「阿里心选-过程易」客户案例：深圳安泰科项目订单过程管理系统

2022年02月05日

阿里云心选

目 录

封面及目录 1
1、客户痛点 3
2、顾问辅助选型/专家会诊 5
3、客户交易过程 14
4、实施服务过程 16
5、验收交付过程 24
6、系统部署 26
7、长期维护 29
8、二期开发 32
9、客户收益 34

附件一、更多定制服务 36
附件二、更多客户列表 39

1、客户痛点

Main Challenge

案例：深圳安泰科能源环保有限公司

客户简介

深圳市安泰科能源环保有限公司成立于2004年，是一家集科技创新、产业规划、新能源投资和服务于一体的国家级高新技术企业和新能源开发运营集成商。为全球光伏电站项目提供配套支架结构的设计、生产、安装服务，项目遍布全球各大洲。

安泰科官网：http://chinaeasysupply.com/

阿根廷Jujuy省联邦政府光伏发电315兆瓦项目

管理痛点

安泰科属于典型的项目订单业务。在项目全过程中，实施有效的信息共享，从而提升项目交付进度，提高质量稳定性，实现资源有效管控是其面临的主要挑战。

业务过程系统，选型「阿里心选-过程易」

安泰科希望从管理过程要效益，直面环节零散、信息滞后的痛点，最终决定将“财务结果数据”放金蝶，将“过程管控数据”放「阿里心选-过程易」。

打通全业务流，降低管理成本

在「阿里心选-过程易」专业顾问的帮助下，安泰科对自身业务价值链进行“标准化”梳理：覆盖CRM、立项招标、合同签订、生产发货、实施跟进，应收结算的全

实现信息共享，提升业务速度

在「阿里心选-过程易」中实现项目订单全生命周期的信息前后拉通。将各管理者需要关注的信息在前后岗位之间共享，管理人员明显感觉管理周期在缩短。与集团费控政策、资金池管理方案相配合，大幅节省了管理时间、降低了管理成本。

加强管理反馈，达成战略目标

安泰科将管理要求形成“战报清单”，系统上报及下推，落实到负责人，通过「阿里心选-过程易」系统来方便追踪结果，实现事事有回响，实现省时/省钱/省人。

2.1 顾问辅助选型

Consultant System Selection

第一步，客户自己的准备工作：理清现状，明确要解决的问题、对系统的期望目标

深圳安泰科（ATEC）在财务上使用金蝶系统，能够较好的解决集团财务稳健合规管理要求。
但对于售前CRM、立项招标、合同签订、生产发货、实施跟进，应收结算这些具体的项目过程，
存在大量的手工Excel台账，在整个过程中无法做到信息共享，对关键环节的管控力度较弱。
内部管理方面尝试过一些SAAS固化软件，发现与公司实际管理需要距离较远。

财务用金蝶
有效解决账务问题

主营业务流程
零散手工Excel台账

内部管理流程
尝试过SAAS固化软件，没有用好

维持现有财务系统不变，建立覆盖售前CRM、立项招标、合同签订、
生产发货、实施跟进，应收结算的项目全过程系统，
起到信息共享、加强管控的作用，
同时兼顾内部OA、HR人力资源管理需要。

第二步，顾问辅助：建立需求清单，与「阿里心选-过程易」标准版进行核对

针对各部门收集需求清单。在建立项目全过程系统，起到信息共享、加强管控的作用这个总目标下，
让ATEC内部各部门，将其对系统的要求和期望提出来。
顾问辅助其查看「阿里心选-过程易」功能白皮书、在线标准Demo版，进行功能范围适用性核对。
确认「阿里心选-过程易」在功能范围、总体结构上90%满足需要。

「过程易」，以企业价值链理论，为软件工具的理论基石

第三步，与顾问一起：将疑难问题、重点问题，标记出来

深圳安泰科（ATEC）采用事业部制，同时推进多个项目，每个项目的实施周期都很长。
售前CRM、立项招标、合同签订、生产发货、实施跟进，应收结算这些具体的项目过程，
数据全在零散表格，信息没有拉通，领导层很难看清楚项目过程的全貌，包括进度、问题、结果。

从近期而言，集团已经在事业部层面，建立“年度预算台账”，但对于差旅费、招待费需要按项目回款进度来管控，目前会出现项目尚未执行过半，相关费用预算已经耗尽的情况。

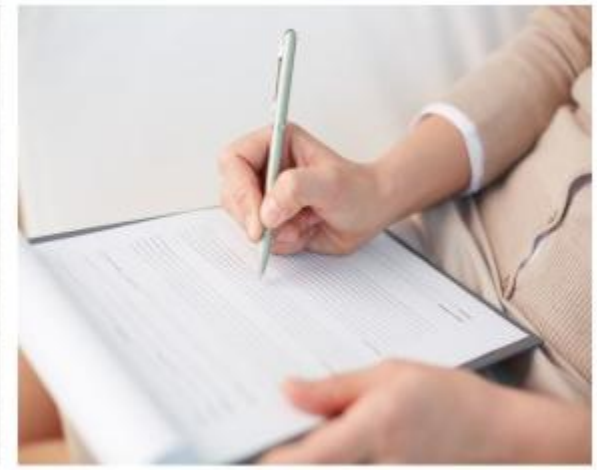
从远期而言，还需要在事业部层面建立“虚拟资金池”，
在集团和事业部之间实现一系列的管理约定，促进事业部的资金使用效率提升。
以上内容，如果没有一套专门的成熟系统，来按管理需求实现个性化的支持，将无法有效解决。

顾问选型

与客户一起判断，客户的需求，是否适合用“过程易”系统来满足。在90%近成品的基础上，差异点是否较少，只有差异点较少，才能确保适合。

交付物：

客户需求描述清单　　选型结果



很快，用户与顾问一起：确定「阿里心选-过程易」作为全过程管理平台的可行性

确定在「阿里心选-过程易」平台基础上，按深圳安泰科（ATEC）实际管理需求实现个性化定制，
覆盖售前CRM、立项招标、合同签订、生产发货、实施跟进，应收结算这些具体的项目过程，
替换零散表格，实现信息共享、加强管控作用这个总目标。

为什么选择「过程易」

如果您的企业正为“过程管理”所困扰，
请选择“专注过程”的服务商。

一套系统搞定全流程

如果您正在寻找一套能贯穿
全业务流程的系统

含CRM/项目/订单/进销存/
OA办公/HR人事等

“过程管理”做得深入

「过程易」7种武器，
全方位搞定过程

过程看板/进度赛道/业务流/
多维任务/智能警报/数据河/
资源归集

聚焦关键过程关键点

信息共享、操作标准化、
资源管控3板斧

解决过程管理3大难题，消灭
延迟/损耗/不稳定

毛利变纯利

管理结合IT，把老板的
思路落实到系统

改善过程管理，达成省时/省钱/
省人，让你毛利变纯利。

10 年
成熟平台

100 项
可定制流程

与1000 位
有思想的老板一起使用「过程易」

2.2 专家会诊

Expert Diagnosis

第一步，建立专家群：拉群，建立专家项目组

建立一个项目群组，由系统搭建专家介入用户具体需求分析，讨论前期需求采集中标记的疑难问题、重点问题。
深入讨论了预算费控、集团资金池问题，决定分2步走。

在专家工作群中，服务顾问、客户代表、系统专家、技术工程师形成联合工作组，开始梳理具体的主线业务流程。

专家群会诊

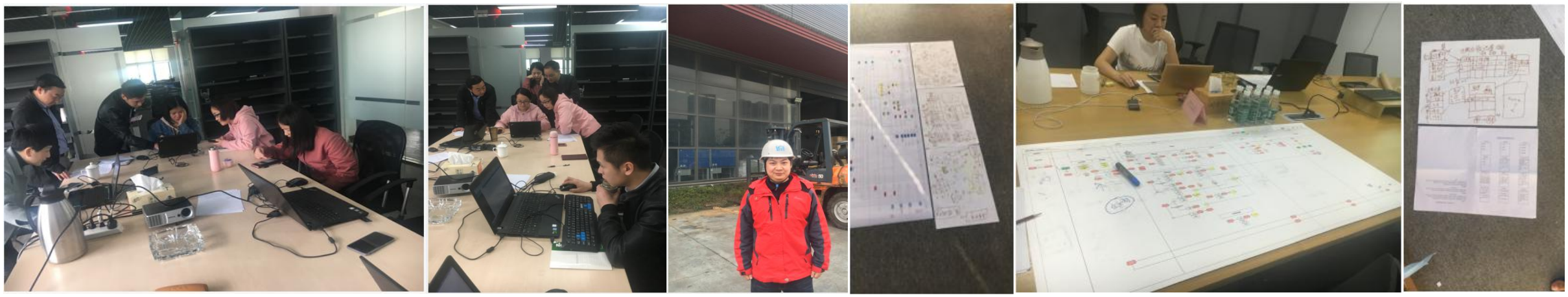
建立专家群，服务顾问、客户代表、系统专家在群，针对客户的需求，由专家与客户进行深入沟通，确保达成双向理解，并给出具体实施方案，进一步确认是否合适。

交付物：

- 客户需求逐条确认回复
- 定制部分预估
- 服务方案（费用、周期）

第二步，专家参与分析沟通：需求分析、专家答疑、部门确认、达成细节共识

在深圳安泰科（ATEC）内部，进行充分的讨论，并让「阿里心选-过程易」顾问参与，确保其理解业务。
对于各部门对系统的要求、期望达成的目标，形成有效共识。将老板手绘的、零散的思路，转化成逻辑严密的图示和说明。



市场部门/销售部门

项目部门/跟单部门

采购部门

仓储部门

技术部门

客服部门

财务部门

领导层

第三步，得到确定性的方案：有关的业务流程图、功能确认书

在「过程易」专业顾问的帮助下，安泰科对自身业务价值链进行“标准化”梳理， 在售前CRM、立项招标、合同签订、生产发货、实施跟进，应收结算的全业务流程中， 先把自己的主要节点、各部门岗位承担的职责，梳理出来。

「过程易」专业流程顾问，与安泰科一起建立流程讨论小组，对现有流程进行业务逻辑性检查。 得出通过系统来进行管控的合理流程，这个过程大概花费了2周时间，磨刀不误砍柴工。

3、客户交易过程

Business Jobs

遵循阿里云市场的服务水平协议

「阿里心选-过程易」系统遵循阿里云市场的服务水平协议，在签署合同之前确保形成“确定性”的工作方案，99.5%的情况下让用户获得满足管理需要的系统。

确定性工作方案

业务流程图、功能确认书

合同签署

公司对公司签署合同

分期验收付款

按工作进度分期付款

4、实施服务过程

Work Process & Time

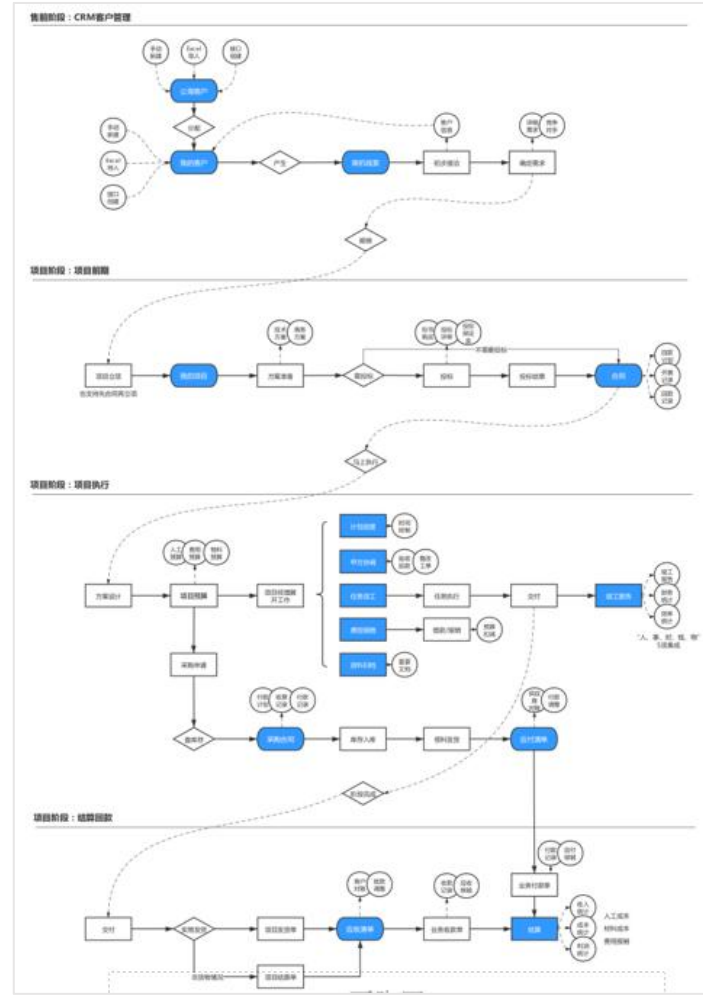
第一步，标准化质量的施工准备：有关的业务流程图、系统建设的作业指导书

业务流程图确保系统搭建后，按深圳安泰科（ATEC）的实际业务流程来运转，
作业指导书确保联合工作组向搭建系统的技术工程师传递信息无误。

过程易

「过程易」作业指导书

2021 年 05 月 19 日



第二步，从标准版开始搭建：以「阿里心选-过程易」标准版作为基础，按个性化需求搭建出初步系统

实现统一的搭建地址，让联合项目组的所有成员能够看到当前搭建情况。
并随时进行测试、沟通、纠偏、验收。

工程师搭建

工程师快速搭建标准版本，公布测试地址，让用户随时能够关注进度并纠偏。针对客户定制化的部分，快速建模、快速搭建、快速验收、快速整改，实现敏捷交付。

交付物：

- 标准测试原型系统
- 定制化功能模块
- 定制化统计报表

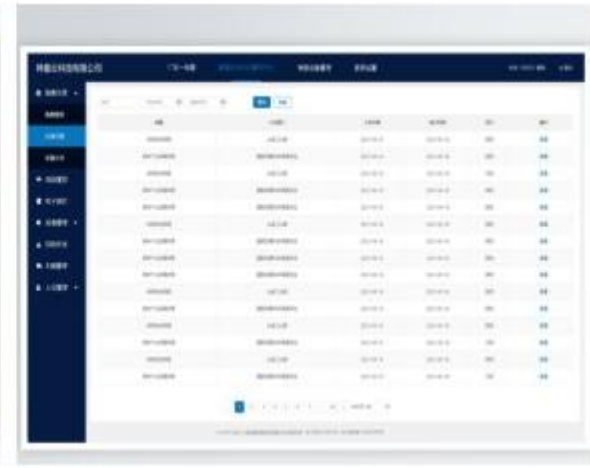
第三步，加载“业务数据”： 按实际业务情况进行试运行

深圳安泰科（ATEC）整理内部数据，对零散excel表格中的数据进行汇总、格式统一，导入系统。
利用「阿里心选-过程易」的快速导入及建档功能，数千项资料秒入系统。
在实际数据下运行系统，进一步微调，以满足日常实际使用需要。

采用系统自动化测试+人工测试的双保险来确保系统无故障运行。采用客户方实际操作人验收制度，来确保日常使用无障碍。

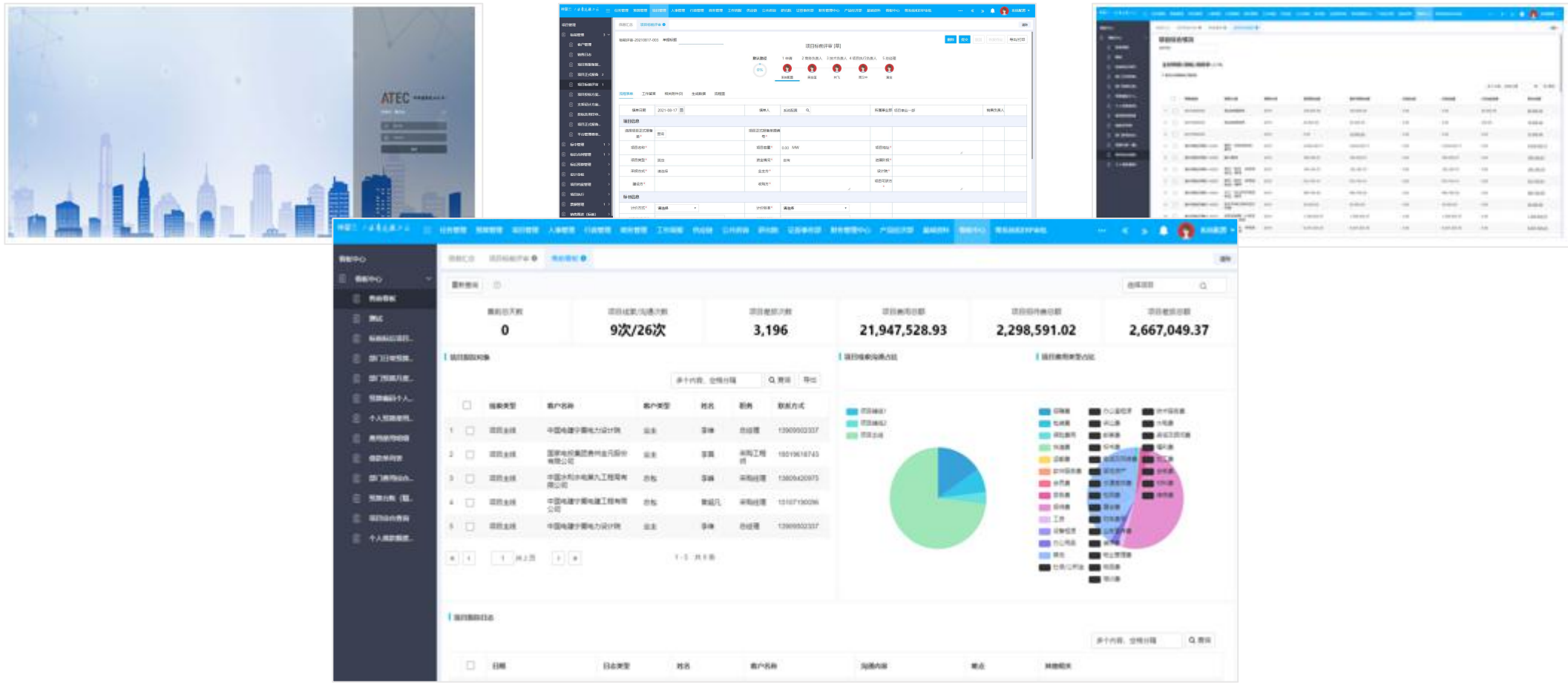
交付物：

可上线系统



最终，以“达成管理目的”作为目标：对系统进行微调和验收

在「阿里心选-过程易」平台基础上，按深圳安泰科（ATEC）实际管理需求实现个性化定制，覆盖售前CRM、立项招标、合同签订、生产发货、实施跟进，应收结算这些具体的项目过程，达成第一期替换零散表格，实现信息共享、加强管控的管理目的。



ATEC项目工程，从签署合同到验收上线，历时2个月

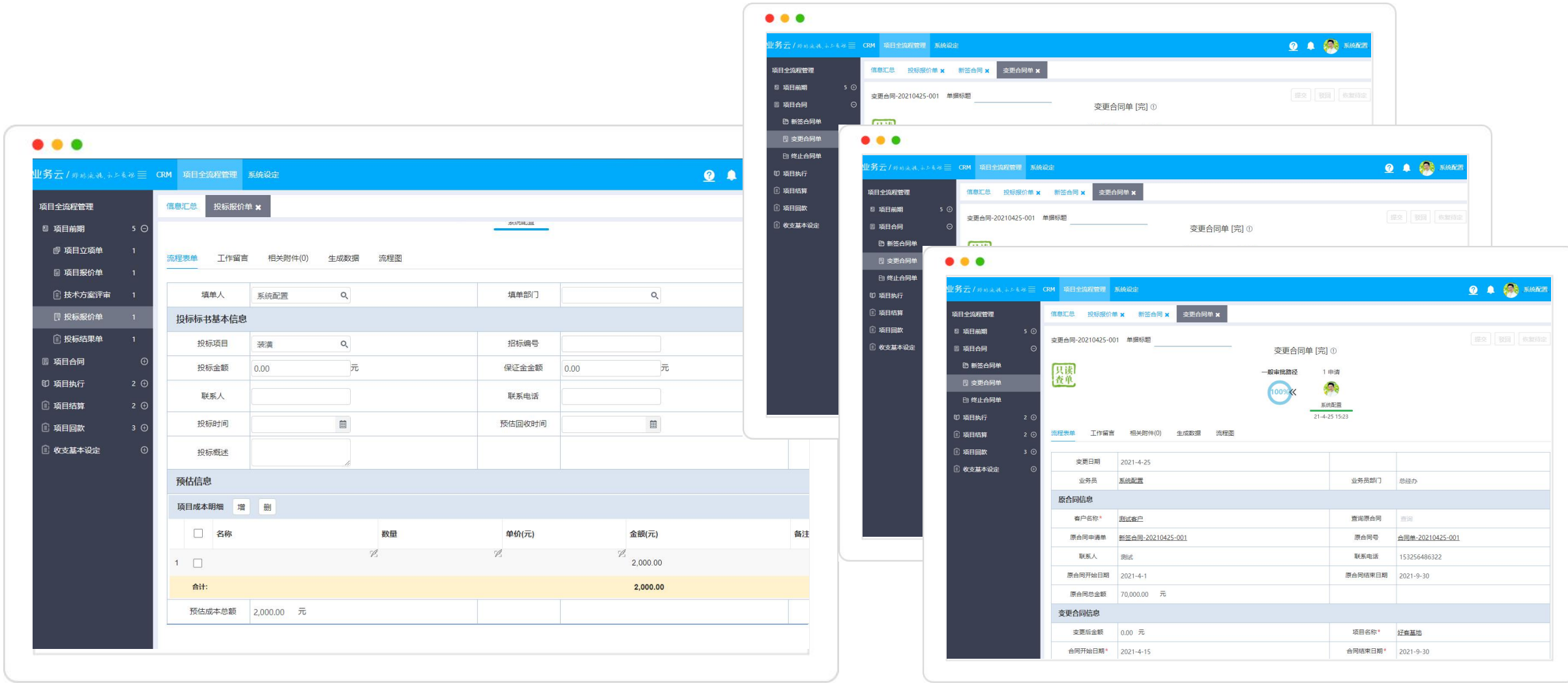
具体所需时间，按用户需求规模及复杂度，有所不同

5、验收交付过程

Joint Structures

在线透明施工，随时可以看到

「阿里心选-过程易」的系统搭建，完全在线完成，客户和服务工程师同在一个群组中，随时能够测试和验收。
如果遇到需要纠正的地方，可以立刻进行修正。



分阶段验收，分阶段款项

「阿里心选-过程易」支持您分阶段验收系统，支付有关款项，降低风险。

项目	功能模块	金额
过程易	平台	首期款
个性化定制开发		
销售管理	1）客户模块	二期款
	2）销售过程模块	
	3）行为管理模块	
	4）决策分析模块	
项目管理	1）项目立项	三期款
	2）收入管理	
	3）采购管理	
	4）进度管理	
	5）工时管理	
	6）项目文档	
总体验收	验收、上线	尾款

示例

我们承诺：确保您拿到能实现管理目标的系统！

并在年度服务期内，协助您后继改善

用心服务

6、系统部署

System Deployment

系统部署在阿里云，全国政府机构上云市场占有率排名第一，值得信赖

「阿里心选-过程易」系统部署在阿里云，数据安全性有保障

阿里云

系统部署在阿里云，全国政府机构上云安全性排名第一，值得信赖

「阿里心选-过程易」系统部署在阿里云，数据安全性有保障

传输安全	数据安全	基础安全	帐号安全	权限安全	物理安全
SSL加密传输	数据自动备份	系统定期升级	帐号密码加密保存	按角色人员划分权限	阿里云高规格服务器

7、长期维护

Customer Service

我们将与您长期合作，提供快速、有效的售后服务！

「阿里心选-过程易」系统采用标准化的售后服务流程

日常操作指导

客服QQ/微信在线

系统维护服务

解决您遇到的问题

系统升级服务

平台升级到最新

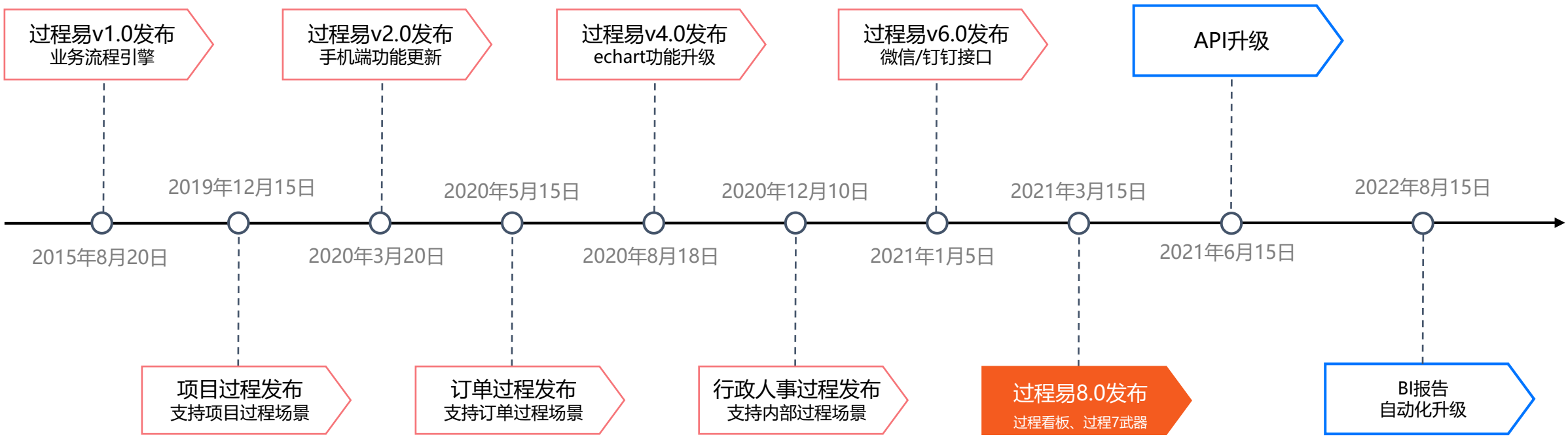
培训文档

提供最新文档

紧急处理

紧急问题立即处理

我们一直在升级迭代的路上，我们将积极听取您的宝贵意见！



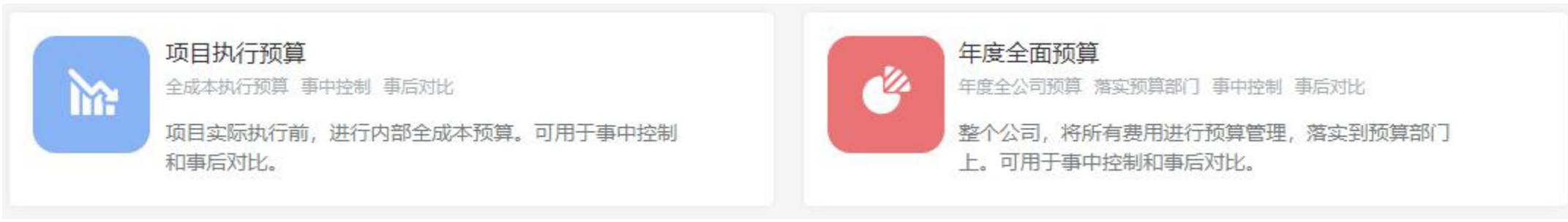
8、二期开发

Phase II Development

二期开发：以ATEC一期「阿里心选-过程易」全业务流程为基础，重点实施费控、集团资金池

建立“年度预算台账”，对于差旅费、招待费需要按项目回款进度来管控。
在事业部层面建立“虚拟资金池”，在集团和事业部之间实现一系列的管理约定，促进事业部的资金使用效率提升。

二期开发已完成，相关管理目标已实现。



9、客户收益

Customer Benifits

深圳安泰科（ATEC），通过「阿里心选-过程易」系统实现了如下管理目标：

- 实现覆盖售前CRM、立项招标、合同签订、生产发货、实施跟进，应收结算全业务流程系统。
- 实现能与主营业务联动的，辅助性的内部OA、HR人力资源管理流程系统。
- 将零散excel手工台账，转化为在线系统，实现项目全生命周期中，管控信息的前后拉通。
- 实现全自动化系统，自动出具项目管理所需的分析统计报表，趋势图。
- 与集团费控政策、事业部资金池管理方案相配合，削减了大量的人工处理，大幅节省了管理时间、人力消耗。

附件一、更多定制服务

More Customize Parts

项目工期警报
工期超期 微信 钉钉 短信 email

在项目执行超期时，自动向有关人员发出警报。

项目回款警报
回款超期 微信 钉钉 短信 email

在项目回款超期时，自动向有关人员发出警报。

订单工期警报
工期超期 微信 钉钉 短信 email

在订单执行超期时，自动向有关人员发出警报。

订单回款警报
回款超期 微信 钉钉 短信 email

在订单回款超期时，自动向有关人员发出警报。

客户个性化评估
客户等级 风控授信

对客户实施量化评估，结果用于风控及客户管理！

经销商个性化评估
经销商等级 风控授信

对经销商实施量化评估，结果用于风控及经销商管理！

客户风控模型
客户风控 账期管理 信用额度 控制发货 控制下单

对客户实施风控， 进行账期管理、信用额度管理，控制发货、下单，激发业务警报。

经销商风控模型
经销商风控 账期管理 信用额度 控制发货 控制下单

对经销商实施风控， 进行账期管理、信用额度管理，控制发货、下单，激发业务警报。

客户门户
对客服务 在线对账 客户体验

建立面向客户的微信服务号，将项目进度、结算应收、实收对账情况在线通知客户。

经销商门户
经销商服务 在线对账 服务体验

建立面向经销商的微信服务号，将订单进度、结算应收、实收对账情况在线通知经销商。

项目报价预估模型
项目报价内部预估　财务模型　全成本预估

项目对外投标报价前，进行内部全成本预估。该模型可构建在项目报价单或投标报价单中。

订单报价预估模型
商品规格计算　公司保护价　数量折扣关系表　业务员折扣权限

按商品规格自动配件，按公司保护价、历史价、折扣表给出系统建议。该模型可构建在销售报价单或销售订单中。

项目执行预算
全成本执行预算　事中控制　事后对比

项目实际执行前，进行内部全成本预算。可用于事中控制和事后对比。

年度全面预算
年度全公司预算　落实预算部门　事中控制　事后对比

整个公司，将所有费用进行预算管理，落实到预算部门上。可用于事中控制和事后对比。

项目综合评价
多维评估　毛利结算　项目绩效

按事、钱、人3个维度自动核算项目的总体执行质量。

订单综合评价
订单毛利　商品毛利　订单绩效

按订单毛利、商品毛利，自动核算订单的总体执行质量。

项目计件工资
项目岗位计件　自动计提

自动核算参与项目各岗位人员的计件收入应发。适用于多人参与项目分工合作，按件计提的情况。

订单计件工资
订单岗位计件　自动计提

自动核算参与订单各岗位人员的计件收入应发。适用于多人参与订单分工合作，按件计提的情况。

个性化考核方案
绩效管理　个性化考核模版

按部门、岗位建立个性化的绩效考核方案。

个性化薪资方案
薪资管理　个性化工资模版

按部门、岗位建立个性化的薪资自动化方案。

附件二、更多客户列表

Customer List

和黄中国

深圳安泰科

温州申通

上海实翰化工

南京格锐盖特门业

Nobel Biocare

德赛电池（证券代码：000049）

上海三键化工

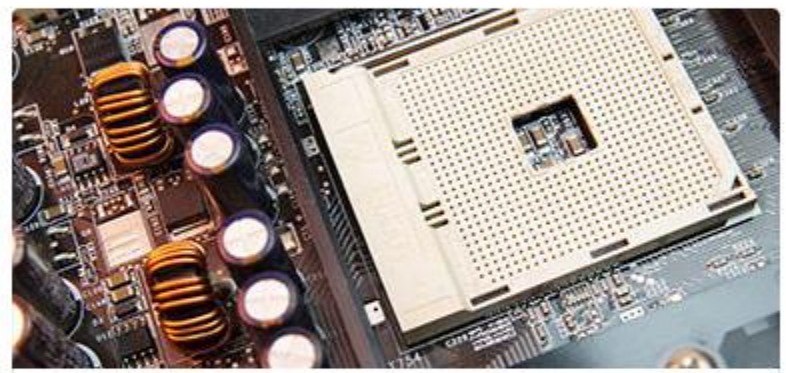
北京健坤禾润医疗

杭州帮帮

深圳展博投资

深圳恒义建筑

广东物资集团



德赛电子

玉鼎健盛水产

深圳星科微集团

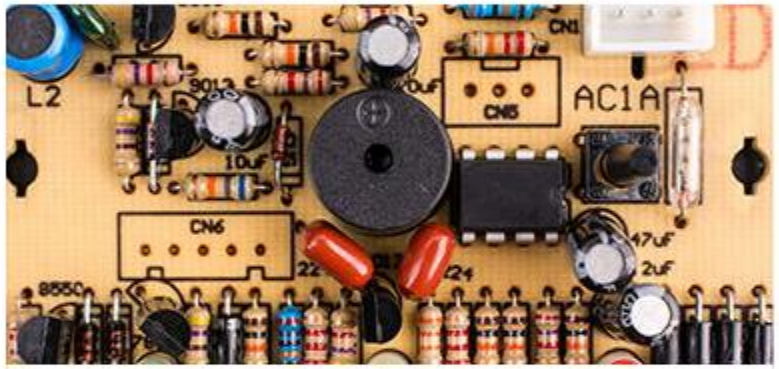
广东国地科技（证券代码：870785）

山东锣响汽车

深圳诺华科技

武汉裕申桥梁

广东网域科技



承德扬天电子

宁波威霖住宅设施

上海俊韬

深圳华高纸业

济南精工标识

福建悦旅旅行社

宁波灵达商务

厦门丹来科技

甘肃宏天亚达电子

佛山云谷房地产

珠海弘臣投资

浙江锦康检测

广东华纱贸易

山东瑕玉服饰

华润歌黛服饰

祁龙水泥

广西嘉宝制品

亿嘉国际（香港、台湾、马来西亚）

幸福酱酒

广州协群人力资源

陕西伟创达

上海简弘信息技术

深圳和盛昌实业

广州安盈顾问

华三行物流（三一重工旗下）

北京凯瑞物流

深圳照源电子

杭州新彩钢铁

宁夏固原出租车

苏州合悦信息

中国（江阴）国际创意港

国家工业设计与创意产业（顺德）基地

海南国际创意港

深圳启迪协信科技园港

上海新五库经济城港

上海强民经济城港

中物产业化基地港

江苏（太仓）LOFT工业设计园港

盐田国际创意港

上海辉恒计算机

重庆了赢信息

包头通智信息技术

南昌疾控中心

武汉大学 Wuhan University School of 基础医学院 Basic Medical Sciences

武汉大学基础医学院

广州金中南餐饮设备

深圳杉仁信息技术

深圳前海兴众

杭州多进信息技术

中化集团

惠州日月星辰

昆山踏浪安防

山西浩科

深圳西正

深圳诚品汽车服务

无锡恒业

鸿鹄精密

深圳西西福

水庭建材

上海迎轩

惠州三强

北京博乐思教育

深圳百米生活

上海泖港工业园

东莞新希望

兰州市社保局

深圳国峰信息技术

广州东翱信息技术

广东抽纱

中欧未来城

广州天地人禾

分子态生物（证券代码：835484）

湖南正新农业股份

深圳中付支付

汕头华讯网络

海湾石油（中国）

深圳灵狮文化

广州开物物业

东莞中虫联