



# 2019中国数字企业中台应用状况 与发展趋势

# 目 录

01 中台分类

03 市场格局

05 应用案例

02 应用状况

04 趋势展望

# “谜”之中台

让人眼花缭乱的“中台”，就像一个谜，自身是个谜，又令很多人着迷，同时又让大众犯迷糊.....



# 众说纷纭的中台



将企业的核心能力随着业务不断发展以数字化形式沉淀到平台，形成以服务为中心，由业务中台和数据中台构建起数据闭环运转的运营体系，供企业更高效的进行业务探索和创新,实现以数字化资产的形态构建企业核心差异化竞争力。”其中，业务中台可以理解为“业务数据化”的实现，数据中台可理解为“数据业务化”的方式。

中台是真正为前台而生的平台（可以是技术平台，业务能力甚至是组织机构），它存在的唯一目的就是更好的服务前台规模化创新，进而更好的响应服务引领用户，使企业真正做到自身能力与用户需求的持续对接。

中台组织就是前台交互作战单元的航空母舰，它以聚合的方式帮助前台快速匹配所需的能力及资源，进而实现针对用户快速变化需求的敏捷响应，同时中台能帮助领先企业将现有核心能力产品化、业务化，在中长期延展现有业务生态，为未来提供全新收入及利润来源。



ThoughtWorks®

Roland Berger  
Berger B



## 几种典型的中台系统架构



**协同运营中台：**通过将协同办公延展至全员移动办公、协同工作延展至协同业务、工作流程与业务流程整合。协同运营中台可将企业的前台与后台深度连接，既有权限连接、组织连接、业务连接，也有客户连接、员工连接，其中包含人和业务的信息、流程、规则等。旨在融合业务场景，为业务赋能，实现全程、全域、全端的连接、融合、智能，赋能数字化升级。

**（协同）数据中台：**是致远互联结合多年组织行为管理的最佳实践，聚焦组织行为数据分析，通过数据在线—数据自循环—智能化运营—智能决策，赋能个人和组织，实现组织智能高效运营，提高人员效率、决策效率及协同效率。

**（协同）业务中台：**基于CAP业务定制平台及CAP+云商城，为企业提供多类型、多终端、多行业及多领域的全方位应用服务，结合企业业务/运营管理方式，灵活构建企业业务管理。

**（协同）技术中台：**采用“协同应用主服务+微服务”的分布式体系架构设计，具有开放、安全、高度灵活性和扩展性，可根据客户需求进行快速配置、灵活组合，有效满足应用的快速开发、快速变更及平台的高并发、高稳定要求。可为企业提供新的客户化服务模式，为客户创造高价值。

**（协同）连接中台：**提供基础集成接口，并将集成业务封装为完整业务场景，如主数据同步、业务数据集成、流程集成、门户集成等，从而帮助企业实现前中后一体、内外统一，上下游共管的统一信息平台。



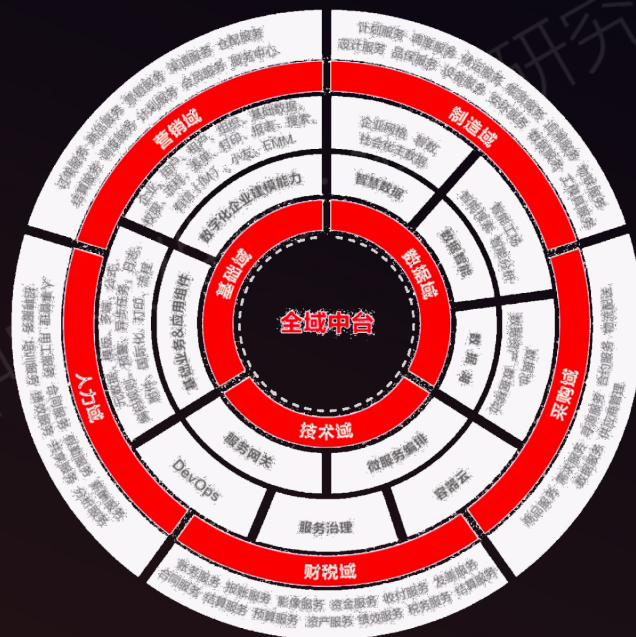
### 业务中台和数据中台

**数据中台：**基于阿里大数据中间件搭建的轻量级大数据平台，主要提供了10大模型和8大数据服务。

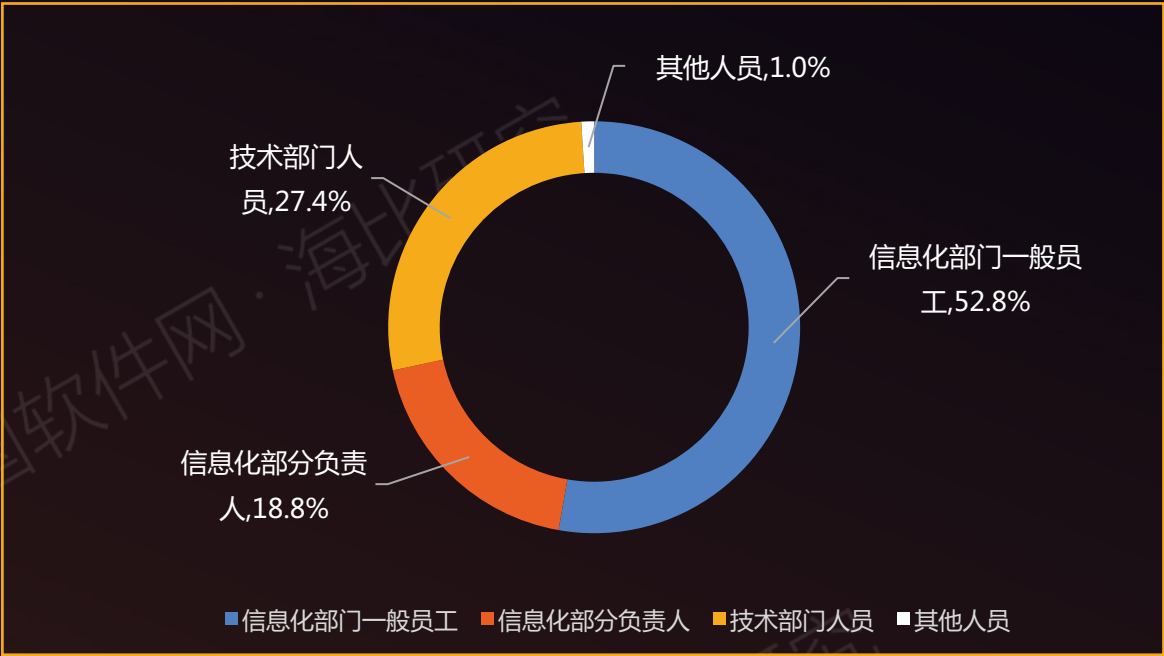
**业务中台：**整个业务领域有一个很好的抽象并够将良好的应用，包含13个共享服务中心及10个基础组件。



### 全域中台

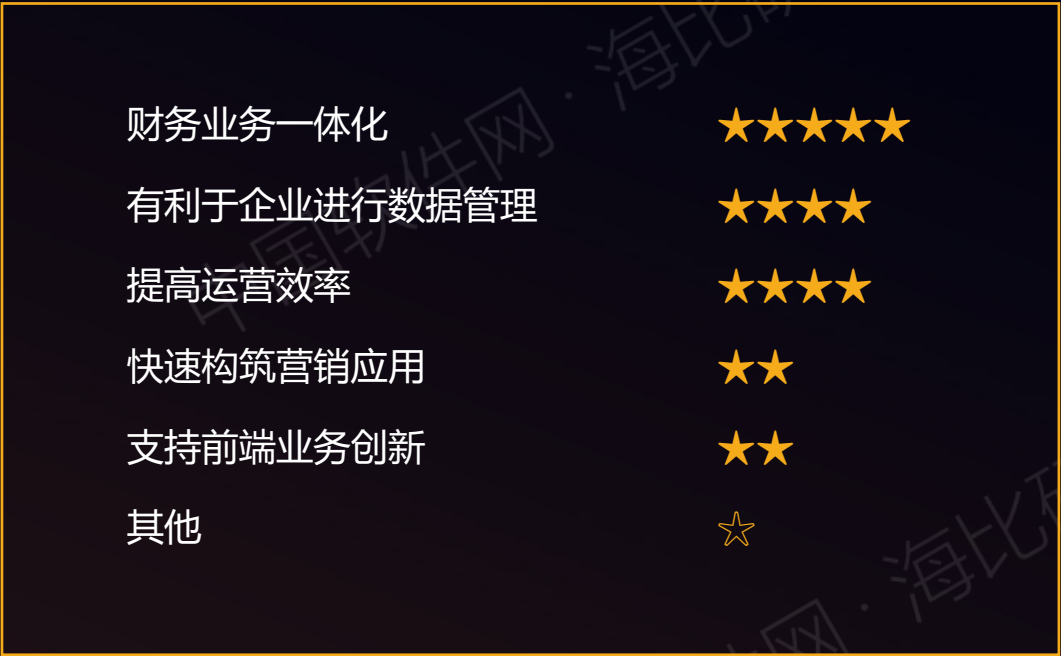


# 企业对于中台的认知出现分化，多数云里雾里，部分主动拥抱变化



被调研人员职位情况占比情况

(数据来源：海比研究 2019.05)



中台模式对企业的作用

(数据来源：海比研究 2019.05)

海比研究通过对分布在全国30个省，业务范围涉及互联网、快消、房地产、汽车、家电、医药、工业、交通、金融、政府等企业的信息部门人员进行调研，发现目前多数企业认为中台概念混乱，他们处于比较困扰的状态；能够提高**财务业务一体化、进行数据管理、提高运营效率**三个方面是他们最为期待的。另外我们发现目前实体产业基于自身的需求，**处于信息化、智能化前列的企业已经主动开始提出IT治理架构“中台化改造的诉求”**。

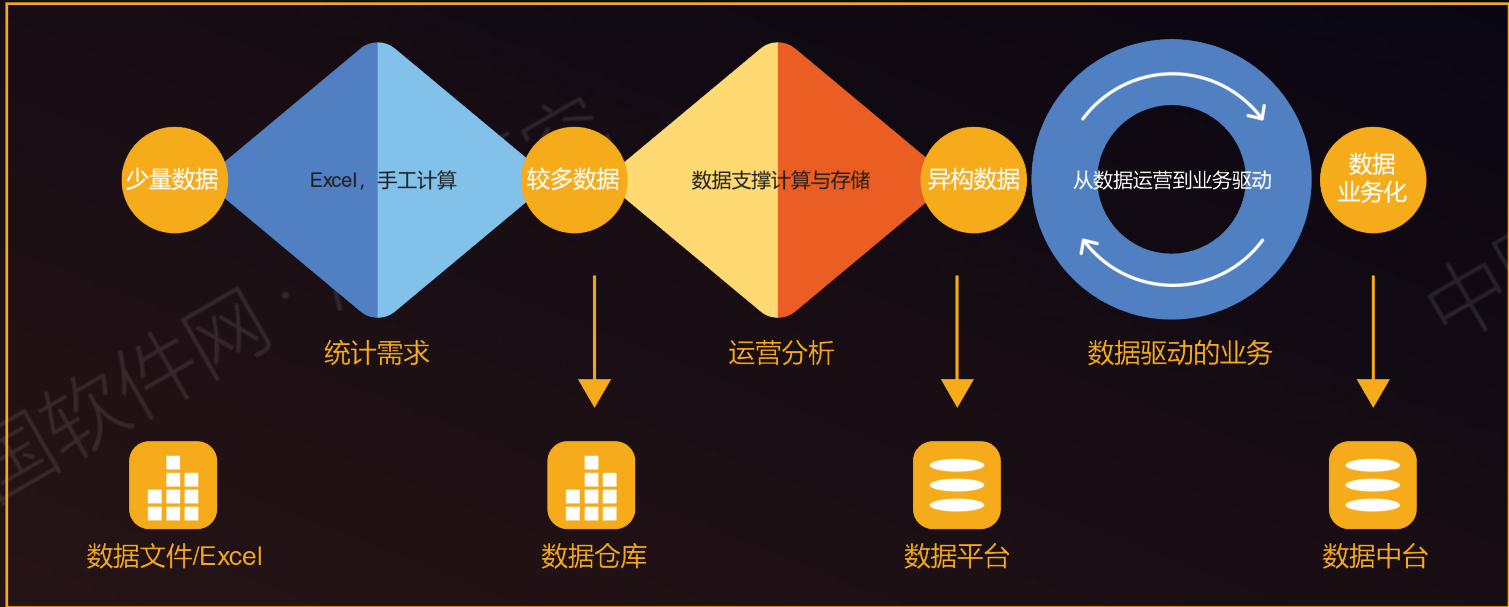
## 我们对中台的理解

- 1 作为“小前台、大中台”的始作俑者，阿里对中台的理解可谓高屋建瓴：由业务中台和数据中台构建起**数据闭环运转的运营体系**，供企业更高效的进行业务探索和创新,实现以数字化资产的形态构建企业核心差异化竞争力；
- 2 海比研究认为，**中台是融合了战略、技术、组织、能力、机制等多种因素的体系化工程**，而目前市场上之所以出现如此种类众多的中台概念，也一定程度上反映了这一点，企业从不同的角度维度看，提取出了自己的产品理念。但同时不可忽视的是，在这众多的概念当中难免会出现为造概念而造概念的现象；
- 3 在众多中台模式中，海比研究认为数据中台、业务中台、组织中台、技术中台是最为关键的，其中**业务中台让前台系统更敏捷，数据中台让前台业务系统更智慧，组织中台让组织资源利用更高效、技术中台则是支撑以上三个中台持续运转的基础。**





# 企业需求演变的过程，完美诠释了数据仓库、数据平台、数据中台的区别与关系



早期，企业的数据是少量的，利用Excel等数据文件处理工具来进行统计和手工分析。

企业希望能够更快的处理比较多的数据，数据仓库由此诞生；企业希望利用数据来支撑运营和分析，但结构与非结构数据的差异，催生大数据平台，去处理各种不同格式及不同领域的的数据，以上过程即为业务数据化过程。

到数字化的今天，企业不仅希望事后的运营能够靠数据支撑，更希望构建数据驱动的业务本身，推动数据业务服务化，即数据业务化。

1 他们属于不同维度，数据仓库和数据平台是提供数据的系统，而数据中台是提供业务服务的系统，数据中台能够直接为业务提供数据服务。但是数据中台是需要构建在数据之上的，所以，数据中台可以构建在数据仓库、数据平台之上。

2 数据中台能够以提供数据服务的方式直接驱动和改变业务行为本身，而不需要人的介入，数据中台距离业务更近，为业务产生价值的速度更快

总结来说，数据仓库，数据平台提供的是数据本身，而数据中台提供的是有直接业务价值的的数据服务，数据中台距离业务更近。



## 数据中台为大数据技术嵌入业务的过程提供服务

随着企业业务的多元化、复杂化，对数据服务能力提出了新的要求。近年来大数据技术不断成熟，与业务融合的深度加强，为了提升数据处理的效率，提升数据的可得可用性，减少重复性的工作，统一的数据平台服务架构应运而生，业界将其命名为“数据中台”。

大数据可以从技术及行业两个层面进行理解，大数据技术即为对海量数据进行采集、计算、存储、加工处理、数据可视化等一系列技术应用；从行业层面来讲，即为大数据产业链，同时将大数据在行业中的应用也纳入其中。

数据中台 

 大数据

数据中台是大数据技术嵌入业务的过程，通过数据中台实现数据的分层与水平解耦，沉淀公共的数据能力。通过数据建模实现跨域数据整合和知识沉淀；通过数据服务实现对于数据的封装和服务开放；通过数据开发工具满足个性化数据和应用的需要。

## PaaS与中台均符合微服务化的发展趋势，但两者又存在实质差异

### 1、均符合微服务化发展趋势：

PaaS是基础服务，而不是某种业务应用；

“技术中台”是为前台业务提供技术服务的层次化结构，从这个角度看，PaaS和“技术中台”较为相似。

### 3、业务形态不同：

中台有自身的业务领域，但这个业务领域需要与其他的业务领域才能组合成完成的业务，中台的设计目标就是为了支持多种业务形态；

PaaS平台的设计目标是可以支持不同组件的灵活、高效及重用。



### 2、实质不同：中台单独并不能成为一个产品，而PaaS平台自身就是一个完整的产品（业务/技术产品）。

PaaS作为IaaS和SaaS模型之间的一种云服务，它提供了应用程序的开发和运行环境，将资源服务转化为可编程的接口，为第三方开发者提供有商业价值的资源和服务平台。PaaS可以独立为产品服务，赋能第三方；

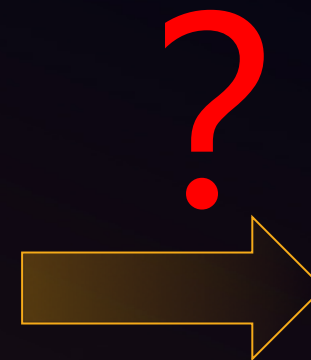
中台的实质是一种IT治理架构，为解决前后台失衡问题而生，而后逐渐向组织管理等方面延展，最终目标为实现企业级能力的复用，解决成本、效率及持续发展问题。

## 中台是基于满足大型企业需求的自然结果



中台应用对象的五大特征

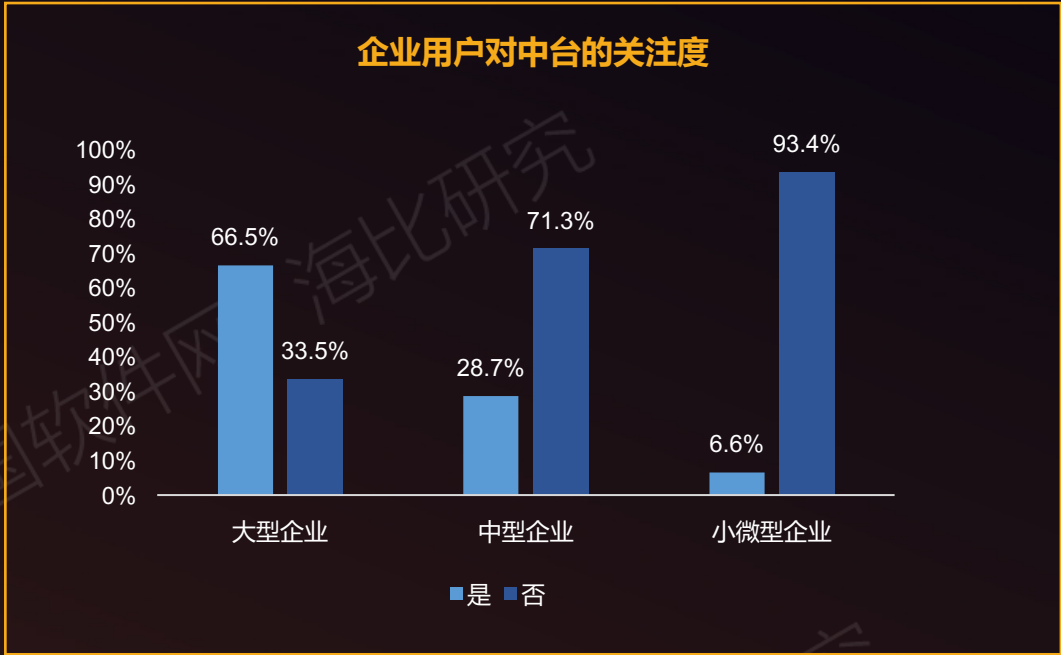
- ✓ 拥有大量烟囱式的IT应用，从而形成了应用之间的壁垒；
- ✓ 拥有复杂多变的业务场景；
- ✓ 拥有复杂的组织机构；
- ✓ 拥有通用性、可集成的技术；
- ✓ 拥有来源广泛、数目庞大、种类繁多的数据；



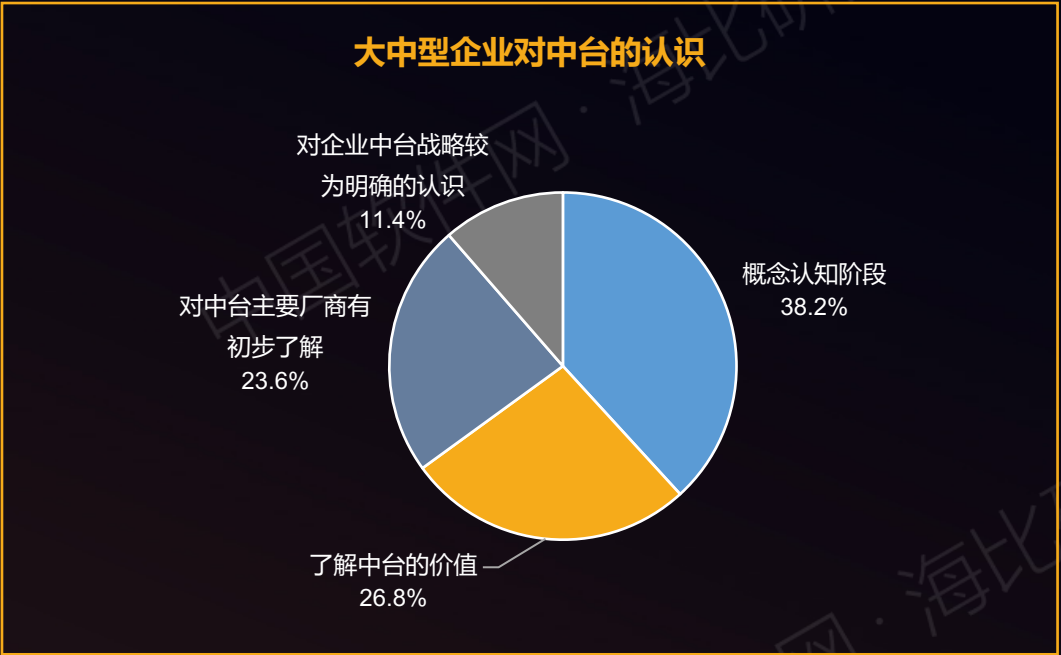
中小企业是否需要中台？

那么中台是不是解决一切的法宝，必须建设？小公司需不需要中台，企业发展到什么阶段/什么规模才需要中台？是非常值得讨论的问题。

# 大中型企业对中台关注程度高，但多数处于浅层次认知阶段



数据来源：海比研究 2019.05  
注：调查统计标准参照国家《统计上大中小微型企业划分办法(2017)》



数据来源：海比研究 2019.05  
注：调查统计标准参照国家《统计上大中小微型企业划分办法(2017)》

对于大中型企业而言，市场部门无法覆盖全国各区域、各细分市场的“小趋势”和“小机会”，各地营销团队自身市场洞察能力也参差不齐。同时，企业内部自身复杂的流程、制度和“本位主义思想”，导致市场反应力不足，因此，对中台的关注程度就更高一些。

有66.5%的大型企业和28.7%的中型企业对中台有所了解并关注中台市场的发展动态。但38.2%和26.8%的企业用户处于概念认知和价值认知阶段，缺乏深层次的认识，有23.6%的企业处于对厂商和行业认知阶段，只有11.4%的企业用户上升到中台战略的层面。



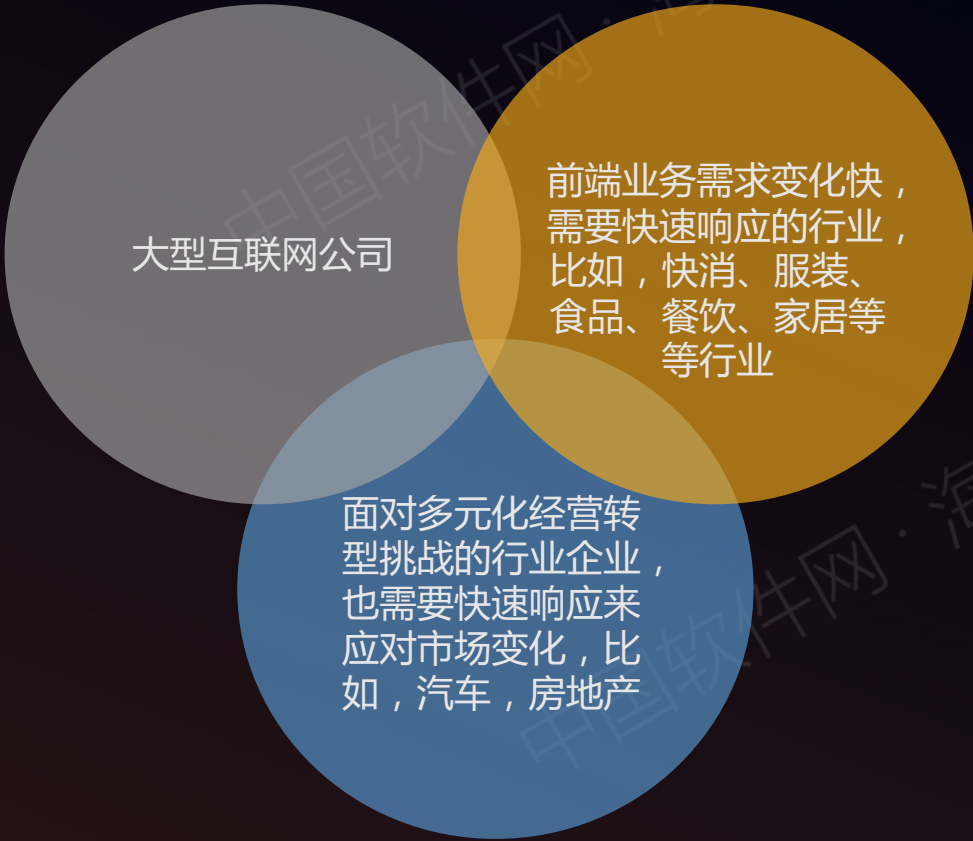
# 中台模式处于头部企业样板应用阶段，最招三类企业喜欢

启动应用中台模式的大型企业用户占比



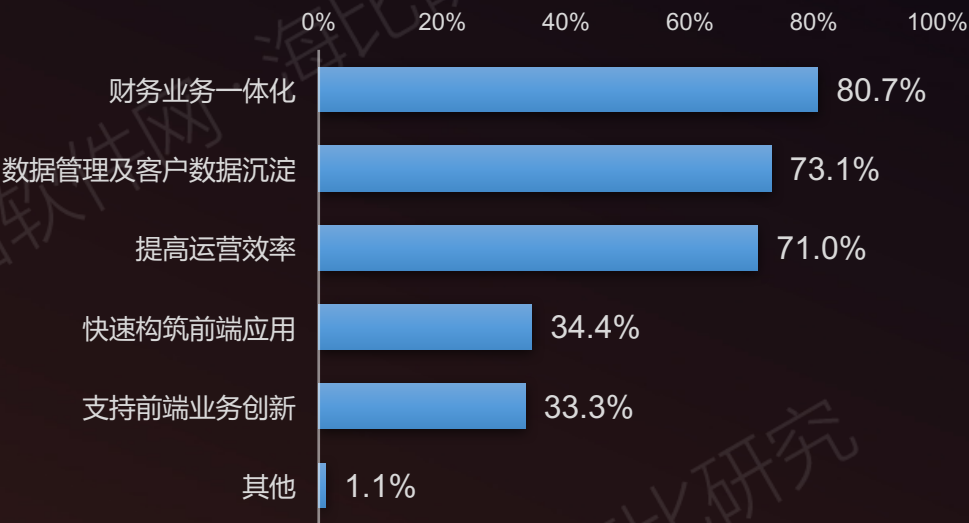
数据来源：海比研究 2019.05  
注：调查统计标准参照国家《统计上大中小微型企业划分办法(2017)》

根据海比研究的调研发现，目前我国大型企业应用数字中台技术进行系统升级和新系统搭建的比例为2.6%。



# 企业用户诉求更多停留在业务数据化和效率提升层面

企业用户采用中台模式的基本诉求



数据来源：海比研究 2019.05

1

企业用户期望通过采用数字中台来改变原来信息系统存在的问题，从优先级来看，企业用户更希望解决财务业务一体化、数据管理及客户数据沉淀的问题以及企业运营效率的问题

2

在信息化时代转入数字化时代的过程中，以财务业务一体化为导向的财务共享中心建设行业认知度不断提高，企业数据挖掘应用的价值也早已成为行业共识，运营效率提升则是企业固有的数字化转型诉求，

3

相对而言因为客户对于以数字化转型推动企业业务创新方面的认可程度低，需要一定时间的市场客户培育期。

# 企业用户顾虑落地实效，对建设周期有理性认识

半数以上的用户对中台落地实效信心不足



一些行业头部企业采用国外知名厂商对中台技术服务遇到了挫折。海比研究调研发现，一半以上的企业用户在制定中台战略的过程中，对关键业务的连续性、对旧系统的整合能力以及技术成熟度比较关注并存在较大质疑。

企业用户对推进数字中台的顾虑



数据来源：海比研究 2019.05

企业用户对部署周期具有较为理性的认识

中台化不是一蹴而就的事情，如地产行业的万科提出的“沃土计划”

2019-2021年，计划实现实现数字化，做到建连接、促进共享，充分实现数据价值；  
2022-2024年，计划实现智能化，完成创价值、智能应用，构建行业生态平台。

## 中台模式仍然面临很多问题

行业没有统一的标准，鱼龙混杂

中台产业链尚不成熟，客户营销及交付渠道发展明显滞后



整体处于探索期，方法论和技术工具仍不够成熟

合格的中台系统经营人才缺乏，中台系统应用效果不理想

对于阿里云生态的依赖度较高，需要更大的开放性。



# 中台厂商可以划分为四大类别

中台

海比研究建立中台厂商数据库，并进行了统计分析，将中台厂商分为四类



## 独立中台技术开发商

定义

以中台技术、工具以及方法论为核心，独立为企业提供中台技术服务的企业

代表性企业

云徙科技、企加云、数澜科技等



## 头部互联网企业

定义

引领中台型组织的战略转型，在企业内部实施，并对外推广经验及提供服务的互联网企业

代表性企业

阿里、腾讯、京东等



## 一体化数字企业服务商

定义

为企业提供整体行业解决方案以及相关软件产品的数字化企业服务商，基于中台架构为企业提供综合的IT技术服务的企业

代表性企业

东软、用友、致远互联、SAP等



## 行业中台解决方案提供商

定义

与互联网企业及其他生态主深度合作，基于中台架构为行业客户提供中台方案的企业。

代表性企业

红火台

## 四类厂商竞争优劣势各不相同



### 头部互联网企业

#### 优势

起步早，数字化程度高，云基础设施成熟，行业影响力强大

#### 劣势

多平台业务兼容性不足



### 独立中台开发商

#### 优势

技术工具及系统建设方法论更为优秀，企业客户服务能力强

#### 劣势

渠道能力滞后，行业和品牌影响力不足



### 一体化数字企业服务商

#### 优势

客户业务理解能力强，客户资源及渠道商资源丰富，具有行业影响力优势

#### 劣势

企业运营成本较高



### 行业解决方案提供商

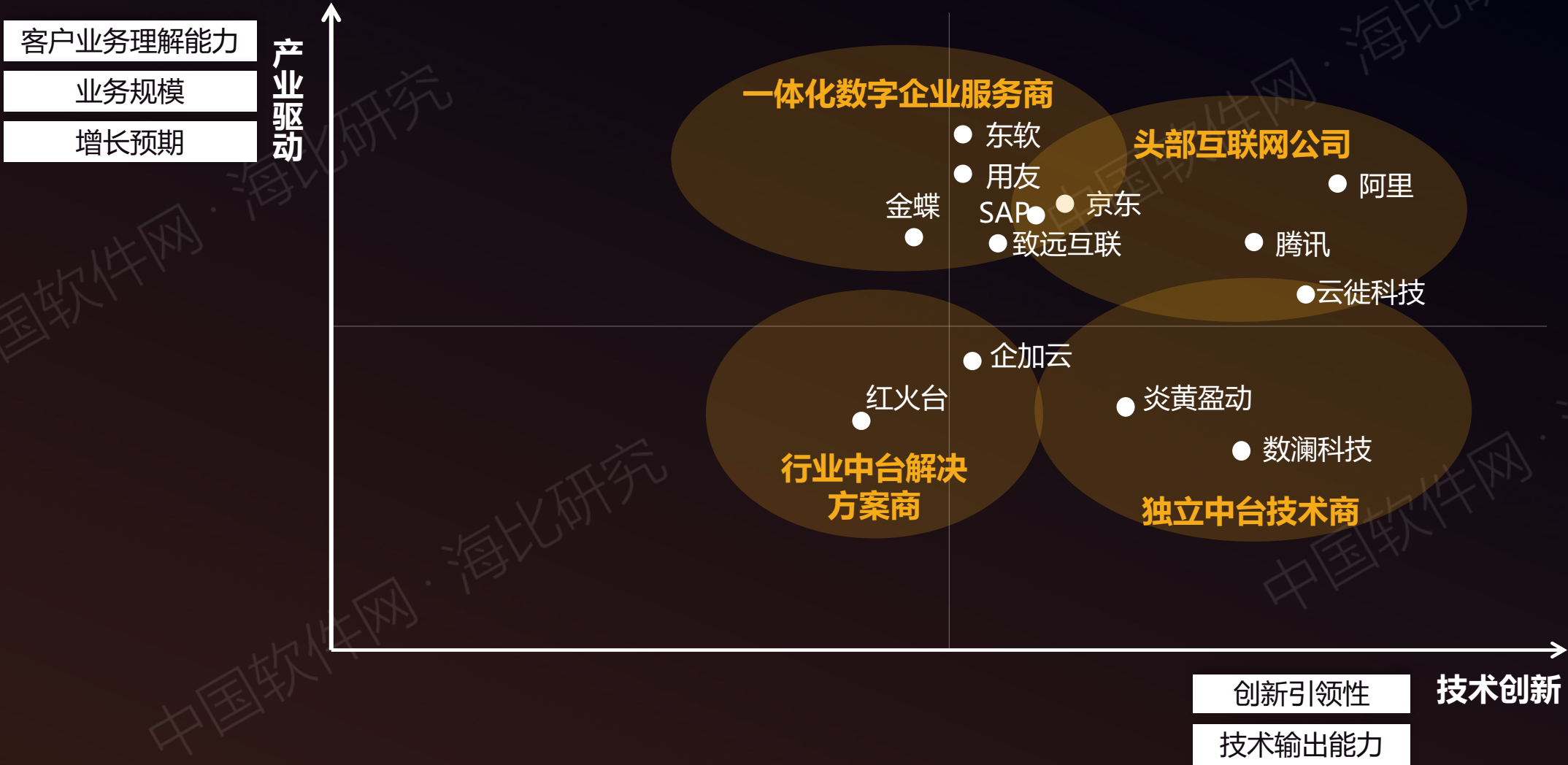
#### 优势

对垂直行业案例经验丰富，客服服务体验好

#### 劣势

渠道整合能力一般

# 产业驱动与技术创新影响中台市场格局变化



# 阿里：大中台、小前台组织战略，引领数字化企业业务架构变革

## 企业介绍



全球企业间( B2B )电子商务的著名品牌,是全球国际贸易领域内最大、最活跃的网上交易市场和商人社区。已经建立起围绕自身平台及业务的生态系统, 涵盖消费者、商家、品牌、零售商、其他企业、第三方服务提供商及战略联盟伙伴。

### 提供的服务及主要产品

- 业务中台建设方案：** 包括分布式企业中间件（AliWare产品系列）、DevOps管理、容器服务等；
- 数据中台解决方案：** 包括DataWorks（数加）产品系列、Dataphin、Quick BI等产品

### 优势行业

电商、新零售、消费品、支付等

### 主要客户

自身平台服务的商户及生态伙伴，并为茅台、联华华商、海底捞等行业客户输出服务

## 海比评论

阿里的“大中台、小前台”的系统体系架构引发了企业业务架构的变革功不可没，既是阿里互联网业务发展经验的结晶，也是行业发展中先进经验的总结，因此也是值得向行业用户输出的；再者，阿里中台战略的核心突破是建立一个共享的机制；此外，阿里中台为传统企业数字化转型在组织、技术、业务方面提供更多借鉴



## 东软：推出行业云平台 SaCa X，注重一体化的行业云支撑能力输出

### 企业简介



东软面向全球市场提供IT驱动的创新型解决方案与服务，致力于推动社会的发展与变革，为个人创造新的生活方式，为社会创造价值。公司创立于1991年，目前拥有18000名员工，在中国建立了8个区域总部，10个软件研发基地，16个软件开发与技术支持中心，在60多个城市建立营销与服务网络；

### 提供的服务及主要产品

东软 SaCa X行业云平台是面向创新型业务的一体化云应用支撑平台。采用 UniEAP、SaCa、RealSight 系列产品，赋能行业云平台的参考架构和实现框架，为行业云大中台架构建设提供了有力武器，涵盖了大中台架构中前中后台建设的全部主要组件。企业可以基于产品并结合东软建设和实施经验逐步构建适合自身的行业云大中台架构。

### 主要客户

国家工商总局、公安部、国家市场监督管理总局、蒙牛集团、美的集团、中国电信、国家电网、人民日报社、北京东城区等

### 优势行业

政府、医疗、制造、电信、能源、教育、金融、交通等十多个行业领域

### 海比评论

对于中台，东软提供了比较完备的支撑能力，除了技术中台、数据中台以外，将东软多年在业务上的行业积累形成资产融合到业务中台中，进一步强化了对行业赋能和激活能力，此外其在云管理方面的积累也使得中台和后台有更高效率的结合。

## 致远互联：构建企业协同运营中台，驱动企业数字化全面开花

### 企业简介



公司始终专注于企业级管理软件领域，为客户提供协同管理软件产品、解决方案、协同管理平台及云服务，集协同管理产品的设计、研发、销售及服务为一体，是中国领先的协同管理软件提供商。

### 提供的服务及主要产品

通过致远协同管理软件A8、A6系列、交换引擎（DEE）、门户及消息平台、工作流BPM引擎、业务定制平台等为客户提供定制化的协同运营中台服务。

### 主要客户

贵州省政府、中国建筑、中国医药集团、国家电力投资集团、中粮集团、中核集团、中国移动、招商银行、中信银行、星巴克、壳牌石油、今日头条、滴滴出行等各行业知名用户

### 优势行业

制造、建筑及房地产、政府、零售、政府与事业单位、教育、IT互联网等。

### 海比评论

致远互联是具有典型的协同管理基因的数字化服务企业，行业理解能力强、产品与技术积淀深厚。致远互联协同运营中台能够帮助企业快速搭建定制化的业务应用体系，并充分挖掘组织行为数据价值，盘活数据资产，帮助企业实现数据驱动、业务运营。

## 云徙科技：以“业务+数据”双中台为核心技术，助力业务持续增长

### 企业简介



国内领先的数字商业云服务提供商！以“业务+数据”双中台为核心技术，助力业务持续增长。云徙已获得银杏谷资本、云锋基金及红杉资本中国基金等国际一流基金战略投资。

### 提供的服务及主要产品

数字中台i-Digital Engine、全域会员i-CDP、营销智能i-Marketing、全渠道销售i-Commerce、智能客户服务i-Service，云管理平台i-Cloud Platform、开发运维平台i-Digital Platform

### 主要客户

良品铺子、K地产、富力地产、美的置业、敏捷地产、长安汽车、长安福特、一汽大众、宝洁中国、如新中国、珠江啤酒、剑南春、联想惠商、珠江钢琴、扬翔股份、正大天晴、京博石化、蛇口港等

### 优势行业


地产、汽车、日化、酒水、食品、服饰、3C、农业、医药

### 海比评论

云徙科技对数字商业有着深刻的认知和深入的洞察，是首家认同和践行阿里云业务中台+数字中台理念的ISV，拥有丰富的实践经验，并基于微服务、平台化架构积累了技术、平台和模式化优势，是传统企业数字化营销转型的可靠伙伴




# 用友：全域中台支撑“融合”生态战略的强势转型

企业介绍	<div></div> <div>用友是全球领先的企业服务提供商,为企业及公共组织提供数字化、智能化服务,形成了以用友云为核心，云服务、软件、金融服务融合发展的新战略布局</div>
提供的服务及主要产品	用友推出全域中台的系统架构，其iuap平台逐步演变为基于统一中台内核的3+2+1架构，即3大中台，2大服务，1个面向用友所有客户和生态的统一开发平台。
主要客户	已为超过409万家企业与公共组织客户提供企业数字化服务，覆盖大中型企业和小微企业
优势行业	制造、政府、教育、互联网、金融等
海比评论	用友中台为企业而生，开拓了解决企业创新的新思路和新方法，从技术、数据、业务三个方面提供开箱即用的解决方案。用友的中台具有基于统一模型、统一数据、统一入口的全域中台，具备云原生+数据驱动的数字化方式构建能力，实现能力治理到业务治理，从架构视角到组织视角，降低企业中台建设成本，加快中台建设效率。

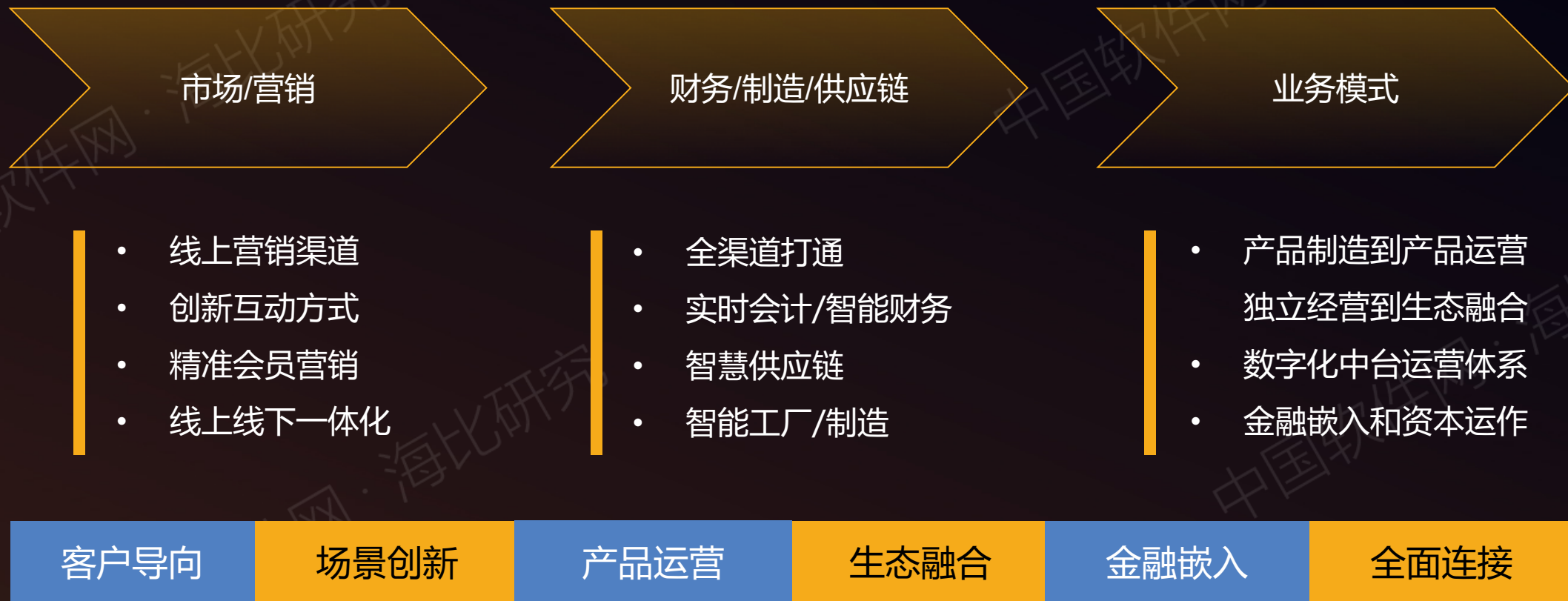


# SAP：整合X Data和O Data，构建数字化时代的“创新生态”

企业简介	<div></div> <div>成立于1972年总部位于德国沃尔多夫市的全球最大的企业管理和协同化电子商务解决方案供应商、全球第三大独立软件供应商。</div>
提供的服务及主要产品	SAP数字平台和智能技术涉及的产品和解决方案主要有SAP HANA、SAP Data Hub、SAP Data Lifecycle Manager (DLM)，以及SAP 云平台（SAP Cloud Platform），SAP 分析云（SAP Analytics Cloud）、SAP 数据科学平台等。
主要客户	190 多个国家拥有 320,000 多名客户，占据三成以上的国内市场份额
优势行业	汽车、金融服务、消费品、工程与建筑、医疗卫生、高等教育、高科技、媒体、石油与天然气、医药、公用事业、电信、电力及公共设施等
海比评论	SAP在帮助客户构建企业级业务模型领域沉淀多年，拥有成熟、完备的解决方案。SAP数字平台和智能技术能够帮助企业打通X Data（体验数据）和O Data（运营数据），可以连接前台与后台，不仅支持后台从业务系统等数据源更好地进行数据采集，而且可以赋能业务前台进行经营分析、业务洞察、创新应用与数据服务。

# 中台将成为产业互联网落地实践的核心推动力

## 商业互联网和工业互联网，产供销研一体化，构成完整的产业互联网

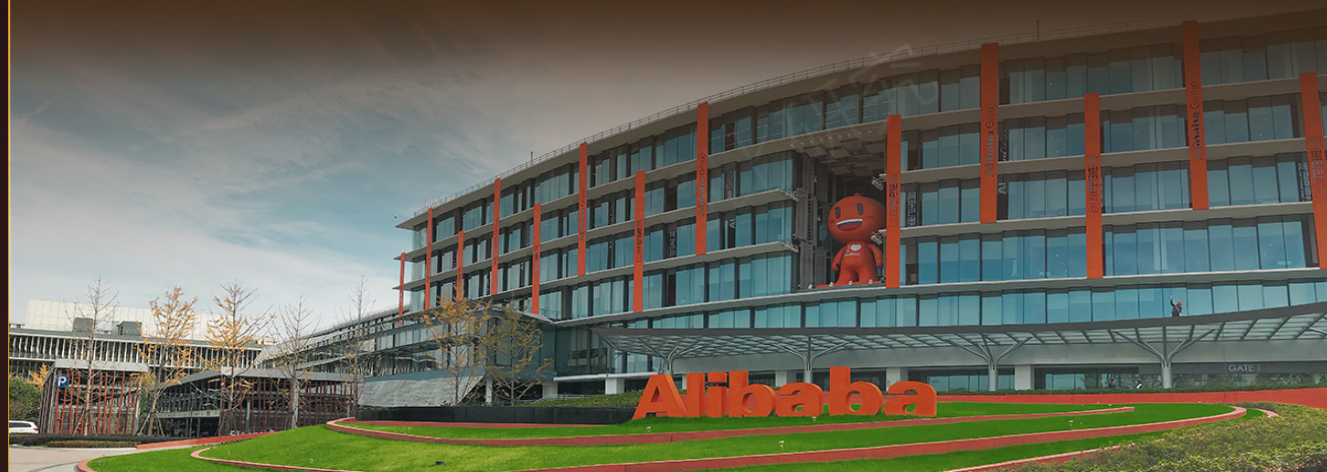


## 中台应用的群体效应将在未来两年逐步显现

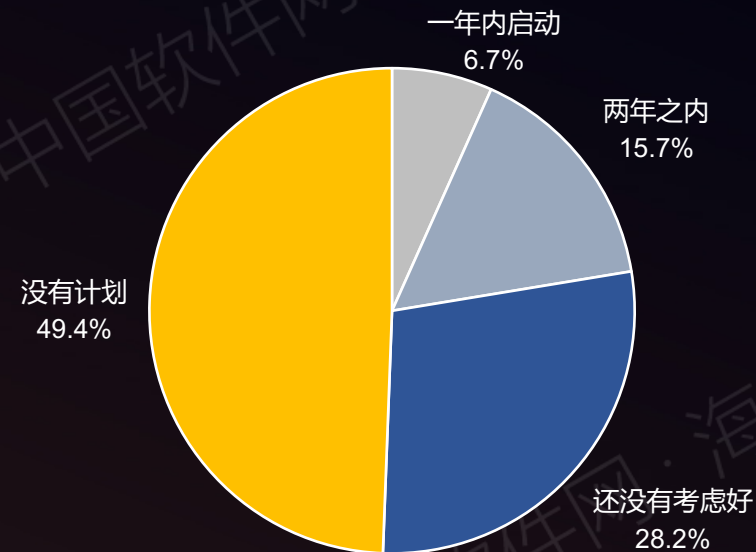
行业头部企业的中台实践将成为行业标杆，在两年内发挥出行业带动效应

2018年，华为、腾讯、万科、阿里、京东等行业头部企业带动了对中台落地实践，海比研究认为，两年左右中台应用的成效将得到明确显现，持观察跟随态度的第二梯队企业将快速入场。

海比研究调研分析，两年内超过20%的大型企业将启动中台战略，中台应用的群体效应初步显现。



大型企业中台应用计划



数据来源：海比研究 2019.05

注：调查统计标准参照国家《统计上大中小微型企业划分办法(2017)》  
国统字〔2017〕213号文件



## 重点关注业务面向消费用户的行业及产业互联网升级中的行业市场机会

1

- 主要应用于To C为主的消费品、互联网、汽车、地产、金融等行业。

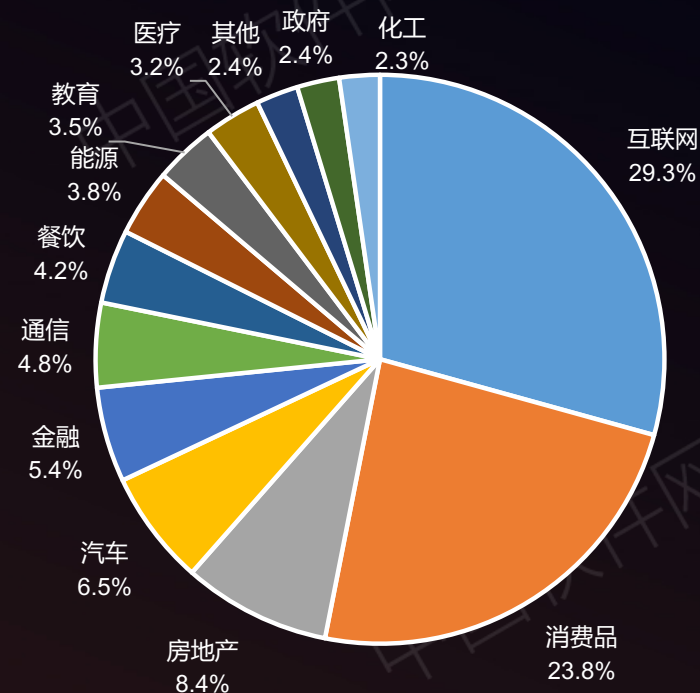
2

- 互联网的下半场就是随着云原生以及产业互联网带来的供给端企业数字化转型。

3

- 产业互联网的落实就是靠中台能力，包括云能力，大数据能力，人工智能能力等；
- 在这波浪潮下，制造、能源、通信等行业将出现更多深度应用的中台应用场景。

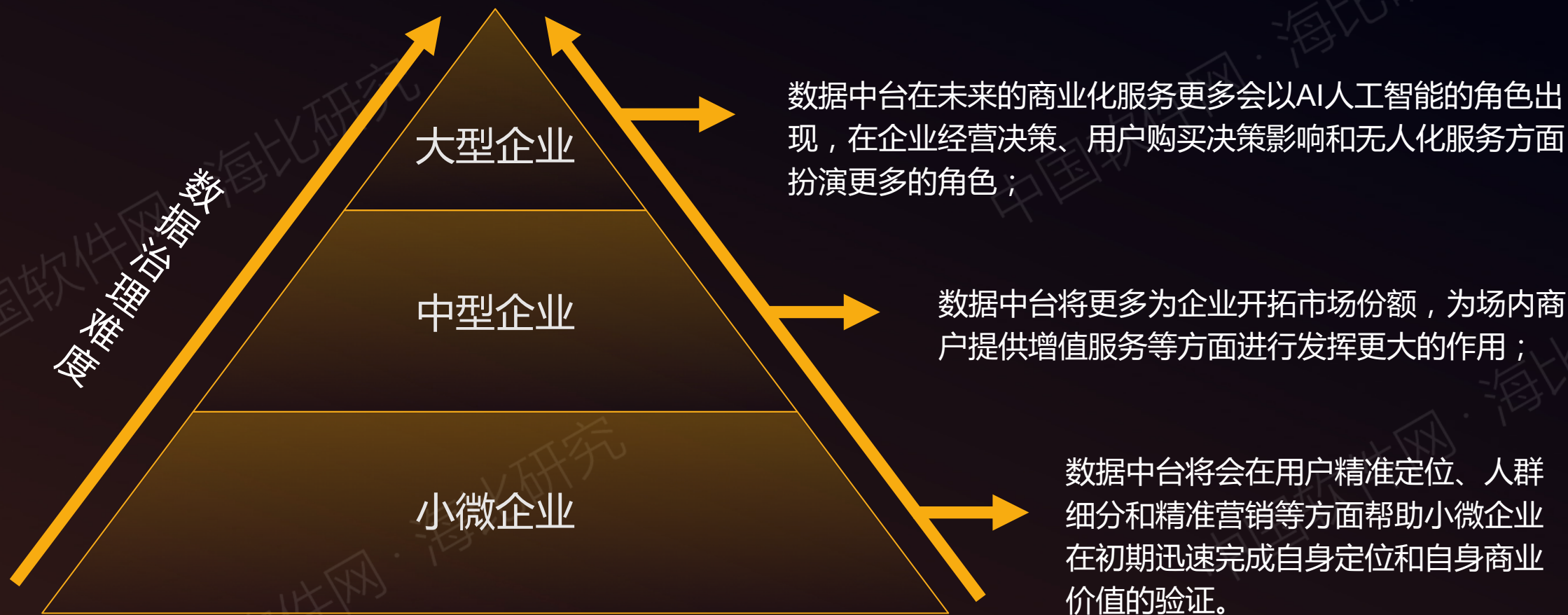
2020年各行业数字中台应用市场结构预测



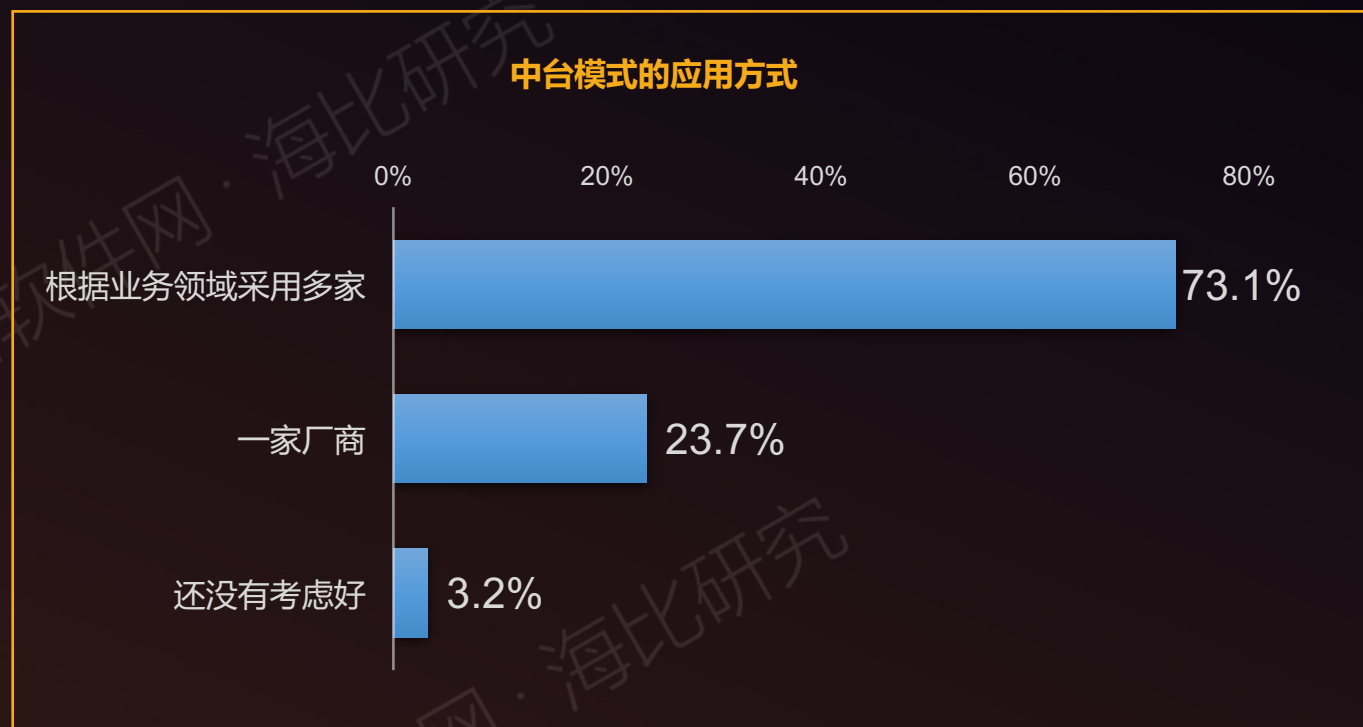
数据来源：海比研究 2019.05



## 三类企业数据中台应用价值存在差异



## 企业应用方式更倾向于按领域采购，将给细分领域具有优势的厂商带来更多机会



数据来源：海比研究 2019.05

企业用户对中台模式整体外包态度谨慎，倾向于按业务领域采购方案，这也给在细分领域具有技术优势的厂商带来了机会，竞争也会更加激烈化，短期内不会出现垄断性企业。

## 中台时代将成就N多个“独角兽企业”

无论是数据治理、应用还是业务支持能力，对阿里、华为等云支撑平台以及不同类型数据库等的整合能力是打通原有系统壁垒的技术核心能力

### 基础设施层的技术兼容能力

### 基于垂直领域的客户服务经验

通过企业客户服务经验推动客户业务理解能力的提升，业务理解能力是客户交付能力的基础，也是中台服务厂商的竞争壁垒

### 技术工具与方法论双核都要硬

只有技术工具与方法论的结合，才能真正打造企业的数据资产和业务能力为微服务化



## 海比建议：面对中台时代的机遇，企业用户、厂商、渠道伙伴的应对策略

### 企业用户

- 做好中台规划，注重公用能力抽取、沉淀
- 依托中台，改变信息系统建设思路
- 改变IT部门组织架构，按业务条线进行科室划分
- 注重中台系统经营人才的培养

### 中台厂商

- 重视企业用户的组织架构、业务架构的重构
- 协助企业建立中台组织的KPI考核机制
- 持续打造技术壁垒，丰富行业实践经验并形成基础工具
- 重视生态伙伴的培养

### 渠道伙伴

- 完善中台客户画像
- 积极参与中台活动交流及业务培训
- 培养中台系统设计及运维服务团队



# 天津控股：避免再犯“烟囱”式的错误，让系统分散、数据分离

## 01 用户情况

- 天津控股集团创立于1993年，旗下拥有两家上市公司，分别是梦东方集团和舍得酒业。
- 天津控股已发展成为横跨文化产业、消费品、科技产业、金融投资和其他产业的大型控股集团
- 拥有员工接近万人，分布在全球各地。

## 02 需求与痛点

- 经过26年的发展，天津控股的业务更加多元化，整体组织架构非常复杂，部门与部门之间跨度非常大，给企业的统一管理带来了不小的挑战。
- “烟囱”式系统林立，如酒业有自己的ERP，电商有零售系统，梦东方有地产营销系统，金融业务有报表系统等。
- 每个系统都是独立的，数据之间无法共享，所以管理起来非常难。

## 03 供应商与方案

- 采用致远互联协同运营中台，天津控股打造了统一的集团门户，将各个专业系统进行集成，实现了一键式登录。打通了集团的所有业务系统。
- 基于致远互联和企业微信，完成了移动端的建设。
- 基于致远互联“业务中台”的能力，集成和实现集团的各个共享系统，包括财务共享系统、人力资源共享、采购资源共享、IT资源共享以及行政资源共享。

## 04 效果与价值

- 避免犯之前“烟囱”式的错误，让系统分散、让数据分离。
- 打通了集团的所有业务系统。
- 集成和实现集团的各个共享系统。
- 有助于天津控股的数字化战略实现。

### 厂商

这是海比研究参与致远“协同运营中台”主题巡展中重点发掘的典型案例分析之一。致远互联历经17年的发展，在各行各业都积累了众多成功案例，已经形成协同数据中台、协同业务中台、协同技术中台、协同连接中台。未来，将凭借深厚的产品积淀与技术实力，以及丰富的行业最佳实践，与优秀的生态合作伙伴一道，为企业打造以人为中心的协同运营平台，赋能企业数字化升级。

# 合肥华泰集团：实现企业效能最大化、管理效果最优化

## 01 用户情况

- 合肥华泰集团经历了三个重要阶段。创业初期，依靠维多力“棒棒冰”起家，并迅速打开市场。
- 创新期，缔造“洽洽香瓜子”品牌，创造了炒货行业的奇迹。
- 业务多元化发展，以“洽洽”休闲食品为核心进行业务拓展。

## 02 需求与痛点

- 汇报关系：现有信息化系统无法完全支撑集团与各子单位的流程互通、信息互通；流程配置灵活性较差；流程变更复制能力尚未达成。
- 信息孤岛：各业务系统尚未形成业务闭环；尚未完全具备业务流程监控能力；实时监控运营数据能力较差。
- 移动审批：无法完全满足随时随地的办公处理需求。

## 03 供应商与方案

- 面对跨集团的流程审批、数据共享等问题，合肥华泰集团采用致远互联的协同运营中台解决方案。合肥华泰集团对于“中台”的评价是：其是以业务流程为驱动、以信息整合为重点、以协作沟通为核心、以移动支持为承载，为公司提供“高效”、“实时”、“准确”、“移动”的信息平台。
- **前台**：面向集团全员的事项发起、流程审批、移动应用（致远M3）等；**中台**：支持前台的灵活性；可视化工作流管理平台；统一数据、规则、模式；集成和连接，智能数据分析；**后台**：连接SAP、NC集团财务、明源ERP、全面预算、供应商管理等。

## 04 效果与价值

- 组织实现企业效能最大化；高层实现管理效果最优化；员工实现自我价值最大化。通过打造合肥华泰集团协同运营中台，实现了全公司流程、数据和协同的一体化运行，提升了共享服务水平。
- 统一化：1）统一入口、统一登录；2）统一管理：将传统、分散各处的信息资源统一汇总、管理
- 定制化：1）信息定制化：不同岗位有不同的管理权限，看到的信息不同；2）呈现定制化。
- 集成化：1）应用集成；2）数据集成：不用业务应用系统的、分散的费结构化数据需要继承到统一的主数据中心，并解析为结构化数据，为决策助力。
- 智慧化：1）让信息主动找人；2）让事务主动找人。

### 厂商

这是海比研究参与致远“协同运营中台”主题巡展中重点发掘的典型案例之一。致远互联历经17年的发展，在各行各业都积累了众多成功案例，已经形成协同数据中台、协同业务中台、协同技术中台、协同连接中台。未来，将凭借深厚的产品积淀与技术实力，以及丰富的行业最佳实践，与优秀的生态合作伙伴一道，为企业打造以人为中心的协同运营平台，赋能企业数字化升级。

# 富力集团：以“客户+数据”为中心 开启客户数字化运营，促进品牌传播

## 01 用户情况

- 广州富力集团成立于94年，注册资金8.06亿。2005年，于香港联交所主板上市。
- 已成为以房地产开发为主，在酒店发展、商业运营、文体旅游、互联网产贸、医养健康、物业服务、设计建造及创新服务平台等多元发展集团。
- 2018年实现成交金额突破1300亿元。

## 02 需求与痛点

- 数字化创新聚焦千亿销售规模增长、海外业务拓展，逐步实现客户、员工、产品、业务数字化运营。
- 基于中台能力快速孵化海外创新业务，快速响应海外前端业务需求，基于中台数据沉淀实现创新业务的热启动。
- 收集企业生产、管理、运营过程中的全业务数据，在中心形成数据“采、存、通、用、管”的五大能力。

## 03 供应商与方案

- 云徙科技基于阿里巴巴互联网实践与技术，自主研发数字中台、营销智能、全域会员、全渠道销售、智能客服、数字化技术服务平台等核心产品
- 富力地产采用了云徙科技“业务+数据”双中台，逐步实现客户、员工、产品、业务数字化运营；基于中台能力快速孵化海外创新业务，快速响应海外前端业务需求，基于中台数据沉淀实现创新业务的热启动。

## 04 效果与价值

- 场景创新。通过客户标签体系、客户统一视图、客户单体和群体画像来满足前端运营部门客户筛选、客群分析等数据洞察需求。
- 业务创新。重构案场业务，打造智慧案场解决方案，围绕案场从客户到达案场接待到最后签约交易整个流程，实现业务全面在线化无纸化。
- 应用创新。实现客户分析、物业分析、销策分析和地产分析，为业务人员和运营人员提供数据支撑。

### 厂商

云徙，国内领先的数字商业云服务提供商！聚焦消费品、地产、汽车等行业的业务中台、数据中台、数字营销云等中台系统与数字商业云服务，以“业务+数据”双中台为核心技术，驱动企业数字化转型，赋能新零售商业创新，助力业务持续增长。



# 北京市东城区政府：服务重点区域人流监控，为大数据专业分析提供支持服务

## 01 用户情况

- 北京市东城区人民政府是北京市东城区人民代表大会的执行机关，是北京市东城区的一级国家行政机关。
- 东城区政务系统的建设包括云平台、数据资源、支撑平台、应用等层面的内容，取得了较好的成果
- 但并非按照大数据的思维和方式进行建设，各部分内容之间需要加大整合力度。

## 02 需求与痛点

- 数据资产缺少梳理，尚未对东城区的政务资源现状进行全面的梳理和摸底调查，数据资源的现状并未彻底掌握，数据之间的关系也不清楚。
- 对外服务能力需要加强。政务数据独自运行，数据没有汇集，无法对外提供数据服务。
- 重复建设和投入，由于没有统一的大数据服务支撑平台，部分功能存在重复建设的情况。

## 03 供应商与方案

- 基于东软SaCa Data Integration数据集成套件和一体化的数据采集工具，构建大数据资源中心，实现全区数据的落地存储。
- 完成基础库、主题库、专业库的建设和共享，包括社会数据、互联网数据的整合。
- 围绕数据资源的采、管、用，建设一套大数据支撑工具平台，提供数据的采集、处理、整合、管理、治理、安全、监控、分析、展示于一体全功能平台。

## 04 效果与价值

- 利用大数据平台提供的数据资源和服务资源，对数据进行相关性、聚类分析，挖掘数据价值，预测预判业务，支撑领导科学决策。提升了在数据建模、洞察分析、人工智能等方面更高水平应用的支撑能力。
- 建立了东城区人员流动实时监测大数据分析系统。
- 对重点地区，以及强化在重大节假日、重大活动、重点场所等重点时期的人流密度、分布、流量等要素的快素采集与实时分析。

### 厂商

东软是面向全球市场提供IT驱动的创新型解决方案与服务，致力于推动社会的发展与变革，为个人创造新的生活方式，为社会创造价值。东软将“超越技术”的经营思想和品牌承诺，关注人与社会发展，致力于成为受社会、客户、股东和员工尊敬的公司。



# 谢谢！

汤媛媛 138 1181 9315



中国软件网公众号



中国软件网服务号