



PROPERTY MANAGEMENT INDUSTRY SOLUTIONS

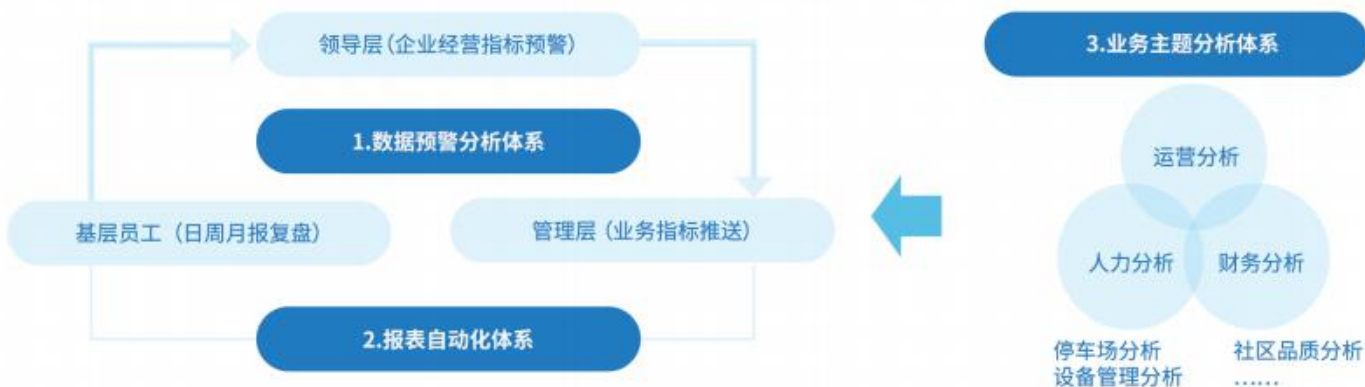
帆软物业行业解决方案

降本、增效

1 / 业务优势

▶ 平台设计框架

平台设计框架:数据预警同时引发思考与行动的核心设计原则



1.顶层设计(数据预警分析体系)

目的:形成企业数据应用的闭环,有压力输出,有监控督促,可执行落地。

2.中层设计(业务主题分析体系)

目的:帮助建立业务分析体系,发挥数据价值,找到企业业绩的增长点。

3.底层设计(报表自动化体系)

目的:释放业务人员生产力,将业务人员从日常收集数据,整理数据,清洗数据,发放数据的低效率工作中解放出来。

▶ 帆软物业数据分析体系

市场战略	外拓签前分析	外拓签后复盘	项目地图	管理规模		
收费财务	收费营收	成本费用	现金流量	资产负债	关键财务指标	
人力条线	员工信息库 (员工画像、点将台)	员工KPI	流入流出	员工结构	人均效能	离职预测
综合运营	品质管理	工程设备	客户报事	停车管理	增值服务/多种经营	
.....							

2 / 技术优势

1、从数仓架构设计、模型搭建至BI前端输出的全流程服务能力

2、帆软技术实验室新技术的研判及市场化能力

3、帆软在数据领域的领先性

技术优势



基于帆软自研Spider平台的数据仓库方案设计和实施经验,高扩展、高性能、高可用,业内领先的底层建设。



丰富的BI实施落地经验,原厂实施开发带来的效率优势,辅助帆软自主开发的大屏解决方案及移动端解决方案,做到前端输出的最优化。



丰富的数据源支持,从传统的数据库到设备数据、政府平台数据、非结构化数据,帮助企业从内部数据运营转型为全域的数据应用,扩展决策的数据支撑。



为企业提供定制化的中台设计方案和实施服务,数据从服务决策支持,到业务层流程嵌入,真正实现数据、业务、管理的闭环。

3 / 客户案例——某TOP30物业公司

▶ 物业指挥中心经营数字大屏

- “两提一划”
- 客户满意度提升、企业收入提升、战略布局统筹规划



物业指挥中心经营数字大屏

满意度提升

客户满意度
品质监控
客户报事
设备能耗

统筹规划

入驻城市
项目分布
市场战略

收入提升

整体收入分析
基础收入分析
社区增值业务

4 / 客户案例 —— 某TOP10集团物业公司

▶ 全条线管理驾驶舱

数据孤岛

当前的业务数据分散在各个应用系统之中,各系统间的业务数据未经整合,很难得到统一、完整、直观,并能从各个业务主题与维度展现运营活动的管理数据。

效率低
成本高

管理报表许多都需要手工填制、分层上报、合并、加工,耗费了大量的管理资源。效率低下,其实时性、准确性、全面性都存在局限,不能充分地体现企业整体运营的现实状况。

经营分析

缺乏统一的能够集中体现企业运营活动状况的、全局的、直观的、可视化的数据分析预警系统。

数据化管理

数据分散、数据传递困难、数据透明度低、实时性差,无法形成数据链与管理链相融合。



5 / 客户案例 ——某TOP40客户案例

▶ 项目方案——建设思路

一、解决“老板”关注的问题

公司老板和企业管理者，在信息化大规模投入之后，能直观看到的内容很少。方案规划美好蓝图，落到实处只有操作层面的业务流程，而老板和企业管理者急需了解企业经营动态的数据还是看不到，只能依然是依赖业务部门手动整理和汇报，摆脱不掉EXCEL。

三、先总后分 逐层拆解 沉淀产品

做系统和平台规划的时候，要有全局观念，建立一套完整的分析体系，不要聚焦在做某几张报表上。除了对手头已有的数据进行使用和分析外，还要关注缺什么数据，用什么样的方式来获取。当分析的主题数据齐全了，做再多报表也就不是问题了。

从业务架构设计到模型设计，从数据开发到数据服务，做到数据可管理，可追溯，并沉淀为数据产品。

二、“房子”要自己造

技术平台是地基，经营分析的业务逻辑和管理体系，就像地基上的房子。目前在这个领域目前没有完整的“图纸”和“方案”，需要我们自己来造。



▶ 项目方案——管理模式

管理存在的两种形式：

- ◆ **流程驱动** 流程是主题，数据是附属；有清晰业务流程图，数据体现为一笔一笔业务单据。
- ◆ **数据驱动** 数据是主题，流程是附属；流程不固定，需要数据说话，界面灵活多样。

· 在信息化建设过程中，后者长期被忽视。



▶ 项目方案——建设背景

- 加大对整个企业集团内的业务和经营管理
- 增加企业集团各级部门的信息透明度
- 提高企业集团的决策效率

- ✓ 充分利用业务系统积累的数据 ----- 真实
- ✓ 使用最合理的数据来源 ----- 可靠
- ✓ 系统数据动态更新 ----- 及时
- ✓ 发挥企业集团内各方面数据协同的综合效应 ----- 全面
- ✓ 实现信息价值由管理层到决策层 ----- 提升

数据 > 信息 > 决策

6 / 我们的行业客户



- 以上仅为部分行业客户,且排名不分先后。

联系我们 CONTACT US

商务电话 / 400-811-8890

商务邮箱 / business@fanruan.com

总 部 / 江苏省无锡市锡山区丹山路66号矿信达大厦2/3/4/5层

运营中心 / 南京市玄武区卫岗街道童卫路5号南理工科技创新园4号楼4层

官方网站 / www.fanruan.com



关注公众号