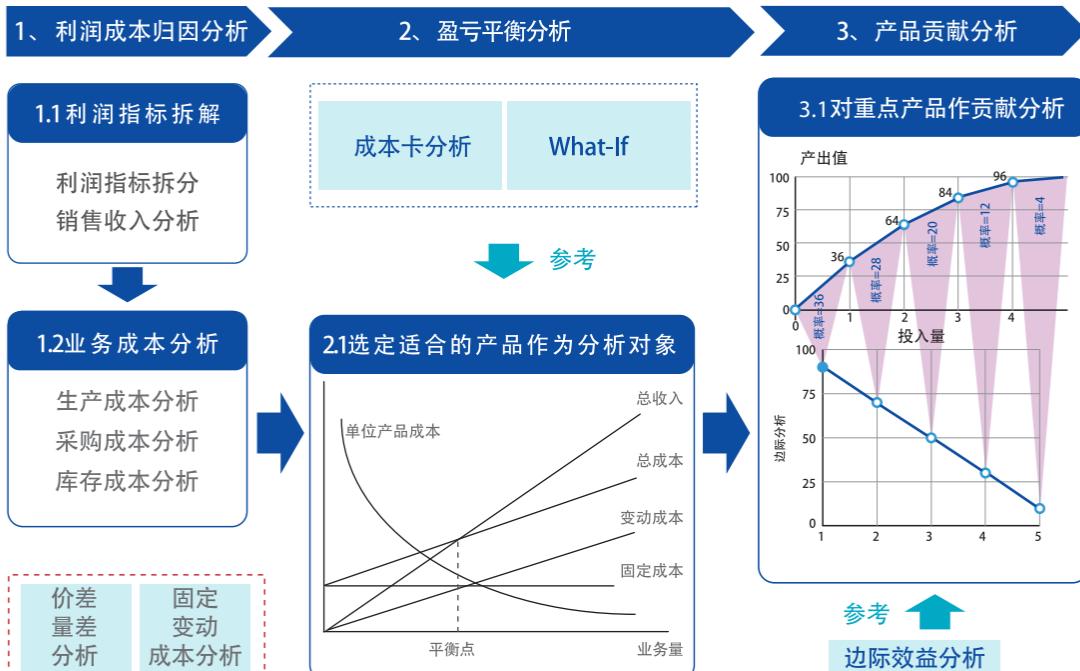
“决策靠数据模拟”：提供利润沙盘模拟，面临诸多订单，接不接？接多少？盈利多少？一目了然

## 二、分析思路——三步走实现本量利分析

为了解决本量利分析的数据基础，我们首先需要去做数据准备工作，按照利润成本的归因法整理出目前主要成本项，然后结合本量利分析模型的理论方法做出盈亏平衡预测线，最后将我们拿到的数据结合边际效益和波士顿分析法给出产品的建议



## 三、业务设计——本量利分析模型应用流程



## 四、应用场景——决策模拟沙盘

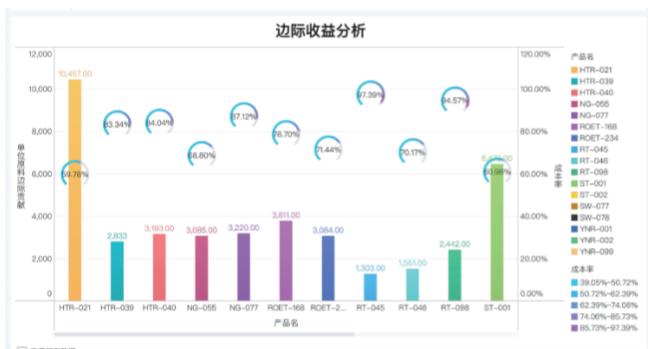
· **使用方法：**将各项综合数据传到对应指标，结果自动计算，同时可以根据计划改变默认值量去模拟改变状态

· **场景模拟：**总经理今年业绩目标是100亿利润，此时可以修改收入、成本等数据来分析，明年达到目标需要增收多少，降本多少，具体去怎么分配降本的比例



## 五、应用场景——边际效应分析

· **产品边际效益：**每新增加一份投入，所新增加的效益。根据边际贡献递减原则，找出边际效应明显的产品继续投入，找出边际贡献较低的产品合理投入。



## 六、场景价值——延伸财务管理的数据分析

### 成本归因分析

满足财务部门分析利润变动原因诉求，按需梳理财务报告体系，具体内容包括

- 销售收入核算
- 生产成本分析及改善
- 采购成本分析及改善
- 库存成本分析及改善

### 盈亏平衡分析

利用本量利分析思路针对产品进行盈亏平衡点测算，为利润变动提供模拟沙盘：

- 盈亏平衡点
- WhatIf分析

### 产品贡献分析

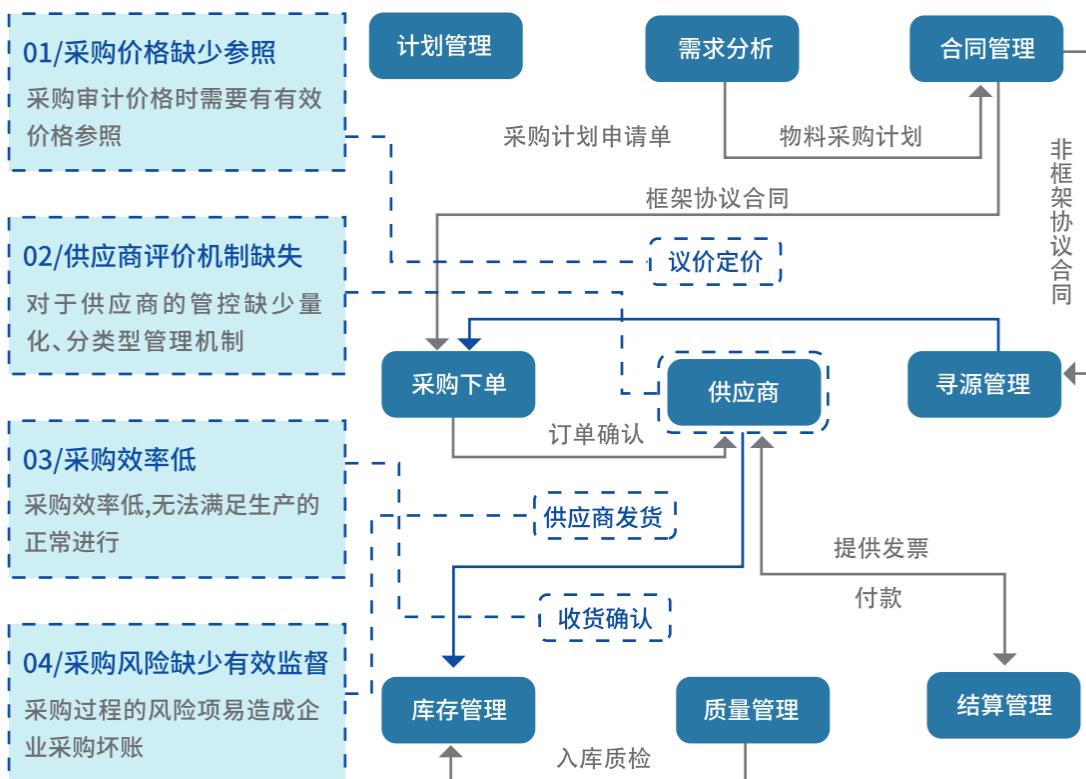
指集团对下属产品贡献分析状况集中管理，具体内容

- 产品现金贡献分析
- 产品边际效益分析

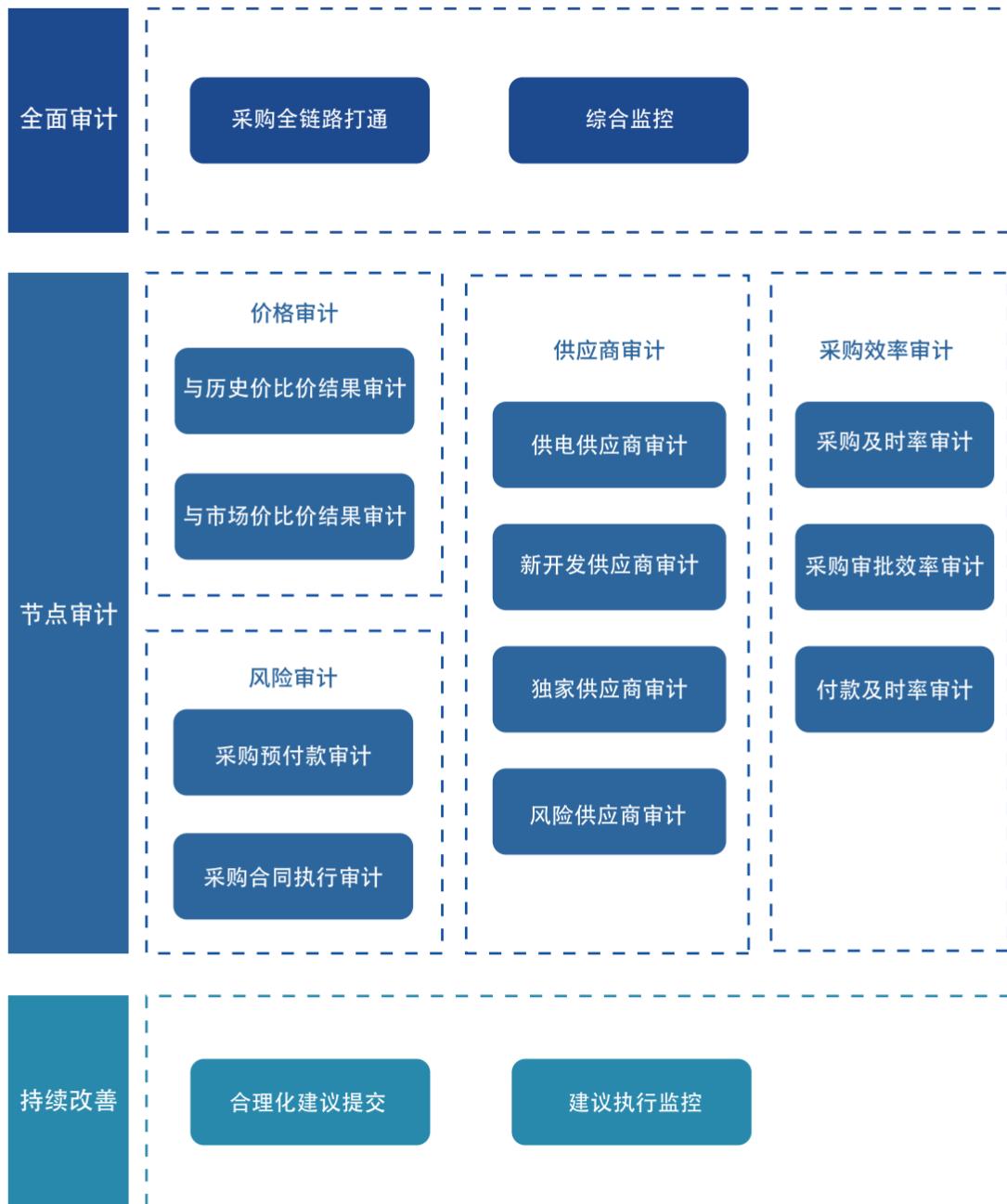
# 采购审计监控

帆软数据应用研究院

## 一、采购审计现状分析



## 二、采购审计关键业务动作梳理



### 三、 整体监控:高效采购审计会议

业务背景

- 审计部门每月需要花费大量时间精力，用于采购数据整理，ppt制作，数据及时率低
  - 数据并非信息系统直接提供，基本上都是手工计算，数据真实性易产生怀疑
  - ppt等类型的文稿数据很难进入数据仓库，对后期数据统计分析对比价值低

## 场景展示



## 借鉴意义

- 对于审计部门来说，关注的采购内容和指标都是确定的，将关注的指标的口径、公式以及数据来源明确，制作相关驾驶舱
  - 打开驾驶舱即可开始会议，每次汇报时数据自动获取计算，无需PPT，真实、快捷、高效
  - 全面审计采购部门工作内容和相关结果，对采购部门工作进行综合分析

## 四、 场景价值

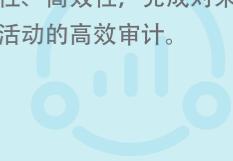
## 降低风险

通过对集团采购活动的全面审计和有效建议，降低采购活动过程中的风险，提高企业抗风险能力。



数据决策

通过采购全链路打通和有效审计，保证了审计部门获取数据的真实性、准确性、高效性，完成对采购活动的高效审计。



有效降本

对采购活动进行有效审计，保证采购价格低价和时间高效，有效降低采购成本。

# 信用风险监控平台

帆软数据应用研究院

## 一、流通企业信用风险管理面临困境

对于医药流通企业来说，客户的总量其实是很有限的，所在竞争性强烈的销售环境中，赊销是一种很重要的销售方式，但就像你借钱给朋友一样，这种方式存在很大的风险，很可能会造成企业的损失，所以在进行赊销时，了解客户的信用情况并进行风险的管控对于医药流通企业来说至关重要。

但由于企业风险管理、数据透明度问题往往信用风险的管理能力往往差强人意，主要体现在以下几点：

### 01 数据混乱

信用风险管理设计客户数据、财力数据、人力数据、来源不同系统以及线下excel数据，由于政策变动频繁，这些系统存在大量二开，导致数据混乱，信用风险分析困难

### 02 业务痛点

授信管理的方式是子公司单独授信，不同子公司对同一客户的不同分支单独授信会造成同一客户多次授信；加大授信风险的管理难度；授信资金的规模，对于公司来说是一个数字，但是资金回笼是需要一线业务员不断地进行客户跟进，无法清晰掌握不同组织的授信资金规模和回笼效率，对集团来说信用风险管理没有办法合理分配管理量，往往风险发生无法预估。

### 03 责任不明

信用风险是集团关注的重要问题，但是子公司、部门以及销售人员的绩效考核与信用风险没有关联，导致风险责任无法明确到各个层级，甚至在业务执行上会牺牲信用风险来提升业绩

### 04 管理脱节

当前的方式是风险管理员线下通过EXCEL分析数据，通过月度会议进行汇报，高层不能及时发现风险问题、发现问题不能有效追溯和执行，风险预警与风险处置脱节

## 二、数字化监控优化方案建设思路

周转 风险 保险



聚焦核心, 精简指标

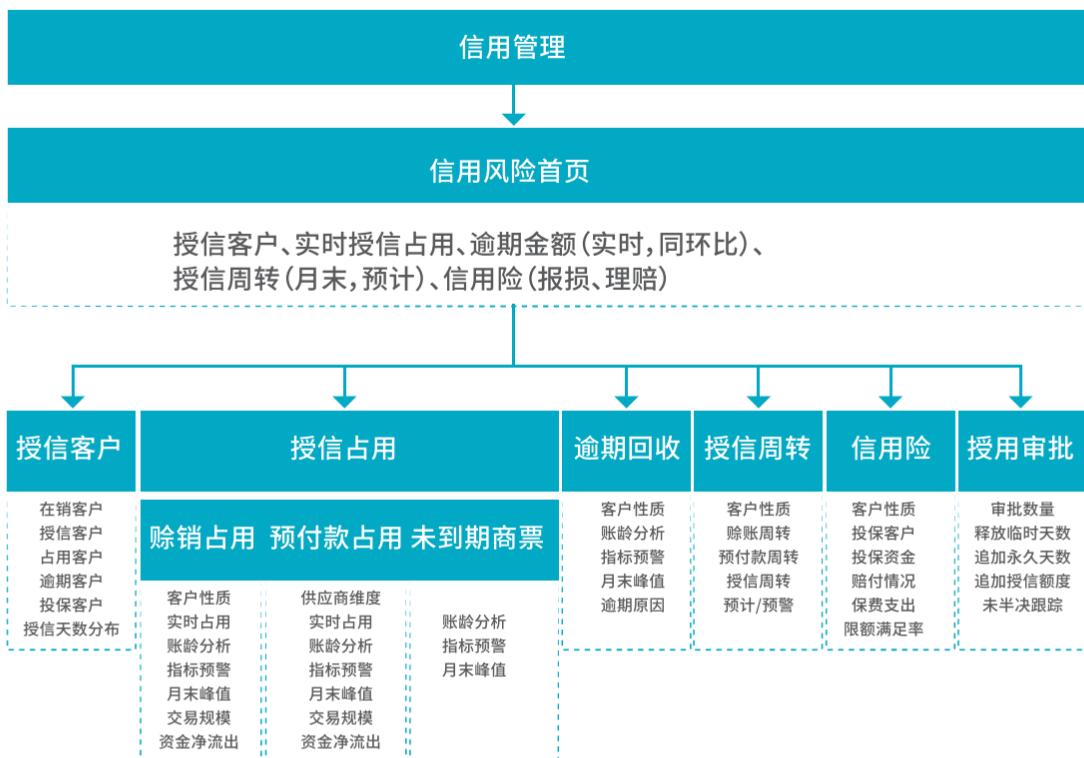
区间管理, 浮动调配

过程控制, 前置管理

分解指标, 明确责任



### 三、信用风险管理平台应用与指标体系



### 四、预期收益

#### 风控副总

能够通过信用风险管理驾驶舱掌握到信用风险中授信风险、逾期情况以及信用险投保的总体情况,通过对授信客户、授信占用、周转情况、逾期金额、理赔金额等重点指标不同维度的对比分析,掌握集团整体的信用风险情况,并提数据追溯供进行详细分析的入口,对五个环节进行管控,提升周转效率、减少逾期占用比例

#### 授信部门

能够对授信客户、授信占用、授信周转情况进行多维分析,并能够定位到不同子公司的授信管理情况,以更合理地进行授信审批和授信占用、周转问题的分析,提高周转效率、减少逾期风险

#### 风控副总

能够对逾期情况进行账龄和客户分析,对信用险投保的支出、报损和赔付情况进行监控,能够定位不同子公司的预期占用情况,及时进行逾期风险的提前管控和追责,减少逾期占用比例以及逾期造成的损失

#### 风控副总

能够对下属各业务部门的授信、逾期、信用险情况进行多维分析、问题预警、数据明细追溯,减少对集团授信周转减慢、逾期损失造成的影响

#### 集团风险管理员、各子公司业务部门及基层业务员

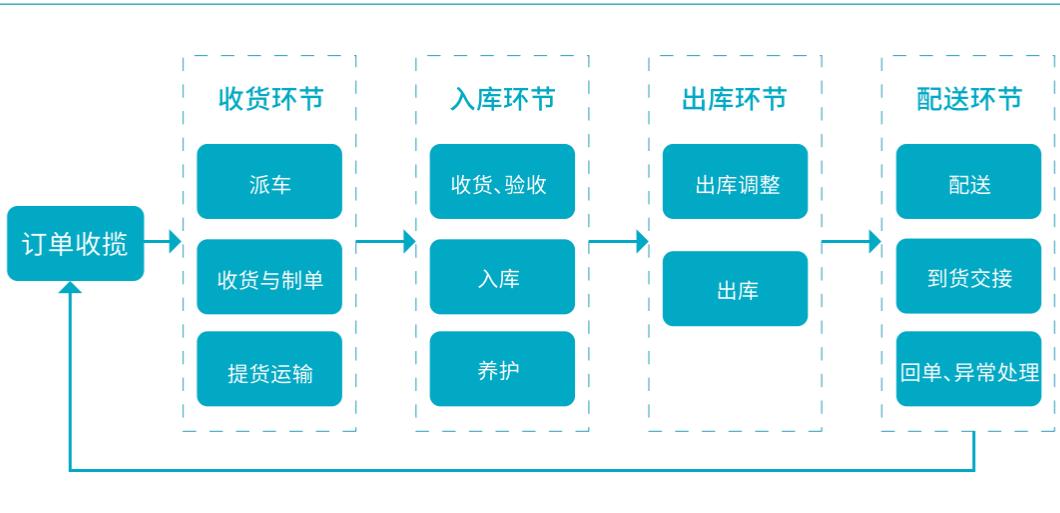
能够通过自动化报表查询,把握客户的占用情况、回款效率,以及供应商的供货效率,在赊销业务和采购付款中进行合理把控,减少不合理授信占用的情况发生,减少风险客户数和风险供应商数

# 物流作业效率分析

帆软数据应用研究院

## 一、医药物流作业过程

医药物流是指依托一定的物流设备、技术和物流管理信息系统，有效整合营销渠道上下游资源，通过优化药品供销配运环节中的验收、存储、分拣、配送等作业过程，提高订单处理能力，降低货物分拣差错，缩短库存及配送时间，减少物流成本，提高服务水平和资金使用效率，实现的自动化、信息化和效益化。



医药物流的作业流程

## 二、缺乏对整体物流效率的问题追溯和责任追踪

已有的WMS仓储物流系统可以实现物流流程的线上化，提高上下游流程配合的效率，但是由于集团与物流中心的信息互通受阻、系统各自为政等问题，从管理者视角，对整体物流效率的现状**掌握能力差、问题追溯难度大、业务改善效率低**

### 1、掌握现状能力差

无法有效掌握各个环节的实际效率水平

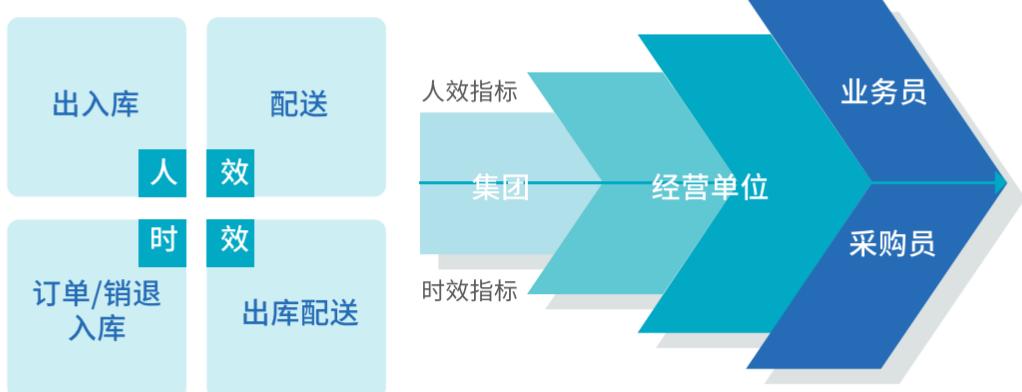
### 2、问题追溯难度大

无法将整体的效率问题向不同组织层级、不同作业环节的人效和时效拆解，进行问题追溯、责任追溯

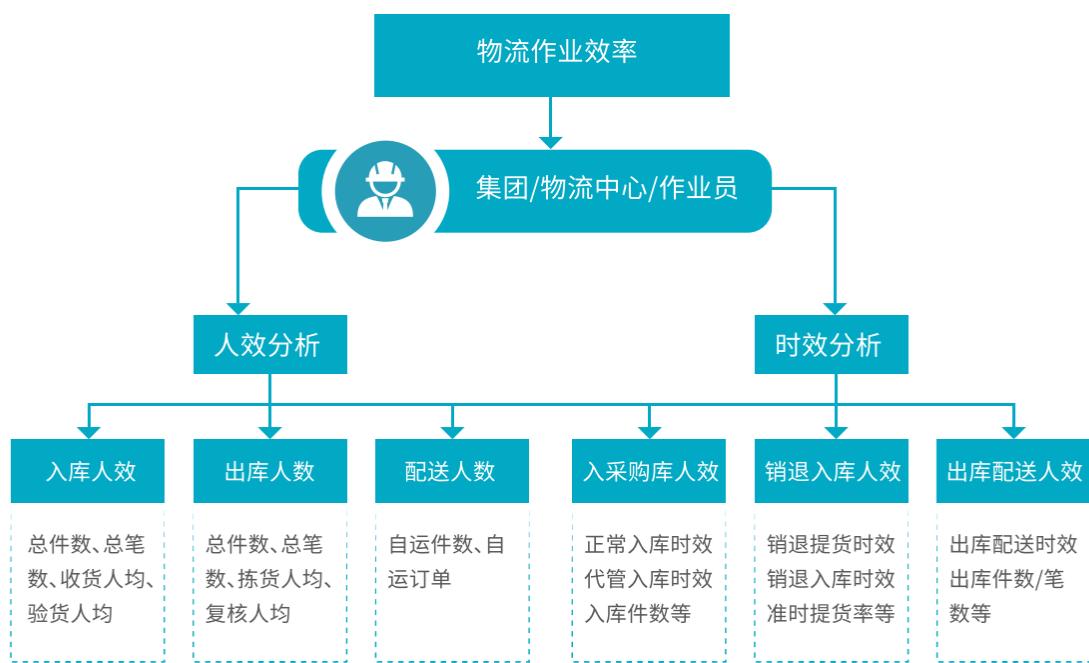
### 3、业务改善效率低

进而无法从**最有效的瓶颈点**着手进行整体物流效率的优化

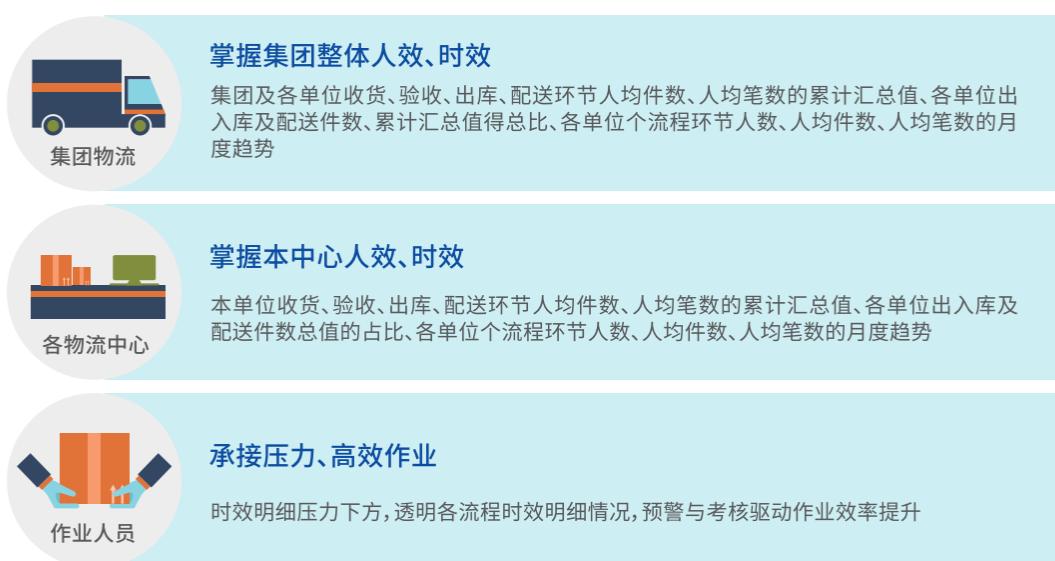
## 三、数字化监控优化方案建设思路



## 四、物流作业效率分析应用与指标体系



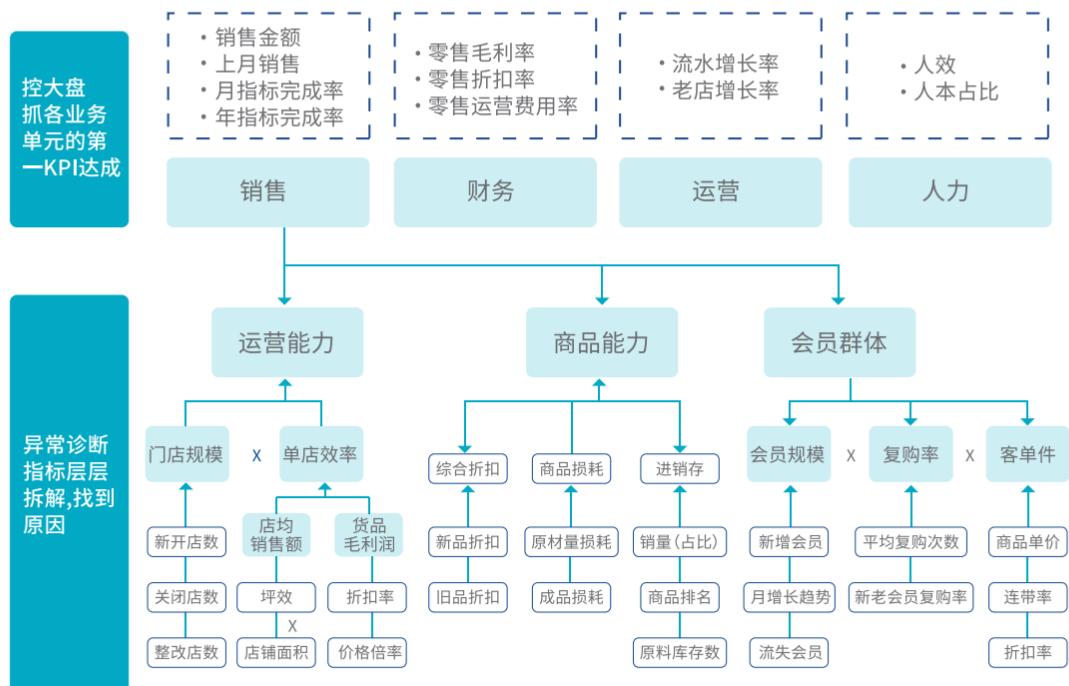
## 五、预期收益



# 门店运营与异常监控

帆软数据应用研究院

## 一、营运管理“三步检查法”控盘思路



## 二、门店运营及异常监控分析应用框架



### 三、门店营运分析应用

#### 01、门店营运能力分析

从门店的关键营运指标，如：营业额、交易笔数、客单价、人效、坪效，来客数等指标来综合展示门店的营运水平，并可基于时间序列展示上述指标的变化走势（同比和环比），帮助用户判断门店营运能力及发展趋势

#### 02、门店时段销售分析

基于门店的营业时段和小时区间，直观展示门店的客流，销售指标在各营业时段和小时区间的分布情况，帮助门店在日常运营中合理分配资源，调整运营规划，在确保服务水平的前提下有效提升门店重点时段的经营业绩

#### 03、门店销售结构分析

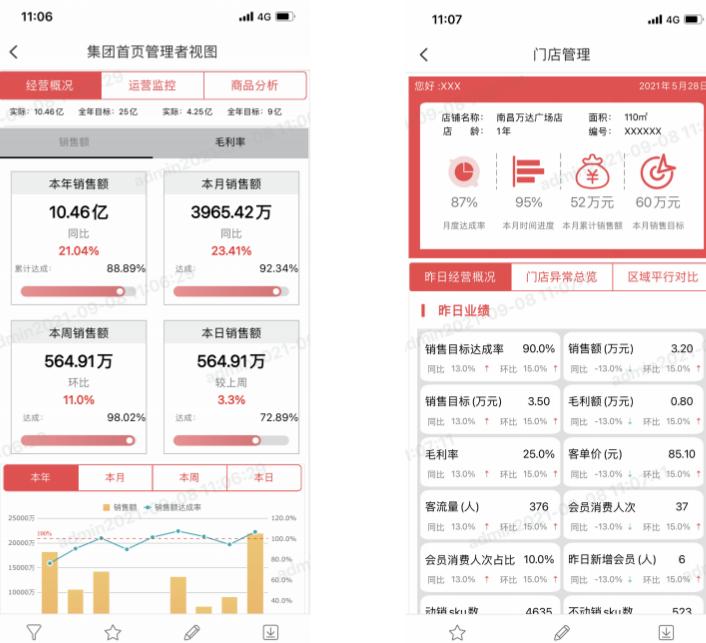
从门店的销售方式（外卖、外带等）、销售渠道（线上、线下等）、商品分类维度来展示该门店的销售业绩构成，帮助用户理解门店在上述维度上的销售结构构成，识别重点板块加以针对性的开展经营活动

#### 04、新开店跟踪分析

针对新开门店（基于开店日期动态定义），基于月时间粒度进行新开店销售指标的跟踪分析，并结合品牌、区域门店的平均绩效来评价新开门店的业绩表现是否符合门店生命周期的变化规律

#### 05、门店业绩排名

在品牌、区域、门店性质等维度开展门店业绩排名分析，帮助集团用户及门店管理团队了解门店的业绩排名情况及排名变化趋势



## 四、商品营运分析应用

### 01 商品销售结构分析

基于商品分类、疾病种等商品属性和维度开展商品销售结构分析,了解商品贡献率

### 02 明星商品分析

基于商品销量、销售额、理论毛利率等指标进行交叉分析,将商品表现群组划分,识别出长效高毛利率商品并加以重点关注,并可为菜单调整,商品淘汰提供可量化的依据

### 03 商品价格带分析

按照商品的标准价格区间,进行商品数量、最高价格、最低价格、平均价格、平均理论毛利率、销售数量、销售金额、贡献率等指标的比较分析,帮助用户了解品牌的商品价格带构成,便于指导定价、调整定位、规划促销活动等

### 04 商品ABC分析

基于商品的销量或销售额指标,以帕累托图的形式展示商品结构,帮助用户识别A类、B类和C类商品,为营运和商品研发团队的商品调整和销售策略调整提供数据支持

### 05 商品属性分析

基于商品的成分、剂型,结合商品的销量、销售额、毛利率、贡献率等指标,进行商品属性及业绩分部分析,帮助用户了解不同口味和食材在实际销售中的业绩表现和贡献率结构,为运营的销售策略提供数据支持

## 五、六大异常监控应用

### 六大异常指标



### 大件各层级六大异常中心



### 追踪六大异常明细



负库存

负毛利

缺货

高利贷

无动销

异常状态

## 帆软医药事业部标杆客户

多领域企业管理数字化解决方案——覆盖制造、流通、零售、研发、医疗器械等细分行业，涉及产、供、销、研、人、财、物等业务领域



400+家成功客户案例，医药百强客户 占有率50%

**mindray** 迈瑞

**SALUBRIS** 信立泰

**神威药业**  
SHINeway

**齐鲁制药**  
QILU PHARMACEUTICAL

**康美药业**

**老百姓 大药房**

**国药集团**  
SINOPHARM

贵州百灵

**上海莱士**

**桂林三金**

**Simcere**

**汇仁药业**

**FOSUN PHARMA**  
复星医药

**中新药业**  
ZHENGYON PHARMACEUTICALS

**君实生物**  
TopAlliance

**SPH 上海医药**

**泰尔茂**

**YUNNAN BIYIYAO**

**NHU 新和成**

**以岭药业**

**康弘药业**

**CTBB 泰邦生物**

**景峰医药**

**ZFSW**  
The Biologic Company

**大博医疗**

**浙江医药**

**南京医药**  
证券代码  
600713

**柯菲平**  
Carephar

**翠澜江中**  
CR JIANGZHONG

扫码咨询场景方案



联系我们 **CONTACT US**

总部 / 江苏省无锡市锡山区丹山路66号 充矿信达大厦2/3/4/5层

运营中心 / 南京市玄武区卫岗街道童卫路5号南理工科技园4号楼4层

官方网站 / [www.fanruan.com](http://www.fanruan.com)