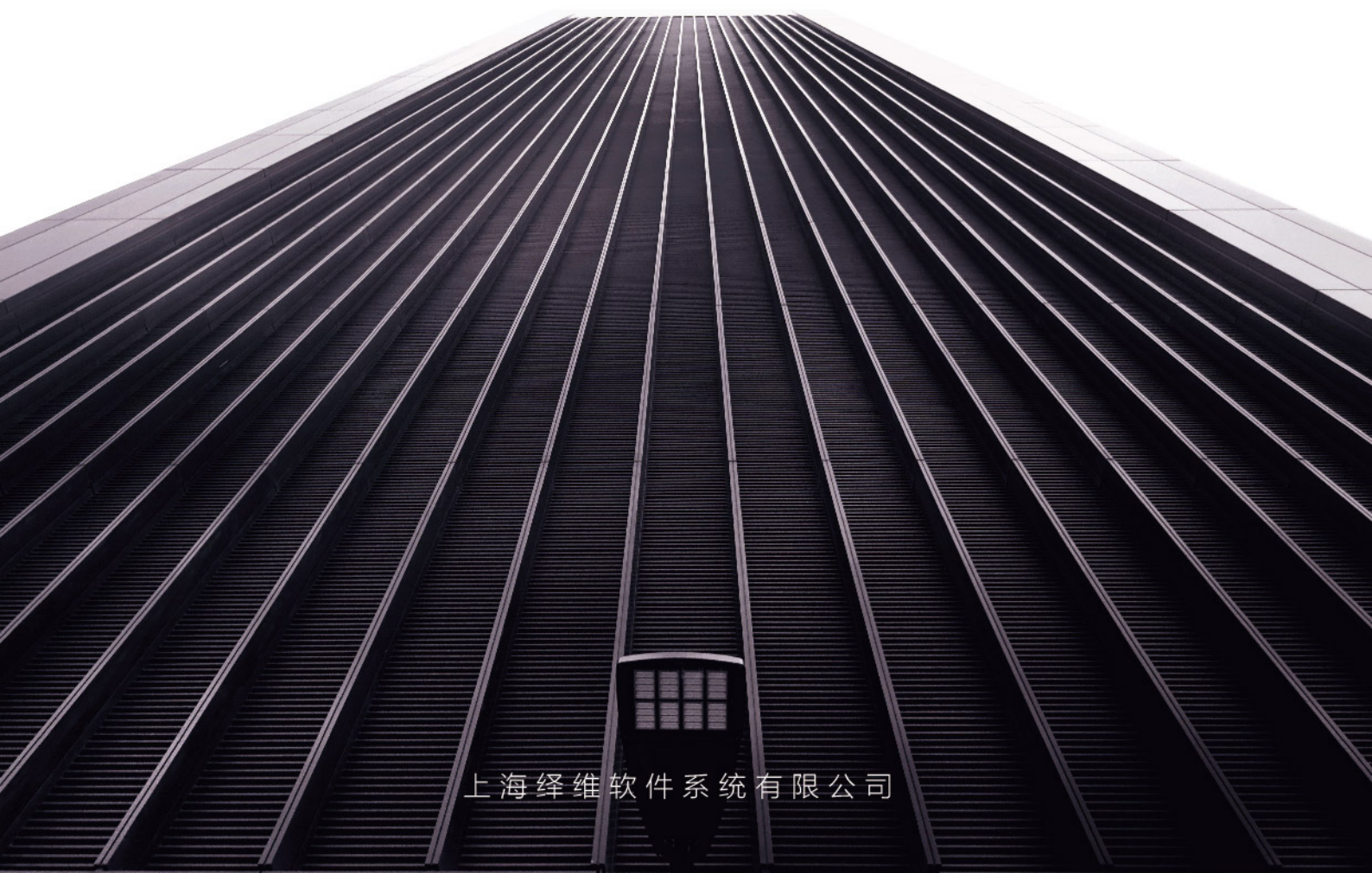




企业绩效管理+分析平台

THE ENTERPRISE PERFORMANCE MANAGEMENT
ANALYSIS PLATFORM



上海绎维软件系统有限公司

目录 Contents

- F-One业务范围
- 谁在使用F-One产品?
- F-One核心应用场景
 - F-One 全面预算
 - F-One 经销商返利
 - F-One 财务分析

F-One业务范围

Business scope

大/中型及快速成长型企业标配 企业绩效管理（EPM）

F-One 建立横跨企业各项业务的绩效闭环模型，让管理层掌控企业运营现状，做出明智决策，全面提升企业绩效。



谁在使用F-One的产品？

Customer

每天，有超过“1万+”
用户在F-One上运行数据





Who is using
F-One products



广汽菲克
GAC FCA

东风汽车有限公司
DONGFENG MOTOR COMPANY LIMITED

 **BUICK**
心静 思远 志在千里

MERIDIAN
华映资本

SHARP

葵花®

Mofang
魔方公寓


味全®


彰泰集团
FUCHAI GROUP

班布
BABO





F-One经销商返利

在瞬息万变的市场中，你需要精准的预测，与深入的分析，灵活调整销售策略，才能做出正确决策。

借助 F-One，财务部门无需等待IT支持，点击拖拽就能获取分散在各个业务系统的数据，对财务指标进行综合分析，搭建偿债分析、营运分析、盈利分析等分析应用。



汽车经销商返利



医药渠道分销



房地产代理分销



消费品代理商返点

F-One DFM可以帮助品牌商根据市场环境、产品迭代等等因素，

快速更新渠道返利政策，品牌商算奖准，经销商拿奖快，订货资金更充裕。

让我们以某汽车厂商为例，为您展示如何通过 F-One DFM在六步之内搞定算奖流程。

1

算奖数据收集

你要花多长时间，才能收集数千家经销商销售数据？

数据收集效率提升 3 倍

算奖所需的销售数据分散在各个经销商手中，F-One 能自动获取汇总各业务系统及经销商提交的数据，计算返利金额。大幅度减少人力成本，缩短计算周期，让经销商有更健康的现金流。

2

数据清洗

你经常为汇总数千个经销商的销售数据而加班吗？

经销商数据自动汇总，无需人工操作

F-One 数据流简单易用，只需点击拖拽，就能配置数据筛选、合并、清洗等流程。一次配置，多次使用，轻点鼠标，系统就能自动汇总算奖数据了。

3

同步数据

每次算奖时，你拿到的都是最新的数据吗？

自动同步最新数据

F-One 支持丰富数据同步模式，可以按月、周、日自动将数据导入算奖模型，也能设置为实时同步，确保你每次进入 F-One，看到的都是最新数据。

4

奖金计算

你能否实施调整奖金政策，适应市场需求？

快速迭代返利政策，适应业务需求

F-One 支持业务人员图形化、拖拽式设置奖金逻辑，销售、促销政策随势而动，让你的主打产品、新上市产品，库存产品都有更完美的销售表现。

5

奖金核对

你的奖金计算结果是否纰漏不断，反复修改？

出错率控制在 0.0...01%

F-One 数据校验功能，可以剔除计算中的错误因素，避免了与经销商反复确认，核对数据的冗余工作。
权限控制功能，让每名经销商只能看到自己的奖金报表，并能在系统内提交申诉，让原来需要数周时间的算奖工作一天内搞定。

6

返利优化

你知道哪些激励措施行之有效，哪些不如人意吗？

what-if 分析模型，返利政策效益最大化

在 F-One 中你可以按照区域、期间、产品等维度，考量返利政策的投入与产出，对比不同返利政策的收益率，确保渠道激励政策真正刺激销量提升。

行业 ▶ 汽车整车

提出的需求 ▶ 面向数千家经销商做奖金计算、审核、分析；市场、销售、财务各部门及经销商能共用的统一平台，产品要简单类Excel操作，能支持后续的奖金分析，能展现可视化报告。

解决方案 ▶ **采集奖金数据：**交车数，拷车数，库存，单车零售价，考核得分，销售业绩。

奖金数据预处理：确定奖金管理考核条件，剔除特殊车辆（试驾车），无效数据清理，核对确定真实交车数量。

写入算奖模型：分车型，经销商等不同维度写入分析平台，采用定时和触发两种方式同步数据。

算奖和报表：可根据商务政策和促销政策，设计公式，业务用户能直接拖拽期间、经销商、产品、指标等维度生成奖金报表，并“实时”算奖。

奖金预告和申诉：奖金预告：通过短信、邮件等方式通知大区、小区、集团、经销商等，各层级可直接登录系统查看VIN级别的明细数据。
奖金分析，奖金模拟，优化奖金返利模型，使整车厂能更好完善政策，提升经销商积极性；使经销商对奖金明细一目了然。

收益 ▶ 经销商更快拿到奖金，有更充裕资金用于Call车。
统一的返利平台，整合系统数据，落地外部数据，解决数据交互问题。
优化返利模型，提高分析能力与分析维度，引入多维度多视角分析（销售、市场占有率、顾客、转化率、忠诚度、营销策略、政策等）。

“用Excel只能计算二维表单的时代终于过去了，接下来我们会请F-One来帮助我们整合更多数据源，数据全面，才能确保我们的决策正确”



F-One全面预算

F-One 建立统一的全面预算平台，将公司各个成本中心纳入统一全面预算模型，让企业分子公司、业务板块、部门绩效指标联动起来，实现数据协同共享。财务 FP&A 部门可以通过模拟预测，为经营决策提供数据支持，提高市场反应能力和管理效率。



“

你在凭经验，拍脑袋，制定预算目标吗？

你的预算是否无法转化成具体业绩指标？

你是否一到预算季就疯狂加班？

你的预算是否总是与实际脱节？

每到年终，预算总是超支？

你知道为什么预算与实际不符吗？

你是否把大把时间浪费在等待IT资源上？

F-One 的客户已经让这些问题成为历史！

”

F-One 全面预算助力宁波华翔管理升级

F-One 做数据处理简单直观，在这之前，财务每次需要数天才能解决一家子公司预算问题的情况不复存在，现在的预算编制和财务分析平台，才是真正的一站式和自动化的。”

随着规模扩大，宁波华翔集团内部系统林立，分子公司甚至同时部署了 SAP、用友等多套系统系统，短期内看似解决了需求，却让企业内部的 IT 环境变的更加复杂。导致编制全面预算时，反反复复的电话、邮件沟通，等待 IT 部门提供原始数据，往往要花费财务部门 1-2 天的时间来解决 1 家子公司的问题。

► 挑战

- 不同子公司、部门之间的数据格式、口径、指标名称往往不统一。
- Excel+Email 的数据协同方式耗时耗力易出错，版本混乱，数据分散，信息追溯困难。
- 缺乏可靠的权限控制，Excel 可任意修改，且无法跟踪改动。

► 价值

- 预算周期从以往每家子公司 2 天时间处理完毕，现在自动化计算。
- 提供了可靠的滚动预算，销售与生产部的沟通顺畅，产量及时跟随市场需求变化做出调整。
- 管理层对企业绩效有了“总览”视图，避免了二次猜测，对数字有了信任感。

F-One，破解全面预算

F-One 结合宁波华翔的信息化系统现状，为搭建其统一的预算编制及财务分析平台，提升预算在公司战略管理和执行中的地位和作用。

F-One 提出以下解决方案：

- 预算编制从企业战略到年度目标，再拆解到销售、生产、采购、人工、投融资、期间费用、税费、合并及管理；
- 在项目过程中，借助业务访谈，对现有 5 年规划、年度预算与财务分析体系，进行梳理与优化；
- 与 SAP BW 和 SAP ERP 系统集成，并建立了清晰的权限分隔系统，每一级数据独立审批、复核；
- 运用 F-One 强大的建模能力提供：
 - 数据定义结构自动进行汇总
 - 大量的财务常用函数、计算、建模方式
 - 历史数据参考，基于特定期间的增长或降低的比率，来预测当前和未来的数值
 - 灵活定义科目之间的逻辑关系

“F-One 做数据处理简单直观，在这之前，财务每次需要 1-2 天才能解决一家子公司预算问题的情况不复存在，现在的预算编制和财务分析平台，才是真正的一站式和自动化的”

F-One 财务分析

借助 F-One，财务部门无需等待 IT 支持，点击拖拽就能获取分散在各个业务系统的数据，对财务指标进行综合分析，搭建偿债分析、营运分析、盈利分析等分析应用。

1

时间都花在编辑 Excel 而不是给决策层提供专业财务咨询建议？

业务自助报表工具

F-One 能作为企业数据中枢，将分散在企业各个部门的数据合而为一。你只需要点击拖拽就能创建多维数据报表、可视化报表，摆脱“表哥表姐”的繁琐工作，专注于为管理层提供决策支持。

2

只关注历史数据，而忽视了对未来的预测？

预测模型

F-One 不仅能分析企业历史数据，还能基于 R 语言、Python 等高级算法，搭建分析模型，模拟不同经营策略对公司营收造成的影响，让决策层可以未雨绸缪，把握市场机遇。

3

分析停留在报告，而没有转化为实际行动？

绩效追踪

F-One 不仅可以将财务分析报告分享给管理层，让你与管理者沟通解决方案，制定优化措施。更能建立追踪报告，持续关注相应指标，监控优化措施是否得到有效落实。

4

如何将财务分析方法论，转化为可重复使用的分析应用？

零代码搭建财务分析应用

F-One 可以将你的财务分析方法论，固化为可重复利用的分析应用，只需一次设置，就能定期自动出具分析报表，省去了人工统计数据的麻烦。而这一切不需要复杂编程开发，不懂代码的财务专家点击拖拽就能轻松完成。

5

还在用密密麻麻的数据报表汇报分析结果？

可视化报表

F-One 内置数十种财务用户最常用的数据图表，让领导层关心的关键绩效指标一目了然。



打造实时销售预算和财务分析平台

“我们希望能及时了解分区域、分渠道、分产品的 P&L，
以及在执行新促销计划前能充分了解不同政策对财务指标的影响，F-One 能很好的满足我们的要求。”

夏普先后在中国设立了 10 余家分子公司，分别负责在中国的研发、生产、销售工作。随着销售网络的全面铺开和生产经营数据的不断刷新，构建统一的销售预算和财务分析平台，成了夏普新的需求。

挑战

- 竞争激烈，促销和返利支出巨大，需要实时掌握销售及费用的完成情况。
- 实时处理大量数据（每月约 300+ 万）的复杂运算，并进行直观的分析图表展示。
- 每日按产品、渠道大区出具 P&L 报表，模拟不同促销和返利政策对收入、成本、现金流的影响。
- 对业务模版设计时，需要满足现有模板，预算模型，管理颗粒度细分三个要素。
- 构建复杂模型，借助信息化的手段打通业务和财务，手工的 Excel 方式无法满足企业精细化管理的需要。

价值

- 业务用户可以零代码维护主数据
- 模拟不同促销和奖金政策对销售收入、成本的影响
- 类 Excel 的 Web 操作界面避免了部署、升级客户端的麻烦

实时销售预算和财务分析平台

根据夏普的需求，F-One 提出一套完整的解决方案：

- 整合 BW 数据仓，每日抽取 ERP 数据，进行逻辑分摊，实时掌握销售及费用完成情况。
- 与零售通系统、售后管理系统、费用控制系统整合十亿级数据量，输出预算和分析结果。
- 按产品、渠道、大区根据不同规则分摊 100+ 项费用，打通各业务模块与财务之间的联动。
- 在系统中预设业务模块和权限，支持用户自主调整和自定义。

▶▶ F-One 灵活的操作模式，通过简单的鼠标拖拽就能制作需要的报表，业务人员实现了零代码维护主数据，与此同时，F-One 可模拟并实时展示不同促销和奖金政策对销售收入、成本的影响，纯 Web 操作界面避免了部署、升级客户端的麻烦。



4001-518-618

地址：上海市浦东新区郭守敬路498号8栋8201室

网址：www.foneplatform.com