

数字营销 智慧快消

快消行业渠道与销售数字化革新之道

杨雪琴

07/29/2021

目录

CONTENTS

01. **快消行业数字化洞察**
02. 快消行业渠道与销售数字化平台解决方案
03. 渠道与销售管理低代码客户案例
04. 快消行业渠道与销售数字化平台低代码解决方案
05. 奥哲公司介绍

随着时代变迁和数字化进程，快消行业渠道与销售进入全渠道时代

全渠道时代，需要构建可快速响应、随需而变的全渠道数字化平台，来应对复杂多变的市场环境带来的挑战

- 消费场景单一
- 销售渠道单一
- 用户需求差异化较小
- 线下消费为主
- 品牌广告效应明显

大品牌 大单品

单渠道时代



主要渠道：零售门店
渠道覆盖：渠道深度 门店覆盖

- 消费场景多元
- 销售渠道多样
- 用户需求多元化
- 线上流量红利效应
- 互联网传播效应

多品牌 多元化产品

多渠道时代



主要渠道：零售门店+KA+电商
渠道覆盖：货架占领 流量拦截

- 消费场景融合
- 销售渠道多元
- 用户需求个性化
- 线上线下互通
- 营销手段多元化

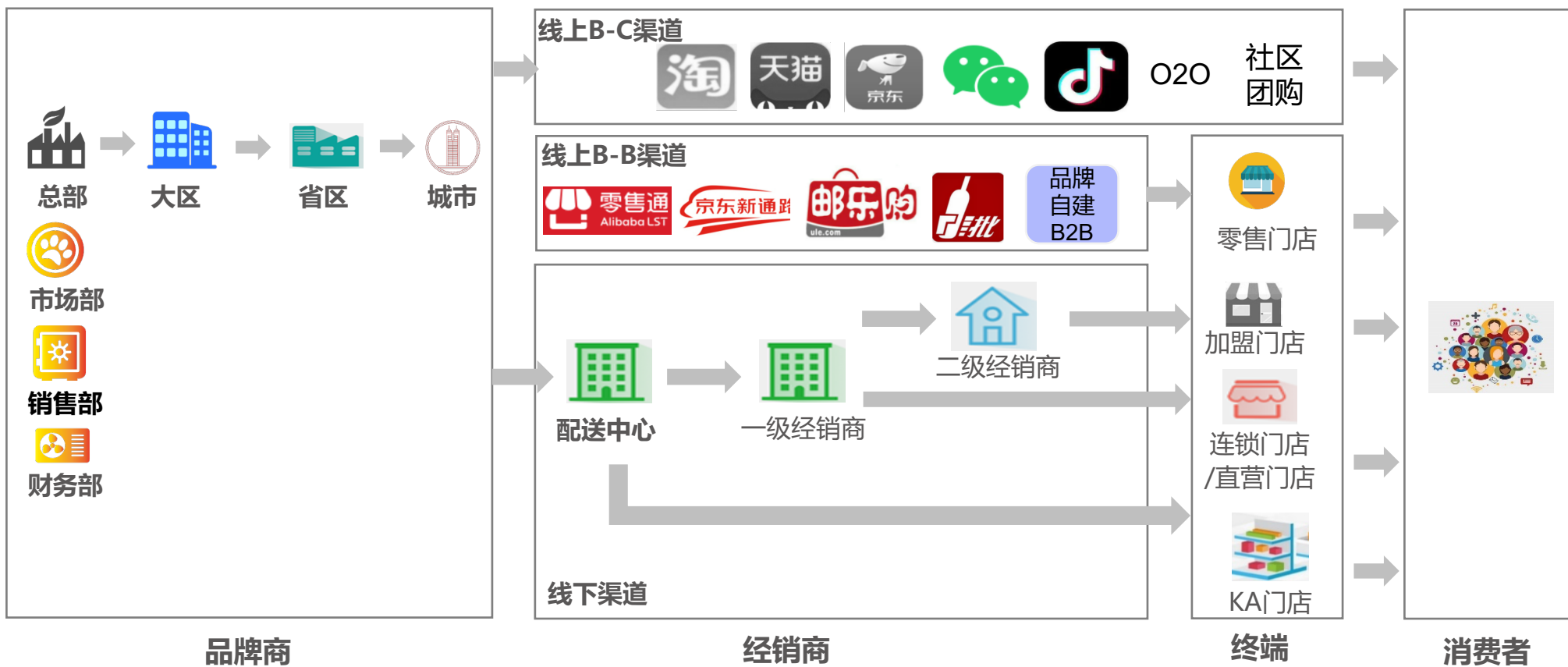
细分品牌 长尾产品

全渠道时代

元气森林

主要渠道：线下+线上B2B+线上B2C
渠道覆盖：跨界融合 数字协同

全渠道时代，快消行业渠道与销售价值链发生新的变化



新产品：
互联网思维
消费者研究

新组织：
品牌商从管理变成赋能
经销商变成合作伙伴

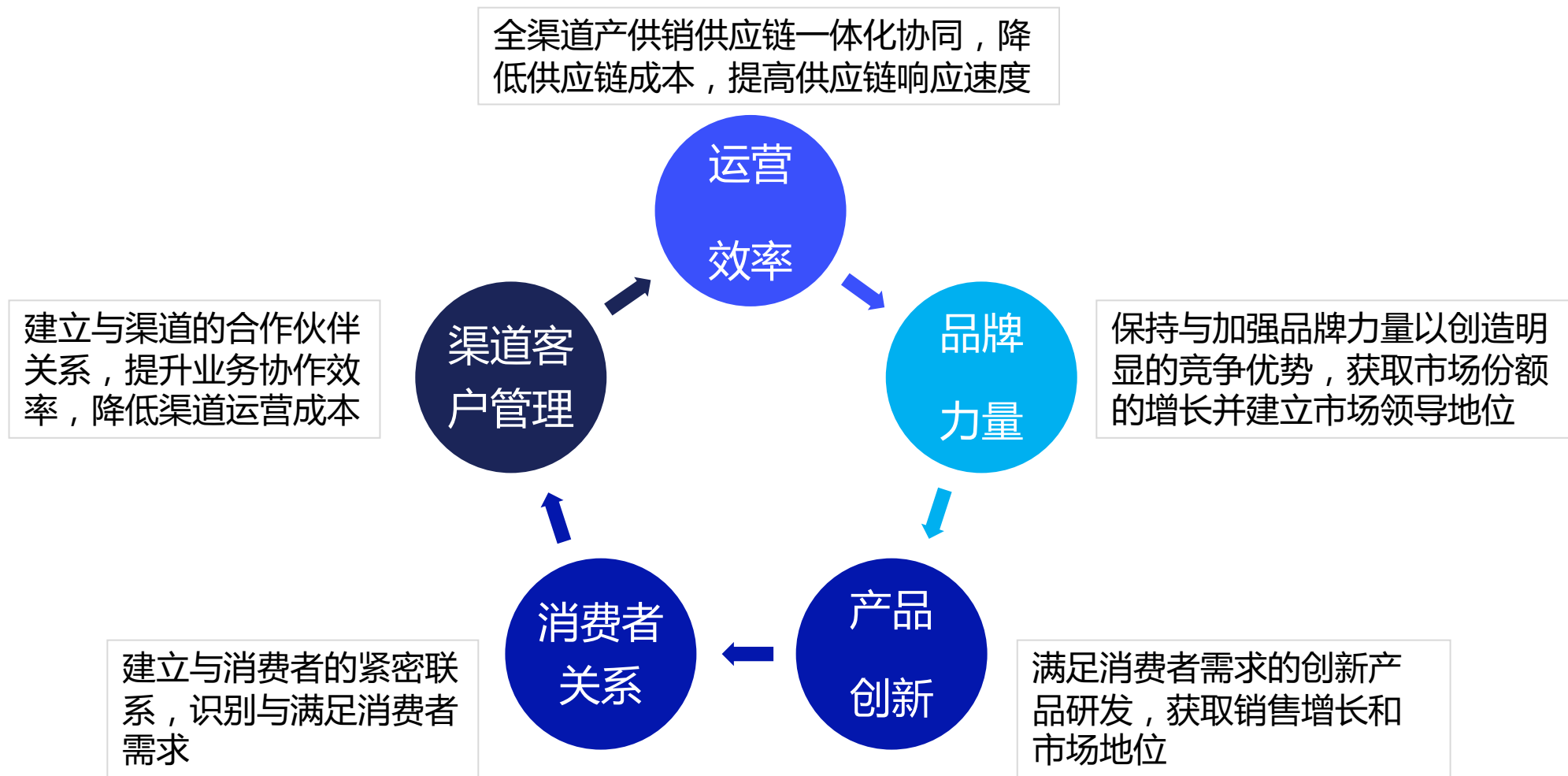
新通路：
全渠道
线上线下融合

新营销：
闭环运营
全通路营销

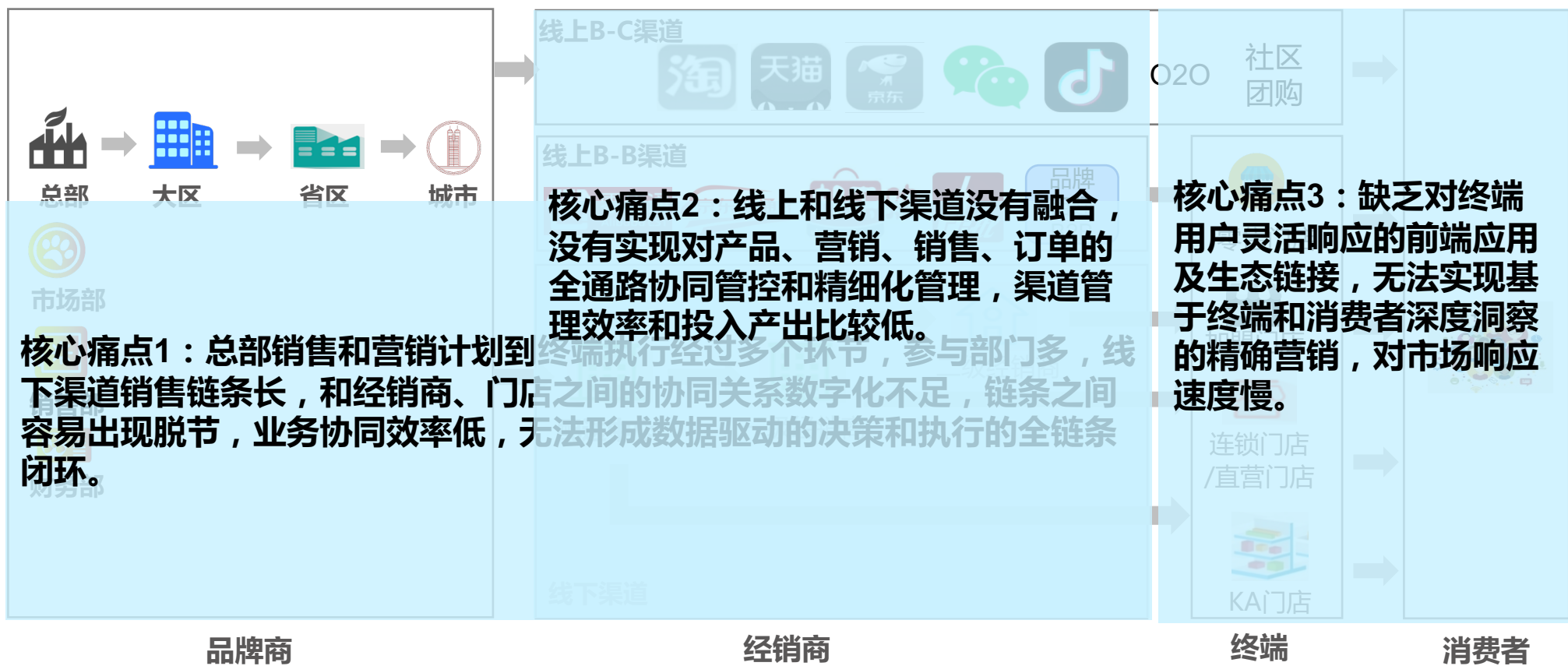
新消费：
场景化
个性化



未来快消公司需要重点管理五个方面的能力建设以取得竞争优势



快消行业渠道与销售生态链关键痛点分析



快消行业渠道与销售数字化现状

快消行业渠道与销售主要IT系统

营销费用管理TPM

预算管理 | 促销申请 | 促销计划 | 费用报销 | 费用核销 | 促销分析

门店数据管理 | 经销商数据 | 组织架构数据 | 产品数据

经销商管理DMS

进销存数据上报 | 进销存数据抽取 | 进销存管理

经销商数据 | 门店数据

销售团队管理SFA

销售人员管理 | 拜访计划 | 店内执行

门店数据 | 销售人员数据 | 组织架构数据 | 产品数据

导购管理PMM

导购人员管理 | 导购排班 | 导购执行

门店数据 | 导购人员数据 | 组织架构数据

主要问题



各个系统通常由不同供应商提供，不是一体化的系统，系统之间的接口没有完全打通。



业务流程没有不畅通，没有实现端到端的业务协同，工作效率比较低。



主数据在多个系统分散管理，数据口径不一致，缺乏统一的数据视图，数据统计和分析比较困难。



缺乏面向内部和外部用户的统一服务门户，和统一的账号管理。



没有实现全渠道的统一管理。

全渠道时代渠道与销售数字化建设的重点

数据资产的积累和应用

数据驱动的流程闭环：数据驱动业务运营，并基于数据分析不断优化和改进业务执行效率和效果。
统一的数据资产管理：运营、销售、消费者、线上数据、线下数据融合管理，并提供统一的数字资产视图。

灵活适配的个性化前端应用

消费者服务应用：会员门户（App、小程序、一物一码）
客户应用：客户门户
渠道合作伙伴应用：经销商门户、DMS

开放的外部生态链接

全渠道融合：传统渠道、KA渠道、新型渠道、线上渠道
消费者链接：电商平台、社交平台、视频电商、团购平台

渠道与销售业务协同中台

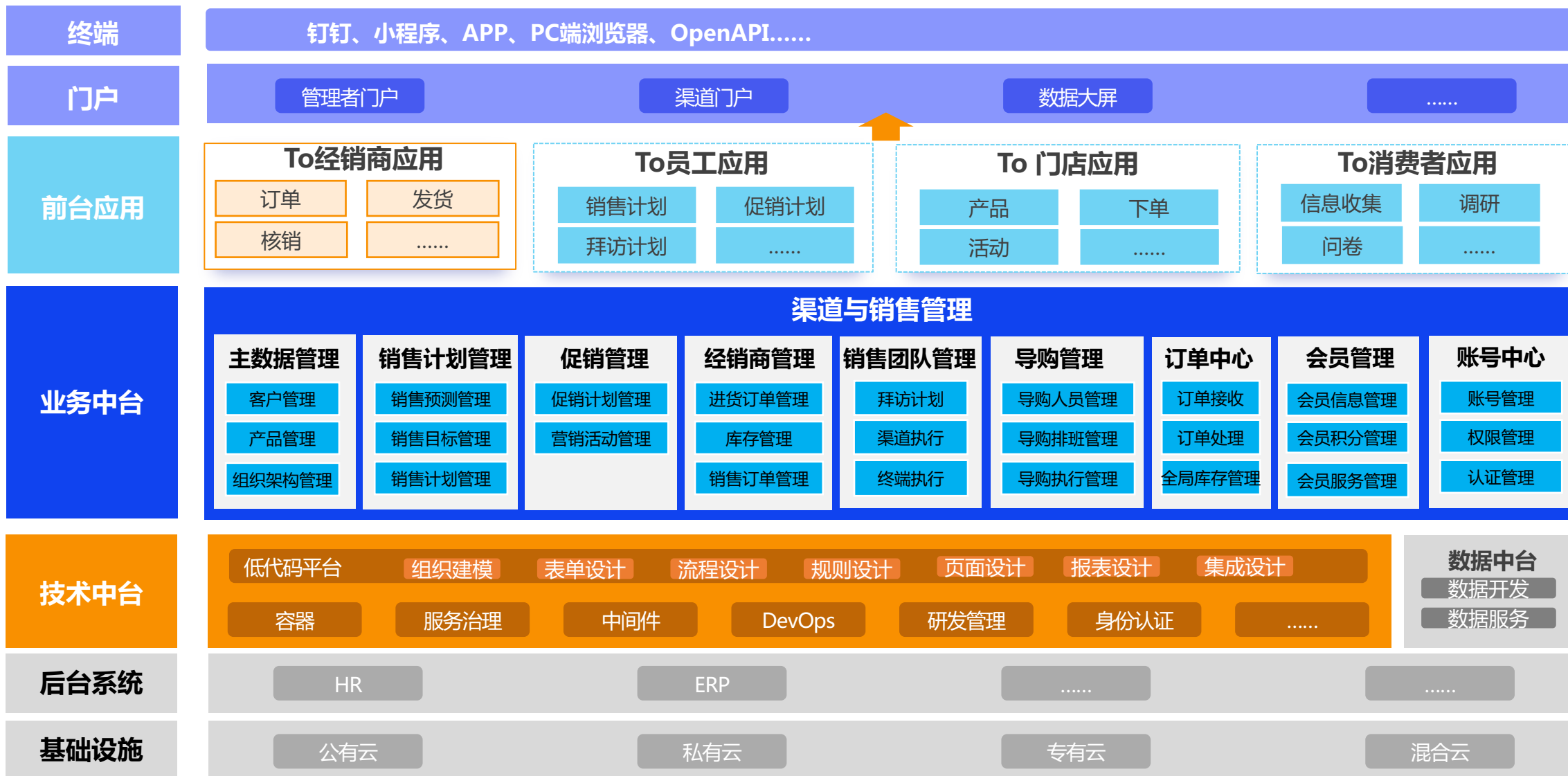
全渠道全生态链的端到端业务管理：对总部、大区、区域、经销商、门店、消费者进行全生态链链接和协同，对线上线下全渠道的销售计划、促销、销售团队、订单、库存进行统一的管控，提升业务协同和供应链效率。
基础数据的标准化管理：统一管理客户、产品、组织架构等主数据，并按照标准化的流程统一管理。

目录

CONTENTS

01. 快消行业数字化洞察
02. **快消行业渠道与销售数字化平台解决方案**
03. 渠道与销售管理方案低代码客户案例
04. 快消行业渠道与销售数字化平台低代码解决方案
05. 奥哲公司介绍

快消行业渠道与销售数字化解决方案蓝图



数字化建设的重点：基础数据的统一管理和应用

数据资产的积累和应用

数据驱动的流程闭环：数据驱动业务运营，并基于数据分析不断优化和改进业务执行效率和效果。

统一的数据资产管理：运营、销售、消费者、线上数据、线下数据融合管理，并提供统一的数据资产视图。

灵活适配的个性化前端应用

消费者服务应用：会员门户（App、小程序、一物一码）

客户应用：客户门户

渠道合作伙伴应用：经销商门户、DMS

开放的外部生态链接

全渠道融合：传统渠道、KA渠道、新型渠道、线上渠道

消费者链接：电商平台、社交平台、视频电商、团购平台

渠道与销售业务协同中台

全渠道全生态链的端到端流程：对总部、大区、区域、经销商、门店、消费者进行全生态链链接和协同，对线上线下全渠道的销售计划、促销、销售团队、订单、库存进行统一的管控，提升业务协同和供应链效率。

基础数据的统一管理和应用：统一管理客户、产品、组织架构等主数据，并按照标准化的流程统一管理。

主要痛点

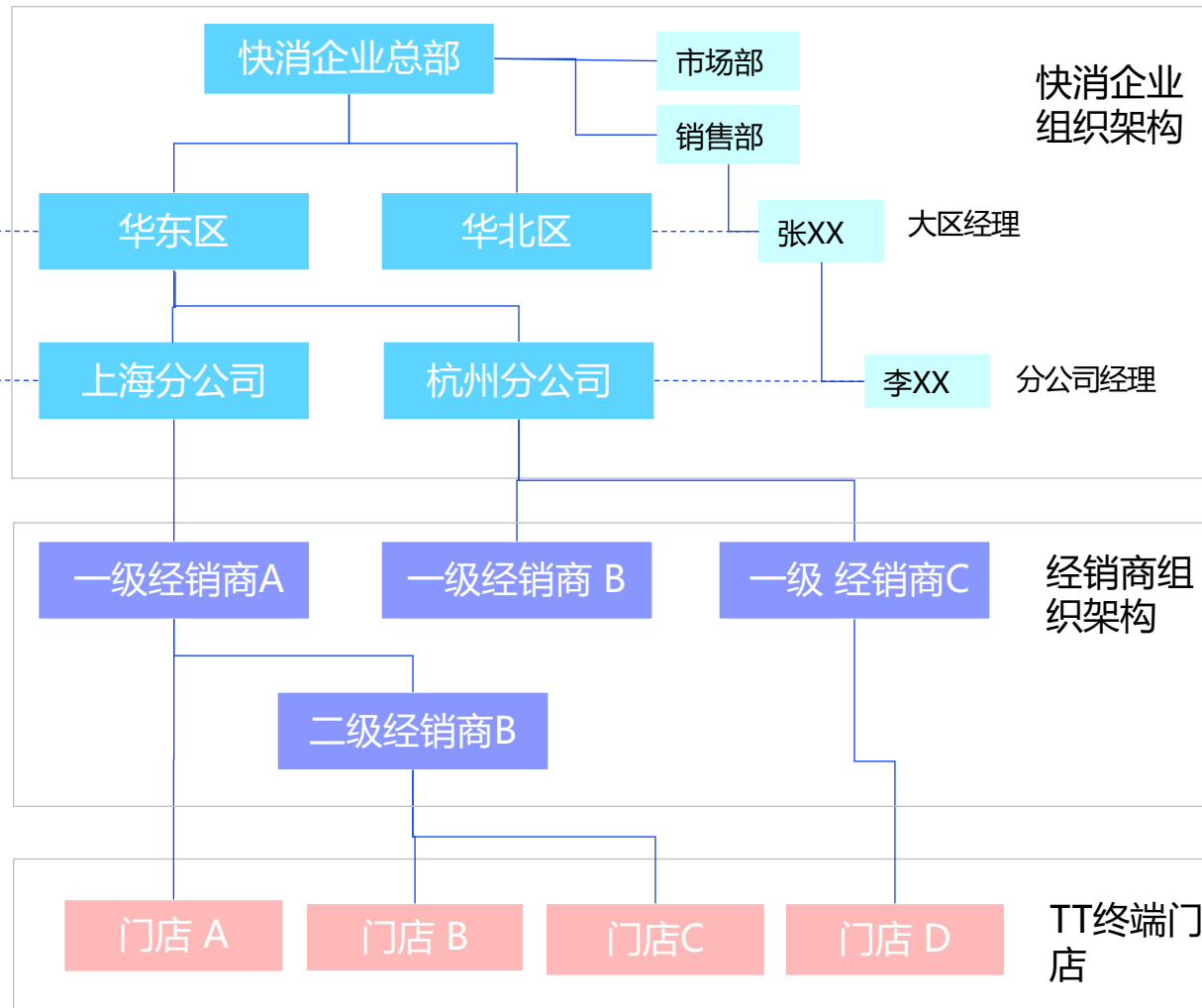
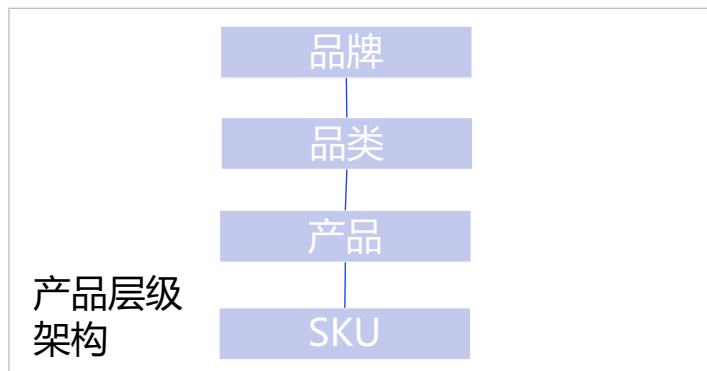
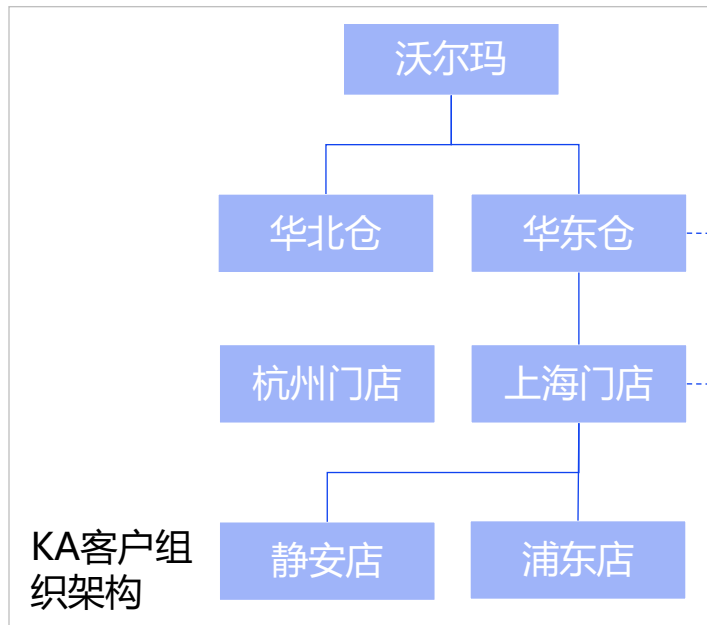
1. 缺乏主数据标准，数据口径不一致。
2. 数据分散在各个系统中形成数据孤岛。
3. 数据自动化程度低，缺乏自动化流程对数据进行管理和应用。

解决方案

1. 对产品、经销商、门店、渠道、消费者、组织架构数据建立统一的模型统一管理。
2. 实现对主数据的标准化管理流程。

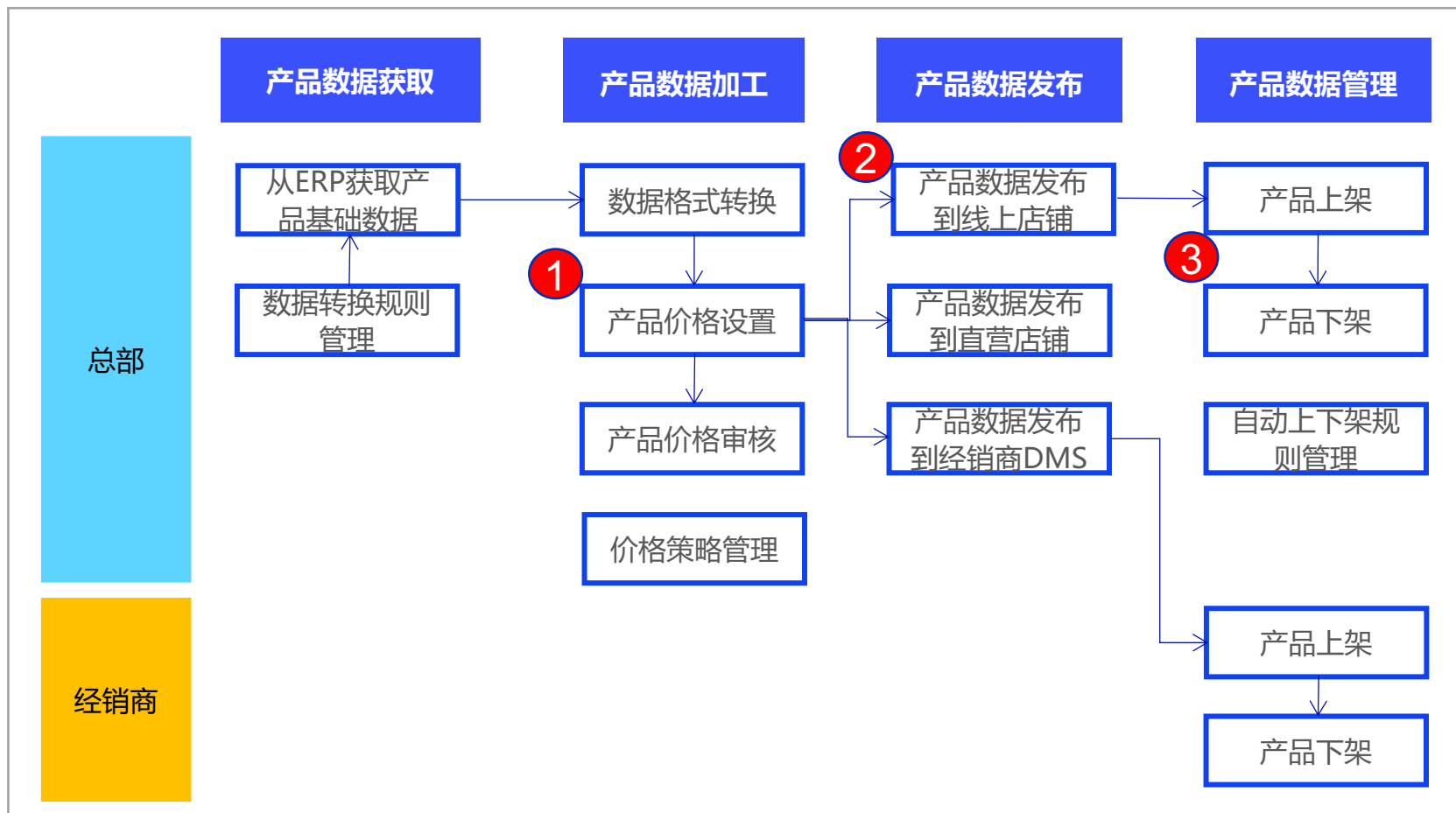


结构化、互相关联的主数据模型： 支持多层次、结构化的组织架构、渠道、客户、产品数据及其关系管理



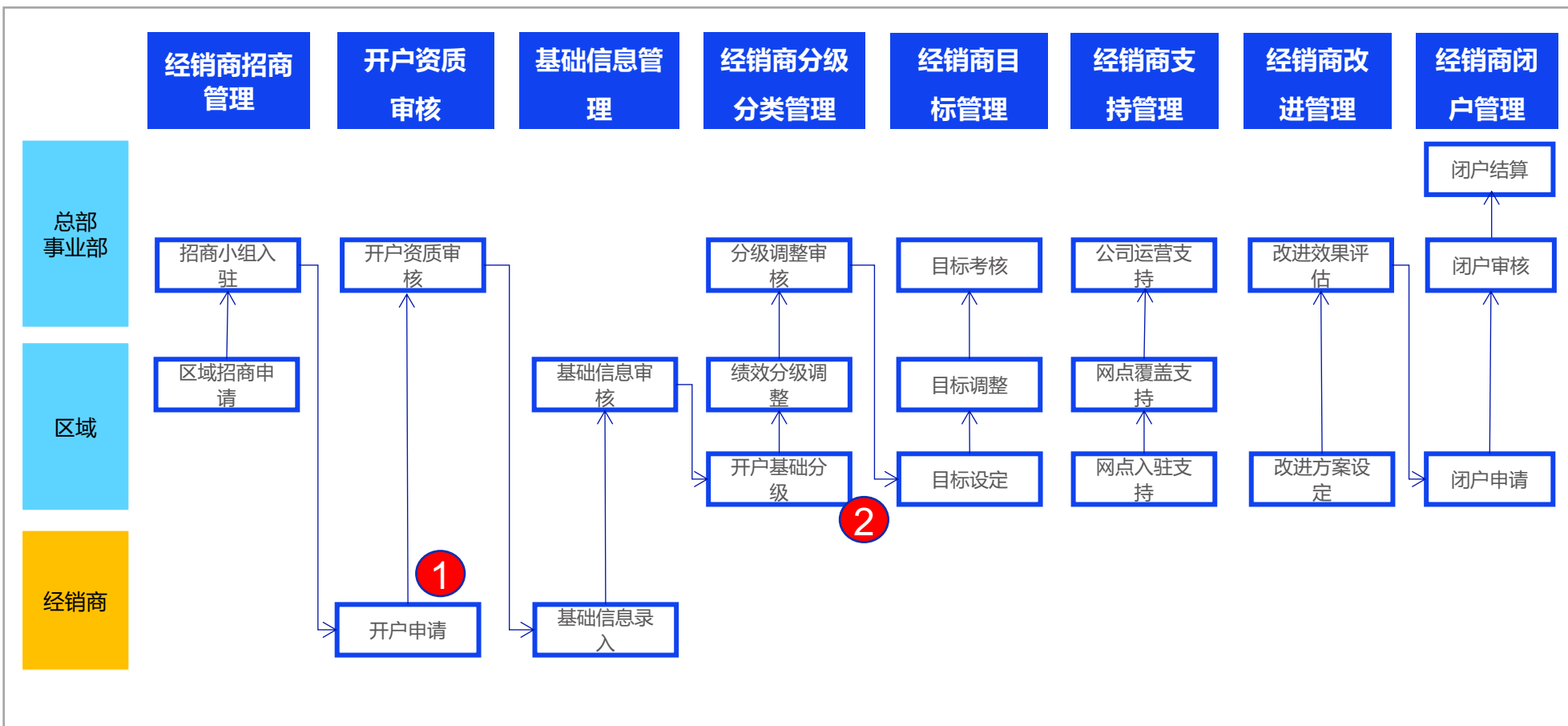
- ◆ 管理总部各层级组织架构，支持基于组织架构的系统权限管理和角色划分
- ◆ 可灵活地扩展多层次的渠道客户架构

标准化主数据管理流程1：产品数据管理



- 1 多渠道价格统一设置，根据门店分类和分级设置产品价格。
- 2 多渠道产品及价格统一管控，产品数据可以分发到不同渠道。
- 3 对渠道产品信息和价格进行统一监管。

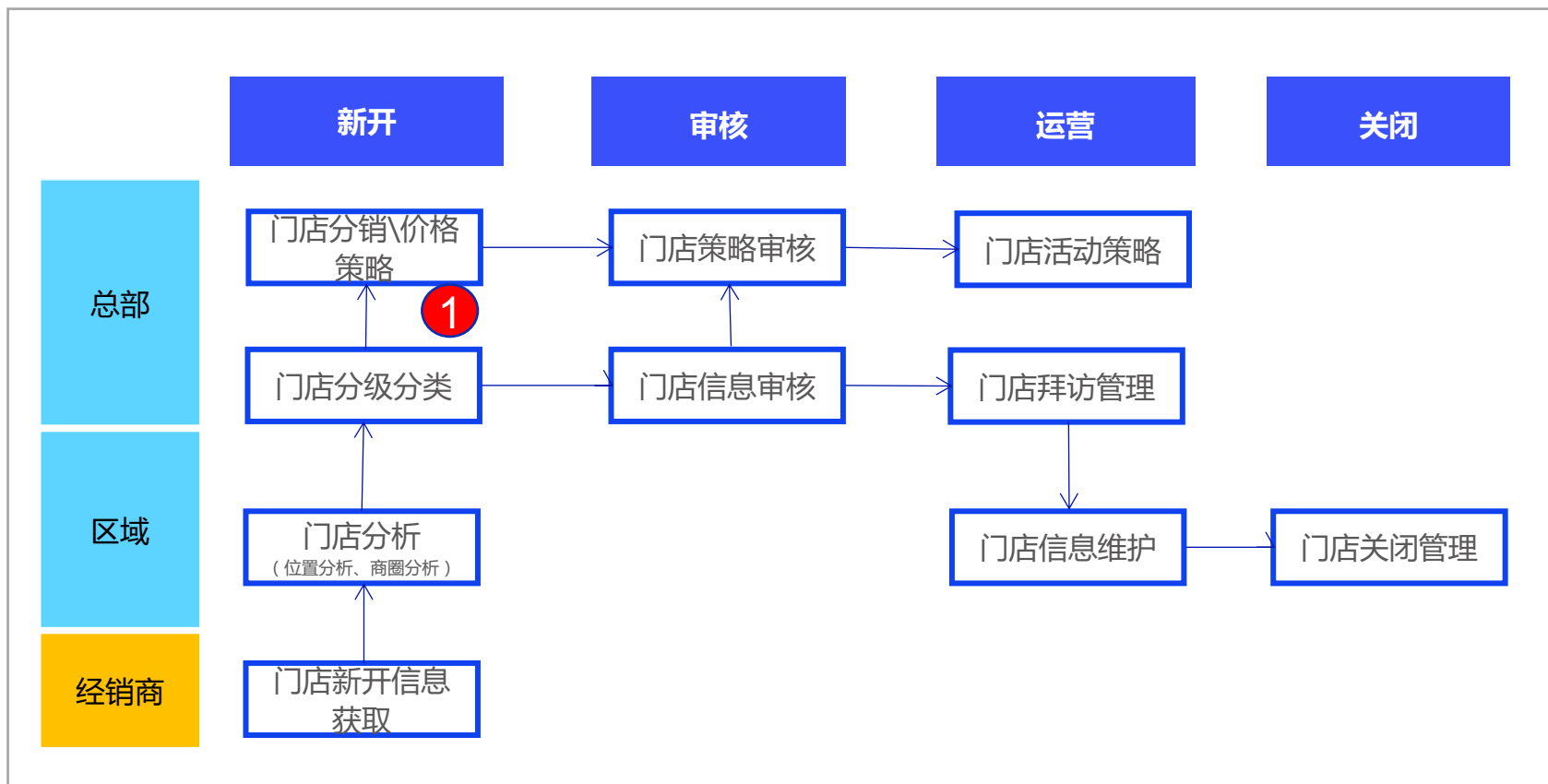
标准化主数据管理流程2：经销商全生命周期管理



从开户到闭户的全生命周期在线管理，提升管理效率，有助于建立和经销商的紧密合作伙伴关系。

- 1** 经销商在线申请和审核。
- 2** 结合数据分析对经销商进行分类分级管理，对不同级别经销商提供差异化的运营支持，实现对经销商的精细化管理。

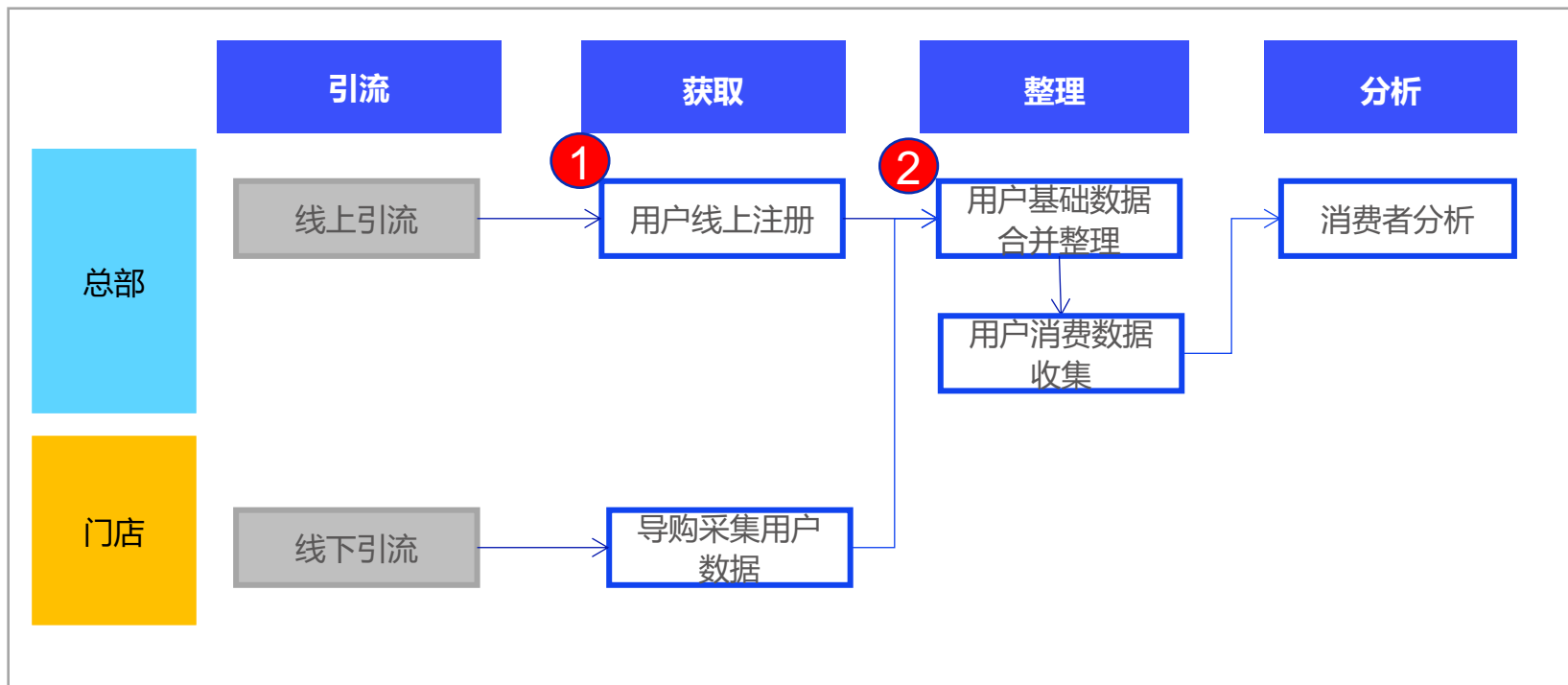
标准化主数据管理流程3：门店全生命周期管理



对门店新开到关闭的全生命周期在线管理，提升门店管理效率和门店信息准确率。

1 支持在线的门店分类分级管理，对不同级别门店提供差异化的销售、营销策略，实现对门店的精细化管理，提升重点门店单店销售额。

标准化主数据管理流程4：消费者数据管理



- ① 通过线上和线下多种方式采集用户数据。
- ② 对用户基础通过数据规则进行合并整理，采集用户消费数据并和用户基础数据进行关联。

数字化建设的重点：全渠道全生态链的端到端业务管理

数据资产的积累和应用

数据驱动的流程闭环：数据驱动业务运营，并基于数据分析不断优化和改进业务执行效率和效果。

统一的数据资产管理：运营、销售、消费者、线上数据、线下数据融合管理，并提供统一的数据资产视图。

灵活适配的个性化前端应用

消费者服务应用：会员门户（App、小程序、一物一码）

客户应用：客户门户

渠道合作伙伴应用：经销商门户、DMS

开放的外部生态链接

全渠道融合：传统渠道、KA渠道、新型渠道、线上渠道

消费者链接：电商平台、社交平台、视频电商、团购平台

渠道与销售业务协同中台

全渠道全生态链的端到端业务管理：对总部、大区、区域、经销商、门店、消费者进行全生态链链接和协同，对线上线下全渠道的销售计划、促销、销售团队、订单、库存进行统一的管控，提升业务协同和供应链效率。

基础数据的标准化管理：统一管理客户、产品、组织架构等主数据，并按照标准化的流程统一管理。

主要痛点

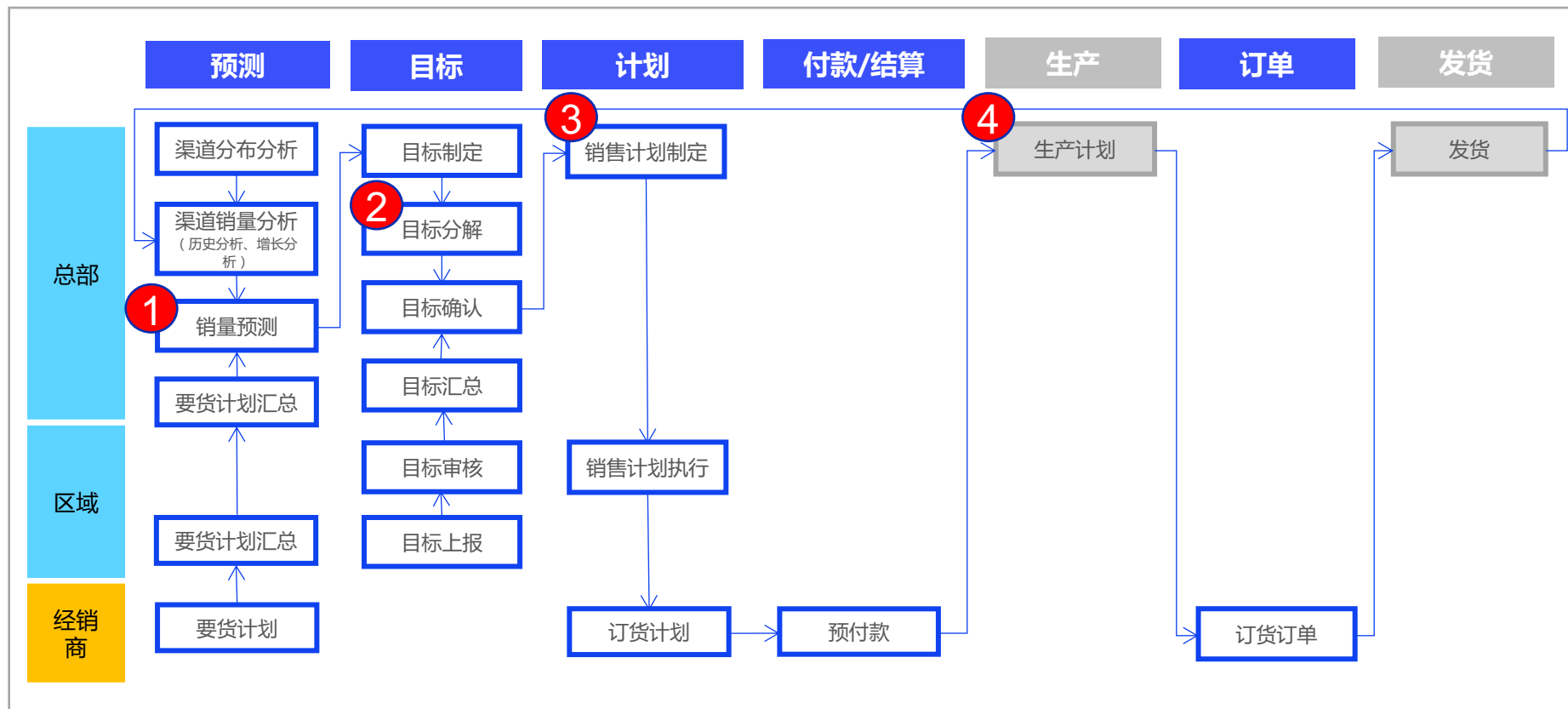
1. 业务流程由多个独立的系统支持，没有形成闭环。
2. 各渠道供应链没有实现融合，供应链效率比较低。

解决方案

1. 通过数字化平台实现总部到大区、省区、城市、经销商、门店，线上、线下的业务流程高效协作，实现业务闭环管理。
2. 实现全渠道订单和库存的统一管理，供应链效率，并和其他业务流程形成协同。



核心业务1：全渠道销售计划管理

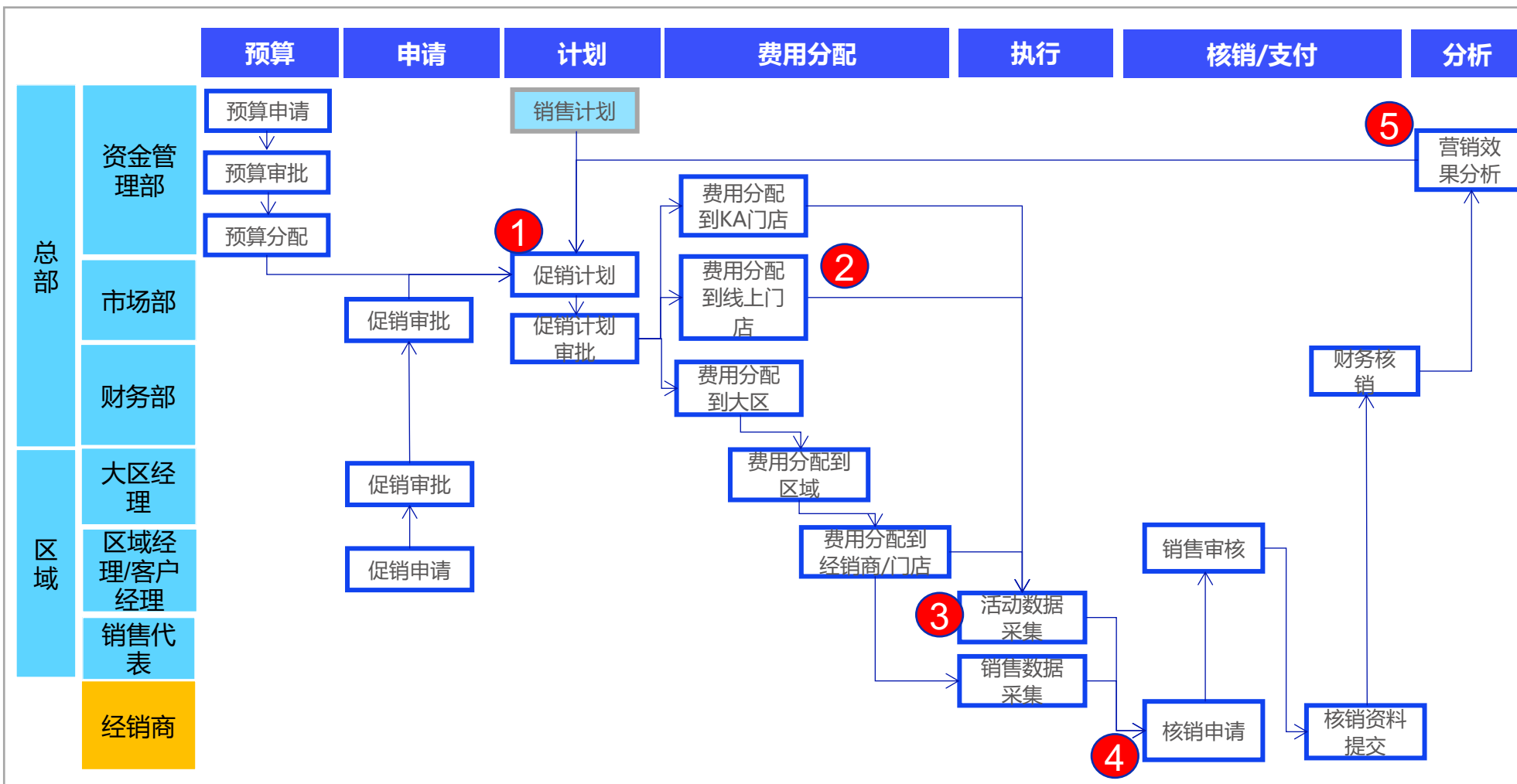


1. 支持销售管理闭环管理，提升销售计划的准确性和订单及时性。
2. 构建自下而上可灵活响应前端需求的业务流程。
3. 业务流程客灵活调整，适应渠道和组织架构变化。

- 1 结合渠道数据、历史销量和要货计划数据进行销量预测。
- 2 根据销量预测进行目标制定和分配。
- 3 根据目标执行销售计划。
- 4 支持和ERP的接口，根据销售计划制定生产计划。



核心业务2：促销费用管理



1. 支持全渠道促销计划闭环管理。
 2. 促销审批和分配流程可根据组织架构灵活配置。

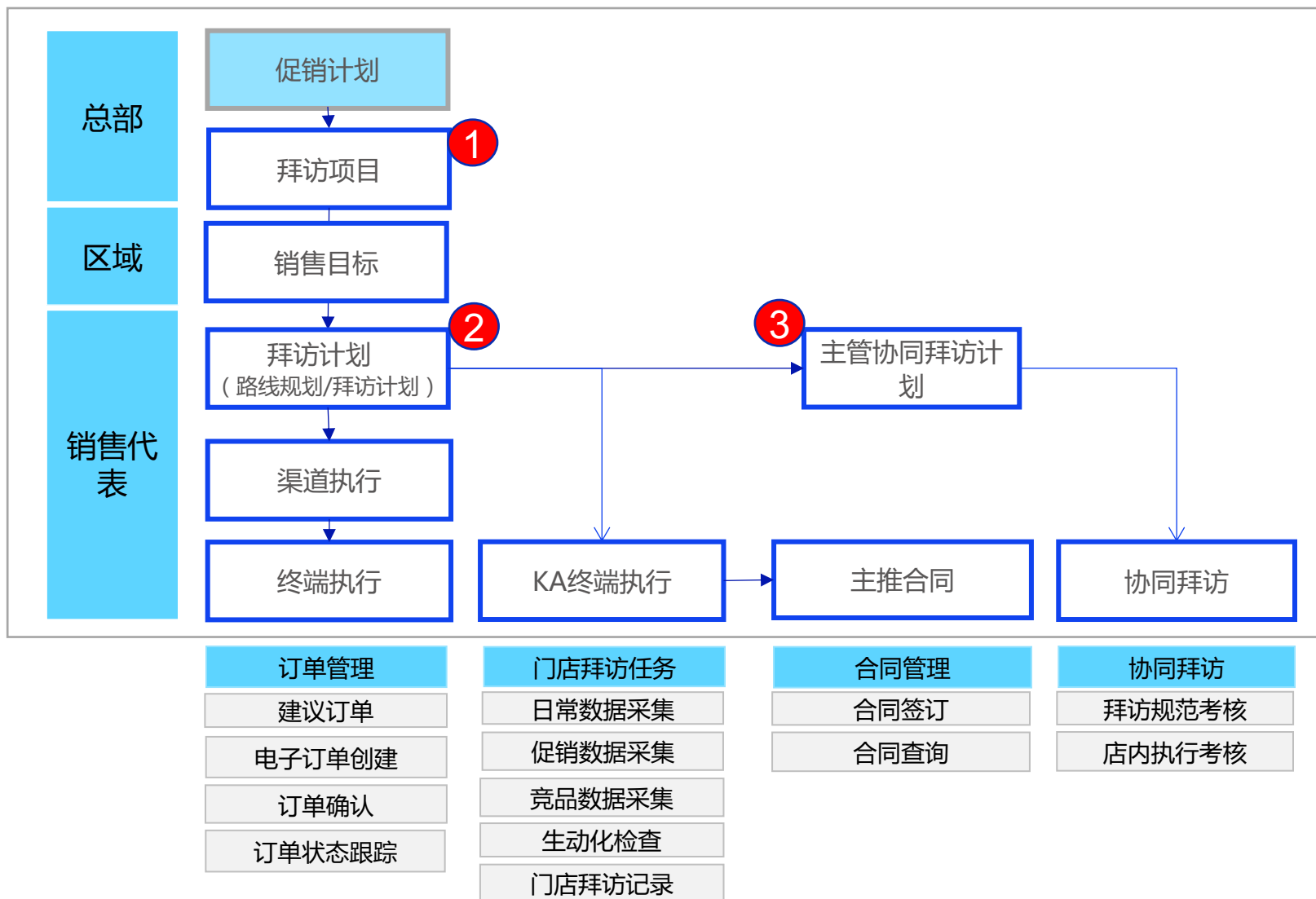
- ① 不同渠道促销预算和计划统一计划和分配。
- ② 实现促销费用从总部到大区、区域、经销商、门店的逐级分配。
- ③ 支持根据店内执行数据进行核销。
- ④ 支持经销商在线提交核销申请和核销资料，提升核销管理效率。
- ⑤ 结合订单数据分析营销效果，提升促销计划和促销费用分配的合理性。

*支持各种费用类型：广告促销 (AP)、渠道促销 (TP)、消费者促销 (CP)

*支持各种促销模式：满额立减、限时抢购、特价促销、赠品促销、返券促销、单品免运费



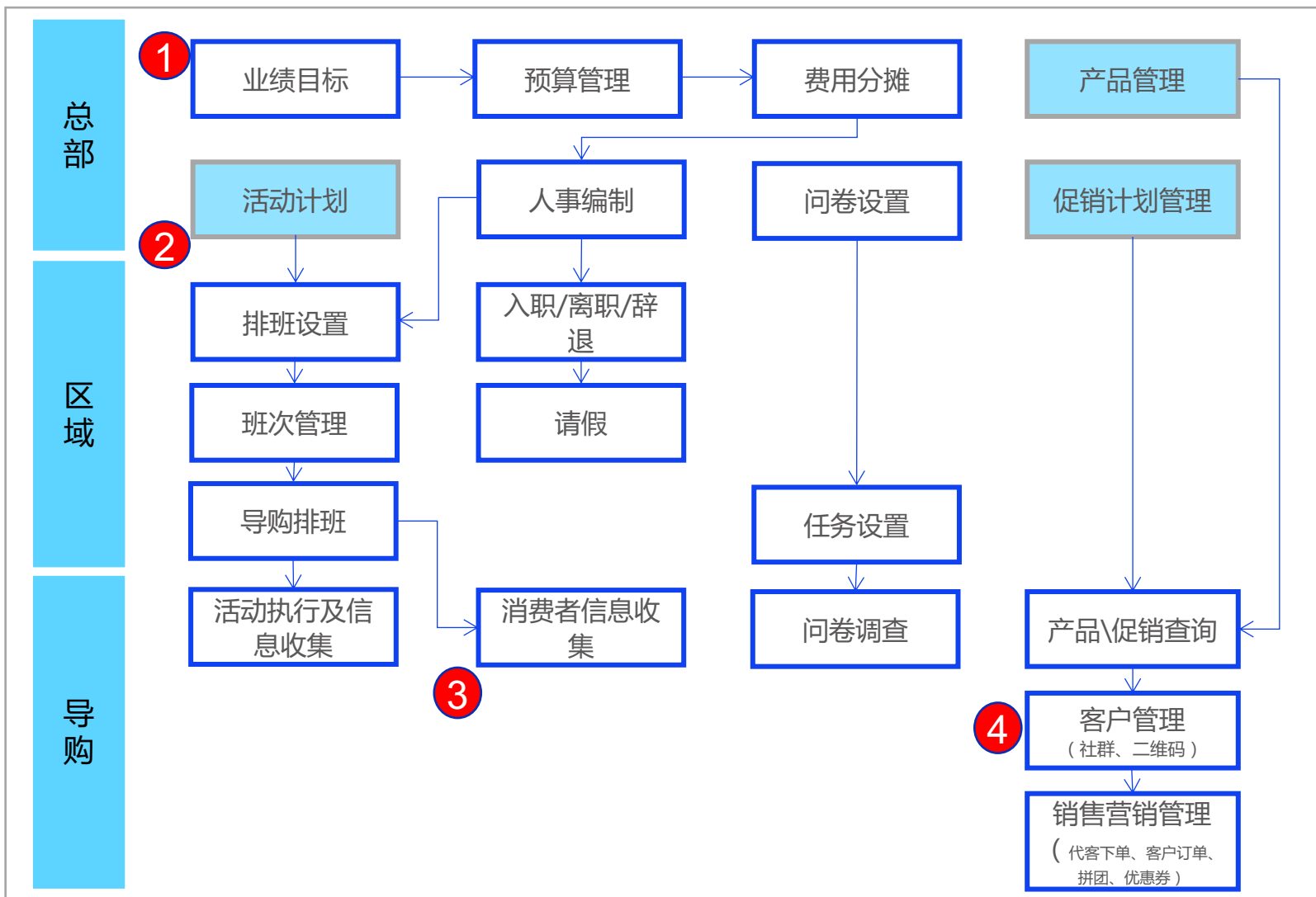
核心业务3：销售团队管理



协同管理品牌商和伙伴经销商的销售团队，销售团队管理和终端执行更加高效

- ① 拜访项目和促销计划关联，可根据渠道促销计划制定门店拜访任务内容。
- ② 品牌商和伙伴经销商销售团队统一管理，按照门店类型和分级制定拜访频率和路线，规范拜访步骤，确保店内高效执行。
- ③ 主管协同拜访跟踪管理团队执行情况，精准管理异常。

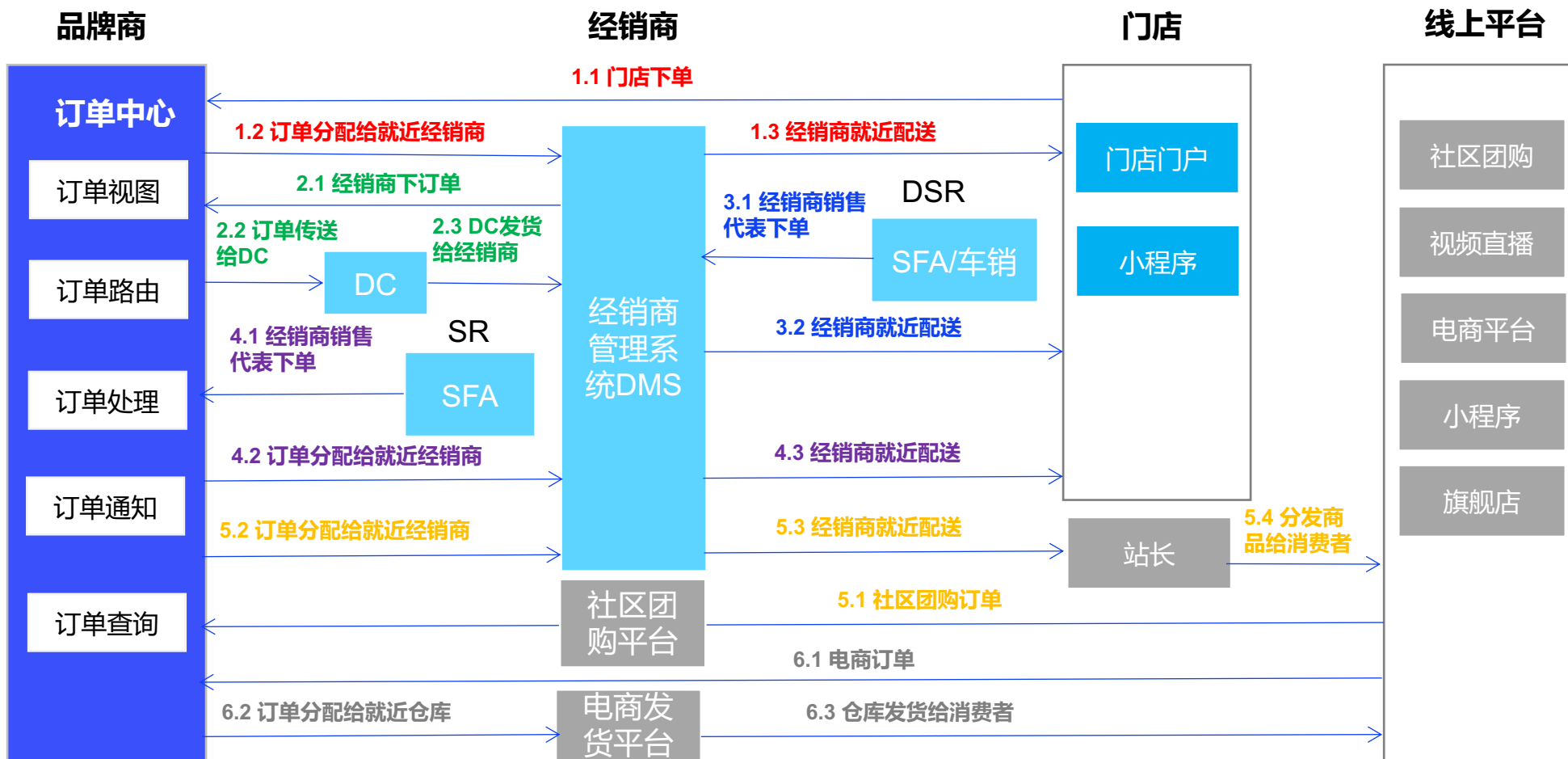
核心业务4：导购管理



1. 实现业绩导向的终端导购管理和导购一线资料收集。
2. 导购终端页面可根据需求灵活调整。

- ① 支持目标设置、预算管理和费用分摊。并按目标和预算进行排班管理，实现对业绩导向的导购统一管理
- ② 支持按照活动计划制定排班计划，实现对活动执行的落实。
- ③ 可根据总部需要收集一线门店的活动、消费者信息，并可进行问卷调查。
- ④ 导购可使用营销工具拓展私域流量并进行客户管理和营销管理，帮助终端提高销量。

核心业务5：全渠道订单管理



支持多种下单场景，在渠道与销售数字化平台对经销商和终端门店构建新型产业链与物流配送关系，提高订单处理和配送效率

场景1：门店下单，分配给经销商就近配送。

场景2：经销商下单，总部DC配送给经销商。

场景3：经销商销售代表下单，经销商配送到门店。

场景4：品牌商销售代表下单，分配给就近经销商配送。

场景5：消费者社区团购下单，分配给就近经销商配送。

场景6：消费者电商平台下单，分配给就近仓库下单。

数字化建设的重点：灵活适配的个性化前端应用

数据资产的积累和应用

数据驱动的业务流程闭环：数据驱动业务运营，并基于数据分析不断优化和改进业务执行效率和效果。

统一的数据资产管理：运营、销售、消费者、线上数据、线下数据融合管理，并提供统一的数据资产视图。

灵活适配的个性化前端应用

消费者服务应用：会员门户（App、小程序、一物一码）

客户应用：客户门户

渠道合作伙伴应用：经销商门户、DMS

开放的外部生态链接

全渠道融合：传统渠道、KA渠道、新型渠道、线上渠道

消费者链接：电商平台、社交平台、视频电商、团购平台

渠道与销售业务协同中台

全渠道全生态链的端到端流程：对总部、大区、区域、经销商、门店、消费者进行全生态链链接和协同，对线上线下全渠道的销售计划、促销、销售团队、订单、库存进行统一的管控，提升业务协同和供应链效率。

基础数据的标准化管理：统一管理客户、产品、组织架构等主数据，并按照标准化的流程统一管理。

主要痛点

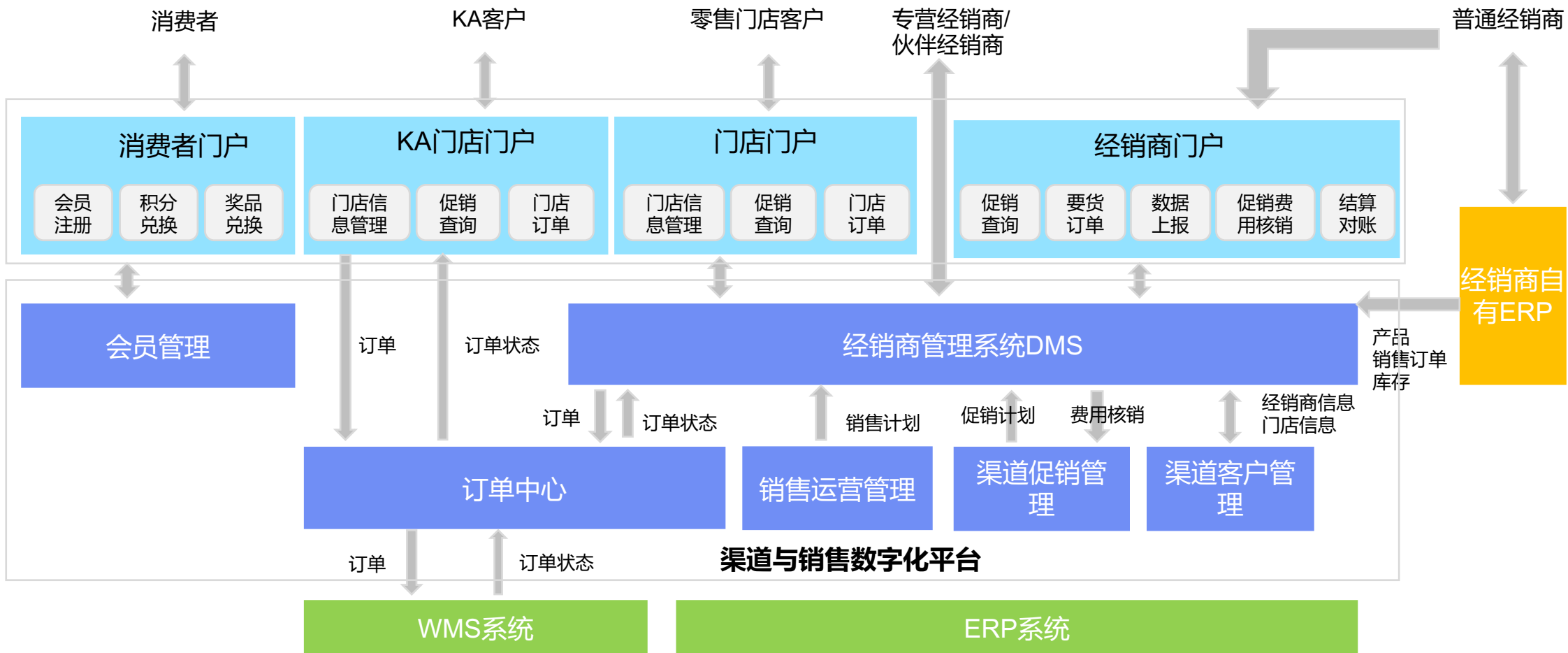
- 1.不同客户前端应用需求差异大，难以通过统一门户满足用户的差异化需求。
- 2.经销商进销存管理需求差异大，难以通过统一平台实现对经销商的统一管理。

解决方案

- 1.对不同客户提供可灵活定制差异化的前端应用。
- 2.对经销商进行分级分类管理，对不同类型的经销商分别提供不同的业务协作应用方案，通过低代码数字化平台实现对差异化需求的支持。



向不同用户提供可灵活适配的服务门户，并打通和渠道与销售业务中台以及后台供应链的连接





灵活适配的个性化前端应用：通过低代码平台的个性化定制功能及多租户模式满足不同经销商的业务管理需求



经销商可使用标准功能或根据自己需求在低代码平台定制个性化流程和功能。

■ 个性化流程定制：

- ✓ 进货订单流程
- ✓ 库存管理流程
- ✓ 销售订单流程
- ✓ 配送管理流程

■ 个性化功能定制：

- ✓ 订货订单：自动订货、订单折扣
- ✓ 入库管理：自动入库、智能入库、退货入库
- ✓ 出库管理：出库通知
- ✓ 库内管理：安全库存管理、临期商品管理
- ✓ 销售订单：建议订单、订单折扣、订单赠品
- ✓ 配送管理：智能配载、配送路线优化
- ✓ 统计报表：按照个性化需求定制报表

品牌商实时掌握经销商进销存信息，便于进行渠道供应链的集中管理，提高供应链效率。

数字化建设的重点：开放的外部生态链接

数据资产的积累和应用

数据驱动的流程闭环：数据驱动业务运营，并基于数据分析不断优化和改进业务执行效率和效果。

统一的数据资产管理：运营、销售、消费者、线上数据、线下数据融合管理，并提供统一的数据资产视图。

灵活适配的个性化前端应用

消费者服务应用：会员门户（App、小程序、一物一码）

客户应用：客户门户

渠道合作伙伴应用：经销商门户、DMS

开放的外部生态链接

全渠道融合：传统渠道、KA渠道、新型渠道、线上渠道

消费者链接：电商平台、社交平台、视频电商、团购平台

渠道与销售业务协同中台

全渠道全生态链的端到端流程：对总部、大区、区域、经销商、门店、消费者进行全生态链链接和协同，对线上线下全渠道的销售计划、促销、销售团队、订单、库存进行统一的管控，提升业务协同和供应链效率。

基础数据的标准化管理：统一管理客户、产品、组织架构等主数据，并按照标准化的流程统一管理。

主要痛点

1. 缺乏和消费者的触点和链接，难以获取消费者数据。
2. 不同渠道数据没有融合，缺乏对消费者的全面了解。

解决方案

1. 建立与外部全渠道生态系统的链接，实现和消费者的有效互动，获取和积累消费者数据。
2. 全渠道融合和线上线下营销资源和数据共享，构建消费者分析和基于消费者分析进行产品和品牌定位设计的基础。

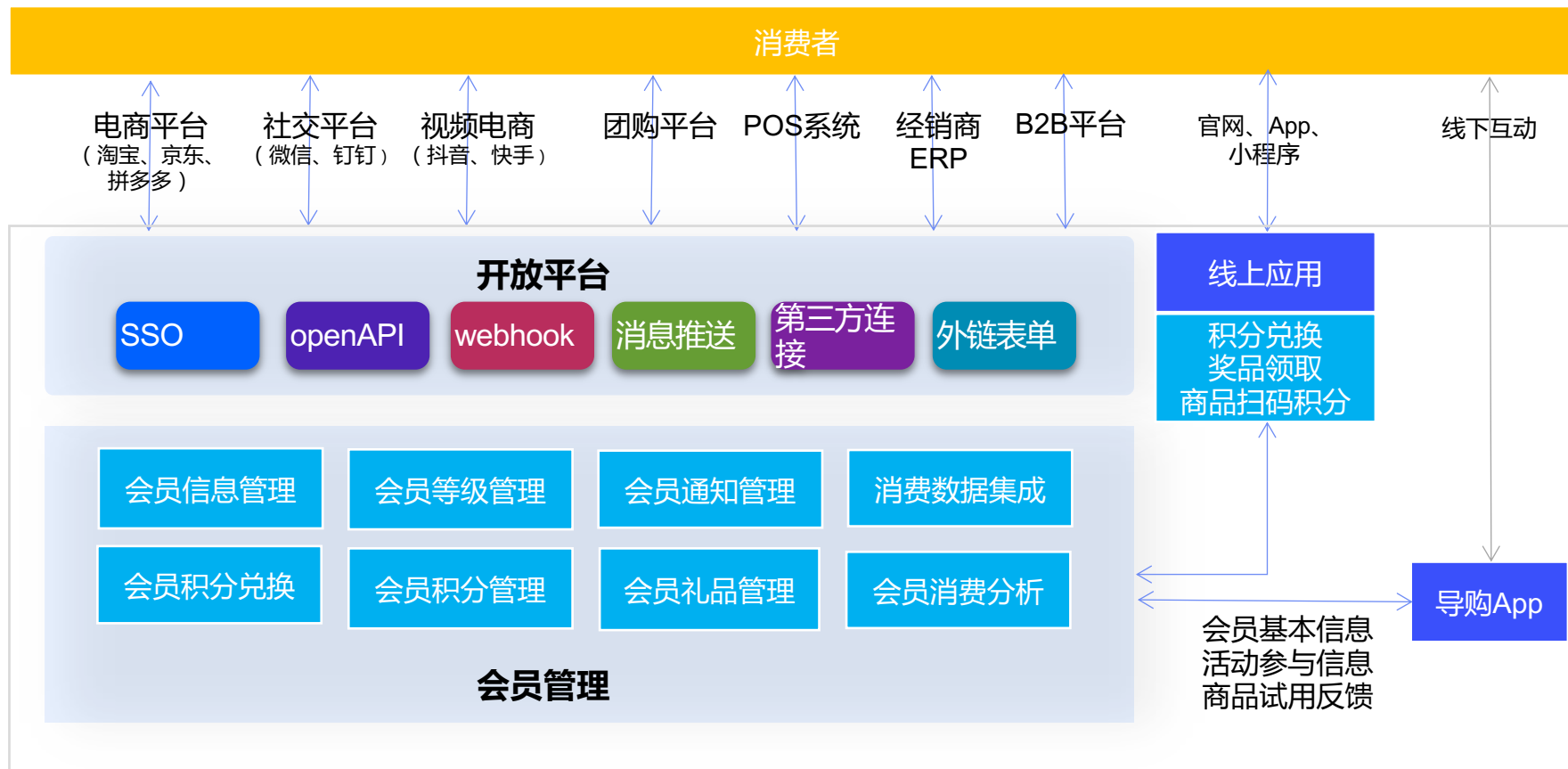
通过开放平台实现外部生态系统的互通，实现全渠道的融合管理



- 1 产品数据统一发布到线上线下全渠道，实现全渠道产品数据的统一管理。
- 2 各渠道产品价格统一管控。
- 3 产品分销统一管控。
- 4 获取各渠道商品库存数据
- 5 获取各渠道商品价格数据，对违规销售商品进行管控。
- 6 获取各渠道订单数据并进行分析，帮助进行经营决策。



通过外部生态系统的互通，实现和消费者的全触点链接，建立线上线下融合的会员管理体系



建立全渠道会员管理体系，品牌厂商可以赋能每个终端会员精细化管理的能力，通过线上线下触点，链接品牌、导购和消费者，实现厂商、终端门店对终端消费者会员的全面了解。

数字化建设的重点：灵活适配的个性化前端应用

数据资产的积累和应用

数据驱动的业务流程闭环：数据驱动业务运营，并基于数据分析不断优化和改进业务执行效率和效果。

统一的数据资产管理：运营、销售、消费者、线上数据、线下数据融合管理，并提供统一的数据资产视图。

灵活适配的个性化前端应用

消费者服务应用：会员门户（App、小程序、一物一码）

客户应用：客户门户

渠道合作伙伴应用：经销商门户、DMS

开放的外部生态链接

全渠道融合：传统渠道、KA渠道、新型渠道、线上渠道

消费者链接：电商平台、社交平台、视频电商、团购平台

渠道与销售业务协同中台

全渠道全生态链的端到端流程：对总部、大区、区域、经销商、门店、消费者进行全生态链链接和协同，对线上线下全渠道的销售计划、促销、销售团队、订单、库存进行统一的管控，提升业务协同和供应链效率。

基础数据的标准化管理：统一管理客户、产品、组织架构等主数据，并按照标准化的流程统一管理。

主要痛点

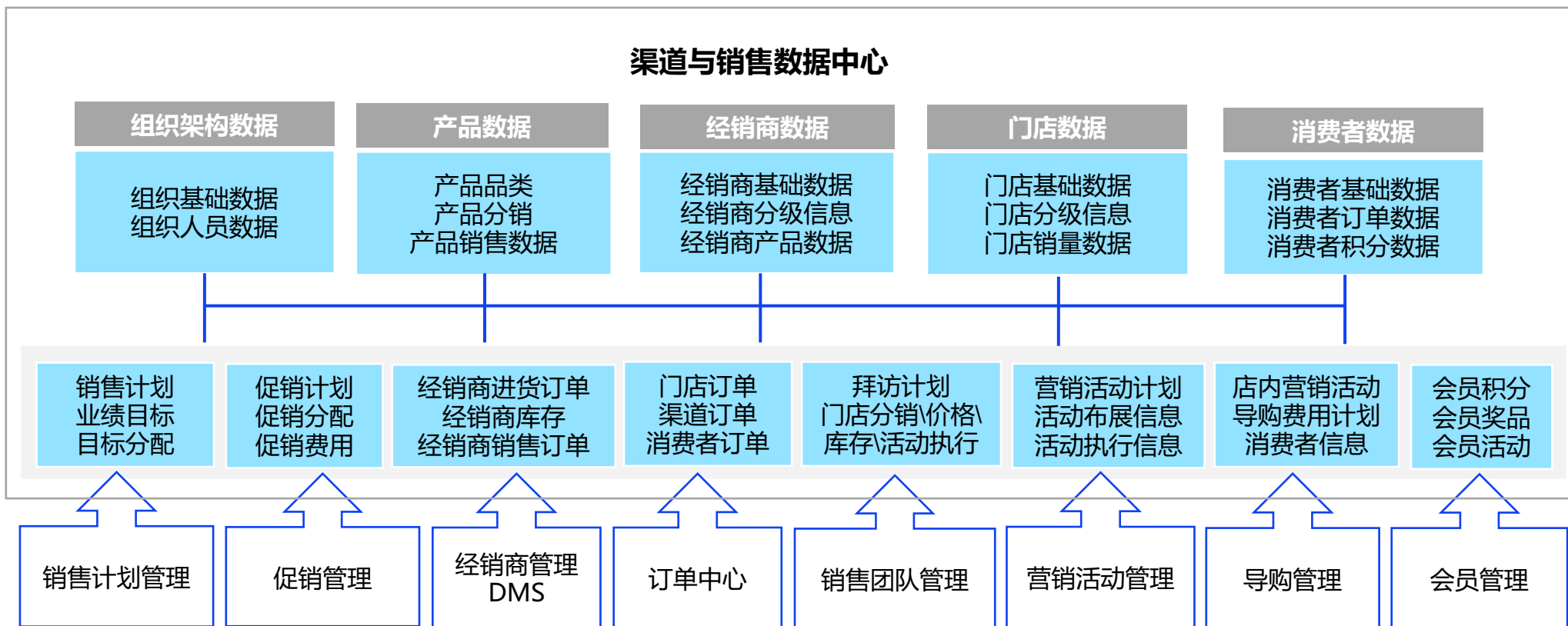
- 1.不同客户前端应用需求差异大，难以通过统一门户满足用户的差异化需求。
- 2.经销商进销存管理需求差异大，难以通过统一平台实现对经销商的统一管理。

解决方案

- 1.对各个应用子系统提供数据视图，满足不同应用的需要。
- 2.建立业务数据和主数据之间的数据模型，对积累的数据资产进行合理的分析和应用促进运营效率的进一步提升，实现基于数据分析的业务运营闭环。



统一的数据资产管理：实现产品、渠道、终端、消费者数据统一管理





统一的数据视图

统一客户视图

客户基本档案	交易历史信息
客户名称 区域/地址 联系人信息	采购订单数据 库存数据 发货信息
客户营销属性	市场营销信息
商圈类型 产品偏好 企业规模	合同信息 订单信息 促销历史数据
客户层级划分	数据视图维度
连锁类型 门店星级 终端客户	经销商 组织架构 时间

客户数据模型示例

统一经销商视图

经销商基本档案	交易历史信息
经销商名称 区域/地址 联系人信息	订单情况 财务情况 发货信息
行业营销属性	市场营销信息
所属行业 产品偏好 企业规模	合同信息 门店覆盖 促销历史数据
经销商级别	数据视图维度
核心经销商 一级经销商 二级经销商	地区 组织架构 时间

经销商数据模型示例

统一产品视图

产品基本档案	产品交易历史信息
产品名称 产品特性	销量 库存 分销
产品营销属性	数据视图维度
竞品 价格 销售渠道	时间 品类 品牌

产品数据模型示例

统一消费者视图

会员基本档案	会员交易历史信息
会员姓名 会员年龄 会员性别	订单情况 积分情况 优惠情况
营销属性	数据视图维度
购物习惯 产品喜好 促销活动偏好	会员级别 会员地区

消费者数据模型示例

1. 建立完整统一的适合业务发展的数据信息模型
2. 全程记录和跟踪主数据相关的静态和动态信息
3. 在统一数据视图的基础上对数据进行细化管理



支持数据分析，并可定制可视化大屏，实时分析业务数据支持业务管理和决策



支持集成第三方BI可视化工具

支持集成到阿里云dataV、畅表等第三方数据可视化工具

多数据源整合

支持阿里云分析数据库、关系型数据库、Restful API、CSV、静态JSON等多种数据来源，且能够动态轮询。

可视化场景模板

提供运营动态直播、数据综合展示、预警等多种场景模板



渠道与销售业务中台端到端业务场景（示例）



目录

CONTENTS

01. 快消行业数字化洞察
02. 奥哲快消行业渠道与销售数字化平台解决方案
03. **渠道与销售管理客户案例**
04. 奥哲快消行业渠道与销售数字化平台技术解决方案
05. 奥哲公司介绍




安徽曦强乳业，曦强牛奶，优选健康生活

安徽曦强乳业集团有限公司是北京曦强集团投资兴办的集饲料生产、奶牛养殖、乳品加工、生物发酵工程研发为一体的现代化高新技术企业，是淮北市政府“菜篮子工程”重要基地，是安徽省农业产业化重点龙头企业。通过两年多的发展，企业现已成为皖北地区，乃至苏鲁豫皖接壤区域最大的乳制品生产、生物发酵技术研发基地。

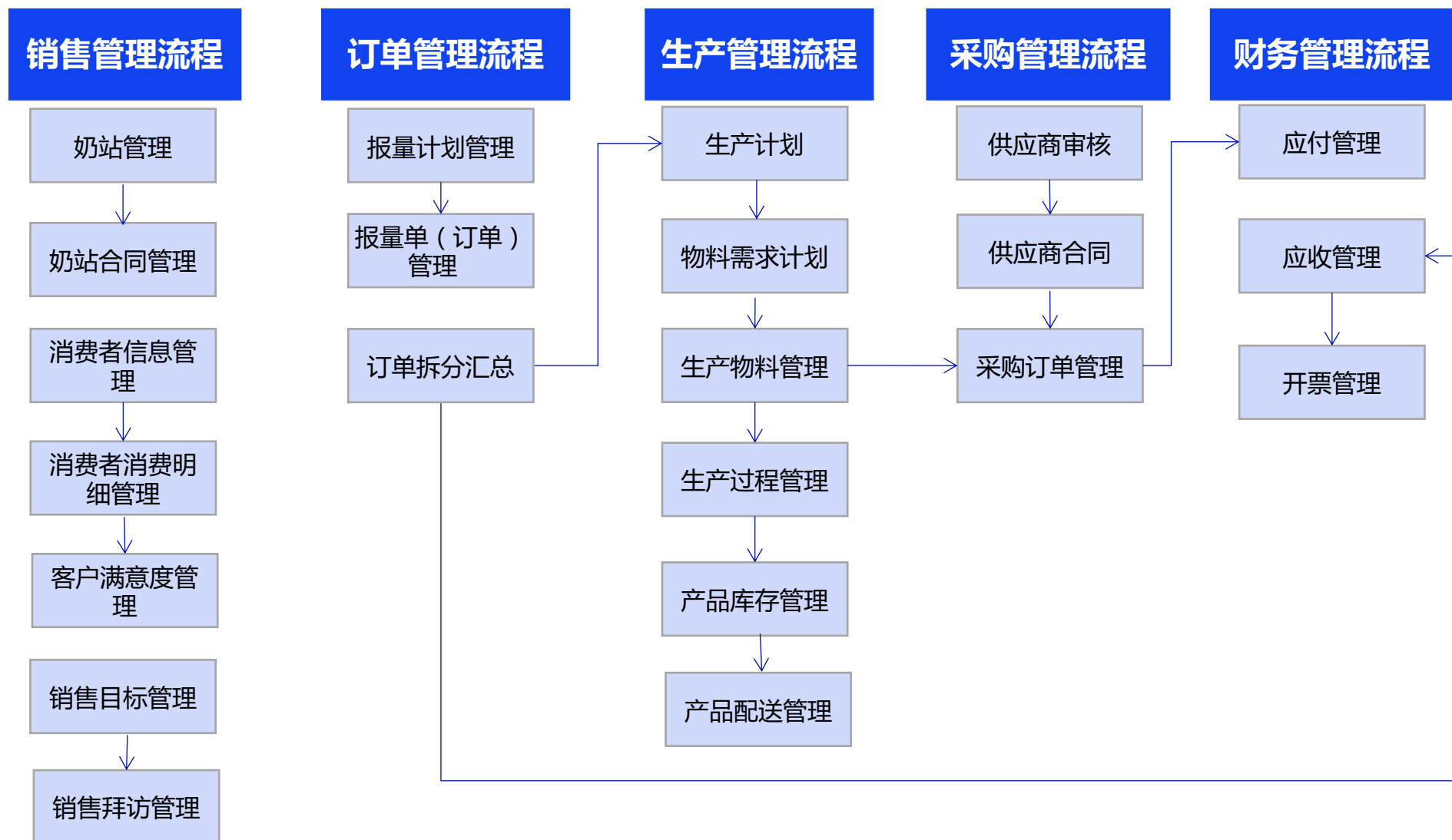
致力健康食品，共创美好人生

曦强乳业销售生产一体化管理系统



安徽曦强乳业集团有限公司希望通过信息化建设，以订单、生产管理为核心，帮助企业实现供应链过程强管控，将销售、生产、质量、采购、库存、财务各个环节流程在一体化的平台上实现协同；统计数据可视化，过程透明，实时呈现，提供数据分析，辅助决策者快速决策，及时响应市场和客户需求；系统自动化处理，降低人工操作成本，提高工作效率。

曦强乳业销售生产采购财务一体化管理业务流程



核心业务流程

- 销售管理流程：**实现奶站开发、报量后，根据报量制定生产计划。
- 生产管理流程：**根据要量计划安排生产、质检、仓储和配送。
- 采购管理流程：**根据预估产量采购物料。
- 财务流程：**根据产品收货结果结算、开票。



立白，中国日化行业领军企业

立白集团提供了深受消费者喜爱的“立白”、“好爸爸”、“蓝天六必治”等织物洗护、餐具清洁、口腔护理优质产品。在全国拥有9大生产基地、30多家分支机构、1万多名员工，每年向国家上缴税收超15亿元。

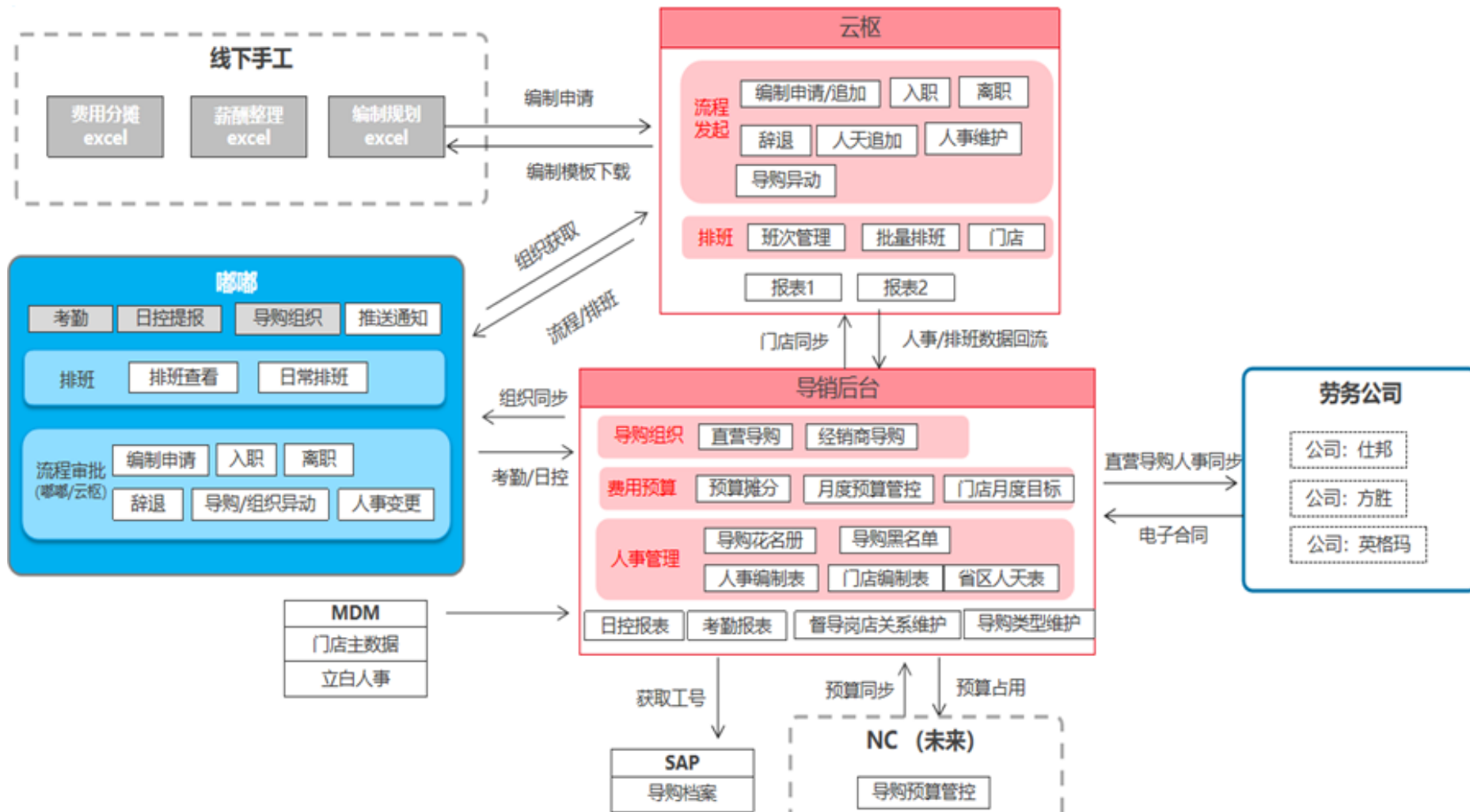
“像新生巨头一样拥抱数字化，焕发全新活力”

立白终端拜访和导购数字化管理

进入数字经济新时代，立白集团以“1+2”战略为指引，致力于成为一家“品牌引领、数字经营、富有创新、富有活力”的智慧企业。在数字化转型后，立白集团提出“单点数字化-模块数字化-全链数字化-生态数字化”的目标：

- 模块数字化让每一个模块能够依据数据进行分析、决策；
- 全链数字化则要从研发到生产到物流到终端实现全链路数字化，整体配合协同；
- 生态数字化则是配合立白从“独乐乐”变成共创的平台战略，将渠道体系、促销人员、上下游合作伙伴等立白生态整个数字化，立白的数据能力以及数字化能力都可以开放出来，发挥更大的价值。

立白“终端导购”数字化管理核心应用



核心场景：

人事管理：导购组织、编制、人员信息、入职\离职\辞退、异动、导购花名册/黑名单等导购人事管理及查询

排班管理：导购班次管理、长促排班、临促排班、排班调整和考勤打卡等管理及查询

费用预算：终端销售目标、预算管理及费用分摊管理

立白终端拜访和导购数字化管理客户价值

实现从模块、全链到生态的数字化

实现终端核心业务拜访、导购的数字化管理，将数字化管理从模块覆盖到终端全链和促销全生态

以目标为导向，提升拜访和导购业绩

终端拜访和导购管理以目标为导向，实现目标预算下业务过程的精细化管理，提升销售业绩

移动工作和信息共享，提升工作效率

全过程数字化管理，支持个性化项目配置和移动工作模式，业务信息实时共享，极大提升了工作效率



liby 立白

健康幸福每一家

目录

CONTENTS

01. 快消行业数字化洞察
02. 快消行业渠道与销售数字化平台解决方案
03. 渠道与销售管理低代码客户案例
04. **快消行业渠道与销售数字化平台低代码产品解决方案**
05. 奥哲公司介绍

渠道与销售数字化业务平台建设能力要求

平台建设	前端应用	<ol style="list-style-type: none">1.支持灵活应用开发：具备标准模板能力，同时可基于模版进行个性化定义以支持前端应用的个性化要求。2.支持多租户模式：解决不同客户从组织、用户、权限和数据的隔离，保持独立性。
	业务中台	<ol style="list-style-type: none">1.支持快速开发能力：支持系统的快速开发以应对前端和市场的快速变化。2.支持系统的灵活调整：可以灵活调整以支持新的业务流程以及业务流程的变化。3.支持复杂组织架构及组织架构的调整：支持多事业部、多品牌、多业务条线的管理模式，支持跨组织的业务管理。
	数据集成平台	<ol style="list-style-type: none">1.跨组织数据收集能力：需要统一的数据收集器来汇总不同组织数据。2.跨系统业务集成能力：需要实现与第三方系统的业务集成，连接内外业务。
平台运维		<ol style="list-style-type: none">1.部署升级能力：支持应用快速部署，可视化配置一键部署。2.运维监控能力：对平台服务、运行中的应用以及基础设施资源实时监控、实时给运维人员告警能力。3.资源管理能力：可以对虚拟化基础设施进行在线管理，完成资源配置优化。
平台技术		<ol style="list-style-type: none">1.大规模业务支持能力：微服务架构、可持续扩展能力。2.云平台部署能力：支持云平台部署。



通过低代码平台构建快消行业渠道与销售数字化平台



奥哲低代码平台-可视化领域建模

领域建模支持用户可视化方式建立领域模型、各模型间关系，领域服务及领域规则，构建业务场景核心领域模型



可视化建模

- 标准模型
- 关联模型
- 集成模型



模型关系配置

- 主从关系
- 引用关系



领域服务

- 模型服务
- 自定义服务
- 应用服务



领域规则

- 字段格式校验
- 自定义服务
- 应用服务



奥哲低代码平台-可视化页面设计

基于模型快速构建页面，可视化的交互方式，丰富的基础组件与强大的扩展能力，为用户提供全面的页面构建能力

内置常用模板

60+ 基础组件自由搭建

可视化交互设计

一次设计，多端适配

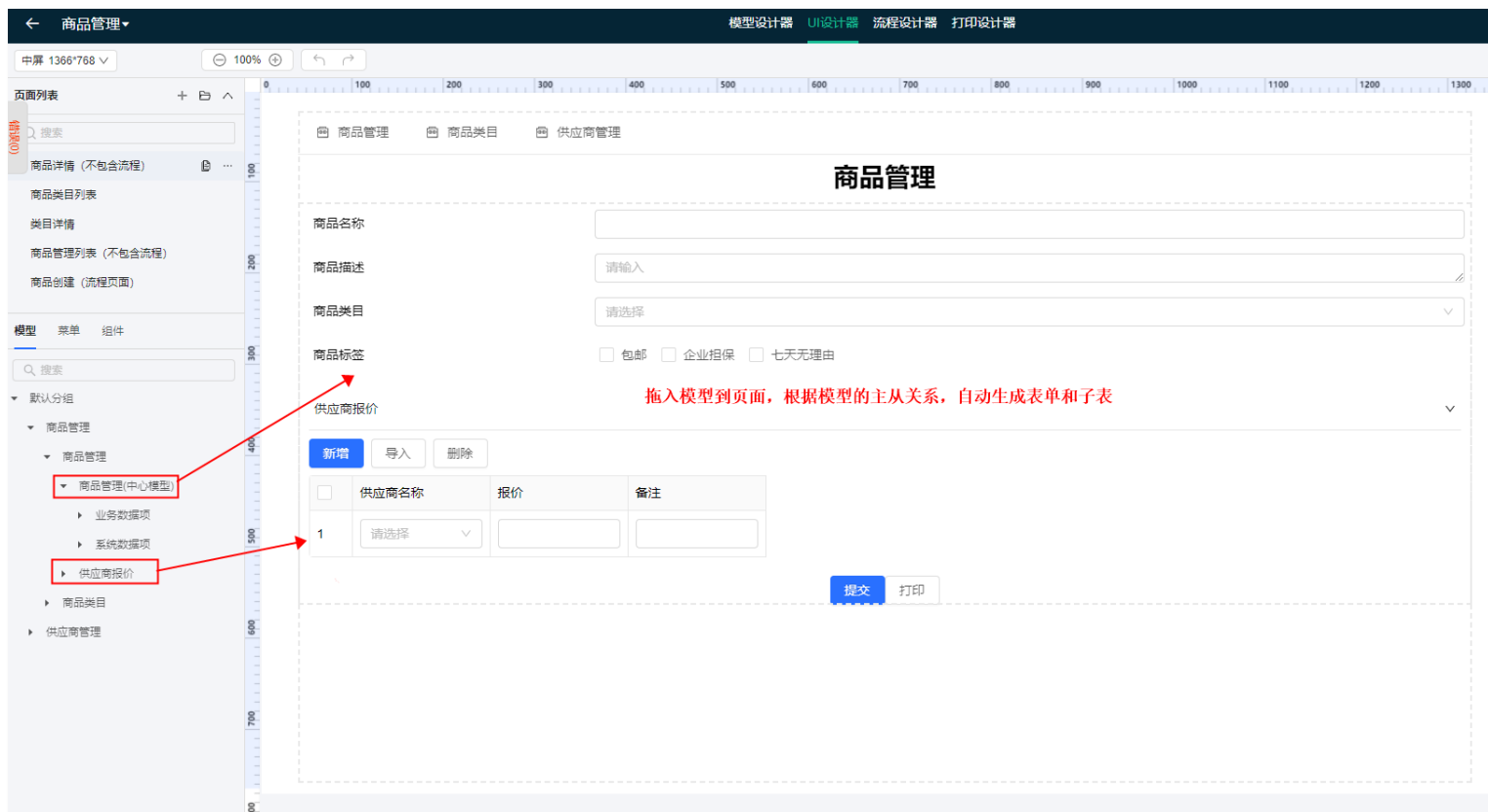
丰富的扩展能力

用户操作

将模型拖入界面

自动完成

页面自动生成
生成内置时间
规则自动识别





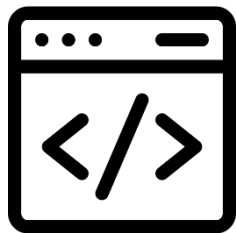
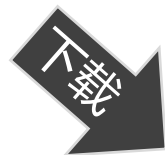
奥哲低代码平台-组件资产管理

支持模型组件、UI组件、流程组件、集成组件等用户自定义，通过平台管理可复用资产，应用开发可直接使用组件资产

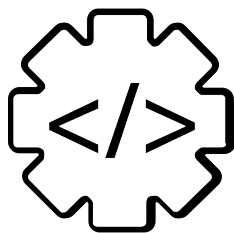
自定义组件来源



组件市场



用户自定义



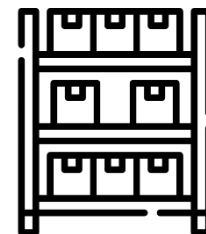
自定义组件

UI组件

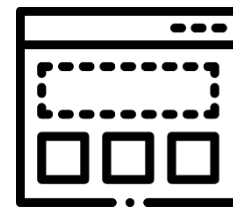
模型组件

流程组件

集成组件



资产管理平台



应用开发平台

自定义组件去向



奥哲低代码平台-拖拽式流程配置

领先的流程引擎，丰富的属性参数，拖拽配置即可满足98%以上流程场景，强大扩展能力为企业提供全面流程构建能力

活动节点

基础属性

参与者配置

数据权限

流转条件

自定义服务

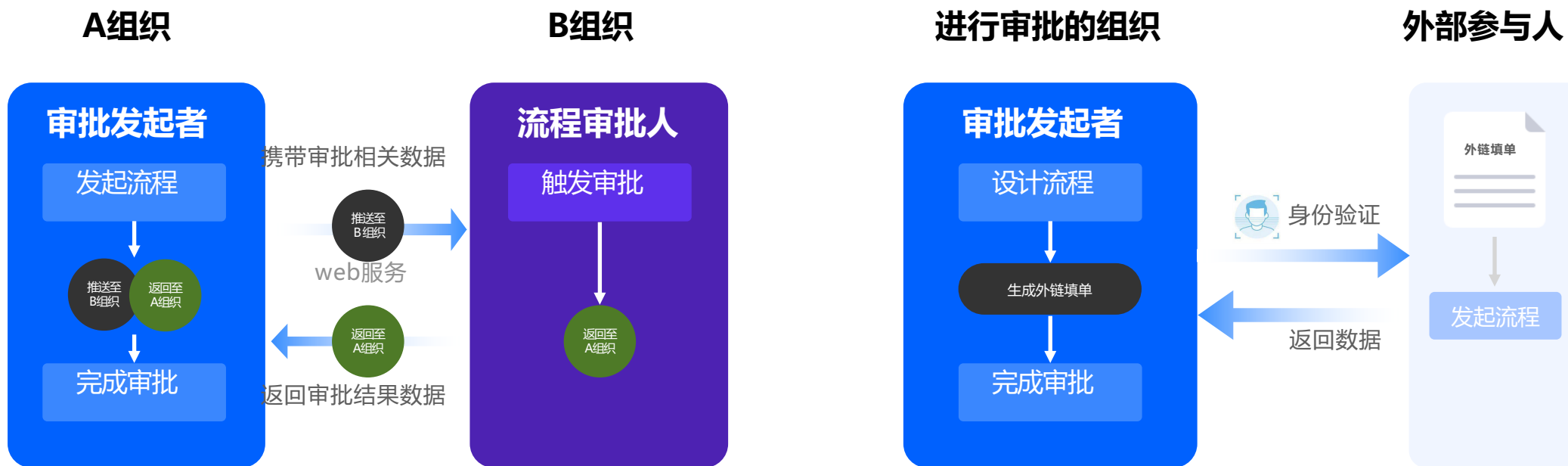
消息通知

The screenshot displays the 'Flow Design' (流程设计) interface within the 'Procurement Management' (采购管理) system. The main workspace shows a flowchart starting with a 'Start' (开始) node, leading to a 'Fill Sales Order' (填写销售单) activity. This activity branches into two paths: 'Inventory Sufficient' (库存充足) leading to 'Generate Goods Picking Order' (生成商品拣货单), and 'Inventory Insufficient' (库存不足) leading to 'Generate Purchase Application' (生成采购申请单). The 'Inventory Sufficient' path continues through 'Generate Warehouse Record' (生成出库记录) and 'Generate Logistics Order' (生成物流单) before reaching the 'End' (结束) node. The 'Inventory Insufficient' path also leads to the 'End' node. The interface includes a left sidebar with a 'Flow List' (流程列表) and 'Flow Elements' (流程元素) panel. The right sidebar contains configuration panels for 'Node Properties' (节点属性), 'Message Notification' (消息通知), 'Participant Properties' (参与者属性), and 'Data Permissions' (数据权限). The 'Node Properties' panel is currently active, showing fields for 'Node Code' (节点编码), 'Display Name' (显示名称), and 'Binding Page' (绑定页面). The 'Participant Properties' panel shows options for 'Participant Type' (参与者类型) and 'Participant as Initiator' (参与者为发起人时). The 'Data Permissions' panel shows options for 'Data Permissions' (数据权限) such as 'Visible' (可见), 'Writable' (可写), and 'Mandatory' (必填).

奥哲低代码平台-集团化多组织管理



奥哲低代码平台-跨组织流程审批，实现跨组织业务高效协同



跨组织间进行流程审批

外部人员参与组织内流程

政务区县镇管理

校务跨组织管理

集团跨部门管理

上下游供应商管理

奥哲低代码平台-跨系统开放集成平台

通过适配器零代码构建集成服务，构建过程中支持在线测试提升效率。支持自定义适配器，提供全面的集成能力

目标



实现与外部系统的数据互通

集成服务

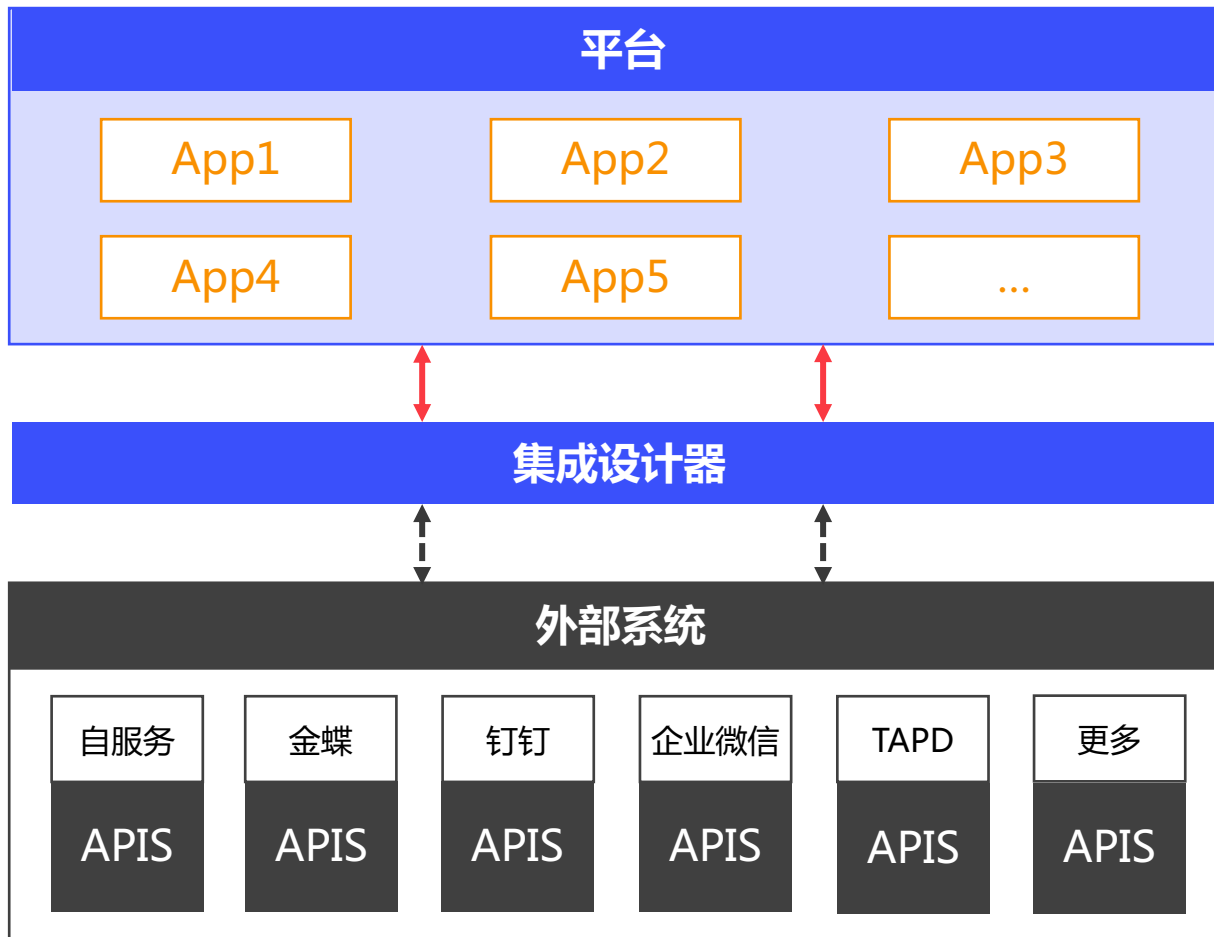


1.使用规则设定 2.适配器授权设置 3.监控告警

核心部件-适配器



涵盖市场主流适配器，提供全面的集成能力



奥哲低代码平台-全方位开放集成能力



- 企业服务总线模式集成，配置化实现企业各类业务系统集成
- 工具化连接企业内业务系统和企业外服务，实现企业上下游业务打通
- 通过连接功能，打破企业信息化业务系统数据孤岛问题
- 全方位业务集成监控，可跟踪业务集成详细过程
- 提供完整的集成日志、集成安全策略等服务



奥哲低代码平台-应用生命周期管理：应用部署

- 应用快速部署能力，可视化配置一键部署

The screenshot shows the '部署应用' (Deploy Application) modal window in the Ouzhe low-code platform. The modal is divided into four steps: 1. 安装配置 (Installation Configuration), 2. 安装检测 (Installation Detection), 3. 安装进程 (Installation Progress), and 4. 安装结果 (Installation Result). The current step is 1, '安装配置', which includes the following fields:

- 上传部署应用文件包 (上传文件最大200M,文件格式zip): A file upload area with a cloud icon and the text '将文件拖拽到此处, 点击上传' (Drag files here, click upload).
- 物料采购1.0.4.zip: A file name with a trash icon.
- * 环境 (Environment): A dropdown menu with 'test' selected.
- * 数据库服务 (Database Service): A dropdown menu with '(true) rm-wz98s458p2om7411n.mysql.rds.aliyuncs.com' selected.
- * 服务器 (Server): A text input field with 'true' entered.
- * 应用编码 (Application Code) (上传部署应用文件包后自动生成): A text input field with 'PurchaseOrders' entered.
- * 应用版本 (Application Version) (上传部署应用文件包后自动生成): A text input field with '1.0.4' entered.
- 应用说明 (Application Description): A text input field with '请输入应用说明' (Please enter application description) entered.

At the bottom of the modal, there are two buttons: '取消' (Cancel) and '下一步' (Next Step). The background shows a table of deployed applications with columns for '时间' (Time), '应用状态' (Application Status), and '操作' (Action). The table contains 20 entries, with the first 10 entries showing '运行中' (Running) and the last 10 entries showing '已停止' (Stopped).



奥哲低代码平台-应用生命周期管理：运维监控

功能价值

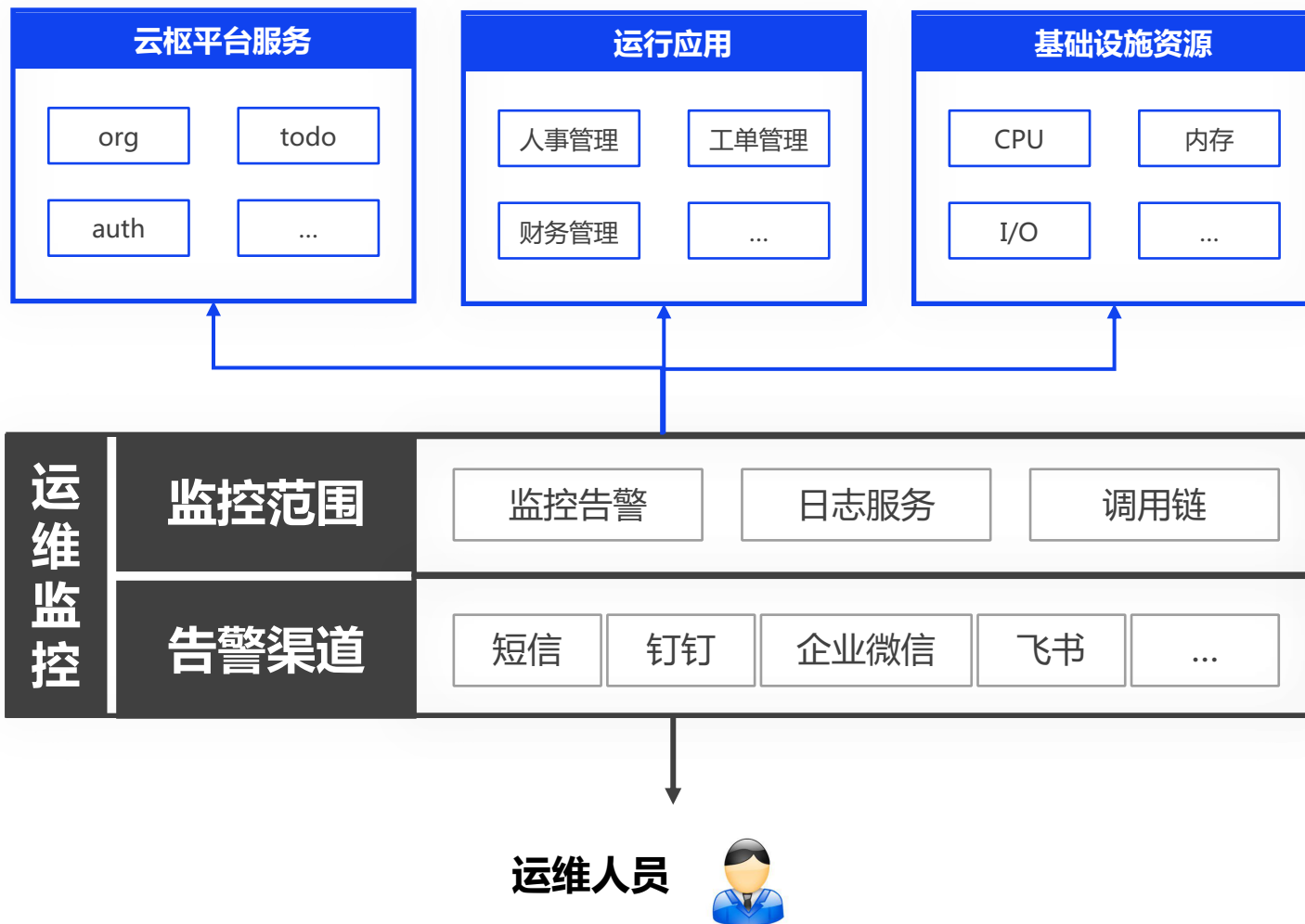
提供对云枢平台服务、运行中的应用以及基础设施资源实时监控、实时给运维人员告警能力

监控范围

- 云枢平台服务
- 运行应用
- 基础设施资源

自动化

- 预警告警
- 弹性伸缩，自动扩缩容





奥哲低代码平台-应用生命周期管理：基础资源管理

- 虚拟化基础设施进行在线管理，完成资源配置优化
- 全面的资源管理：应用服务器、数据库服务、Redis服务和Nginx配置

云枢 PaaS平台 运维管理 基础设施

新建

请输入数据库服务器IP地址

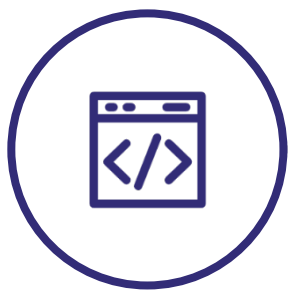
	数据库名	IP地址	端口	账号	备注	状态	操作
1	true	rm-wz98s458p2om7411n.mys...	3306	root	不要动，不要修改	使用中	...

共 1 条 < 1 > 20 条/页



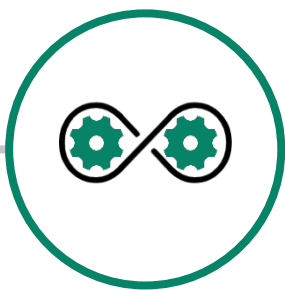
奥哲低代码平台-云原生架构

云原生 CLOUD-NATIVE



DEVOPS

云枢开发云

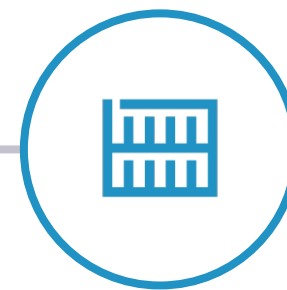


持续交付



微服务

云枢PaaS平台

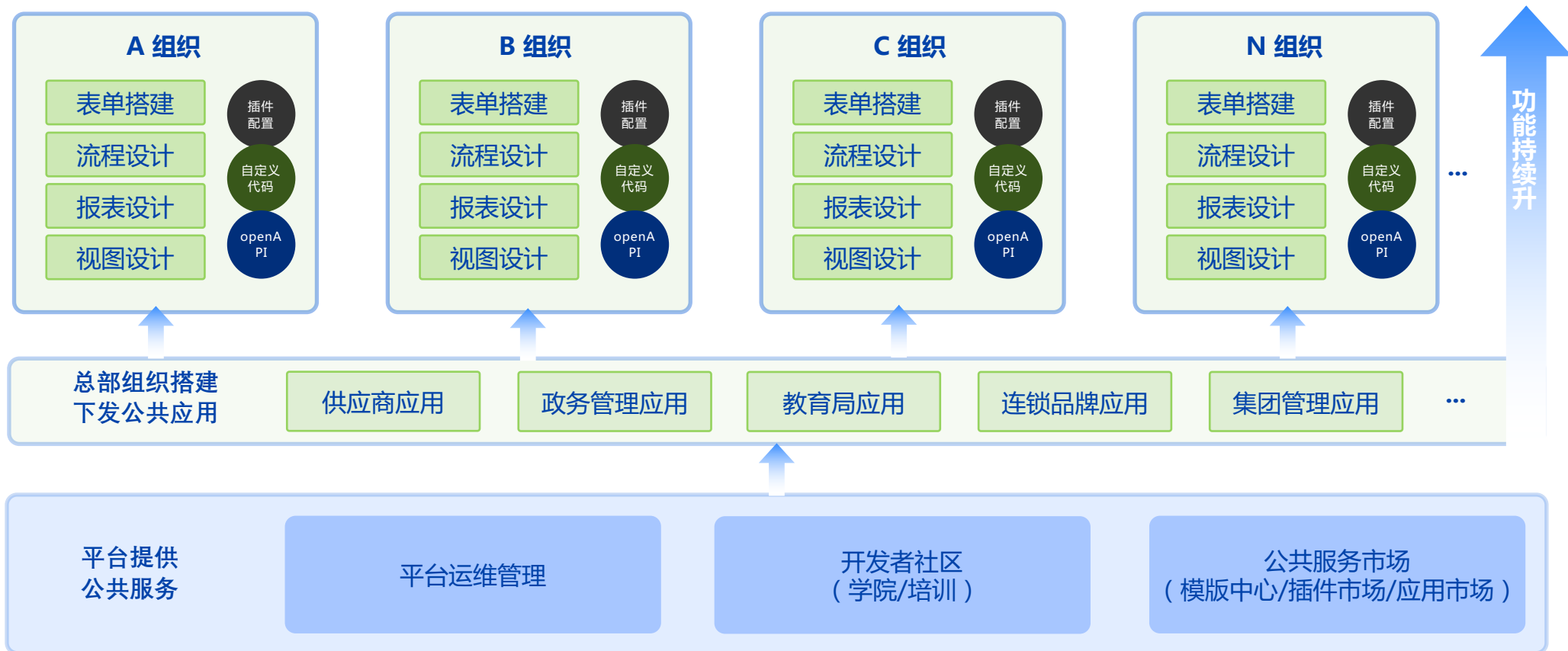


容器化



奥哲低代码平台-个性化应用快速开发，享受平台持续升级能力

单个组织可独立开发应用



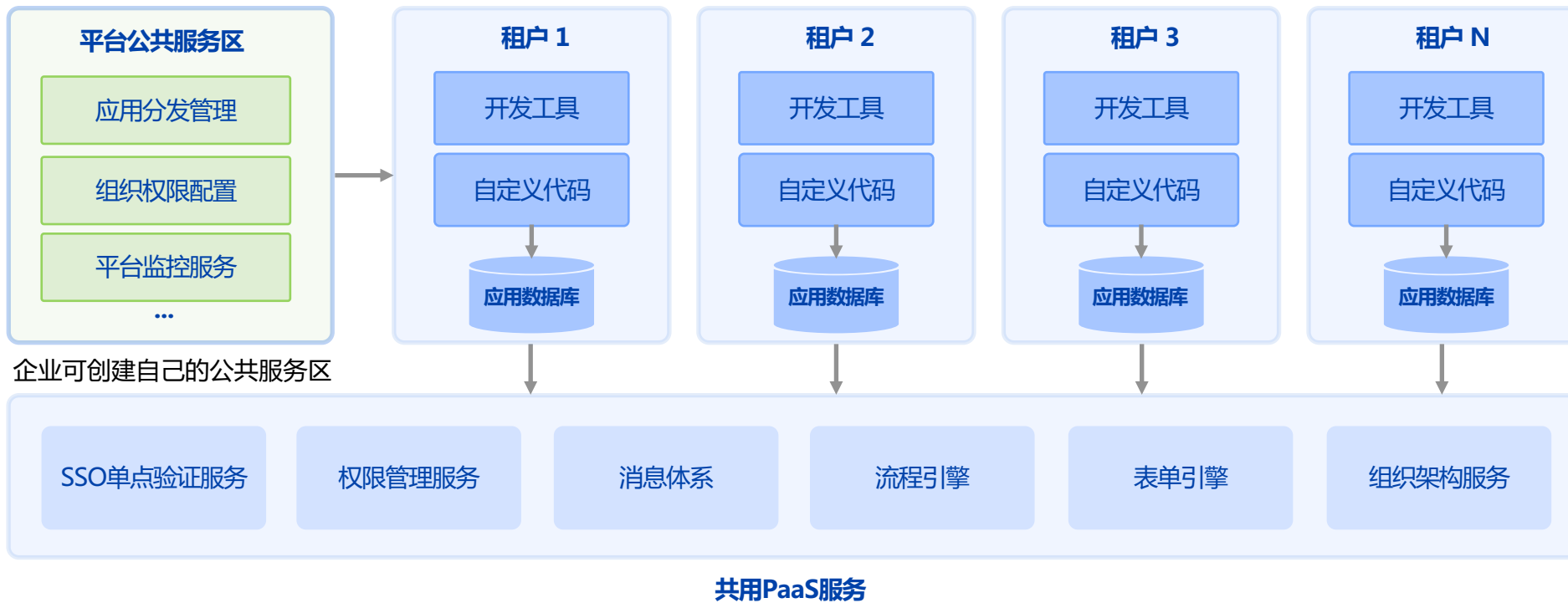
氚云的服务可以持续更新，底座持续升级迭代，氚云可以帮客户做运维（为IT减负）；为企业培养数字化人才（人力、财务、销售、IT专业开发者等）



奥哲低代码平台-多租户多应用部署的云原生架构

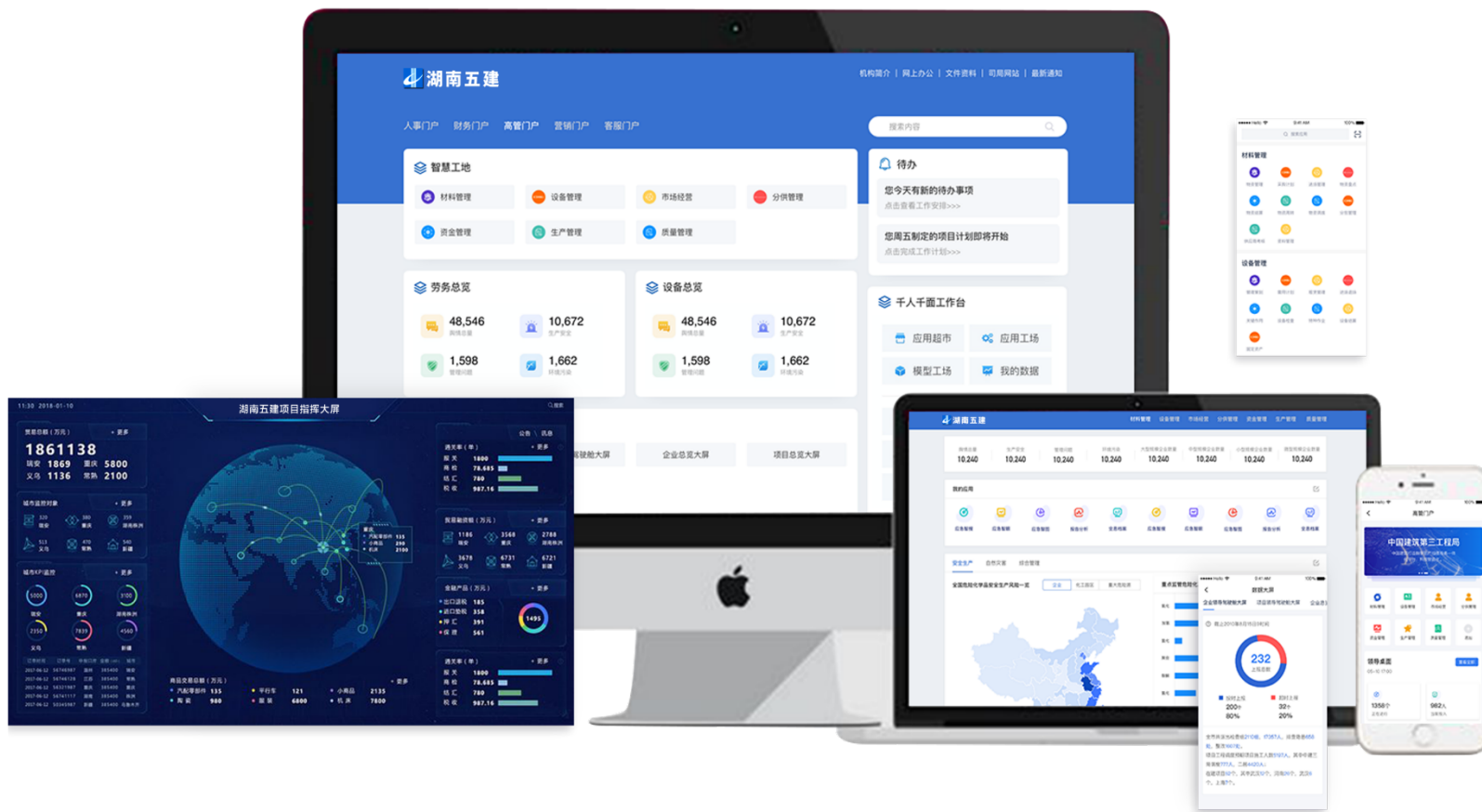
租户独立部署

集中式部署并共用PaaS服务，租户引擎和数据完全逻辑隔离，独立数据库和处理单元
应用和数据独立，可根据个性化需求进行定制，既满足了个性化需求，又利用了云化部署优势



奥哲低代码平台-全新移动互联应用体验

全新移动互联平台，提供从web网站、PC工作台、移动APP、小程序等多种互联终端，实现全方位数据和业务接入，并通过多端联动、智能化采集、决策辅助等技术手段优化日常工作流程，提升用户操作和管理体验。



- ✓ H5设计多终端自适应
- ✓ 支持移动门户自定义
- ✓ 支持移动应用、报表
- ✓ 全新框架性能大大提升
- ✓ 无缝对接钉钉、企业微信等主流移动互联工具
- ✓ 丰富移动应用
- ✓



奥哲低代码平台-支持多平台多端适配，随时随地办公管理



IOS



Android



钉钉



小程序



飞书



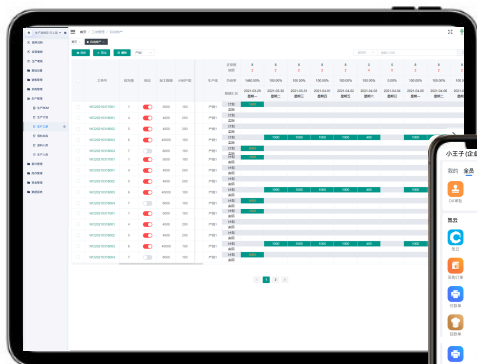
微信



web网页

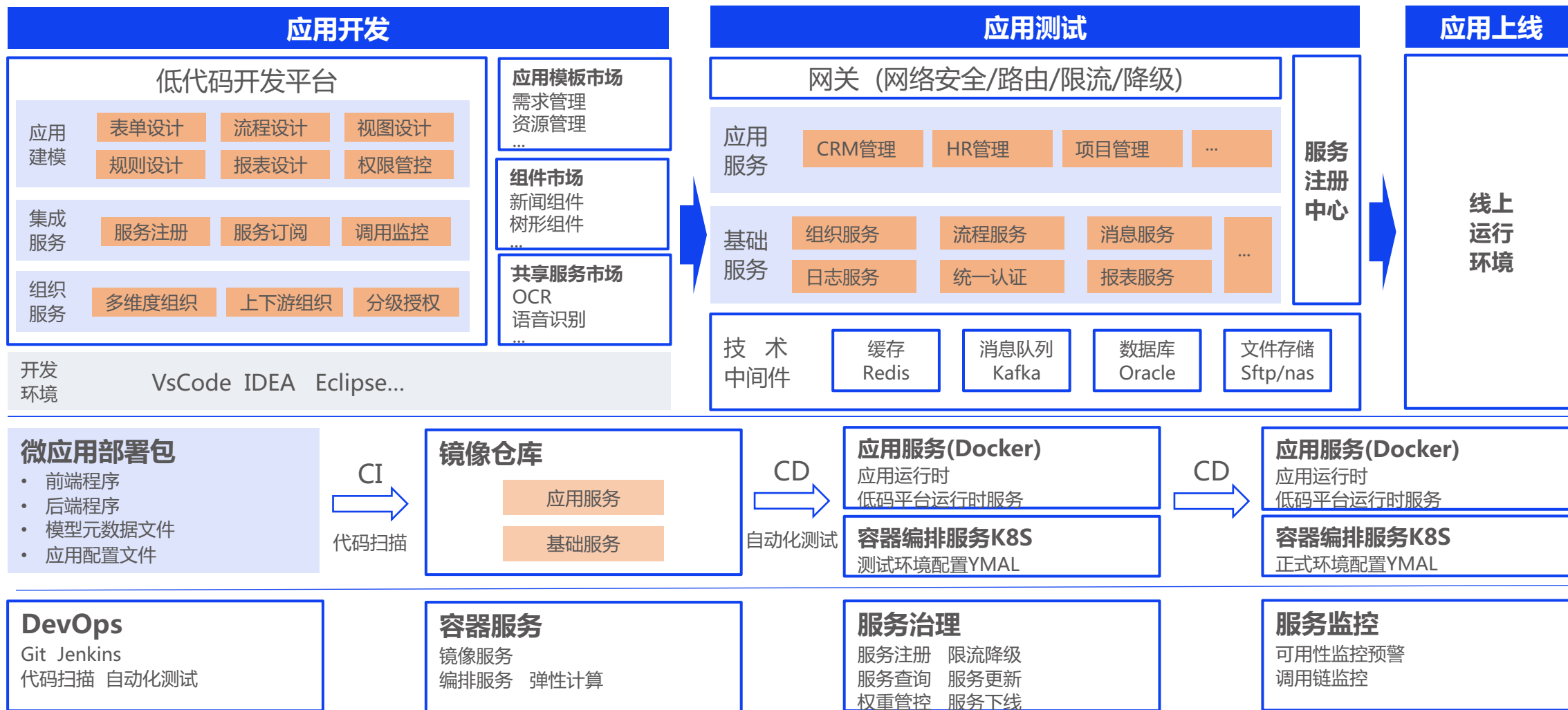


企业微信





奥哲低代码平台-持续扩展的技术中台方案支撑



目录

CONTENTS

01. 快消行业数字化洞察
02. 奥哲快消行业渠道与销售数字化平台解决方案
03. 渠道与销售管理客户案例
04. 奥哲快消行业渠道与销售数字化平台技术解决方案
05. **奥哲公司介绍**

 奥哲 Authine

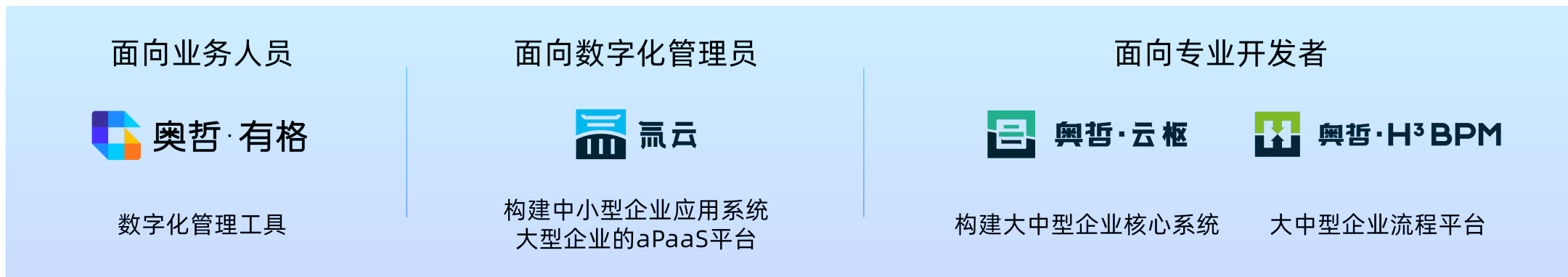
奥哲是国内领先的企业数字化战略合作伙伴

保有对“科技驱动企业数智化”使命的坚守，以10余年数字化的经验建立严谨的服务体系，服务超过10万家企业组织，包括60%中国500强及众多行业标杆企业。

致力于通过低代码技术，建立完善的产品矩阵，以多年行业沉淀的数字化解决方案能力及不断创新能力，提供值得被信赖的产品及服务，帮助不同规模企业在数字经济时代构建敏捷的数字化系统，连接客户，连接生态，优化业务场景，创新业务模式，成就企业更快实现组织数字化与智能化，最终实现数据驱动商业创新。



完善的低代码产品组合+国内领先的低代码技术能力



80%
技术人员

专利数第一
低代码核心领域

连续10年
30%收入投入研发

两大
研发中心

国内低代码行业开创团队

10万+企业、60%中国500强的信赖之选



THANK

YOU!

