



FANRUAN AMIBA
MANAGEMENT PLATFORM

帆软阿米巴经营管理平台

中国第**1**家

- ▶ 将大数据应用与阿米巴经营理念结合的公司
- ▶ 将组织定价模型化的公司
- ▶ 打通企业各种应用系统的公司
- ▶ 将知识数据模型化的公司
- ▶ 提出以数据化保障阿米巴落地成功率、降低落地成本的公司

中国唯一**1**家

- ▶ 构建阿米巴互动交流学习生态圈“阿米巴大讲堂”的公司
- ▶ 面向企业个性化零编码定制的公司

目录 Contents

	P/02
01 阿米巴简史	
	P/04
02 国内阿米巴的发展现状	
	P/06
03 帆软与阿米巴	
	P/08
04 帆软——阿米巴系统的最佳实践	
	P/24
05 关于帆软	

一天，一位拼搏很久的创业者去请教一位经营大师将企业经营的各种问题，哭诉了一番。
 大师回曰：“先付 2 万到我账上”。若干天后，创业者收到一张“字条”：

——在你的管理模式上加上“阿米巴”！

01 / 阿米巴简史

1/ 阿米巴生物学定义

在生物学的定义上，阿米巴是一种单细胞变形虫，属原生动物。由于变形虫的单细胞特性，阿米巴没有固定的外形，可向各个方向伸出伪足，以致体形不定而得名。

2/ 阿米巴经营

近年来，我国企业普遍面临市场消费疲软、竞争激烈、产品同质化严重等一系列问题，随着廉价劳动力时代的结束，企业成本压力变得非常大；随着企业由小到大，臃肿、反应迟钝的现象越来越严重。如何保持发展活力、改变粗放式的经营模式成为众多企业关注的焦点。



稻盛和夫

日本著名的“经营之圣”——阿米巴经营概念创始人

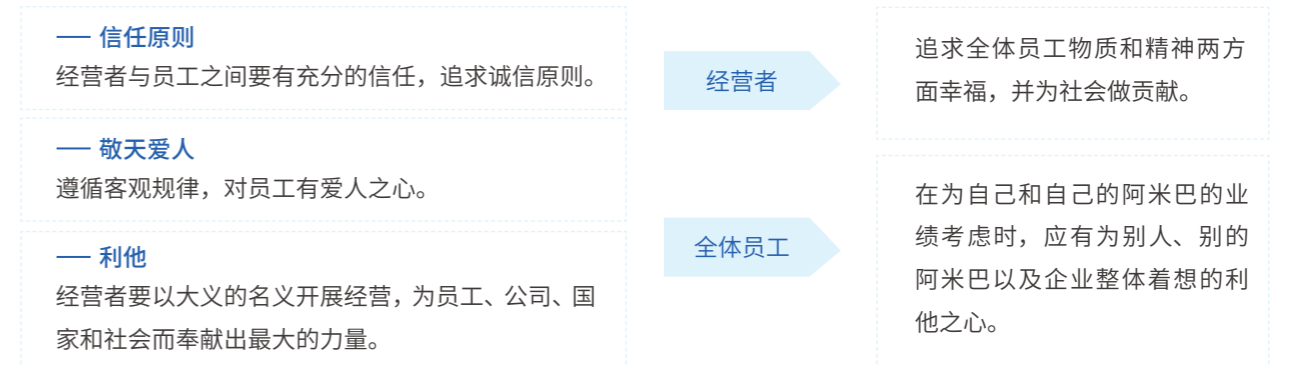
- 1959 年稻盛和夫创办京瓷，并逐步发展成为拥有 230 家企业的世界 500 强，利润高达 60%；
- 1984 年创办 KDDI，目前排世界 500 强的第 230 位，年盈利 5000 亿日元以上；
- 日本航空公司，亚洲最大、世界排名第三大的航空公司，2010 年因内外部各种原因宣布破产退市。80 高龄的稻盛和夫被政府聘位名誉董事，当年，日航转变为全球航空业盈利冠军，到 2012 年，日航重新上市。

与阿米巴变形虫单细胞个体类似，具体来说，所谓的阿米巴经营，是根据产品、工序、客户、地区等的不同，将大组织划分成为许多独立经营的、独立核算的小组织，通过独立核算加以运作，在公司内部培养具有经营者意识的领导，实现全体员工参加经营的一种模式。

阿米巴经营的本质是打造一个员工具有自驱型，而非被动执行的团队。通过定价和附加值的核算，量化每组每岗的贡献，同时提供清晰的价值提升途径，促使大家对“应该怎么做”的思考。最终，整个企业因此获利，实现利润最大化、费用最小化。

3/ 阿米巴经营哲学

阿米巴经营哲学为阿米巴实践的指导思想。以人心为基础，提倡“人人都是经营者”。包含三个层次：信任原则、敬天爱人和“利他”。



4/ 阿米巴经营的目的

1) 实现与市场挂钩的部门核算制度

在国内，多数企业每月都在算各种各样的报表，但是所统计的数据往往在准确性上有偏差，或是与领导期望不符。信息化覆盖不到的地方，手工数据报表多必然会导致耗时耗力且与市场脱节，而阿米巴的精细化核算则刚好可以解决这一问题。

2) 培养具有经营意识的人才

企业通过阿米巴经营，根据需要把组织划分成若干个小单元，把各单元的经营权下放给阿米巴领导，重组成为类似一个中小企业的联合体，每一个单元相对独立，从而培养具备经营者意识的人才。

3) 实现全体员工共同参与经营

阿米巴经营的思想旨在通过一定的方法方式激发员工的能动性，主张每一位员工都是公司的主角，通过人心经营等模式最终提升公司的经营状况。

02 / 国内阿米巴的发展现状

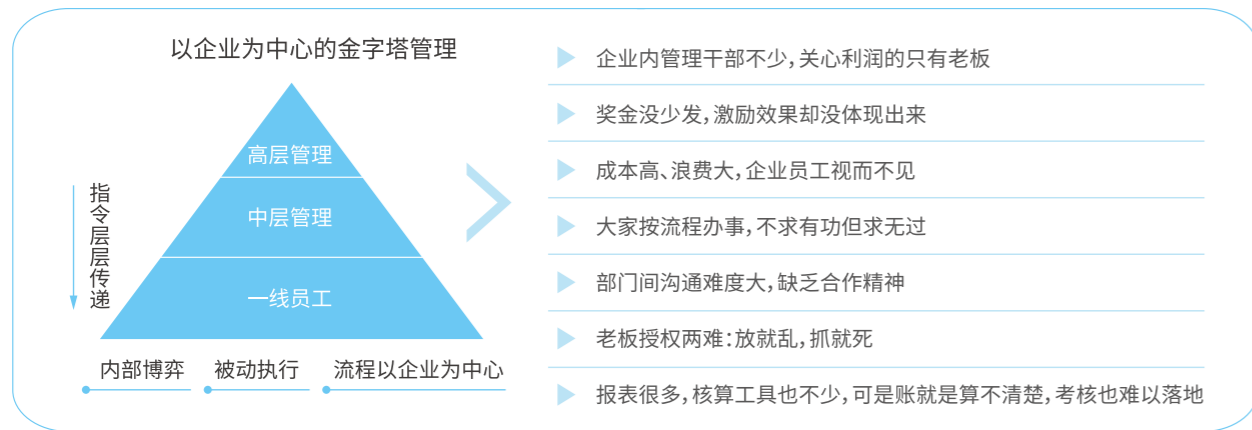
1/ 传统经营 VS 阿米巴经营

稻盛先生取得的过人成就在中国也同样受到了企业家的热捧，国内以广东、上海为密集中心，出现了大批的阿米巴咨询公司，大家纷纷解读探索稻盛先生的经营本质。诸如阿里巴巴、上汽集团等国内多家知名企业也曾先后到京瓷去学习交流。

美国《时代周刊》亚洲版曾记录道，“阿米巴经营”是这个世界上最先进、最有效、最人性化、最值得学习推广的经营管理模式。”

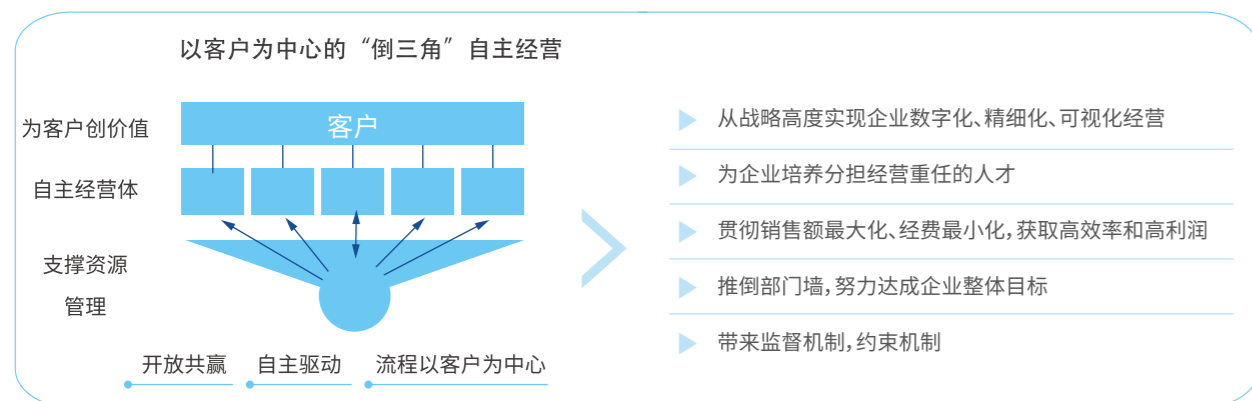
具体到企业来看

当前绝大多数企业的组织架构都是指令层层下达的金字塔模式。大部分企业都是最高层提供决策，中层提供业务管理，底层提供业务执行。这样的经营模式在管理和信息化上会出现诸多问题，导致企业经营成本居高不下，利润越来越低。



“倒三角” 自主经营

当前绝大多数企业的组织架构都是指令层层下达的金字塔模式。大部分企业都是最高层提供决策，中层提供业务管理，底层提供业务执行。这样的经营模式在管理和信息化上会出现诸多问题，导致企业经营成本居高不下，利润越来越低。



2/ 阿米巴经营导入受阻的原因

不管是甲方企业还是咨询公司，大家在导入阿米巴的过程中都在“因业制宜”，但是真正成功的企业却不多，能够为其他企业所接触学习的更是少之又少。具体到场景中，阿米巴经营落地效益低、质疑声密集主要有以下几方面的原因：

— 过分依赖咨询公司

阿米巴理念盛行以来，各地的阿米巴咨询课堂数不胜数。咨询公司虽然相对专业，但由于各咨询公司水平不一且都带有各自的核心思想，多数企业只能了解到理论层的简要知识，进行实施时苦于没有好的案例经验和工具，往往不得而终。

— 接触成功案例的机会较少

近年来阿米巴的热度激增，众多企业先后参与经营改制，但通过阿米巴成功达成经营目的的企业案例却鲜有流传。极个别的成功案例又因企业个体差异不能完全模仿，探索新的经营方式又有较大的风险，最终不得已作罢。

— 企业基础不足

基础不足包含两个方面：企业信息化程度不足和人员素质不足，国内好多企业一线人员都是文化水平比较低的偏老龄化人员，这些人对新事物的接受程度和操作能力较差。

再者，阿米巴经营体系需要一系列的报表作为支撑，多数企业仍旧采取手工核算的方法，反而是增加了劳动成本，化简为繁。没有较好的信息化支撑，则无法体会到阿米巴的优质核算。

— 领导践行阿米巴的决心不足

国内很多企业的管理体系还没有严格标准化，随着规模的增加、成本上涨，领导期望获取优化管理的锦囊妙计，于是见到哪种管理方式较优就进行模仿，今年学习华为，明年学习阿米巴，怨声四起的时候，领导更多的时候是妥协，导致阿米巴实施的中断。

03 / 帆软与阿米巴

1/ 实施受阻，你可能忽略了软件的价值



考虑到帆软具有功能完善的数据可视化软件工具（FineReport+FineBI+ 简道云）、十几年的数据管理分析经验、跨越各行各业各种体量规模的客户群体等优势。研究员立刻重视起来，认为阿米巴经营有必要用一套成熟的工具去固化，用可以看得见的数据说话。

2/ 帆软做阿米巴的优势

— 企业自身优势

- 1) 功能完善的数据可视化软件工具（FineReport+FineBI+ 简道云）
- 2) 十几年的数据管理分析经验
- 3) 跨越各行各业各种体量规模的客户群体

— 与咨询公司相比

帆软阿米巴不同于传统咨询公司思想洗脑 + 管理指导的方式，而是将重心落在方案的实践上，固化成独有的阿米巴管理平台。在资深顾问的企业匹配调查和模式指导后，可通过实施把企业的战略计划融入到平台中，实现咨询 + 实施的阿米巴咨询落地一体化。

正是基于这两方面的优势，帆软阿米巴咨询总监 - 朱超，酝酿了很多年，终于在阿米巴解决方案上进行了开拓：

“在为企业做数据化管理过程中，不乏遇到好多企业在推行阿米巴。阿米巴需要很多报表，他们就用 Excel 来做核算表，且多数是手工，数据校验和统计遇到不少麻烦。遇到过一家公司因为一张报表的一列数据少了一个 0，连带着关联的十几张报表出错，期间还引发了部门争端。而且阿米巴经营本身对经营报表的及时性要求很高，多数报表需要每日导出。于是就找到我们，利用 finereport 开发了单位时间核算表、经营会计等报表。其次，在交流的企业中，很多都吐槽阿米巴落地时间长、落地难，光定价这一环节就让人头疼。后来了解到多数企业学习阿米巴的方式是：先接受咨询公司的课程“洗脑”，回头给经理给员工“洗脑”，然后开始依葫芦画瓢分巴、定价。但思想这东西转瞬即逝，没有人会揣着经营思想日日研究，而且各部门又都有自己的利益立场，所以 80% 不了了之。但当我说起 XX 公司是如何用工具 +KPI 激励推进的时候，都大为惊喜，表示大部分企业推行阿米巴都是摸石头过河，对一些成功的经验无从知晓。再者深入了解，发现一些企业数据不完整、流程混乱、KPI 乱定乱修改都是问题。那时起就觉得阿米巴经营有必要用一套工具去固化，用可以看得见的数据说话。”

—— 朱超



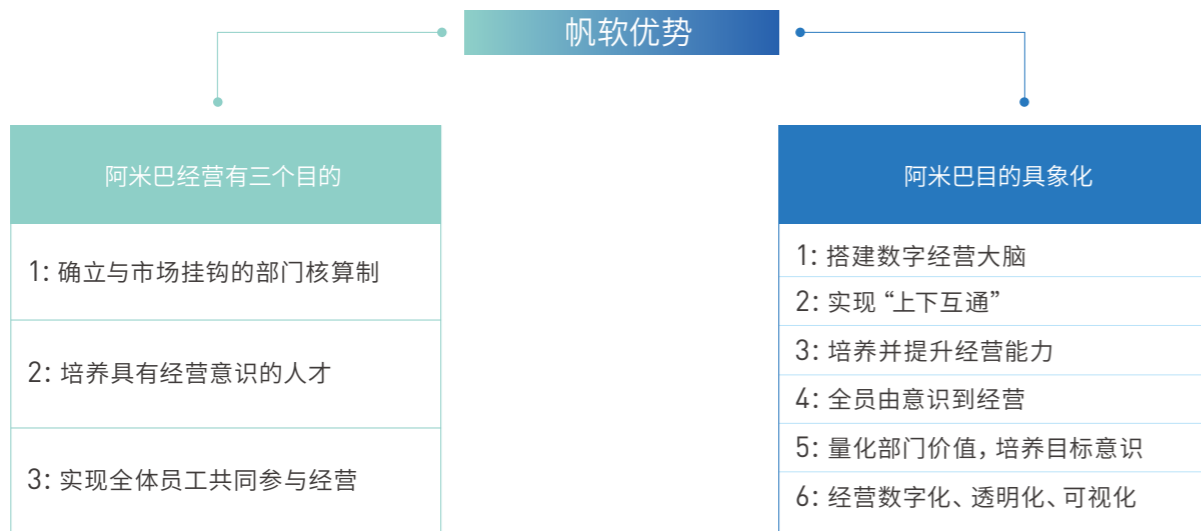
朱超 阿米巴咨询总监

帆软阿米巴咨询总监
帆软数据应用研究院专家
浙江省经信委特邀研学专家

专注阿米巴经营、企业数据化管理、精益生产、智能排产。曾主导浙江华友钴业、海南航空、重庆耐德工业等知名企业落地阿米巴。尤其擅长集团数据治理，将大数据应用引入企业，从数据角度解决企业面临的财务、销售、生产、供应链等经营管理问题；推倒部门墙实现经营数字化、透明化，解决企成本高、浪费大的问题；从数据角度为管理创新、产品创新另辟蹊径。

经过多年的钻研，我们成功开发出【帆软阿米巴经营平台】，将定价、经营分析、核算报表固定化、自动化，将阿米巴经营理念融合到各报表和流程中，汲取国内成功落地企业的经验，开创适合本土企业的阿米巴经营。

3/ 帆软阿米巴落地方法论



2/ 模块详解

定价管理

主要用于维护企业内部各个阿米巴之间交易单价, 包含成品、半成品交易单价, 以及服务收费。



经营计划

主要用于企业计划管理, 企业层面的计划预测、计划和预算管理。计划上报进度可视化。同时, 支持基层阿米巴计划层层上报, 调动各部门人员的积极参与感。



经营任务

主要用于经营过程中相关任务流程的执行和管理。



经营核算

主要用于企业计划管理, 企业层面的计划预测和预算管理。独有特色单位时间核算表, 各阿米巴可以实时查看本单元的经营明细, 便于总结问题, 改善问题。



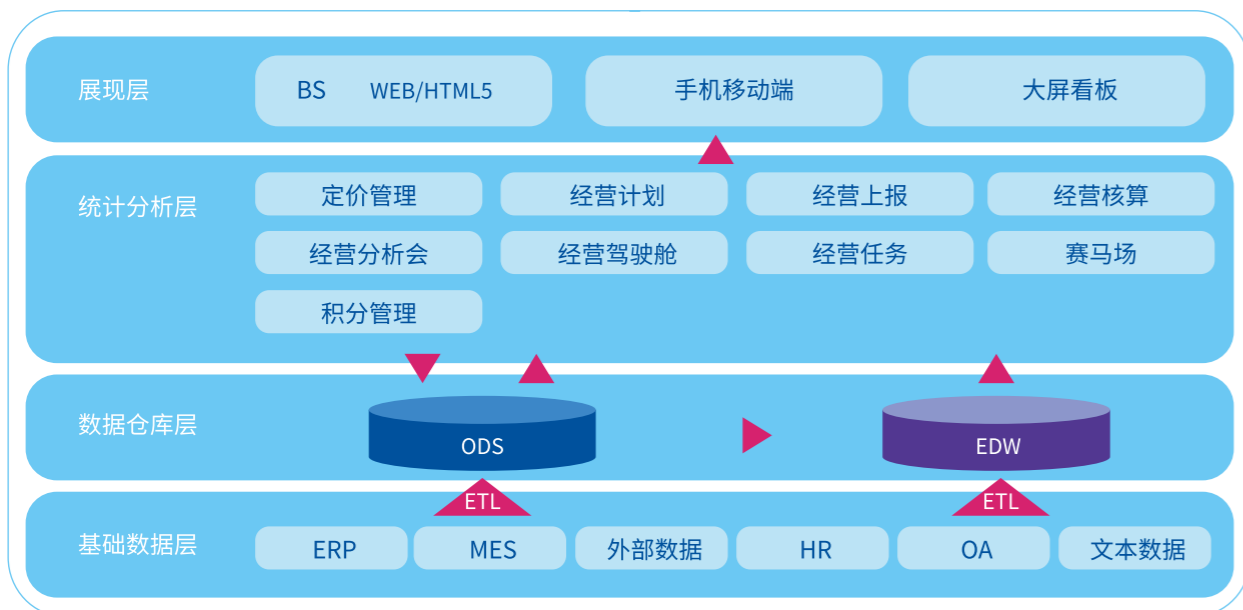
经营分析会

阿米巴与管理层对接的“桥梁报表”, 按照“P-D-C-A”闭环分析模型, 查找问题, 总结原因, 业绩评价、制定改善任务、形成新的经营计划。



04 / 帆软【阿米巴系统的最佳实践】

1/ 整体框架



经营驾驶舱

高层“沙盘报表”，反应公司损益情况、经营回报情况。



积分管理

将各阿米巴每个月核算结果以公平、公正的方式转换成团队积分，通过积分可以进行 KPI，跟企业现有绩效对接。主要从进步性和共线性两个角度分析。



移动应用

具有 HTML5 报表以及原生 APP 的移动可视化功能。



大屏看板

具有可视化布局、监控刷新、动态交互、多屏自适应等功能。



3/ 帆软阿米巴平台的优势

对接企业现有信息系统

无缝对接现有 ERP、HR 等系统，无需额外改造 ERP，实现系统数据直接抽取

功能完善的 IT 平台

提供定价管理、单位时间核算表、经营计划管理、经营诊断分析、绩效考评等功能

IT 固化思想
落地更简单

实现数字化、透明化经营

从阿米巴层级、部门、产品、价值链等多层级、多维度反映经营现状，企业经营更透明

PC / 手机 / 大屏一体化

提供电脑、手机、电子大屏一体化解决方案，让经营更便捷、更高效、更直观

4/ 应用案例 — 【华友钴业】用帆软打造阿米巴经营管理平台

一、项目基本信息

公司名称：浙江华友钴业股份有限公司

项目名称：阿米巴核算平台建设项目

平台访问量情况：日均上千次

二、项目背景

华友钴业成立于 2002 年，是一家专注于钴新材料深加工以及钴、铜、镍有色金属采、选、冶的高新技术企业，已研究推行阿米巴经营管理模式多年。依据将动力装置分散在动车组的不同部位并行前进的“动车组思维”，在企业经营中，将经营的责任和使命分散到不同部门。希望从全公司层面从战略、战术到战斗层面的系统贯穿，培养员工的正确思维方式，同时培养更多有经营意识的人才。华友钴业的阿米巴落地依据“分、算、奖”三个原则：

- 分：科学分巴，经营清晰。分巴很讲究，分得细难以管控，分得粗会达不到阿米巴经营的目标。
- 算：核算精准，高效核算。致力于把每个单元都算得更加精细。
- 奖：价值引导，激励精准。阿米巴需要奖励，做出了成绩不给奖励，在群众中推行阿米巴会没有动力。

其中，在“算”的过程中，需要出具阿米巴报表。但是阿米巴的报表数据过程复杂，工作量大、手工作业效率低下、准确性存疑。所以为了确保阿米巴报表数据的准确性，简化数据核算的工作量，确保每个数据都是准确且经验证的，拟建立统一的阿米巴核算平台。

于是，我们通过帆软建立了一套阿米巴核算平台。每个月的 1 号，通过帆软出报表，然后每个部门按照标准，对整个



巴的收益、支出、盈利以及调整后的盈利做出报表，给公司汇报，哪些巴是产生利润的，哪些巴是亏损的。

三、应用场景

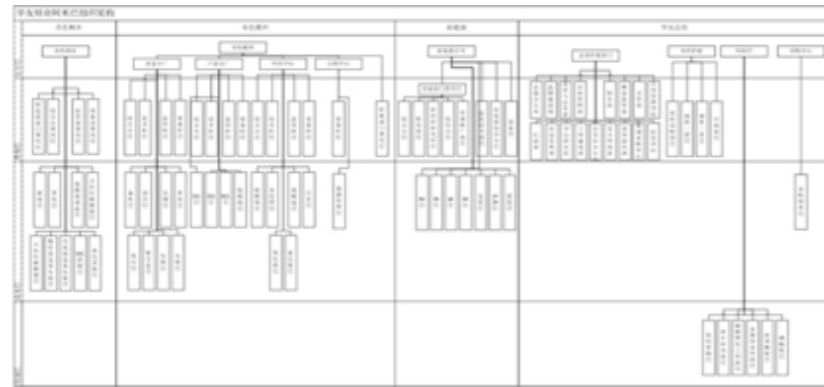
目前，我们通过FineReport搭建了阿米巴核算平台，规划了定价管理、经营数据上报、各巴核算企业经营分析体系等模块。

下面举例一些报表的应用场景：

1. 阿米巴组织架构划分

合理的分巴，实现不同类型的巴的核算体系。

我们将整个集团分了4个巴：职能费用巴、生产成本巴、生产费用巴、经营利润巴。总计划分了41个职能费用巴，36个生产成本巴，20个生产费用巴，6个经营利润巴，实现国内阿米巴核算全覆盖的半年度工作目标。



2. 经营驾驶舱

以下是用帆软平台搭建的阿米巴的经营驾驶舱大屏。这张报表是给经营者看的，能实时看到每个月的收支情况和收益变化，深受管理层的赞赏。



3. 各巴年度核算统计

这张报表汇总了每个巴的核算数据。通过这张报表可以看到每个巴当月和当前年度的收入、支出、利润和单产。拿实际月度核算数据和计划数据做对比，可以看到哪些巴盈利了，哪些巴亏损了。

该图展示了阿米巴月度经营分析报告的截图，标题为“阿米巴月度经营分析报告 2017年度有色衢州阿米巴经营汇总表”。表格列出了各个巴的收入、支出、利润和单产等数据。

4. 月度经营分析报告

集团的每个成本巴，利润巴，都可以在平台下载到明细、通过帆软 FineReport 每一个数据的变化都可以通过报表钻取的方式找到原因。

该图展示了月度经营分析报告的截图，显示了成本巴和利润巴的明细数据。图中用红色圈标注了“钻取”功能，表示可以通过点击数据来钻取更详细的信息。

5. 阿米巴经营分析报表

此为阿米巴与管理层对接的“桥梁报表”，按照“P-D-C-A”闭环分析模型，管理层用它查找问题，总结原因，业绩评价、制定改善任务、形成新的经营计划。

该图展示了阿米巴经营分析报表的截图，包含两个主要部分：1. 实际与计划对比，显示了收入、支出、利润等数据的计划与实际对比；2. 定性计划完成情况，显示了生产计划、销售计划等的完成情况。

四、价值阐述

目前，通过落地阿米巴经营核算平台，我们实现了：

·核算自动化和标准化	·各业务数据分析口径统一，实现大家方向一致、目标一致	·实现流程优化、质量管理、成本控制、供应协同方面的提升
------------	----------------------------	-----------------------------

现阶段成果——业务经营

·员工自主性得到提升	·内部核算更加清晰	·整体成本增长率有效控制
·内部正在发生由管理到经营的变化		

现阶段成果——信息化方面

·系统：自动核算系统已完成，核算自动化，核算方便及时，查看随时随地	·数据：经营数据质量、完整性、粒度大幅提升	·意识：大家用信息化，看数据，聊数据意识大大增强
-----------------------------------	-----------------------	--------------------------

五、项目总结

阿米巴实践中，需要软件在功能上能够实现自动核算、层层钻取；能跟现有系统无缝集成；尽可能少的对现有系统做改造，帆软是我们的最佳选择。

而帆软的数据填报功能，弥补了我们现有系统数据不全的问题，可无缝对接现有 CRM、ERP 等系统，使用简单，开发少，并且在阿米巴项目方面具备经验。

未来，我们也会和帆软报表通力合作，优化阿米巴经营系统的功能，加强数据价值应用，通过数据分析，提升数据在企业管理，领导决策方面的价值。增加移动和大屏应用，提升数据、报表应用的便捷性，提升数据即视感。

—【技研新阳】制造业精益之路 阿米巴经营落地实例

一、项目基本信息

项目名称：技研新阳集团经营系统

平台报表数量：150+

月访问量情况：4万+

二、项目背景

技研新阳，一家扎根东莞二十余年的日资企业，为主营材料加工的离散型企业。致力于成为职工幸福，客户感动，基业长青的人本精益企业。公司于 2010 年开始接触阿米巴，2013 年咨询公司介入并落地初步的阿米巴 1.0，到 2015 年通过京瓷专家的指导建成阿米巴 2.0 平台，借助帆软平台搭建阿米巴核算系统，逐步走向经营模式的成熟。

1、采用阿米巴经营的背景：

当企业发展到1万多人时，面对种种浪费和成本过高等问题，经营者开始力不从心。各个部门的人员出现了如下困扰：

——来自老板的烦恼：无法及时了解公司经营状况？经营压力都在一个或几个人身上？

·公司经营好不好，是老板的事	·部门众多，无法面面俱到确认工作效果
·没人关心支出，只关注收益（账≠物）	·通常在下个月才能知道上个月的经营状况

——来自财务的烦恼：整理汇总数据多而杂，确认难度大？

·数据精度、准确度是财务的事	·汇总数据复杂（纸质，表格，系统）
·EXCEL 管理数据，量大时，EXCEL 容易卡死	·整理报表数据时，要弄大半天

——中层的烦恼：事务性工作居多，对公司贡献度？

·每件工作完成，对公司整体目标有什么贡献	·只关注本单位的利益，忽视其它单位
·与上下游单位的协作，存在障碍	·基层的考评，是谁做事多，而不是谁做的价值高

—— 基层人员的烦恼：工作时间长，产生的价值是多少？

- 每天提交各种数据，增加工作量
- 看不到自己产生的价值有多少
- 不了解公司的整体经营情况

面对如上种种经营困扰，技研新阳选择采用阿米巴的经营模式来进行管理升级，开始划分独立的经营单位，致力于把企业分解成多个独立的经营中心，打造可视化管理系统化经营的模式。参照京瓷公司现有 3000 个阿米巴的商业神话，技研新阳通过实用的报表工具形成完善且便捷的阿米巴核算体系，截至目前，技研新阳已有 400 余个阿米巴。

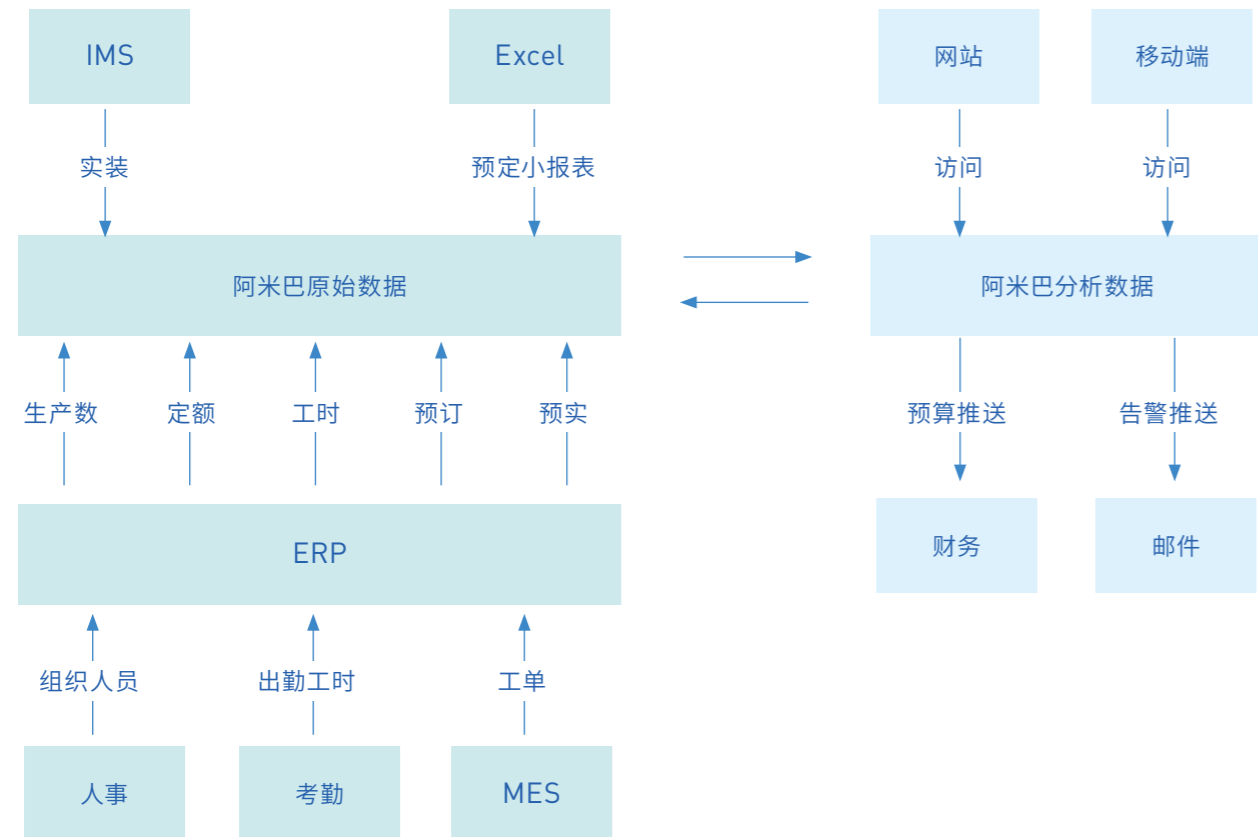
三、应用场景和价值阐述

1、阿米巴系统主要功能

在项目实施期间，技研新阳克服了数据来源多实施范围广、时间，组织，客户等经营维度众多、企业人心维护等困难。在企业领导坚定的决心带领下，实现了阿米巴革命。

具体系统方案如下：

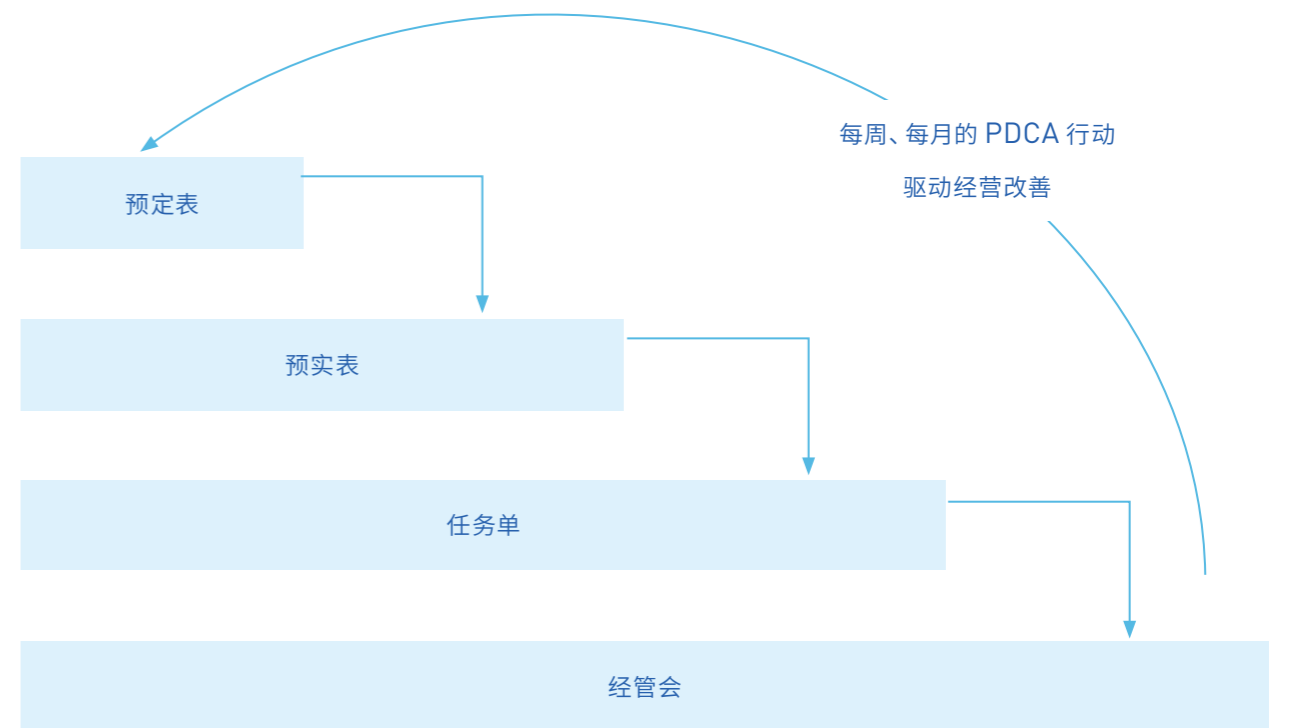
- ①五大核心数据预算与实绩对标分析：收入、支出、利润、时间、人均附加值
- ② ERP/MES/ 财务 / 报关 / 人事 / 仓储，各类经营、生产实时数据收集，构建数据仓库，实现按阿米巴组织结构的分析



③阿米巴系统模块包含盈亏核算、效率核算、基础模块、预实对照表、预定表、汇总与下钻分析、任务单模块以及告警模块



④阿米巴运作方式



2、系统展示

①以部门、时间为维度，汇总每月各级阿米巴的收入，支出，利润，时间，附加值等经营情况



②以部门、时间为维度，汇总每一天的出勤工时，加班工时，转移工时的推移情况



③以部门、时间为维度，汇总每一天的人员在职，离职推移情况



④系统展示



⑤移动端效果展示



四、核心价值阐述

1、有形成果

取消现场每日的阿米巴手工报表核对 效益 33,000 元/月	推动集团年度目标 提升 30%	费用 下降 10%
--	---------------------------	---------------------

2、无形成果

- 消除各线别，课别，部别，子公司的经营信息孤岛，把上下级的数据打通，串联起来，以便各级管理者及时了解每天的经营情况，及时做出调整，达成经营目标；
- 每日自动统计收入，支出，时间数据、充分体现使用现在的数据经营；
- 与预算系统联通，把预定数据推送到预算系统，减少重复操作；
- 开发团队培养，培养了三个开发新人，二个是应届生，一个转岗人员。为后期的设备品质，品质成本等项目做了技术储备；
- 对大数据的应用，数据抓取，整理，分析，建模有了项目实施经验，填补了对图表的开发，实施方面的空白。

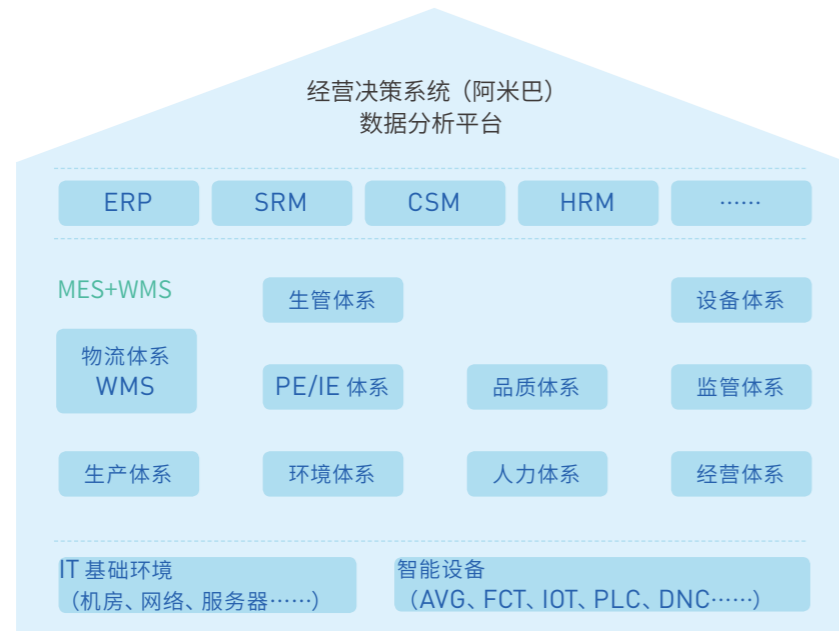
五、项目心得与总结

1、何为本

技研新阳的阿米巴管理理念：主张“今天的事情做好再说明天”，脚踏实地的务实模式，主打精益生产。形成了经营哲学理念为基础，阿米巴经营为实践，FineReport 报表为信息化工具的道法术合一成套体系。



2、每个企业都要有一套适合自己的信息化小屋，它不是一天建成的。



3、信息化实施原则：从小入手，以点到线，由线到面；追求效益：投入 <= 产出；数据应用：助力企业经营。

4、信息化实施问题

忌贪大求全；忌面子工程；忌盲目追求自动化，无人化；忌管理思想跟不上；

企业的业绩增长，如果不是人的能力成长带来的，那么它是一种可预计的、不可延续的增长。企业是走不远的。注重企业自我人才的培养！



5/ 用户评价

1 海航航空技术股份有限公司 | 薛涛

阿米巴推广初期我们最大的问题源于大部分人对阿米巴经营的不理解，我们花了大量精力去培训宣传，合理制定了个人、团队、中心、部门各级的 KPI 指标，将阿米巴深入引入，在这个过程中，帆软对阿米巴整体的解决思路 and 平台辅助给予了我们很大的帮助。

2 重庆耐得工业股份有限公司 | 郭万明

公司从 2016 年开始导入阿米巴，在实施过程中数据的准确性和及时性这个难题必须要信息化的阿米巴平台来解决，帆软的阿米巴报表平台有完善的功能，对我们的阿米巴推行起到了非常积极的作用。最明显的变化是全员都有了收入最大化 / 费用最小化的意识，并努力付诸行动，实现增效降本。

3 田原生化 | 许瑞

田园公司有 3 个比较重要的竞争力，一个是科学管理，一个是文化，另外一个公司的激励机制，这些竞争力恰好契合阿米巴的发展基础。在阿米巴的落地过程中，影响实施效果的第一问题，就是数据问题。企业流程化的软件有很多，但符合管理套路的才算适用。帆软阿米巴经营管理平台具有很强的穿透性、易用性、多维度、可视化等性能。

4 技研新阳 | 涂其营

公司于 2010 年开始接触阿米巴，截止当前，团队通过借助 FineReport 平台搭建成阿米巴核算系统，取消了现场每日的阿米巴手工报表核对，实现增效降本。推动集团年度目标提升 30% 以上，费用下降 10%，逐步走向经营模式的成熟。



6/ 阿米巴大讲堂

阿米巴大讲堂 | 简介

自 2009 年起，国内掀起阿米巴热潮，随之参与的企业很多，而成功的却很少。并不是阿米巴与中国水土不服，而只是大家无缘接触到成功案例。

帆软自 2015 年起着手阿米巴，期间接触并实施了大量的阿米巴项目，在积累实操经验的同时，我们也掌握了相当一部分阿米巴落地企业的资源。

为了构建一个学习阿米巴、交流阿米巴的生态圈，帆软将现有资源进行整合，盘点出成功导入阿米巴的企业，邀请其管理人员合力打造出阿米巴大讲堂这一平台。让有经验的企业现身说法，经验复盘。PC、NPC 部门如何划分，提升员工积极性的技巧在哪……如今您足不出户就可以身临其境，学习国内阿米巴实践头牌企业们的宝贵经验，与讲师零距离互动答疑。

阿米巴大讲堂 | 课程价值点

第一课 阿米巴数年经营经验全复盘

- 1 课程开设的目的与实际意义
- 2 企业各层级困境与阿米巴经营的必要性
- 3 稻圣哲学的概念引入，人心经营
- 4 技研新阳经营增效成果，阿米巴赋能成效
- 5 拉队伍、定目标、选地盘、对数据，经营四步骤详解
- 6 经验指点，阿米巴导入过程中的常见困惑

第三课 项目实施宝典，构建精准阿米巴核算体系

- 1 阿米巴核算的关键词、范围及公式剖析
- 2 核算表的七大类科目介绍
- 3 针对不同部门的巴组织，七大类科目的超详细核算方式
(收入、费用、时间、资产等七大科目分部门核算)
(科目说明、计算方式、统计对象及统计时间四方面体系)

阿米巴大讲堂 | 优势

公益性质的课程体系与咨询公司高昂的收费标准形成反差

特约讲师皆为有实施经验的企业标杆，值得信赖

相对于世面较多的体系咨询，我们更注重落地的方式

帆软首次与外界合作打造知识分享平台，实现咨询 + 落地一体化

第二课 深入阿米巴经营，构建企业阿米巴体系

- 1 阿米巴经营的概念、目的以及思维要点
- 2 从学习到计划，阿米巴运作步骤详细解读
- 3 决策层如何把握阿米巴经营要义
- 4 阿米巴经营巴内运营方案与巴长的管理模式
- 5 制造、销售、研发等各个部门的详细分巴法则

第四课 关键运维，阿米巴信息化落地的日常应用

- 1 阿米巴管理委员会组织构成与具体职责
- 2 预定表、预实表，实绩表及经营会四大流程剖析
- 3 阿米巴经营信息化的必要性及系统架构
- 4 八大模块实体应用，现有信息化系统的全面展示

1 2
3 4

阿米巴大讲堂 | 面向对象

对阿米巴经营感兴趣的各行从业者

企业想要实施或已经在开展阿米巴经营的相关人员

企业经营部、企划部、战略规划部、财务部、IT 部等实践相关部门的从业者

扫码体验讲堂首期课程



7/ 常见问题

Q1: 帆软是提供包含咨询在内的一整套阿米巴落地方案还是只负责信息化落地?

答：帆软具备专业的阿米巴咨询专家团队以及成熟的信息化落地方案，帆软只提供能够落地的方案并且负责落地，从不做无法落地的事情。

Q2: 帆软不是做数据分析大数据的公司吗，做阿米巴靠谱吗？帆软是如何保障阿米巴方案成功落地的？

答：大数据分析是为了辅助企业领导经营好公司管理好公司，阿米巴本身也是一种经营好公司的理念，利用大数据挖掘技术加 IT 手段，帆软研究出了可以大大提升阿米巴落地成功率减少落地成本的方法，此外，帆软积极搭建阿米巴生态交流圈，引入一批专家顾问，为落地出谋划策。

Q3: 阿米巴落地需要大量的数据数据处理，信息化程度不高的企业是否得先投入大量的成本提升信息化？

答：信息化程度高确实可以给阿米巴落地提供诸多方便，但并非做阿米巴之前就必须得把信息化先完善起来，这样得花费大量的财力、人力和时间，一是等不了，二是诸多的中小企业不可能做此投入。为此，帆软提供标准的数据接口和上报模块，优先读取系统数据，对于没有系统而是手工数据时，上报模块可以实现手工数据的上报功能，实现数据系统化管理，大大降低成本和数据质量。

05 / 关于帆软

关于帆软

帆软是中国专业的大数据 BI 和分析平台提供商，专注商业智能和数据分析领域 12 年，在专业水准、组织规模、服务范围、企业客户数量等方面均为首屈一指的厂商。2017 年帆软销售额超 2.78 亿元，连续多年在国内大数据 / 商业智能 (BI) 领域独占鳌头。

帆软实力

品牌影响力

十余年来帆软凭借优质的产品积累了大批忠实的用户和良好的口碑，品牌影响力逐年增长。

标杆客户

《财富》中国企业 100 强，62 家选择使用帆软；《福布斯》中国最具潜力 100 家上市企业，52 家与帆软合作。

中国软件企业 100 强，69 家是我们的合作伙伴；中国 244 家一级系统集成商，142 家牵手了帆软。

中国医药行业百强，中国地产行业百强，中国制造行业百强，中国化工行业百强中帆软的客户覆盖率均在 36% 以上，同行业排名第一。

行业覆盖

帆软用户遍布金融、房地产、建筑、医疗卫生、车辆、机械制造、交通运输、贸易流通、生活消费、文化传媒、服务咨询、教育科研、政府组织、公共服务、互联网、电子电器、通信、软件服务、石油化工、环境农业在内的国家统计局行业 (GB/T 4754—2011) 统计标准所涉及的所有 233 个细分行业。

A 用户规模

帆软产品被成功运用在 20000 个企业或者组织的信息化项目上。拥有超过 30W 的用户开发者，每天都有超过 200W 的用户，使用帆软产品进行数据分析、查询、填报。

品牌关注

帆软及其产品在搜索引擎、社交媒体、垂直网站的综合关注度同行业排名第一，年增长率高达 127%。

品牌领导力

组织规模

帆软坚信与优秀的人一起做优秀的事儿，公司目前已有员工 700 多人，“素质高、学历高、能力强”是帆软员工普遍的特征。

服务范围

帆软总部位于无锡，设有南京、拉萨两个运营中心，并下设京津区、上海区、浙闽区、华南区、西南区、西北区、华中区、华北区、东北区等九个分支机构，39 个线下城市服务网点，省份覆盖率 100%，力求为每个客户提供更加细腻和专业的本地化服务。

销售业绩

帆软公司自正式成立以来，一直保持着高速增长，2017 年销售额达 2.78 亿元，在国内商业智能软件领域独占鳌头。

客户总量

帆软发展至今，已有超过 7000 多家合作伙伴，例如中国银行，中国移动，中国石化，阿里巴巴，天弘基金，58 同城，华为，IBM 中国，万达集团，国家财政部，国税总局等等，得到了用户的广泛认可和赞誉。

线下服务网络

帆软的服务网络已经遍及全国，各大、中城市和地区均能享受细腻、专业、及时、高效的本土化服务。当前技术服务网点有：

总部 无锡

运营中心 南京、拉萨

分支机构 上海、北京、杭州、成都、沈阳、济南、武汉、深圳、西安

城市网点

上海区：上海

京津区：北京、天津

华中区：武汉、长沙、南昌

东北区：沈阳、长春、哈尔滨

浙闽区：杭州、宁波、福州、厦门

苏皖区：南京、无锡、苏州、合肥

西南区：成都、重庆、昆明、贵阳、拉萨

华北区：济南、青岛、太原、郑州、石家庄

华南区：深圳、广州、南宁、海口、香港、澳门

西北区：西安、银川、兰州、西宁、乌鲁木齐、呼和浩特

线上服务渠道

帆软提供了更多的线上服务入口, 快速响应用户的服务需求。

技术支持服务通道

分类	服务通道	通道特点	面向对象
自助解决	帮助文档	百科式文档, 已收录 2155 篇	所有用户
	智能客服小帆	智能问答机器人, 可解决 3000+ 问题	所有用户
寻求帮助	帆软社区 (互助问答板块)	互助问答, 已累计解决 25053 个问题, 平均响应时间为 5 分钟	所有用户
	技术支持 QQ	官方主要服务通道, 日均处理 426 个问题, 平均响应时间为 1 分钟	合作服务期内用户及准合作用户
	技术支持电话	官方次要服务通道	合作服务期内用户及准合作用户
	技术支持 Email	官方次要服务通道	合作服务期内用户及准合作用户
服务监督	服务投诉电话 (总裁热线)	官方主要受理投诉通道	所有用户
	服务投诉 Email	官方主要受理投诉通道	所有用户
	帆软微信服务号	官方主要受理投诉通道	所有用户

商务咨询服务通道

分类	服务通道	通道特点	面向对象
自助服务	智能客服小帆	智能问答机器人, 可解决 3000+ 问题	所有用户
寻求帮助	商务咨询电话 (非询价)	商务部受理	所有用户
	商务咨询电话 (询价)	各地分支机构受理	所有用户
	商务咨询 Email	商务部受理	所有用户

联系方式

帮助文档: help.finereport.com;

help.finebi.com

智能客服小帆: robot.finereport.com

帆软社区: bbs.fanruan.com

技术支持 QQ: 800049425

技术支持电话: 400-811-8890 转 2

技术支持 Email: support@fanruan.com

服务投诉电话: 186-0252-2339

服务投诉 Email: complain@fanruan.com

帆软微信服务号: finesoftware

商务咨询电话: 400-811-8890 转 1

商务咨询 Email: business@fanruan.com

荣誉资质



FineReport 入选 Gartner 企业报表平台全球市场指南

CCID2017-2018 年度中国 BI 市场占有率第一

中国 (第六届) 财经峰会 - 最具成长价值奖

2018 IDC《中国 BI 市场跟踪报告》帆软市场占有率位居第一

福布斯中国非上市潜力企业榜



ISO9001 质量管理体系认证



CEIA 中国企业 IT 大奖 - 最佳 BI 方案提供商



CMMI3 能力成熟度模型认证



工信部中国电子信息产业发展研究院与中国大数据产业生态联盟“中国大数据企业 50 强”



帆软 CEO-2017 中国 IT 商业伙伴精英



2015 年度中国商业智能领域领军企业奖



国家高新技术企业



2016 最具影响力商业价值品牌

商业伙伴
中国十佳商业智能方案商

硅谷动力金 E 奖 - 年度最佳
大数据 BI 创新产品奖

《互联网周刊》- 年度最佳
大数据 BI 产品创新奖

中国云服务联盟理事单位

上海首席信息官联盟 - “年度
数据可视化产品创新奖”

ChinaByteIT
创新中国领军企业奖

商业智能 FineBI 获
ChinaByteIT 创新中国最具
影响力产品奖

中国大数据百强中数据可
视化领域第一名

CD0 大数据公司榜单商业智
能类第二名

《互联网周刊》BI 解决方
案类 - 年度产品

2016 帆软 CEO
荣获《互联网周刊》年度最
具行业影响力人物

CEIA 中国企业 IT 大奖 - 最
佳 BI 方案提供商

畅享网 2015 中国企业 IT 应
用评选 - 优秀产品解决方案

2016 荣获数据即服务生态
图谱中 BI 服务商领域第一
名

以最小的成本, 让阿米巴落地, 实现收益最大化

At the least cost, let Amiba land to maximize revenue.

用IT实现经营数字化、精细化和可视化

Using IT to realize digitalization, refinement and visualization of operation.

扫码添加阿米巴小助手，
获取最新资讯和阿米巴课程



深度咨询，
扫码填写阿米巴咨询意向表

