泛嘉商旅｜家居建材行业的“下沉突围”：从差旅“糊涂账”到业务“助推器”

在家居建材行业，差旅不是简单的“订张票”，而是**一场与业务版图同步延伸的“持久战”**。当渠道不断下沉到三四线城市、甚至乡镇村落时，传统的差旅管理模式往往最先“失灵”。**员工抱怨“垫资难、报销慢”，财务头疼“票据杂、监管难”。**

01 资源补全，解决员工的“委屈账”

早上还在总部开战略会，下午就要奔赴县城门店巡店；前脚刚盯完省会的样板工程，后脚就要扎进乡镇的项目驻场。在偏远地区，合规酒店难找，员工为了符合差标只能“凑合”，甚至面临数月垫资。某区域型建材企业的数据显示，员工月均垫资超 3000 元，报销周期长达 40 天——这不仅是成本问题，更是留人难题。

必须把“合规资源”铺到业务最前线，从源头解决“无房可住”和“无钱可用”的问题。

解决方案：下沉资源全覆盖

- **头部酒店深度合作**

依托华住、锦江、首旅如家、亚朵、东呈等头部集团酒店资源，承接企业自签酒店的全流程托管对接，保障全国核心城市的协议价优势与房源稳定；

- **全量聚合酒店资源**

整合全国海量合规单体酒店资源，填补三四线城市的资源空白，保障差标内的合规选择；

- **泛嘉独家资源**

针对县域、乡镇等下沉市场独家布局自有酒店资源，解决偏远地区合规房源匮乏的痛点；

- **定制化资源对接**

针对企业提供的下沉市场单体酒店需求，通过专属商务对接通道完成酒店签约、平台全托管，真正实现“企业业务铺到哪里，合规房源就覆盖到哪里”。



某国内中高端板材领军企业，原有差旅体系中，乡镇项目行程普遍缺乏合规住宿资源，员工要么面临住宿超标预订，要么需长途往返于项目地与县城，既影响出行便捷性，也增加了时间成本。**与泛嘉达成合作后，通过酒店直采服务、单体酒店托管以及员工到店直订线上报销等，全面整合下沉市场及乡镇区域酒店资源，实现乡镇场景住宿资源全覆盖，合规住宿房源**

保障能力显著增强。其中到店直订线上报销模式，即自助采购线上报销，解决员工垫资问题，实现票据全面统一及无纸化报销。



02 流程闭环，解决财务的“糊涂账”

面对来自全国上百个城市的零散票据，财务核验如同大海捞针——钱花出去了，却分不清是落在业务拓展的“刀刃”上，还是流失在无效支出的“黑洞”里，且缺乏完整的差旅历史数据沉淀，无法为次年成本预测打下基础。

打通费控系统，打造从“申请”到“入账”的全链路闭环，让数据自动流转。

解决方案：系统无缝对接

泛嘉已与国内主流 OA/ERP/财务系统完成无缝对接，并与企业微信、钉钉、飞书实现对接融合、互联互通，全场景系统端口全部打通。

飞书　钉钉　微信　企业微信　泛微　蓝凌　致远　金蝶

用友　北森　每刻　汇联易　胜意　元年　连连　彩之云



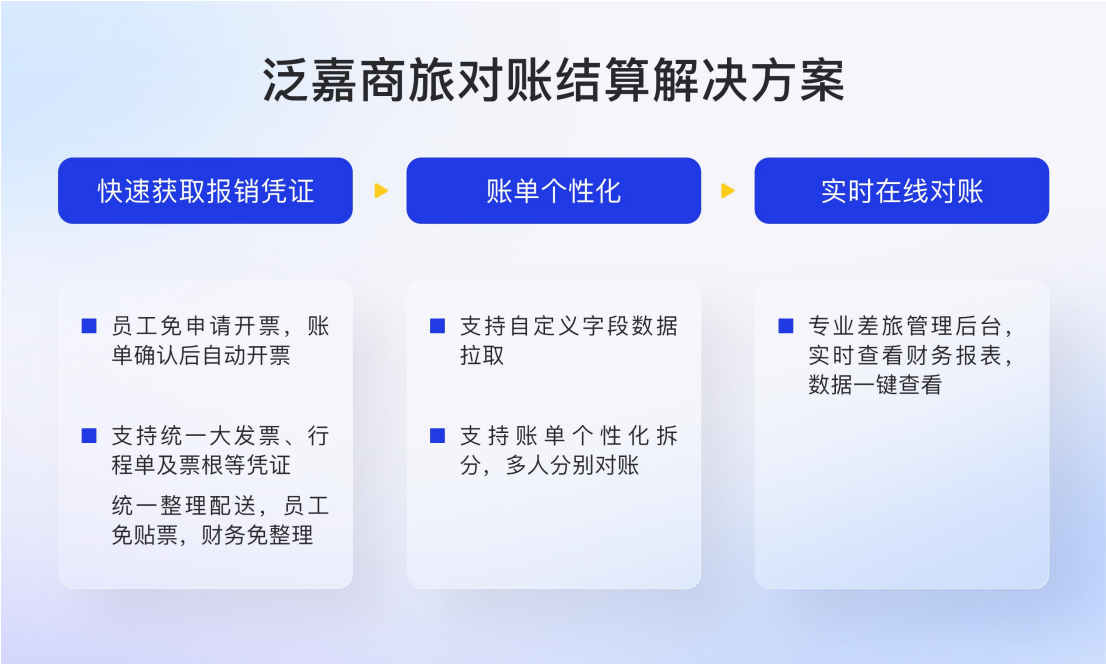
1. 申请端联动：员工在费控系统提交出差申请单；

2. 预订端集成：审批通过后，数据自动同步至费控工作台的泛嘉入口，员工直接在该入口完成预订；

3. 回传与核销：预订完成后，泛嘉数据实时回传至费控系统；

4. 自动报销：费控系统自动提报报销，票据与行程自动匹配。

国内某头部钢结构上市公司，拥有多个生产基地和遍布全国的经销商网络。过去，财务部门每月需处理上万张零散票据，核验周期长、差错率高，差旅成本长期处于“黑盒”状态。**通过接入泛嘉与企业现有费控体系，实现差旅全流程闭环，票据自动匹配，差旅成本明细可精准追溯至每个区域、每位员工。**公司可获取完整的差旅数据，为来年差旅成本预算做基础。



03AI 驱动，解决业务的“效率账”

差旅费用花出去了，但哪些区域投入产出比高？哪些岗位出行效率低？企业缺乏颗粒度足够细的数据支撑，难以精准优化资源配置。业务部门觉得“管太死”，财务部门觉得“控不住”。

以 AI 为核心驱动力，将管控渗透进每一个环节，让数据反哺业务决策。

解决方案：全流程差旅管控方案

- **事前：智能预判，源头降本**

  基于企业历史巡店、项目出行数据，在预订前识别员工常走路线、高频出差场景，自动推荐高性价比出行方案，从源头降本。

- **事中：实时监控，动态纠偏**

  针对下沉市场超长驻场、多人拼房、跨区域巡店等场景，设置管控规则，出现超标预订、异常消费自动触发预警，从根源上避免事后补票、超标报销的管理漏洞；

- **事后：数据反刍，策略进化**

  生成颗粒度更细的数据报告，不仅列出花了多少钱，更会分析“为什么花”，输出可落地的降本建议，让差旅数据反哺渠道下沉的业务决策。

某电工龙头企业，业务覆盖转换器、墙壁开关、智能照明等多个产品线，海外市场已拓展至东南亚、中东及欧美等区域。各板块虽在海外实行独立经营与利润核算，但差旅费用长期按集团整体笼统计量，无法细化到具体海外区域、产品事业部及业务场景。搭建精细化差旅数据报表体系后，可清晰掌握不同海外区域、事业单元、业务岗位及场景下的差旅费用明细，精准定位高投入低产出的海外市场与业务环节，有效实现了海外差旅成本管控与业务出行效率的双重优化。

<u>工作贝体系：企业与员工双赢</u>

家居建材行业差旅场景分散、业务下沉深，差旅线上管理难落地、流程不透明，易滋生灰色收入。工作贝通过正向激励机制，让差旅政策从“被动执行”转向“主动选择”，长效实现合规管控与成本优化。



企业端：员工主动选择高性价比产品、提前预订等合规行为，可自动获得工作贝奖励，降本行为可视化，政策落地更顺畅。

员工端：工作贝既能用于兑换差旅升舱、酒店升级等出行福利，也可在购物、娱乐等全场景进行消费抵扣，让差旅体验与生活幸福感同步提升。

当下的家居建材行业，早已告别了野蛮生长的红利时代，进入了深耕渠道、精耕细作的存量竞争阶段。渠道下沉的深度，终端服务的精度，项目交付的效率，直接决定了企业的生存与发展。

当越来越多的家居建材企业，跳出传统差旅管理的思维定式，将差旅从“被动的成本消耗战”，转变为“主动的业务助推器”，才能在行业突围的赛道上，筑牢根基，行稳致远。

