

专精特新 · 数字化能力建设规划

协同运营管理

目录

CONTENTS

01 / 政策解读

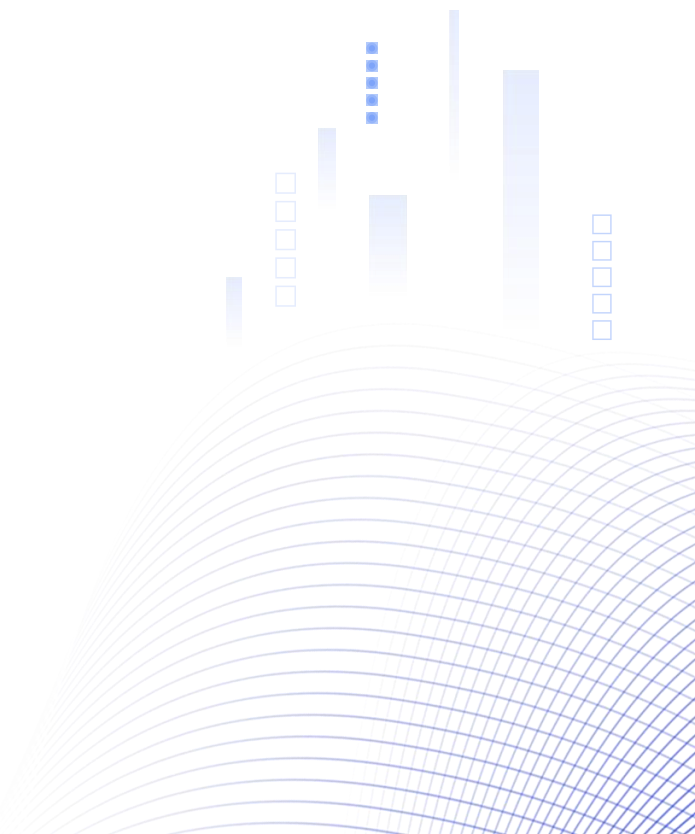
02 / 客户案例

03 / 建设需求

04 / 总体规划

05 / 建设蓝图

06 / 价值总结



政策解读 01

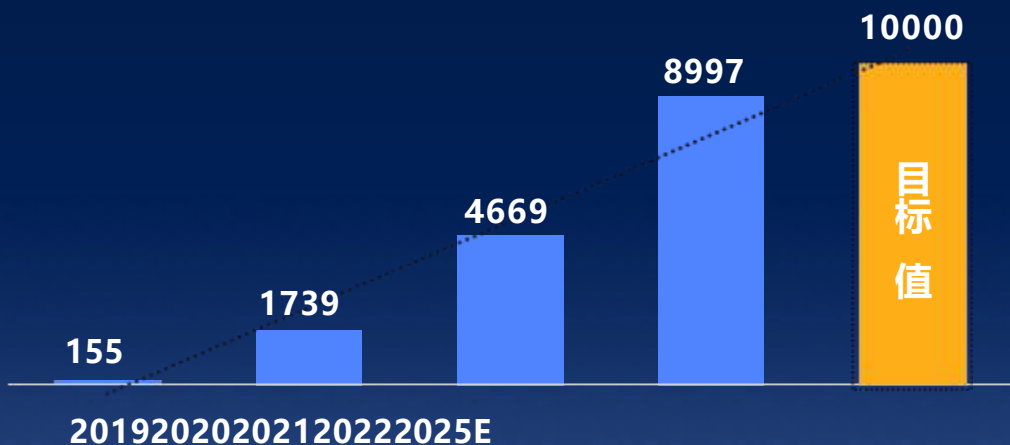
The background is a dark blue, almost black, space filled with a complex network of glowing blue lines and dots. These lines radiate from a bright, glowing point in the center, creating a sense of depth and perspective, similar to a tunnel or a data stream. The lines vary in thickness and brightness, with some appearing as sharp, straight paths and others as more diffuse, cloud-like structures. The overall effect is one of high-tech, digital connectivity and forward motion.

发展历程：专精特新概念自2011年开始萌芽

专精特新概念自2011年开始萌芽，2021年上升为国家战略，国家及各省市相关政策密集发布。2019-2022年，工信部累计认定专精特新小巨人企业8997家，预计到“十四五”末将超额完成目标(十四五目标值为1万家)。各省市也陆续发布支持专精特新企业高质量发展的政策措施，开展区域专精特新中小企业培育审核工作。

2022年6月初，工信部印发《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》提出，“十四五”期间，在全国推动培育一百万家创新型中小企业、十万家专精特新中小企业、一万家专精特新“小巨人”企业。

专精特新小巨人企业累计培育数量及目标值



习近平致2022全国专精特新中小企业发展大会的贺信

中小企业联系千家万户，是推动创新、促进就业、改善民生的重要力量。希望专精特新中小企业聚焦主业，精耕细作，在提升产业链供应链稳定性、推动经济社会发展中发挥更加重要的作用。各级党委和政府要坚决贯彻落实党中央决策部署，为中小企业发展营造良好环境，加大对中小企业支持力度，坚定企业发展信心，着力在推动企业创新上下功夫，加强产权保护，激发涌现更多专精特新中小企业。

习近平

2022年9月8日

2021上升国家战略，2022写进二十大报告顶层设计持续推进

专精特新概念自2011年开始萌芽，2013年起在工信部的主导下在全国试点并逐步推广，2018年“专精特新小巨人”的培育目标和申报标准提出，2021年中央政治局会议加上北京证券交易所的成立，培育“专精特新”企业上升为国家战略，全国各地进入集中爆发阶段。

探索起步

明确“专精特新”具体内涵

- 工信部2011年9月发文《“十二五”中小企业成长规划》、2013年7月出台《关于促进中小企业“专精特新”发展的指导意见》，明确了“专精特新”的内涵和工作部署。

体系推广

工信部牵头“专精特新”企业培育认定体系

- 工信部2017年开展制造业单项冠军企业评定，2018年末开展了首批“专精特新”小巨人企业培育工作，带动“专精特新”企业发展；
- 北京、浙江等地零星出台相关政策支持。

持续深入

“专精特新”写进二十大报告

- 党的二十大报告提出，支持专精特新企业发展，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展；
- 2022年11月，证监会、工信部印发《关于高质量建设区域性股权市场“专精特新”专板的指导意见》。

政策试点

国务院、工信部出台相关政策支持

- 2015年2月《关于加快培育外贸竞争新优势的若干意见》、《中国制造2025》、《“十三五”国家科技创新规划》支持中小企业走专精特新发展道路。

集中爆发

中央政治局会议上升至国家战略

- 2021年7月，中央政治局会议首提发展“专精特新”中小企业；
- 2021年9月，北京证券交易所宣布设立，核心为“专精特新”中小企业服务；
- 各地政府热度提升，31省市集体出台政策加大支持力度。

国家对优质中小企业实行梯度培育管理

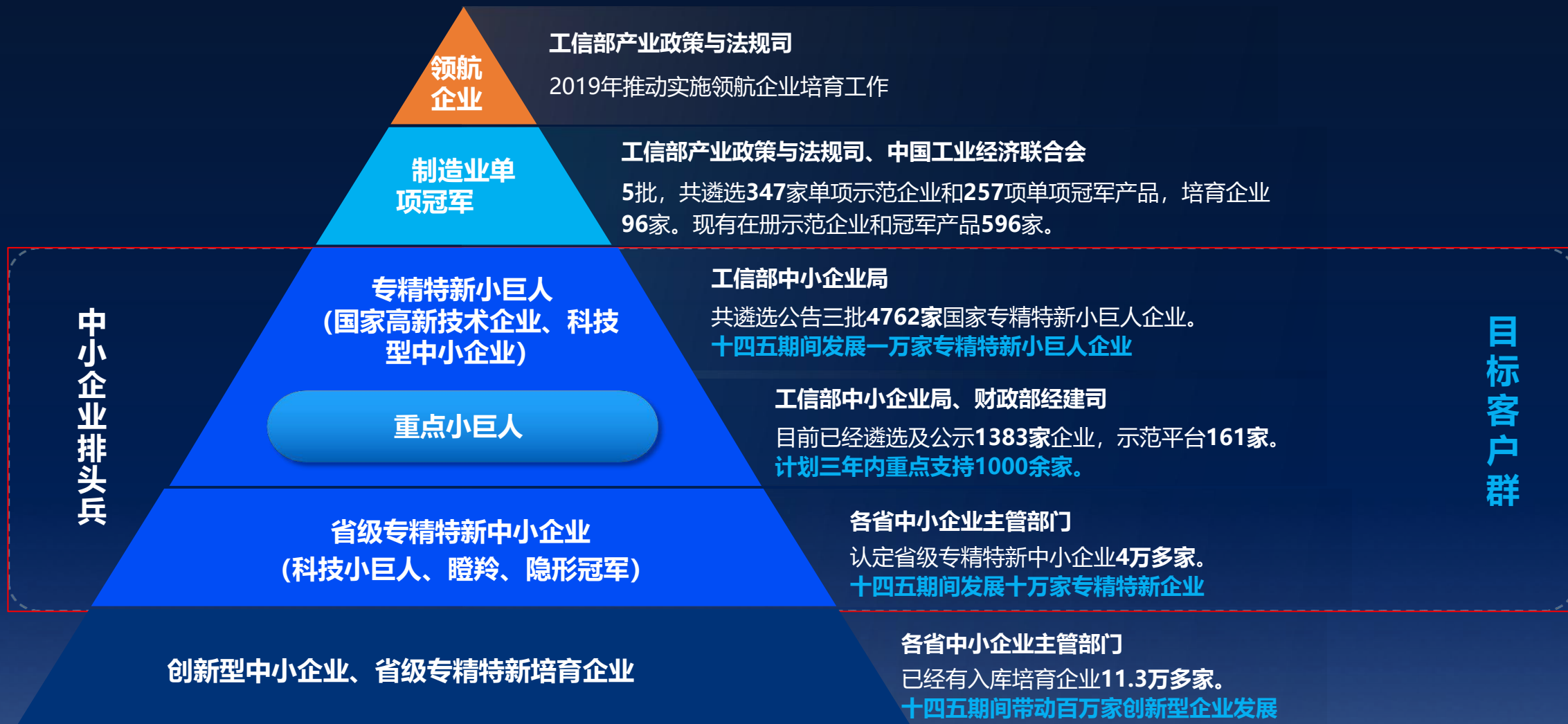
根据《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，自2022年8月1日起，全国实行统一的认定标准。创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业代表了优质中小企业发展的不同阶段，在评价或认定标准的设置上，也体现了这一举措。

*评定标准概览

企业类别	认定部门	申报流程	认定标准	有效期
创新型中小企业	省级中小企业主管部门	企业登录优质中小企业梯度培育平台 (https://zjtx.miit.gov.cn/) 自评，省级审核公示并认定	满足直通条件或者通过 创新能力、成长性、专业化 3类六个指标评分	三年
专精特新中小企业	省级中小企业主管部门	企业申请，省级审核公示并认定	满足基本条件并通过 专、精、特、新 4类十三个指标评分	三年
专精特新“小巨人”企业	工信部	企业申请，省级初审及推荐，工信部公示并认定。原则上每年第二季度进行申报。	满足 专、精、特、新、链、品 6个方面指标	三年

其中“专精特新中小企业和小巨人企业是中小企业排头兵

根据2022年6月初，工信部印发《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，提出优质中小企业培育的三个层次，包括创新型中小企业、专精特新中小企业、专精特新“小巨人”企业。



各省市政策也给予专精特新中小企业和小巨人企业给予奖补

省市	自治区/省级专精特新中小企业认证奖补	国家级专精特新“小巨人”认证奖补	“单项冠军”企业/“单项冠军”产品的企业奖补	政策依据
北京市	一般20-30万元； 门头沟、石景山区50万元；	一般30-50万元 通州最高80万元；门头沟、东城区80万元；	通州最高100万元	《北京市关于促进“专精特新”中小企业高质量发展的若干措施》
天津市	最高不超过50万元	最高不超过100万元	——	《天津市中小企业发展专项资金管理办法》
上海市	不低于10万元； 浦东新区25万元；	不低于30万元； 浦东新区研发资助最高不超过100万；奉贤区最高补贴50万；金山区最高补贴60万；松江区最高补贴40万	金山区一次性100万元	《上海市助行业强主体稳增长的若干政策措施》等
重庆市	渝北区20万元；南岸、北碚5万元；巴南区10万元	荣昌区最高100万；渝北区50万元；巴南区20万元	荣昌区最高200万	《重庆市推进“专精特新”企业高质量发展专项行动计划(2022—2025年)》
深圳市	最高20万元(各区政策不同)	最高50万元(各区政策不同)	300万/200万	《深圳市人民政府关于加快培育壮大市场主体的实施意见》
郑州市	一次性奖励50万元	一次性奖励200万元	一次性奖励500/100万元	郑州市《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展实施意见》
哈尔滨市	-	一次性补贴100万	300万/200万	《哈尔滨市人民政府关于支持民营经济中小企业发展的若干意见》、《关于加快推动哈尔滨市制造业高质量发展实现工业强市的若干政策措施》
山西省	一般最高不超过30万元	一般不超过50万元	——	《山西省“专精特新”中小企业培育工作方案》等
安徽省	一次性奖补80万元	一次性100万元	一次性200万元	《安徽省专精特新中小企业倍增行动方案》等
福建省	20万元	50万元	——	《福建省加大力度助企纾困激发中小企业发展活力的若干意见》
山东省	一次性100万元	一次性200万元	——	《山东省“专精特新”中小企业培育方案》
湖北省	20/30万元	一般50万元；襄阳80万元，东湖高新区60万元	——	《关于金融支持“专精特新”中小企业创新发展的指导意见》等
广东省	广州50万元一次性扶持；其他20万元	珠三角地区每家企业奖补100万元，粤东、粤西、粤北地区每家企业奖补120万元。 广州黄浦区、开发区200万元一次性扶持、广州市天河区100万；韶关市最高补贴100万	200万/100万	《广东省工业和信息化厅关于下达2022年专精特新“小巨人”企业奖补资金安排计划的通知》、《广州市黄埔区广州开发区进一步支持专精特新企业高质量发展办法实施细则》等
甘肃省	30万元	50万元	——	《甘肃省为“专精特新”中小企业办实事清单》
广西壮族自治区	不超过50万元	不超过100万元	——	《广西壮族自治区中小企业“专精特新”培育提升行动计划》

并要求：专精特新企业至少1项核心业务采用信息化系统支撑

根据工信部印发的《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》，专精特新“小巨人”企业认定需同时满足**专、精、特、新、链、品**六个方面指标。其中精细化管理指标要求：**生产技术、工艺及产品质量性能国内领先，注重数字化、绿色化发展，在研发设计、生产制造、供应链管理等环节，至少1项核心业务采用信息系统支撑。**

专业化

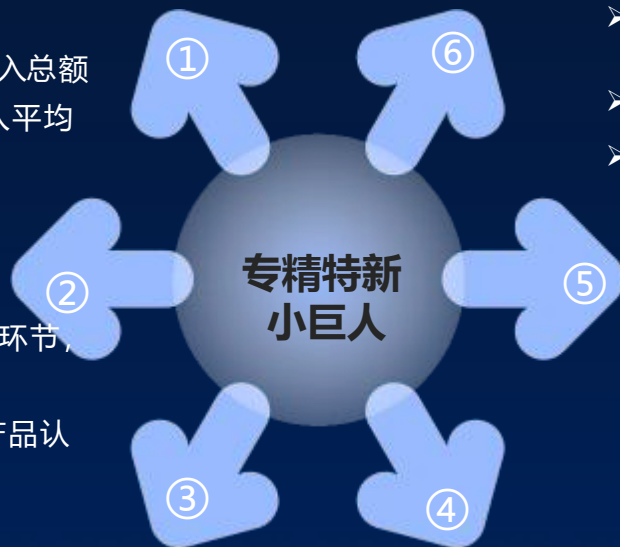
- 长期专注并深耕于产业链某一环节或某一产品。
- 企业从事特定细分市场时间达到**3年以上**，主营业务收入总额占营业收入总额比重**不低于70%**，近2年主营业务收入平均增长率不低于5%。

精细化

- 生产技术、工艺及产品质量性能国内领先，注重数字化、绿色化发展，在研发设计、生产制造、供应链管理等环节，**至少1项核心业务采用信息系统支撑。**
- 取得相关管理体系认证，或产品通过发达国家和地区产品认证(国际标准协会行业认证)。
- 企业资产负债率不高于70%。

特色化

- 技术和产品有自身独特优势，主导产品在**全国细分市场占有率达到10%以上**，且享有较高知名度和影响力。
- 拥有直接面向市场并具有竞争优势的自主品牌。



主导产品所属领域

- 从事细分产品市场属于**制造业**核心基础零部件、元器件、关键软件、先进基础工艺、关键基础材料和产业技术基础；
- 或符合**制造强国**战略十大重点产业领域；
- 或属于**网络强国**建设的**信息基础设施、关键核心技术、网络安全、数据安全**领域等产品。

产业链配套

- 位于产业链关键环节，围绕重点产业链实现**关键基础技术和产品**的产业化应用，发挥“补短板”“锻长板”“填空白”等重要作用。

创新能力

- **一般性条件(同时满足)**:(1)营收1亿元以上，研发占比不低于3%；营收5000万元-1亿元，研发占比不低于6%；营收5000万元以下、近2年新增股权融资总额8000万元以上，研发费用3000万元以上、研发人员占比50%以上。(2)自建或与高校院所联合建立研发机构。(3)拥有2项以上 I 类知识产权。
- **创新直通条件(满足一项即可)**:(1)近三年获得国家级科技奖励，排名前三。
- (2)进入创客中国中小企业创新创业大赛全国50强。

“数字化建设”已经是申报专精特新企业的必要条件

各地在“专精特新”企业认定工作开展过程中，“精细化”和“新颖化”两项评价指标中要求企业数字化建设达到一定水平。专精特新企业应着眼长期发展积极拥抱数字化，提高数字化转型“内力”。政府也正在加强对“专精特新”企业数字化转型的帮扶工作。2021年2月，财政部和工信部联合印发的《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》指出：促进重点“小巨人”企业数字化网络化智能化改造，业务系统向云端迁移；支持公共服务示范平台为国家级专精特新“小巨人”企业提供数字化智能化改造和上云用云等服务。工信部表示2022年将深入实施中小企业数字化赋能专项行动，促进中小企业数字化网络化和智能化转型。结合上述政策可以看出，国家层面也重视“专精特新”企业的数字化转型。

精细化

- 企业建立精细高效的管理制度和流程，采用适合企业的现代管理方式，如5S管理、KPI考核、卓越绩效管理、企业资源计划ERP、供应链管理系统SCM、客户管理系统CRM等。

新颖化

- 开展技术创新、管理创新和商业模式创新，适应或创造消费新需求，拥有符合“新技术、新产业、新业态、新模式”等四新经济发展特征的产品或服务，具有较高的信息化、智能化应用水平，通过行业的交叉融合提供新的产品或服务。

同时，“数字化建设”也是专精特新企业一次全面转型之旅

“数字化建设”对专精特新企业而言，不仅仅是企业自身的状况、数字化建设实施环境和成熟度是否能接受或适应转型等进行分析 and 考虑，更是一种思维方式的转型、甚至是对之前的认知的一种颠覆，这种使命的变革，表现在以下几个方面：

发展理念转型

数字化建设的精髓是以客户需求为“主导者”，从外部需求“倒逼”内部变革，深入贯彻“互联网+”战略实施；相应，企业发展的价值观和战略导向要从过去产能驱动型转变为数据驱动。

领导力转型

企业决策者要成为数字化建设的“引领者”，决策观念要从经验判断向“数据说话”、“智慧决策”转变。

组织结构转型

要尽快破除传统上业务与信息技术之间存在的界限和“鸿沟”，成立新型的数字化组织，作为企业数字化建设的“推动者”，实现“融合创新”，重构企业的业务组合、协同方式和管理层级。

运营管理转型

要比照工业4.0的理念，以推动核心业务的数字化建设为目标，打通“横向、纵向和端到端”三大数据，实现从设计到服务，从客户到生产、从前端到后端的“数据互联互通”能力。

技术能力转型

要加快推进新一代数字化技术的应用，实现“ABCD+5G”作为未来数字化的核心能力，为数字化建设提供强有力的支撑与保障。

外部合作转型

要从控制和占有物质资源（股权、资金、技术和市场）转变到共享“数字”、共创“数字生态”。

客户案例 02

390家小巨人客户和1643家专精特新中小企业

390家专精特新小巨人客户采纳致远速赢落地方案

荣事达 Royalstar

XINERTEL
信而泰

CSSC
中国船舶集团衡远科技有限公司

ROXZ
雷博司

可信华泰

芜湖金牛电气股份有限公司
WUHU JINNIU ELECTRIC CO.,LTD

KYKY
中科科仪

SEGNC 森泰英格

中国航发长江动力有限公司
AECG CHANGJIANG ENGINE COMPANY LIMITED

宝钢电气

BAFANG

中科三清
3Clear

Rock
瑞科催化

观安

SYNCELABM

KANGHI
康/华/生/物

SAIMO

TIPS 鼎普

LANDSPACE

宝塔山漆
BAOTASHAN PAINT

凯能科技
KAI NON

宝凰

HIFULL
湖北汇富纳材料股份有限公司
HUBEI HIFU NANOMATERIAL CO.,LTD

航天检测

九州一轨
JIU ZHOU YI GUI

BEETECH
必创科技

西鼎众合
UNIEXCEEDING

BiNEI
新源信息科技

海光仪器
HAIGUANG INSTRUMENT

LUOAN
珞安科技

Eyebright®
爱博诺德

Datsing

LANDSPACE
蓝箭航天

荣创岩土

北京皓迪信息技术有限公司
BEIJING HAODI INFORMATION TECHNOLOGY CO.,LTD

HIGHLANDER
海兰信

信安世纪
Infosec

志翔科技

1643家专精特新中小企业客户采纳致远速赢落地方案

ATA 奥托科技

CEC | ITOCEC
中国电子 | 中电智科



爱空间
ikongjian.com

中能融合
ZHONGNENG INTEGRATED

新中天
XIN ZHONG TIAN



四川省机械研究设计院 (集团) 有限公司
Sichuan Machinery Research & Design Institute (Group) Co., Ltd.

WG 中科闻歌
WENGEGROUP.COM

青牛软件
ChannelSOFT

Jemincare 济民可信

中科三清
3Clear



国电高科

ACT 亚鸿世纪

森罗股份
CNRO

Pachira
普强信息

鼎维固
Wenma

大禹伟业
YUGREAT

佰仁医疗
Balance Medical

增鑫科技
Zengxin Technology

HUATAI

BROADV
博汇科技

华力兴
HUALIHING

WAYCOM
华高科技

TEDA 泰达控股 | 天津泰达洁净材料有限公司

TST 天津赛象科技股份有限公司
TIANJINSAIXIANGTECHNOLOGYCO.,LTD

OBIo 和元生物

TRANSEASY

新雷能

TE GEN 透景

晨光稀土

SKK
BRAND NEW FUTURE

佳讯飞鸿

Hake

CMS 首云

中孚信息

立信数据
LISTEN DATA

西安航天源动力工程有限公司
Xi'an Aerospace Yuan Dongli Engineering Co., Ltd.

TINAVI | 天智航

客户成功案例一：依文服饰股份有限公司

对如何进行信息化建设需要专家指导

门店缺乏运营、监管和信息沟通平台

门店员工管理困难，无法保证服务质量

建设目标

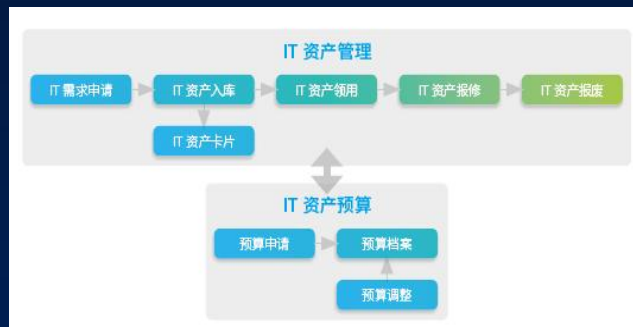
以基础网络架构为支撑，通过协同运营平台搭建办公端，连接人力资源、在线培训、财务、ERP 等专业应用。搭建门店管理体系，并将门店业务和供应链管理、进销存管理、财务管理、订单管理、电商管理、商品管理等核心业务应用进行集成链接。最终结合大数据技术，逐步完成企业的数字化建设。



整体应用架构



门店管理框架



资产管理业务



绩效考核业务

应用价值

随时掌握门店资产动态

依文服饰和门店建立了高效沟通渠道

多维度绩效考核，公平公正，激活了员工积极性

客户成功案例二：和元生物技术（上海）股份有限公司

需求背景

医药研发成果未能得到有效整合，信息离散

决策层无法通过有效的数据支撑来优化企业内部的管理方式

研发过程无法监管，项目开支管控不够全面、直观，sop 成为摆设

面对企业营销人员的绩效指标数据难以采集、跨地域协作迟缓

围绕企业的市场业务开拓过程无可可视化分析，成本收支无法预知

业务离散，无法达到管理、执行层面上的闭环

应用价值：致远互联协同运营平台建立了和元生物统一工作、统一流程、统一业务应用的管理体系，让业务流程更规范，让工作人员效率更高，让数据实现交互互通，给决策层提供了大量的数据支撑。

客户感言：一开始只想做一张线上合同审批表，后面又加上了合同履行过程的管理，然后又做了整个企业的内控业务，随着各业务线条不断的在致远平台上孵化，企业的管理模式也通过平台得到了有力的执行，致远平台的可拓展性是跟正处于高速发展的和元一起携头并进的有效保障！



统一门户管理



营销管理



实时个人绩效情况分析

客户成功案例三：上海透景生命科技股份有限公司

管理痛点

- 质量管控缺乏工具
- 信息黑洞越来越多
- 研发过程难以把控
- 数据管控费时费力

客户证言

通过致远A8 构建的数字化协同运营系统，帮助我们实现了自身组织能力的整合，并且可以在较高的层级上看到创造的价值，清楚地看到组织内部每个环节的价值增值，管理好这些价值增值点，消除传统职能部门视角所带来的部门间协同问题，整体提升组织绩效。



产品名称	跟踪编号	开始时间	结束时间	物料规格	小样	大样	QC质检	包装	QC报告	标签	灌装	入库	QA审核
胃蛋白酶原/胃蛋白酶原1的酶试剂盒(荧光发光免疫)	加急	2019-04-29	2019-05-20										
CA15-3-Beads	加急	2019-05-23	2019-05-29										
CA15-3-Beads	加急	2018-12-10	2018-12-19										
CVFRA21-1-Beads	加急	2018-10-29	2018-11-09										
T-PSA-Beads	加急	2019-03-06	2019-03-22										
F-PSA-Beads	加急	2019-04-15	2019-04-30										

实时掌握生产状态
生产过程严格管制



多渠道服务受理
及时、高效的处理反馈请求



个性化营销数据看板
帮助企业精准决策

客户成功案例四：赣州晨光稀土新材料有限公司

管理难点

- 1、无法联动：**预算与报销两条线，互不影响，报销没有执行控制分析考核等整个管理过程；
- 2、无法落地：**报销管理人为影响因素太多，管理规则形同虚设，无法落地；
- 3、无法控制：**费用支出合理性得不到有效控制，全靠财务人员人工统计，事后控制、处理效率低；
- 4、无法查询：**原始单据采用纸质形式保存，查询历史相关数据难度非常大；
- 5、无法执行：**预算管理虎头蛇尾，开始振振有辞，未到年中就悄无声息。

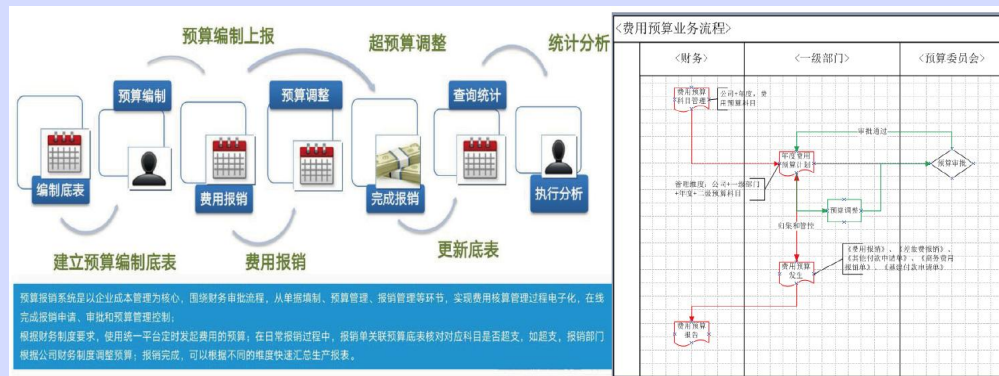
应用价值

- 1、进一步提升：**升级新版本，并做相应调整，界面更加友好，提高用户使用满意度；
- 2、改变观念：**CAP4 搭建轻量级应用，去掉了NC的繁琐，随需而动，快速适应企业经营变化；
- 3、制度执行：**费用预算的效率与质量得到提高，费用的使用率更加透明，方便查询；
- 4、提供决策：**数据按类别自动整理，导出内部运转详细数据，有利于及时了解相应数据的出处，采取事前管控，实现单位内部管控更加便利

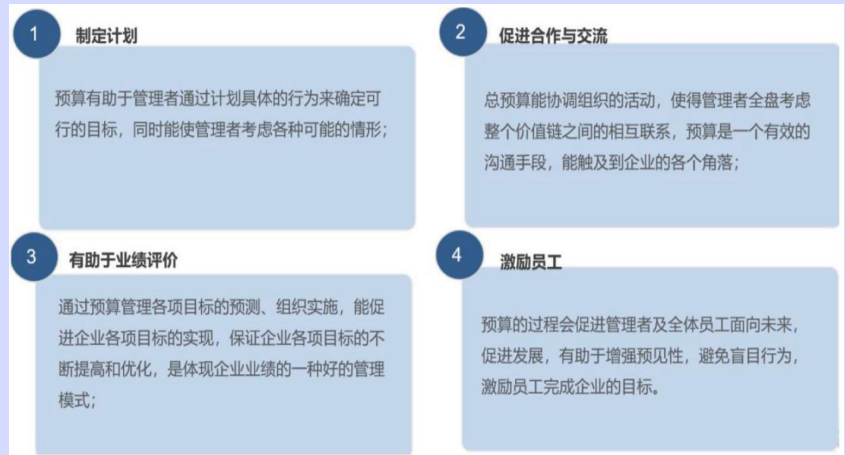
关键应用场景



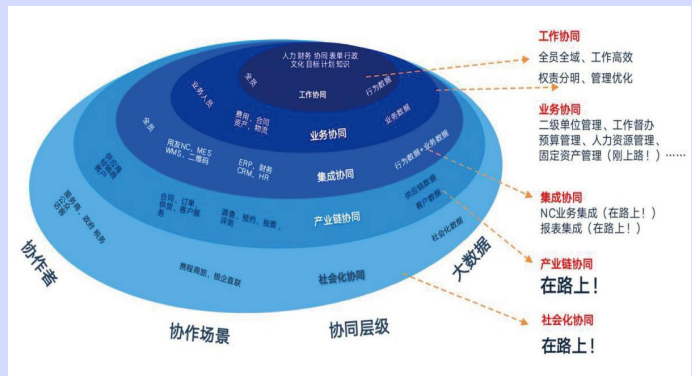
年度预算管理



费用预算管理



预算管控要点



信息化二期规划

客户成功案例五：天津鼎维固模架工程股份有限公司

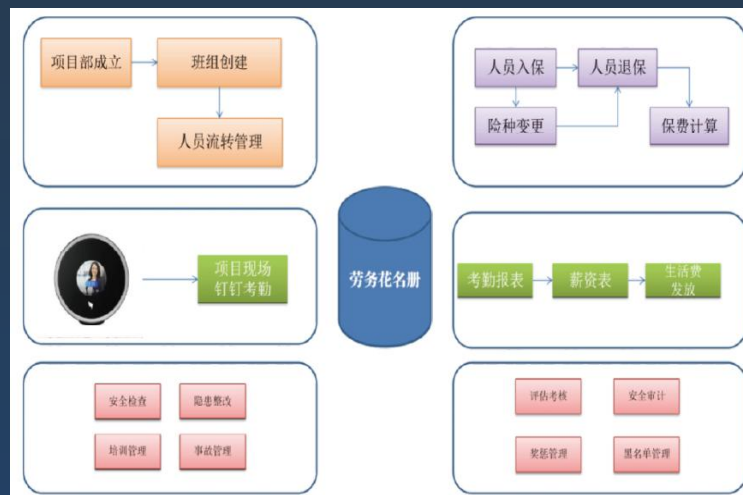
数字化转型背景

在鼎维固不断发展的过程中，承接项目规模持续扩大，在保质保量交付的同时，公司高层不断尝试通过信息化、数智化的手段提高对现场施工人员以及物资装备调拨的管理能力，从线下反复邮寄签证单据到线上流程确认计价，从人工统计劳务出勤到使用人脸考勤机实时展示数据，从一张张EXCEL表到可视化装备调拨大屏。

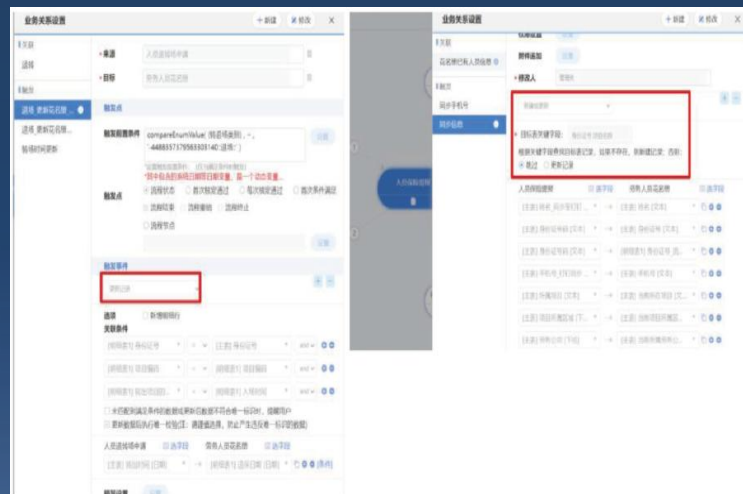
应用成果

以致远协同运营平台为基础平台，集成钉钉系统，完成了移动考勤/HSEQ/人员保险自动汇报/保费自动计算等管理目标，为内勤人员降低了大量人工统计时间成本，减轻了现场项目人员工作压力。

关键应用场景



劳务管理系统



业务关系可视化



安全过程管控数据平台



信息化大屏

建设需求 03

专精特新企业数字化建设面临的痛点和需求分析

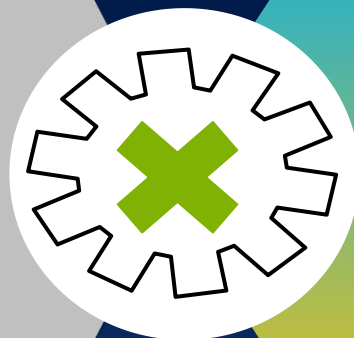
专精特新企业数字化建设

痛点一：专业系统无法满足个性化精细化闭环管理的快速落地

专精特新小巨人发展速度较快，内外部环境变化也非常迅速，拐点瓶颈期持续时间相对较长，同时其业务具有高度创新型，其遇到问题难以找到可对标成熟解决方案，需要摸着“摸着石头过河”，因此如果专精特新小巨人建设适应自身管理需要精细化闭环管理体系，但是目前专业系统无法满足个性化管理精细化闭环管理模式的快速落地。

- 企业流程规划、梳理的成果与专业系统的功能不匹配，专业系统无法满足个性化闭环管理体系的特性要求
- 实现规划梳理结果的落地需要大量个性化开发，开发周期长、风险大、成本高昂

 供应链/制造运营 <ul style="list-style-type: none">· 生产计划管理· 生产物料管理· 外协生产管理· 工艺管理· 生产实绩管理· 合同发货管理· 新产品设计&配置· 订单管理及跟进Order	 采购 <ul style="list-style-type: none">· 采购申请审批流程· 采购申请整理流程· 采购申请关闭流程· 采购询价流程· 采购合同变更流程· 供应商定期评价流程· 采购物料价格审核流程· 外协供应商考察流程· 原材料特采流程· 采购合同签订流程	 行政/人事 <ul style="list-style-type: none">· 新员工入职引导流程· 员工转正管理流程· 员工离职管理流程· 员工请假管理流程· 办公用品申请流程· 公司用车申请流程· 出差订票流程· 礼品申购流程	 财务 <ul style="list-style-type: none">· 应收确认流程· 投标保证金支付及收款流程· 付款流程· 借款支付流程· 费用报销流程· 开户管理流程· 银行对账流程· 销户管理流程
 信息科技 <ul style="list-style-type: none">· IT需求管理· IT开发管理· 发布管理· 变更管理· 配置管理· IT运维管理	 市场 <ul style="list-style-type: none">· 市场推广计划管理· 市场活动管理· 广告管理· 品牌资源管理· 网站新媒体运营管理· 合同/费用管理· PR/文案管理	 销售 <ul style="list-style-type: none">· 售前服务管理· 销售过程管理· 销售合同管理· 项目开通管理· 贷款管理· 销售培训管理· 客户管理· 渠道管理	 客户服务 <ul style="list-style-type: none">· 服务申告处理流程· 服务申告结束流程· 系统设备升级处理流程· 系统设备巡检启动流程· 系统设备巡检处理流程· 合同包年续保流程· 单次过保服务收费处理流程· 客户投诉处理流程



IT支撑体系

- ERP系统
- 财务管理系统
- 人力资源管理系统
- 客户关系管理系统
- 项目管理系统
- 供应商管理系统
- 其他系统
-

痛点二：业务流程在多个系统（信息孤岛）中执行不畅，缺乏统一入口和端到端管理

- 1.为满足业务部门的需求采购多个系统，造成信息孤岛越来越严重；
- 2.用户需登录多个系统处理工作，业务流程出现断点、业务数据分散，管理决策受困。

系统名称	说明	部署方式
CRM	客户关系管理	SaaS
报价系统	专业报价系统，定制化开发	本地
运维系统	日常运维运营，巡检	本地
发票查询	查询开发票、发货查询等	SaaS
费用报销	费用报销、费用分摊、电子发票	SaaS
PDM	产品数据管理	本地
合同费用管理	合同费用管理	SaaS
即时通讯软件	日常流程、业务流程、考勤	SaaS
ERP	财务凭证、固定资产、供应链	本地
奖金核算	销售奖金核算系统	本地

- 数据存储分散
- 报表汇总迟滞
- 影响决策调整

- 业务管理割裂
- 目标执行受损

- 系统独立建设
- 信息孤岛林立

痛点三：高层管理者大多来自技术行业，往往关注企业高新技术的开发，缺乏对其他内部事务管理的关注和控制

1. 缺乏统一的流程执行体系，执行过程不透明，合规性、风险管控能力不足；
2. 缺乏统一的流程监控体系，监控维度不全面，执行绩效分析存在片面性。



- 合同执行情况
- 收款完成率
- 项目进度统计
- 采购执行情况
- 财务报销信息



流程数据积累

动态信息统计



- 流程触发数量
- 流程平均时长
- 各环节时间节点
- 岗位冗余情况
- 瓶颈流程环节

痛点四：如何强化基础数据管理，盘活经营管理数据，构建矩阵化管理和一体化管理，帮助企业整体提高效率、效果和效益成为难点

- 要合规，要遵从内控的要求、质量管理要求
- 提高流程执行的效率，尽可能降低运营成本
- 保证业务执行与战略的一致，战略通过流程、KPI落地



高层管理者

- 对同一个业务流程或流程节点，如何识别不同管理角色的要求是否存在冲突？
- 当业务流程或流程中的某些要素(如活动执行者、表单等)发生变化时，如何能够快速更新的相关文件？

体系管理者



流程执行者

- 每一个管理都有大量的文件要求，对于同一个业务流程，能不能给我一个完整的流程说明和要求，不要让我到处去找文件？
- 我与哪些部门、人员有业务沟通关系？我如何使得工作满足各方的要求？

系统管理者



- 如何避免信息孤岛、系统孤岛实现系统集成？
- 如何保证系统建设与管理要求的一致，保证流程可控、可管？

痛点五：部分系统功能重复建设的情况，公司投入大量的资源，却总感觉信息化建设成果不太明显

许多管理者头疼：批准一个待建的人IT项目，意味着大量的资金占用、人员投入和业务间歇性停顿，风险极大；若是保守不批，仍然依靠现有的管理水平和生产力，又无力应对激烈的竞争和危机下的寒冬，真真左右为难啊。



专精特新企业如何应对这些痛点的关键——速赢落地

不是“大而全”

不是“热点组合”

不是“盲目跟风”

不是“形成报告”

不是“整体启动”



而是“准而精”

而是“需求点组合”

而是“为我所用”

而是“达成共识”

而是“速赢落地”

一个达成共识、没有很多创新的规划方案

远远好于

一个很多创新，但迟迟不能达成共识、也不能落实的规划方案

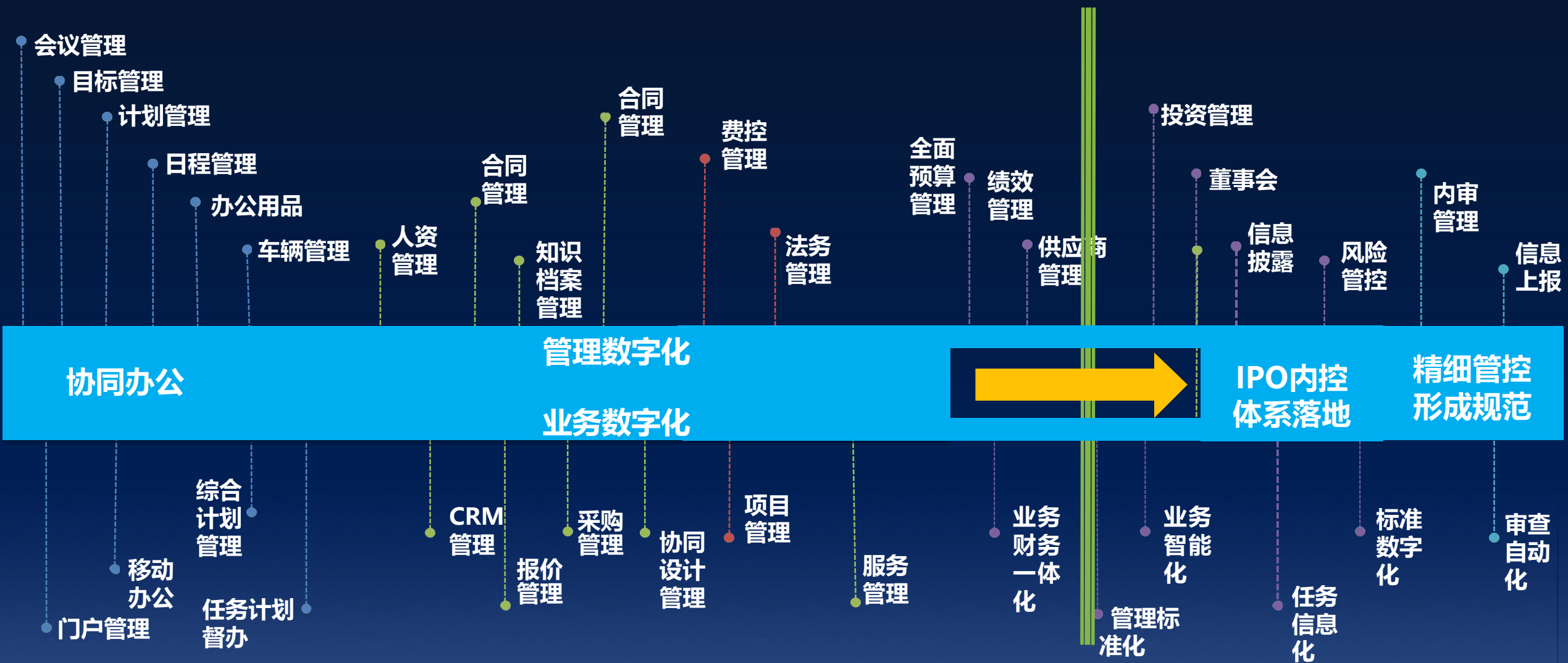
致远速赢方案可以帮助企业快速建立数字化建设的信心，并明确启动数字化建设的过程

帮助企业明确数字化建设的模式、标准、规范、参与者以及与业务部门的合作方式等未来项目需要遵守的规则。

信息整合	统一办公门户 异构系统的集成 消除信息孤岛
业务场景定制	组织业务场景定制 业务场景角色匹配 一切业务场景化
内部协同	战略的落地与执行 制度、体系、流程管理的标准化运作 各职能机构知识积累以提升知识技能的快速复制能力
数字化升级	系统之间数据自动传递 决策分析平台 数据预警风控平台 一切场景数据化
产业链协同	系统之间数据自动传递 决策分析平台 数据预警风控平台 一切场景数据化



专精特新企业不同发展阶段数字化建设速赢方案一览图

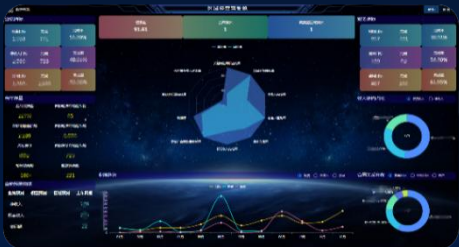


总体规划 04

The background is a dark blue, almost black, space filled with a complex network of glowing blue lines and dots. These lines radiate from a central point on the horizon, creating a sense of depth and perspective, similar to a data tunnel or a digital landscape. The lines vary in thickness and brightness, with some appearing as sharp, bright streaks and others as faint, dotted paths. The overall effect is one of high-tech, digital connectivity and forward-looking vision.

致远专精特新企业数字化建设的价值主张

决策科学化



大数据辅助决策

健康经营分析

经营贡献、指标健康度

数据赋能决策

决策大屏、业务改善报告

数据管理

数据创库、指标体系

业务在线化



端到端透明业务运营

营销系统

CRM系统、项目管理

运营系统

财务系统、人力系统

研发系统

需求管理、任务管理

管控透明化



闭环可视的管理体系

目标执行

层层分解、全程跟踪

绩效闭环

全面多维绩效体系闭环

业务闭环

业财一体化、上下游闭环

生态共生化



内外结合的生态共生

模式创新

协同云平台、城市专营

资源重组

精准投资管理平台

生态合作

营销生态平台、产业生态

战略管控数字化

业务运营数字化

管理支撑数字化

协同生态数字化

致远专精特新企业数字化建设总体规划

“1 + 3 + N” 建设总体规划

一条主线

打造数智驱动的专精特新小巨人企业，成为数字化转型标杆。

三个平台



N个应用

- ★ CRM管理
- ★ 科研管理
- ★ 业务财务一体化管理
- ★ 资产管理
- ★ PMP管理
- ★ 合同管理
- ★ 供应链管理
- ★

成为数智驱动的企业

业务数字化：

夯实业务线上化，深入实施“数智驱动”战略，构建“营销+运营+研发”三大中台架构，搭建高效的业务在线、管理在线、决策在线的赋能平台

数字业务化：

精准提炼运营指标体系，规划“数据应用服务”架构，深度挖掘数据要素的再生价值，形成完整统一的数字资产，打造顶层数据服务。

持续驱动业务改善：

实现数智驱动的企业目标，完善的系统、高效的流程、及时的绩效体系以及战略变革的数字化支撑。



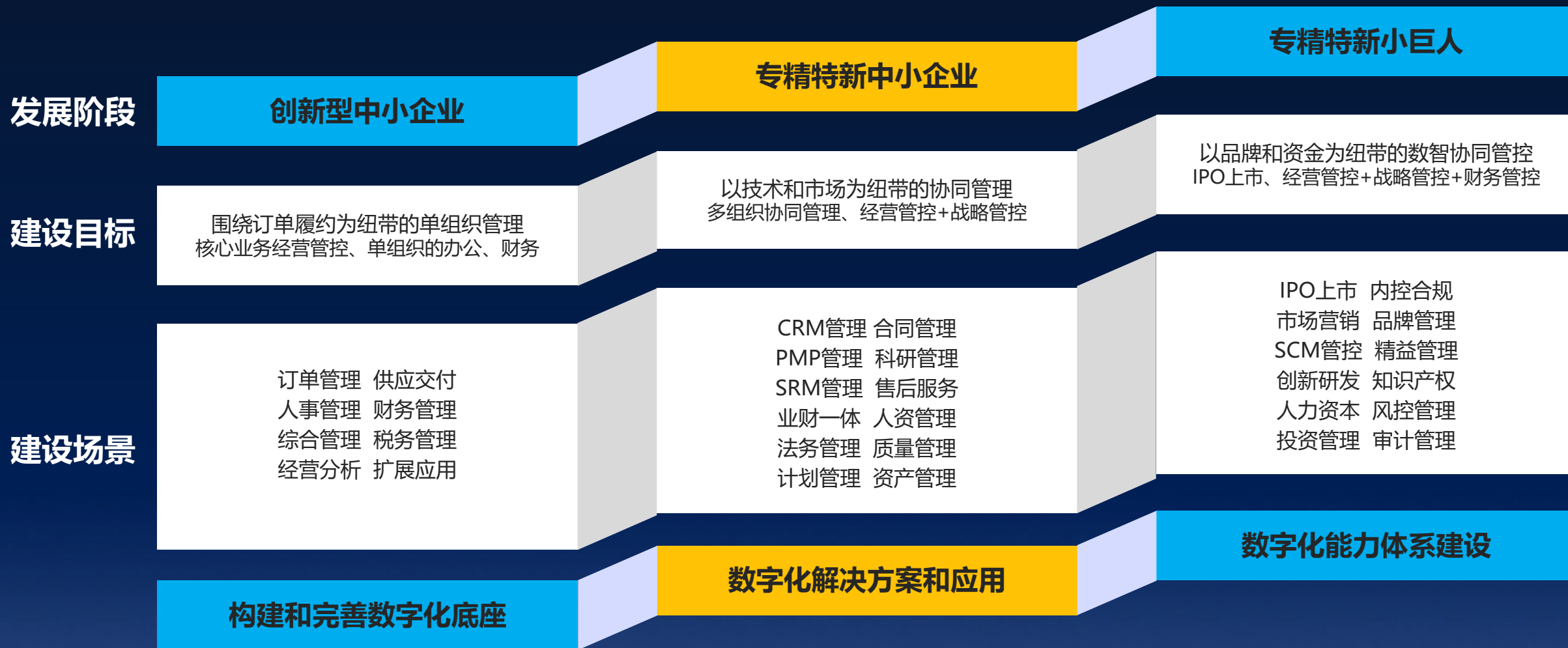
集团管控

数字化支撑



业务发展

致远专精特新企业数字化建设步骤



专精特新企业数字化建设举措



推进工作举措一：强化顶层设计，优化业务流程，多维度谋求突破发展



推进工作举措二：利用创新技术，平台化支撑企业管理全面升级



全员移动化智能前台

- 移动办公
- 移动业务
- 能力支撑
- 多维统一门户
- 智能工作助手
- 社交化沟通平台
- 多场景应用
- CMP
- 小程序
- 微协同
-
- 钉钉
- 企业微信
- 滴滴
-

技术中台能力

- 技术架构
- 微服务
- 开发平台及接口
- 核心引擎
- 系统策略
- 运维服务
- 安全保障

协同中台能力

- 动态组织架构
- 统一门户
- 智能流程 (BPM)
- 智能工作中心
- 搜索中心
- 文档中心

业务中台能力

- CAP业务定制平台
- 财务共享服务
- 项目管理
- 营销中心
- 云商城
-

连接中台能力

- CIP
- 数据集成
- 流程集成
- 应用集成
- 服务集成
- 生态链集成

数据中台能力

- 数据采集
- 数据共享
- 数据分析
- 数据决策

推进工作举措三：加强数据管理，构筑企业数字化成败的基石

通过数据仓库，对项目各业务环节的成本进行数据集成与汇总，并根据资金、成本，合同等多维的数据建模，通过致远的CBI分析云报表平台可以帮助北矿机电构建项目成本管控中心



建设蓝图 05

The background of the slide is a dynamic, futuristic digital landscape. It features a dense field of glowing blue lines and particles that create a sense of depth and movement, converging towards a bright, glowing horizon line in the center. The overall color palette is dominated by deep blues and bright cyan, giving it a high-tech, data-driven appearance.

致远专精特新企业的数字化建设蓝图

数字化愿景

数智驱动的专精特新企业

战略目标

业务在线：业务全面数据化，打通战略管控链条，完善核心业务支撑能力，奠定数据管理基础；
数据应用：数据使能业务，重点进行数据整合与价值发掘，实现公司经营全面支撑和透明的可视化管控；
数智驱动：数智引领变革，大数据智能辅助战略决策，构造企业数字化经营模型，驱动业务不断改善。

业务运营



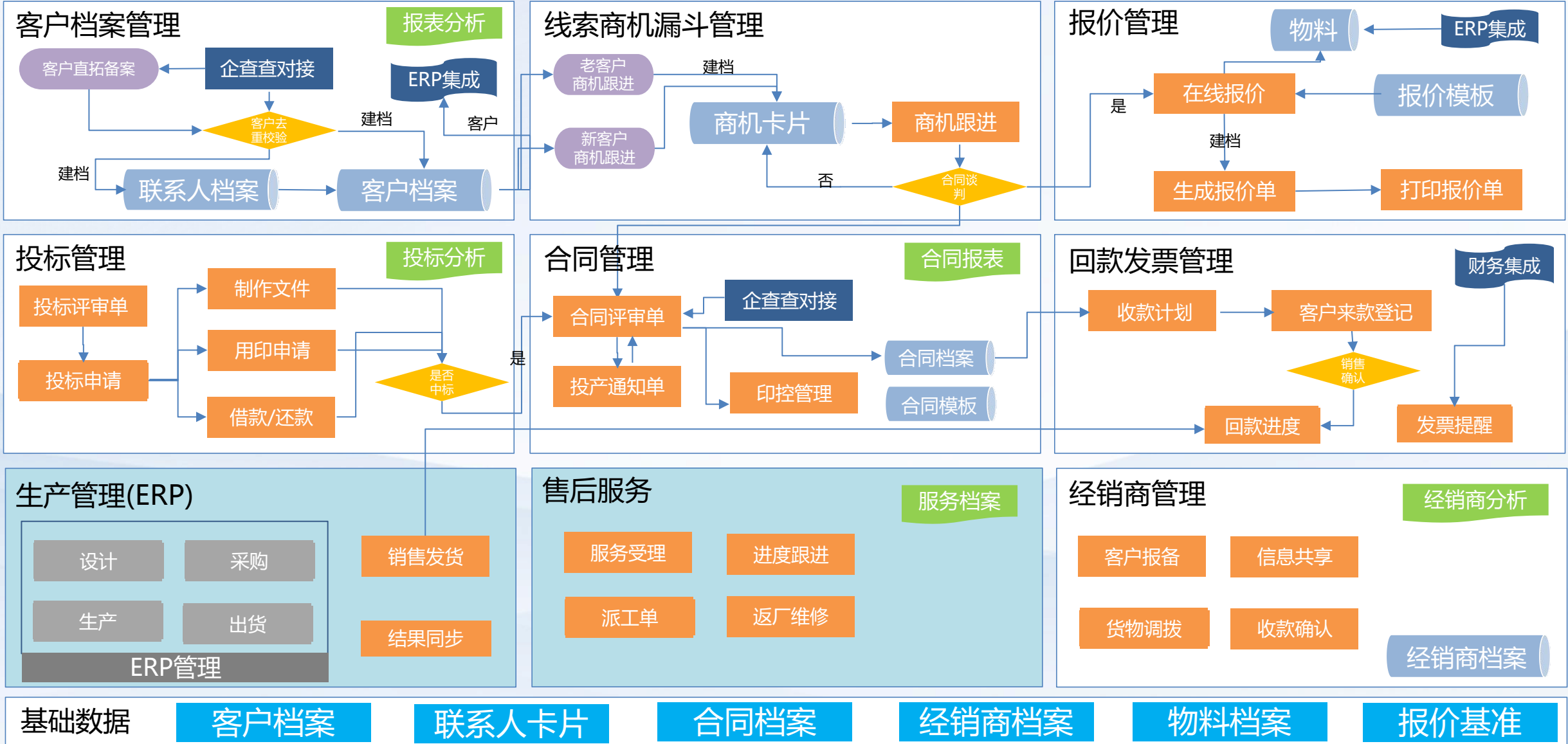
技术底座



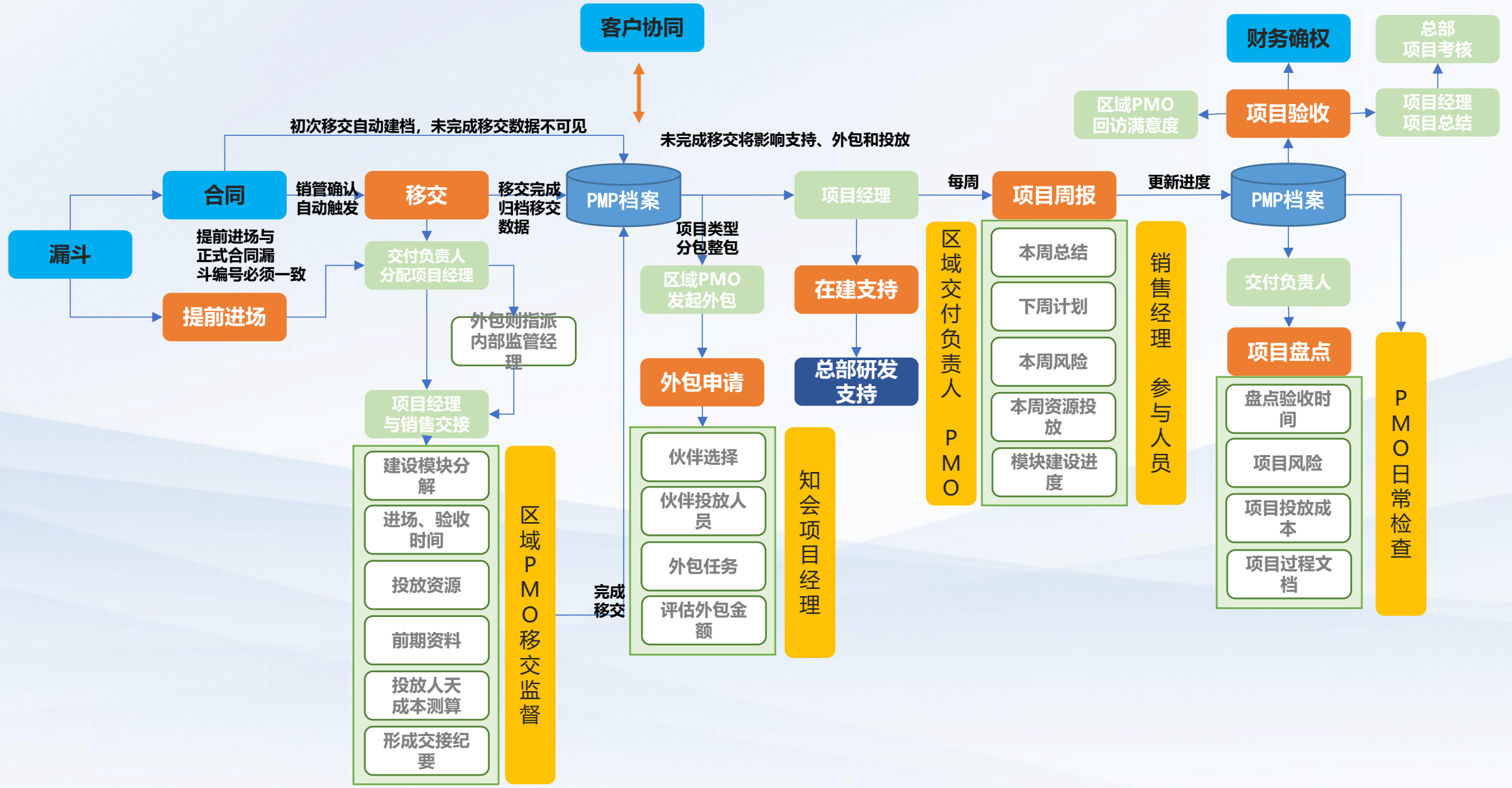
机制保障

数字化组织、数字化人才、数字化制度

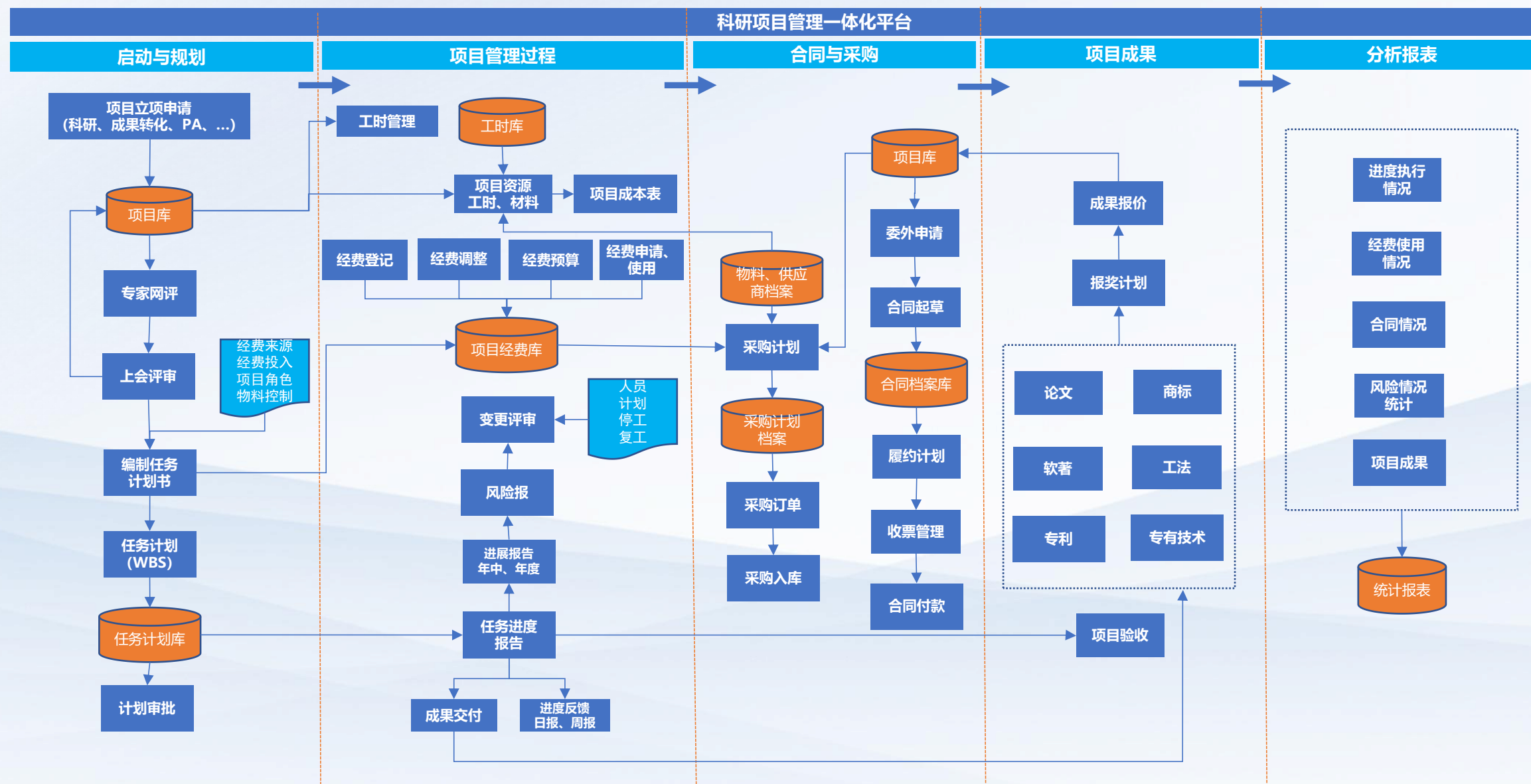
营销数字化管理平台：CRM管理业务设计蓝图



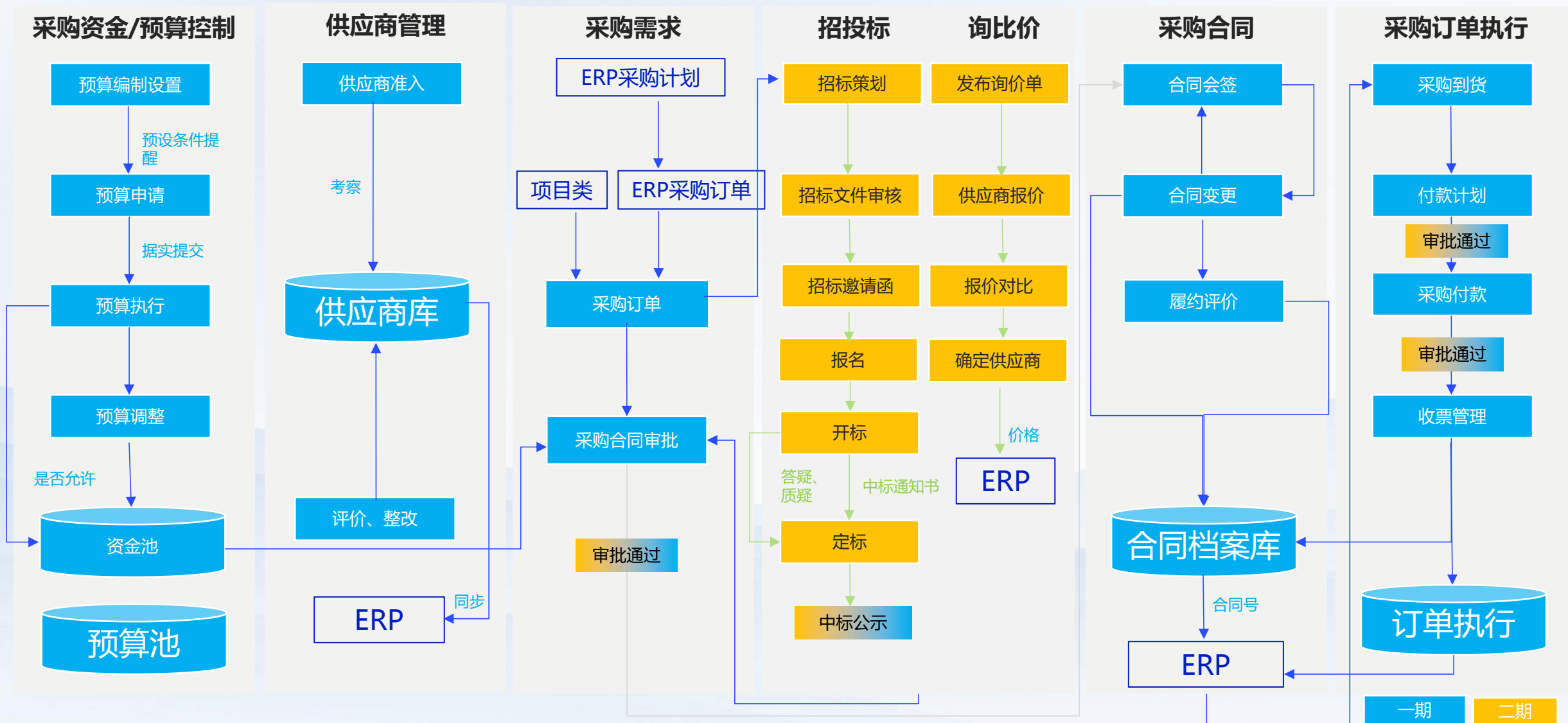
研发数字化管理平台：PMP项目管理业务设计蓝图



研发数字化管理平台：科研管理业务设计蓝图

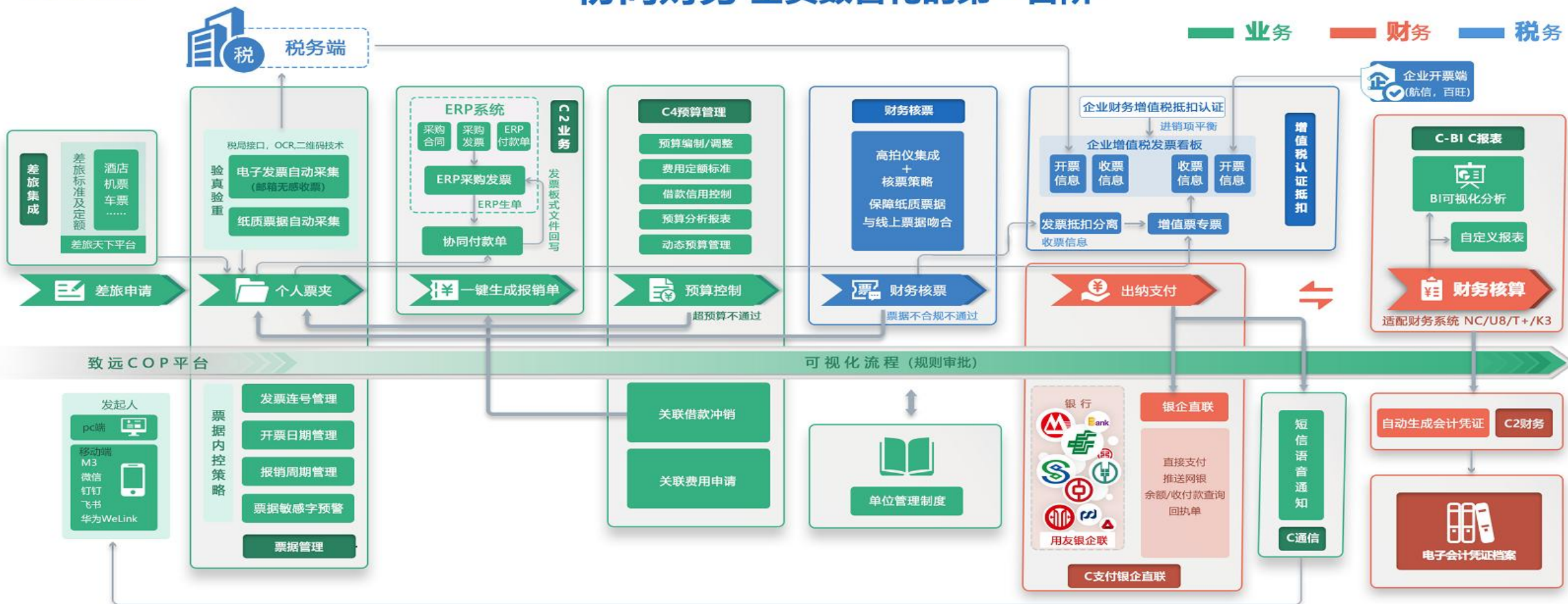


供应链数字化管理平台：供应链管理业务设计蓝图



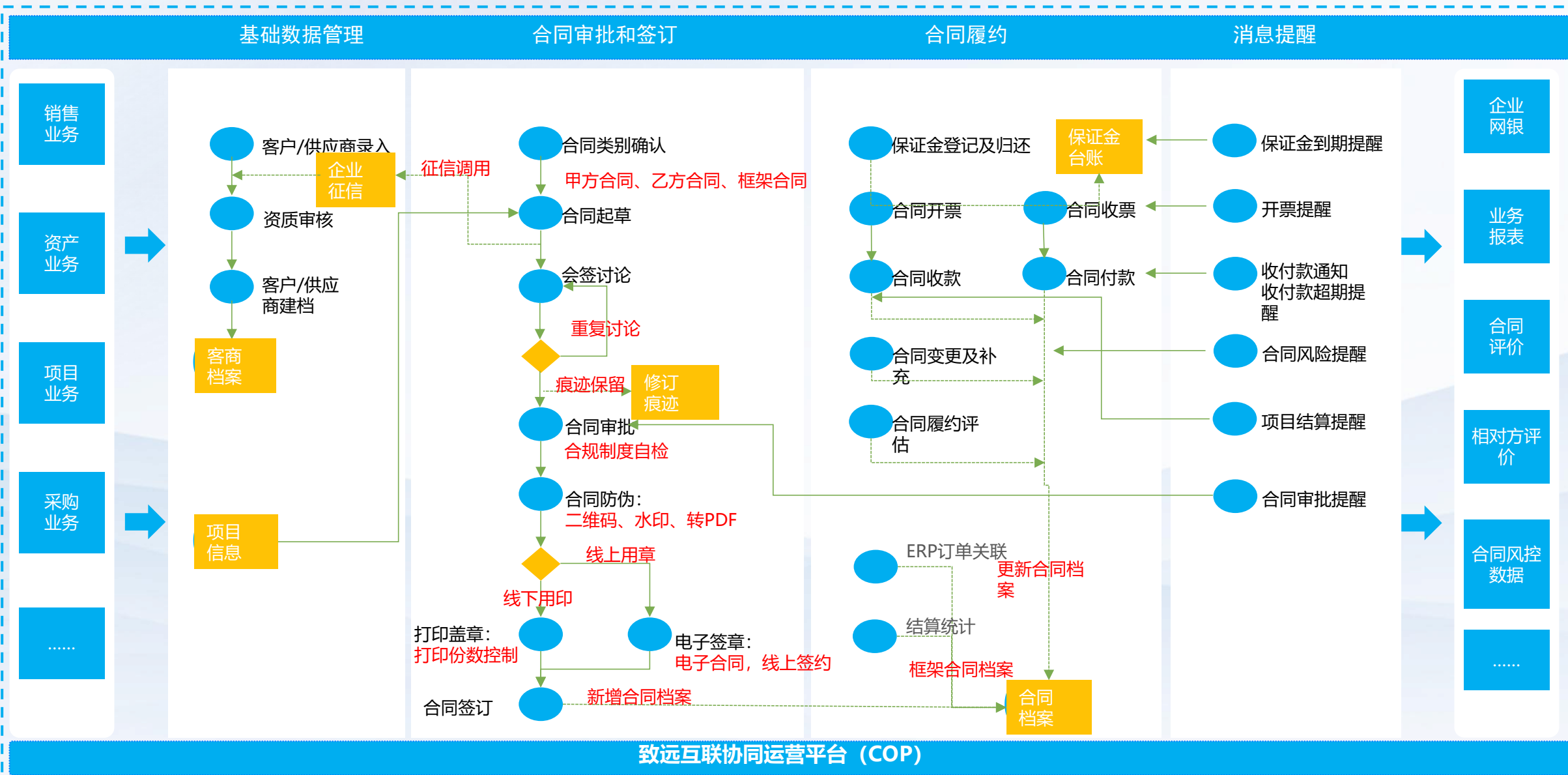
运营数字化管理平台：业务财务一体化业务设计蓝图

协同财务 全员数智化的第一台阶

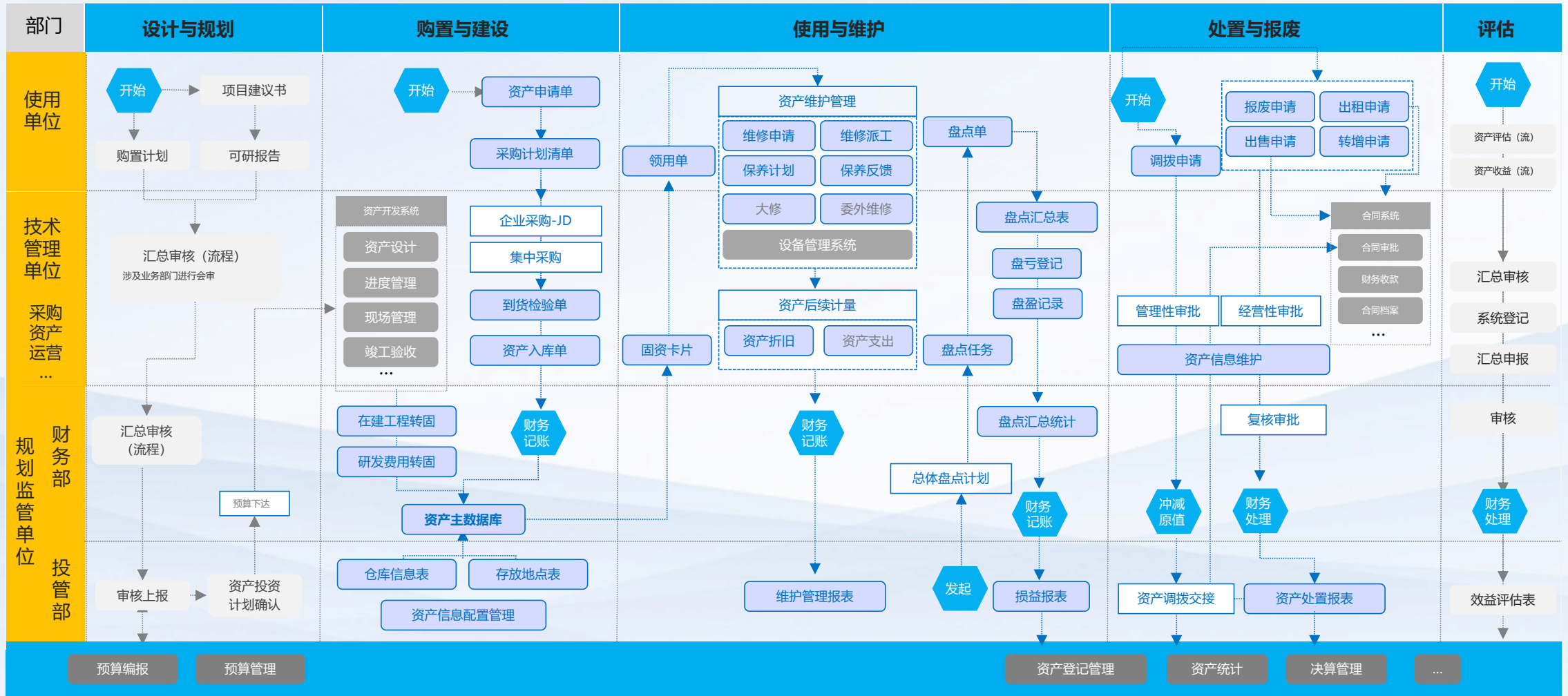


模块化设计, 可组可分, 业财税一体化协同解决方案

运营数字化管理平台：合同管理业务设计蓝图



运营数字化管理平台：资产管理业务设计蓝图



■ 集成系统 ■ 管理表单 □ 系统管理过程

价值总结 06

The background is a dark blue, almost black, space filled with a complex network of glowing blue lines and dots. These lines radiate from a bright, glowing point in the center, creating a sense of depth and perspective, similar to a tunnel or a data stream. The lines vary in thickness and brightness, with some appearing as sharp, straight paths and others as more diffuse, cloud-like structures. The overall effect is one of high-tech, digital connectivity and forward motion.

专精特新企业数字化建设价值一：构建壁垒保持行业绝对领先地位



业务在系统中**流转** 数据在系统中**共享**

权利在系统中**受控** 知识在系统中**传承**

新市场

新挑战

新模式

新机遇

新举措

专精特新企业数字化建设价值二：促进业务增速



技术创新改变数字化模式

从传统代码驱动到今天的“业务驱动”

降低了数字化与系统后期维护的门槛



提升速度与质量

最短时间搭建业务系统

快速实现企业数字化转型



降低总拥有成本

COP极速连接

降低时间与人力成本

100% 降低代码风险

75% 平均缩短创建周期

90% 平均缩短集成周期

专精特新企业数字化建设价值三：促进实现真正的管理协同和业务协同

COP将专精特新企业内的各个部门、组织都联系起来，改变了传统的组织工作形式，打破了专精特新企业内部的“数据孤岛”，使各部门实现真正地管理协同和业务协同。



专精特新企业数字化建设落地核心价值

业务数据化

- 业务数据化后，即可以通过管理数据来管理业务。数字化工具将杂乱无章的业务量化，从而具有了可预测性与可分析性。

管理可视化

- 在精准可靠的数据分析支持下，企业高管可以根据自动生成的BI可视化报表对业务进行及效果进行整体把控。

员工自助化

- 员工感受到工作的意义，理解工作对最终产品或服务做出的贡献，成为价值创造者。

感谢聆听！