

数据创造新价值
企业智能数据服务

用友网络科技股份有限公司

地址：中国北京市海淀区北清路 68 号用友产业园
网址：www.yonyou.com
邮编：100094

yonyou Network Technology Co., Ltd.
Add: yonyou Industrial Park, No. 68 Beiqing Road,
Haidian District, Beijing, China
Website: www.yonyou.com
Post code: 100094



数据服务公众号

数据创造
新价值



CONTENTS
目录

前言：智能时代 数据真正成为核心竞争力----- 01

用友数据服务应运而生 ----- 02

数据应用服务

数据应用服务介绍 ----- 05

1、强大的平台能力 简单易用----- 06

2、丰富的指标和模型预置 高效灵活适配多场景 ----- 07

 指标体系：从过程到结果 一体化相互协同 ----- 08

 指标体系搭建 有效提升经营管理 ----- 09

 预置丰富主题模型 开箱即用----- 10

 项目管理分析 | 全状态分析 降低交付风险 ----- 11

 成本展算模型 | 成本分析 效益提升与应变 ----- 12

 集团财务分析 | 风险管理 提升决策效率 ----- 13

 多维盈利分析 | 利润研究 优化财务管理 ----- 14

 运营绩效分析 | 优化流程 提高整体效益 ----- 15

 阿米巴经营分析 | 有效激励 灵活内部管控 ----- 16

 销售管理分析 | 聚焦核心客户 提升满意度 ----- 17

 人力资源分析 | 智慧人力 提升人才效率 ----- 18

 更多的分析场景 ----- 19

3、智能数据资产 释放数据要素价值 ----- 20

4、丰富的展现形态 ----- 21

 数智驾驶舱 让管理“看得见” ----- 21

 移动数据驾驶舱 随时随地洞察经营 ----- 22

社会化数据服务

社会化数据服务介绍 ----- 24

1、企业画像 降低经营风险 助力企业决策 ----- 25

2、企业健康体检 守护企业稳健发展 ----- 26

3、对标数据服务 洞察同业 优化布局 规划未来 ----- 27

数据驱动企业高效增长 ----- 28

成功的不止他们----- 29

前言：智能时代 数据真正成为 核心竞争力

随着数字经济的发展和科技的突飞猛进, AI (人工智能)给人们带来了颠覆式革命, 将会成为企业竞争的焦点。AI的核心要素包括数据、模型(算法)和算力,数据是AI的基础, 用于训练和验证;模型是AI的推动力量, 持续丰富的模型不断提升AI的准确率和应用场景的适应能力;算力(载体主要是芯片)是AI的基础设施, 提供了对数据和模型的基础支撑和处理能力。

企业拥有海量的数据, 但往往不能对这些数据进行有效利用。企业需要运用各种模型对这些数据进行分析 and 挖掘, 给出智能答案, 实现更高效的决策和优化, 帮助企业消除数据孤岛、拉通全业务数据, 让资金高速运转, 科学排产.....可见, 数据和模型对企业的影响越来越大, 企业需要基于大数据分析, 充分加强智能引擎,实现从数据到信息、到知识、再到决策的智能转化, 叠加强大的算力支持, 推动业务升级、促进数智化转型。

企业数据难管理

- 企业都有哪些数据?
- 数据质量如何?
- 哪些数据缺失无法业务追溯?

数据安全难保障

- 如何保障数据存储安全?
- 如何保障数据不泄露?
- 如何保障数据可追溯?

数据模型难建立

- 企业如何搭建指标体系?
- 针对同一指标（如收入），不同部门如何统一口径 / 比较差异?

企业在数据应用方面面临的难题

用友数据服务 应运而生

用友BIP数据服务以“数据创造新价值”为核心理念，凭借先进的数智技术、强大的数据资源与管理场景驱动的模式应用，专注于为企业提供数据集成、数据治理、数据分析、数据应用、社会化数据等一站式数据服务，提供展现级、分析级、控制级、决策级和创新级的五级全面数据服务，释放企业数据潜力，提升运营效率、精准控制风险，打造业务自动化、精准决策的新一代智能企业。



提供全面数据服务

用友BIP数据服务为企业提供两种主要的服务支持：dSaaS（数据应用服务）和DaaS（社会化数据服务），可以提供展现级（如报表报告）、分析级（如经营分析）、控制级（如风险预警）、决策级（如智能定价）和创新级（如产品优化）的五级全面数据服务。



5个层级



2种形态

数据应用服务

数据应用服务介绍

用友数据应用服务利用大数据、云计算、AI 等技术连接企业 ERP 及其他系统的各项业务、流程、管理及运营等，为企业提供标准化的数据模型应用，挖掘企业数据价值，为企业决策、业务经营等提供数智化指导。产品可实现一键连接，激活企业数据，预置了企业数智驾驶舱及企业管理场景，提供**平台能力**、**主题模型**、**数据资产**三个层次的数据应用支持，帮助企业提升协同与决策效率，实现业务转型升级，为企业数据资产入表、数据价值评估、促进数据要素的交易与流通提供技术保障，数据创造新价值。



1、强大的 平台能力 简单易用

用友数据应用服务采用敏捷BI的设计理念，轻配置、敏易用、强支撑，开放集成，兼容多种平台，打通从数据连接、数据建模到数据分析的整个数据价值应用的全链路。



2、丰富的指标和模型预置 高效灵活适配多场景

用友对千行百业的数智化管理经验进行提炼和总结，产品预置了映射元数据、模型及指标体系。针对不同行业、不同管理场景预置了丰富的指标体系和主题模型，将这些管理经验实现资产化，以更便捷的模式提供更多企业，帮助企业数智化应用更贴合管理者的经营诉求。

【智能分析资产包】

财务主题分析

提供财务指标的监控与拓展分析，多维度、详细的可视化看板，图文并茂的财务分析报告，实时了解企业经营现状、预警企业经营风险、评价企业管理能力。

一利五率专项分析

一利五率基础包通过专项数据分析，深度解读指标间的逻辑关系，为国资央企提供数据解决方案，助力完成“一增一稳四提升”的经营目标。

人力分析主题

提供人力资源管理全局式、综合性、穿透性分析，通过对人力资源效率、人力资源状态、人力资源运营等多方面分析，展现企业人力资源运行现状、发展阶段及趋势。

供应链主题分析

高效整合采购、库存、销售、物流领域数据资源，有效打通供应链全流程，建立数智化供应链体系，推动企业“业务数字化”、“决策智能化”，降低风险、提升效能。

制造生产主题分析

涵盖离散、流程、装备等多元细分行业，为客户提供从生产计划到生产过程，再到供应链以及成本核算的全链条分析体系。

轨道交通主题分析

基于行业特性，构建经营、业务、对标、考核、投资主题，全业务、多视角、层层穿透的数据分析方式，助力企业实现经营过程数字化、考核过程指标化、经营结果对标化、业务分析全面化。

指标体系：从过程到结果 一体化相互协同

在构建有效的指标体系时，我们需要综合考虑结果指标和过程指标。两者相结合可以全面提升企业管理能力，深入了解业务运营状况，为企业的持续发展奠定坚实基础。

结果指标：直接反映业务活动的最终成果，如财务指标，与预算和目标进行对比，为事后策略调整提供决策依据。

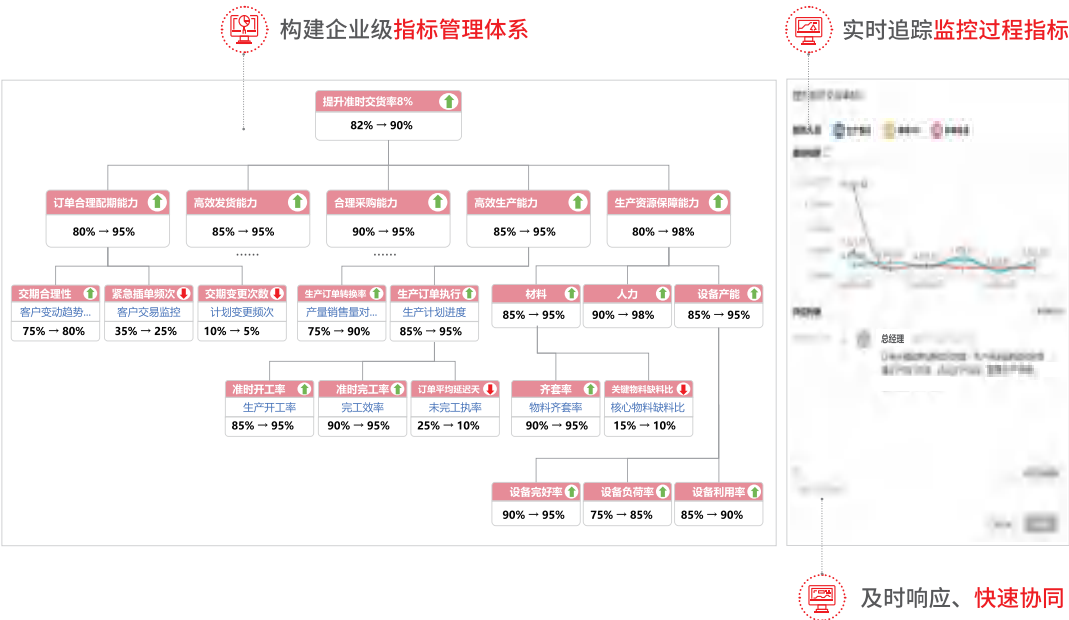
过程指标：事中分析，如销售人员的占比、日平均拜访客户数、成交效率等。通过监控过程性指标，在业务执行中发现问题、调整策略，提升效率。

企业关键业绩	营销			供应链			生产			研发...
	市场	签单	实现	采购	库存	出库	效率	质量	及时	
销售收入	有效客户数	签单额	销售量、收入	采购成本	超效期损失额	出库量	产量	合格率	准时交付率	结果指标 (VS 预算、目标、对标.....)
净利润	大客户数	签单目标达成	销售毛利	采购费用率	呆滞库存额	出库额	产值	一次交验合格率	生产计划完成率	
净利润率	流失客户数	商品签单量	回款额	委外加工费率	库存周转率	出库环节损毁额	单位成本	优质品率	生产计划准时完成率	
毛利率	新增客户数	综合商品单价	资金占用成本	齐套率	库存周转天数		吨油加工费	质量成本（损）		
ROE	CVE(Customer Value Element)	展销费用费效比	销售费用费效比	采购质量导致退货额	物资盈亏率		主材投入产出比			
净现金流				一次检验合格率						过程指标 (VS 横向、纵向、avg、max)
EPS										
营业周期	新客户拜访次数	大客户签单频率(降频)	发货及时率	采购集中度	存销比	出库错误率	材料损耗率	一次钎焊合格率	排产计划准确率	
成本费用率	客户电话回访次数	大客户缺项	自营运输费用	一级供应商采购占比	收发存平衡系数	出库检测合格率	出率	酸度比	生产计划执行率	
坏账比率	拜访客户转化率	折扣率	自营运输及时率	采购计划准确率	库存模拟资金成本	单件出库时间	出勤率	UCL	节点准时完成率	
税负率	渐冻客户唤醒率	核心产品占比	发货结算率	采购计划执行率	仓库面积利用率	包装场利用率	负荷率	LCL	节点延迟系数	
资产负债率	大客户占用率	平均账期	现金折扣率	临时采购占比			OEE			
ROIC		ARPO	逾期账款额	主材价格偏离度			TEEP			
.....		ARPC		一次检验合格率			分序工时节约率			



指标体系搭建 有效提升经营管理

认知智能时代下，企业需要建立公司级的管理指标体系，并将公司整体目标拆解成各部门业绩指标，协同作战。用友数据应用服务支持从目标到指标进行分解，动态检测过程指标，帮助企业实现事中控制、驱动业务优化，加快企业智能化进程。



如上图所示：将准时交货率从82%提升90%，仅靠库管部门加强订单合理配置能力、高效发货能力是不够的；还需要采购部门需要制定合理计划，避免过多占用库存；生产部门需要控制生产节奏，提高准时开工率.....。只有所有组织围绕目标统一行动，智能统筹全局，兼顾各部门生产力，才能保证整体绩效！

预置丰富主题模型 开箱即可用

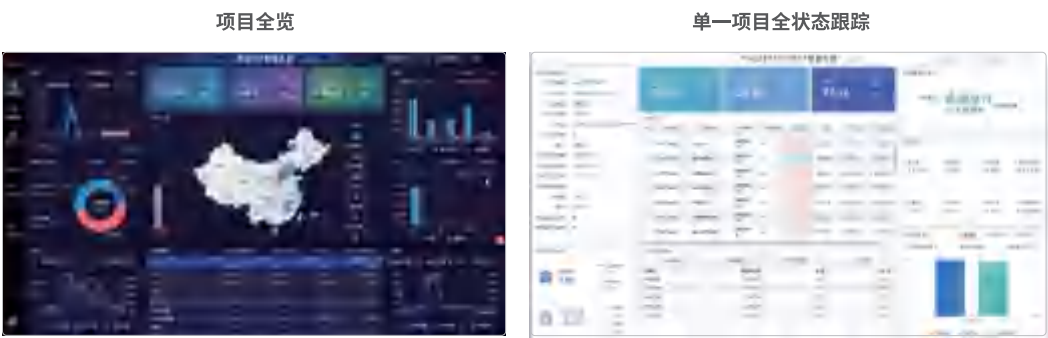
基于“云 + 端”的服务模式，用友数据应用服务针对不同行业、不同管理场景提供了丰富的主题模型，帮助企业数智化应用更贴合管理者的经营诉求，为收款难、签约难、客户流失、项目利润不清晰等难题提供标准化产品解决方案。



项目管理分析 | 全状态分析 降低交付风险

在企业项目管理过程中 往往会遇到以下问题：

- 项目数量众多，管理者如何精准掌握所有项目情况？
- 项目管理复杂，多个职能部门信息不同步，如何高效协同、把控项目全状态？
- 如何做到事前预测、事中控制、事后分析，降低交付风险？



通过用友数据应用服务打通多个业务系统，包括协同、财务、供应链、生产、设计、MES等,通过一个项目串联多种维度数据，包括项目历史数据、当前项目进度、预算实际对比、收款计划跟踪以及逾期预测等，助力各级领导关注一条线(项目全过程监控)、一个面(项目全方位状态)，实现数据一体化应用。



- 一家以研发生产子午线轮胎成套装备为主的专业化公司，通过用友数据应用服务实现了项目规范化分析：
- 事前预警：综合分析审批周期、采购周期、生产周期等数据，预测项目是否面临逾期风险。
 - 事中控制：项目进度、收款进度、预算执行进度、利润情况等信息实时把控。
 - 事后分析：项目收入、成本、利润等数据清晰可见。

成本展算模型 | 成本分析 效益提升与应变

由于材料的多样性、工序的复杂性，材料成本透明度不高，企业面临着难以准确估算材料成本的挑战：

- 复杂的树状BOM物料清单下，如何准确计算出产品成本结构？
- 对于成本波动性较大的产品，如何比竞争对手更快地给出合理定价？
- 如何从销售预测推演物料采购需求，确定原始采购物料的采购数量？

BOM多阶展算



本量利报价协助



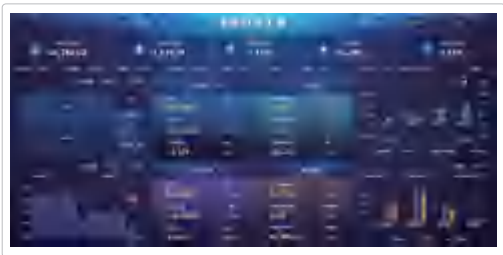
用友数据应用服务通过物料清单展算模型，将树状的物料清单还原为原始采购物料的消耗数量和金额，以及各工序的人工及制造费用的消耗数量及金额，清晰地展现出每一个产品成本结构最真实状态，为产品成本结构分析、各类消耗管理、物料采购和动态定价测算提供了支持。

集团财务分析 | 强化风险管理 提升决策效率

集团公司多元化经营、子公司众多、管理级次多，提供及时、准确、体系化的一套财务分析不是一件容易的事情：

- 集团多层组织架构，如何满足不同决策管理层的财务分析诉求？
- 深入解读和剖析财务指标？是否可以打通财务分析与财务核算的通路？
- 如何避免财务分析偏重某一方面而忽略了全局？如重盈利不重现金流带来的决策风险。

集团财务大屏



整体业绩看板



集团大屏全面展示了集团财务分析的框架，涵盖了财务评估与监控指标体系，深入剖析了收入、资金、应收、存货、费用、投资、融资等关键管理领域的指标。通过打通集团、法人组织、业务组织三个层次的分析逻辑，建立财务管理分析与财务核算之间的顺畅通道；三大财务报表及其衍生表为各层级领导提供清晰、准确的财务数据分析报告，为决策支持提供有力依据。

江苏华燕船舶装备有限公司

- 已成为船用救生和消防产品的行业领先者，自制品覆盖行业产品 90% 以上，产品优良，享誉国际。通过用友数据应用服务实现了：
- 对 BOM 的多层级和平层级展开计算，计算产品的模拟变动单位成本，为销售部门的定价提供依据。
 - 进行从销售组织（部门）到制造组织之间的开票测算，为企业内部各组织的收入划分和产品的真实收入测算提供准确的数据支持。

中国电建集团
财务有限责任公司

- 经原中国银行业监督管理委员会批准设立，为电建集团成员企业提供金融服务的非银行金融机构，通过数据应用服务分析了：
- 金融市场：金融市场存量业务、历史变动、各业务明细分析。
 - 国际业务：外汇存贷款、外汇动态咨询、结售汇规模、跨境调剂分析。
 - 计划财务：资产负债、预算执行、收入构成、关联交易分析。
 - 资金结算：结算业务总控、财务公司&成员单位存款分析、结算量、集中度分析。

财务盈利分析 | 利润研究 优化财务管理



通过财务多维盈利分析评估企业健康度，按照利润考核到每一个业务单元，帮助企业准确获取多维经营业绩，包括客户供应商、产品线、业务板块、区域、部门、业务员的过往经营业绩,给出准确的风险和绩效评估,帮助企业形成有效激励、准确决策。

北京科讯宏盛
线缆有限公司

是一家专注于国标线缆的品牌公司，通过用友数据应用服务实现：

- 有效控制物流成本：将费用按订单金额拆分到个人，制定绩效按成本考核业务员：让业务员主动选择性价比更高的物流公司还有业务员顺路直接送货，自发式节约物流成本。
- 提高客户满意度：由于直接送货缩短了配送周期，还增加与客户的互动机会，多方提高客户满意度。
- 提升业务员收入：业务员每月奖金有了大幅提升（实现了10%~30%的涨幅）。

运营绩效分析 | 优化流程 提高整体效益



全流程追踪企业运营过程，对收货、开工、完工和发货流程的指标进行多维分析，对即将到期或已逾期的单据进行预警和追踪，帮助企业评估业务流程和操作效率，定位问题所在。

通过库存分析，快速查询每种库存的呆滞、短缺或超储情况，可储存时间和账龄区间分布等信息；优化存销比（当期商品平均库存/当期销售），存销比说明了每推动一个单位的销售额需要多少倍金额的库存支持，反映了资金利用效率。

上海洛丁森工业自
动化设备有限公司

是一家高新技术企业，专注于工业智能传感器和仪器的生产制造和技术服务。他们通过用友数据应用服务实现了：

- 采购管理优化：动态把握采购价格变动趋势，降低采购成本；分析供应商及时交货率、计算在库不良品与退货时间，评估退货时长，提高采购效率。
- 库存管理优化：通过及时性分析提高库存出入库效率，并纳入考核体系，提高员工积极性；详细记录呆滞物料、存货库龄和存货周转，方便查找和处理积压库存，提高库存管理效率。

阿米巴经营分析 | 有效激励 灵活内部管控

多组织、多工序、职能分工精细的企业，如何实现经济效益最大化？

决策层如何及时、准确获取各巴的经营绩效、成本费用、目标达成及排名情况？

各阿米巴巴长如何准确获取本巴的经营数据并进行策略调整？

组织变化后，如何快速调整并及时获取相关数据？

各经营组织的**关键经营指标监控**，组织经营绩效一目了然



用友数据应用服务阿米巴经营分析解决方案，帮助企业确定利润中心和成本中心,明确各阿米巴组织的收入、毛利、费用成本项、经营收益等关键经营指标及目标达成情况，各阿米巴组织经营成果数据同屏，实现横向对比，驱动决策者持续优化经营策略，推动企业整体经营改善。

当组织发生调整，在后台可快速调整实体组织(含部门)与阿米巴经营组织之间的对应与归属关系，经营数据自动汇集分析，原有分析模型和报表无需调整。

中天引控科技股份有限公司

拥有军工资质，设立多家分、子公司，各组织之间数据孤岛，横向对比难、绩效信息模糊，通过用友数据应用服务实现了：

- U9 cloud 跨模块、跨组织、跨会计期间的数据分析。
- 对各组织的经营业绩、收入变动、各财务指标检测的横向对比，绩效一目了然，信息公开透明。
- 将各组织、各项目的研发项目成本变动横向对比，并将研发成本进行费用化、资本化拆分，实现了研发成本精细化管理。

销售管理分析 | 聚焦核心客户 提升满意度

有效的客户关系管理是提高销售业绩和客户满意度的重要手段，然而在客户管理中仍面临挑战：

中仍面临挑战：

哪些客户粘性不高并可能流失？是否及时采取了措施？

哪些客户具有高潜在价值和成长性，却尚未得到重点关注？

客户服务策略与客户贡献是否匹配？服务人员是否将更多精力投入到了低价值客户群？而忽视了对高价值、高成长型客户的关怀。

客户ABC分析



客户双创分析



根据收入、毛利将客户进行ABC分析/客户双创分析，归纳不同客户交易特点，刻画出该客户在全部客户中的价值贡献位置，合理配置营销资源，指导客户经营。客户变动分析，及时寻求变化原因，发扬优势，改善不足，提高客户服务水平。

南京美均电子科技有限公司

一家专注于汽车智能驾驶及新能源汽车电子控制器的研发和生产的企业。通过用友数据应用服务客户双创分析报表：

- 重新划分客户等级，高效识别客户价值贡献。
- 提高了对高价值客户的关注度和服务质量，有针对性地优化营销策略和竞争策略。
- 美均电子财务总监表示：这对制造业或以产品交付为主要销售来源的企业极具指导意义。

人力资源分析 | 智慧人力 提升人才效率

人才是企业生存发展的基石，企业在人力资源管理上面临的问题多种多样：

- 人才结构不合理，如何做好人才储备、避免人才断层？
- 如何控制员工离职率保持在合理水平，避免生产力下降、知识流失和招聘成本增加？
- 如何全方位人才评估、制定人才识别计划，实现数据识人、智能选人、精准用人？

人员流动分析



人员工作信息看板



通过编制、人员结构、人才流动等方面的分析，全面展现人力资源编制管理、队伍结构及队伍发展特征，全方位展现队伍整体情况，发现结构不合理问题，及时进行人员结构优化；开展人员流动分析-离职率分析，及时发现人员异动趋势，从离职群体特征画像定位群体性离职动向，及时开展人才挽留措施，全面提升企业核心人才保有效果。



某有限责任公司

该企业是一家集锅炉设计、研发、制造、安装专业技术、锅炉销售于一体的公司，通过用友数据应用服务实现了：

- 人力资源队伍分析，全方位展现队伍整体情况，为计划用工提供决策依据。
- 人力资源效能分析，人员薪酬、人力成本分析为企业有效使用和控制人力成本提供决策依据。
- 人力资源运营分析，通过人力资源合同、培训等分析，聚焦人力资源运营管理，提升人力资源服务业务的水平和质量。

更多分析场景 | 云端模型Store 随需下载



3、智能数据资产 释放数据要素价值

用友BIP数据中台从全生命周期的角度管理数据，有效解决企业“数据烟囱”问题，解决企业内部系统间孤岛问题，将各数据源的数据进行提炼、处理、清洗形成企业数据资产。对各业务线的数据资产形成可复用的数据服务，共享数据服务能力，挖掘数据价值，都能够避免数据服务的重复开发，让整个数据架构更加开放。形成“数据-信息-知识-决策”的数据价值链闭环，支撑数据生产要素社会级流转，最终实现数据要素创造、创新价值的目标。



4、丰富的展现形态-数智驾驶舱 让管理“看得见”

一键连接ERP系统，即开即用,预置CEO、CFO数智驾驶舱，涵盖关键经营管理指标，全局看问题，从数据交叉分析中透视管理痛点，帮助企业快速洞察经营管理及信息化差距,持续用数据驱动业务优化与创新。



- 预置指标管理库（KRA）：可根据需求增减或更换预置大屏指标。
- 自助式定制大屏：实现千人千面，敏捷、高效支撑企业在细分行业 and 不同发展阶段的个性化管理需求。

4、丰富的展现形态-移动数据驾驶舱 随时随地洞察经营

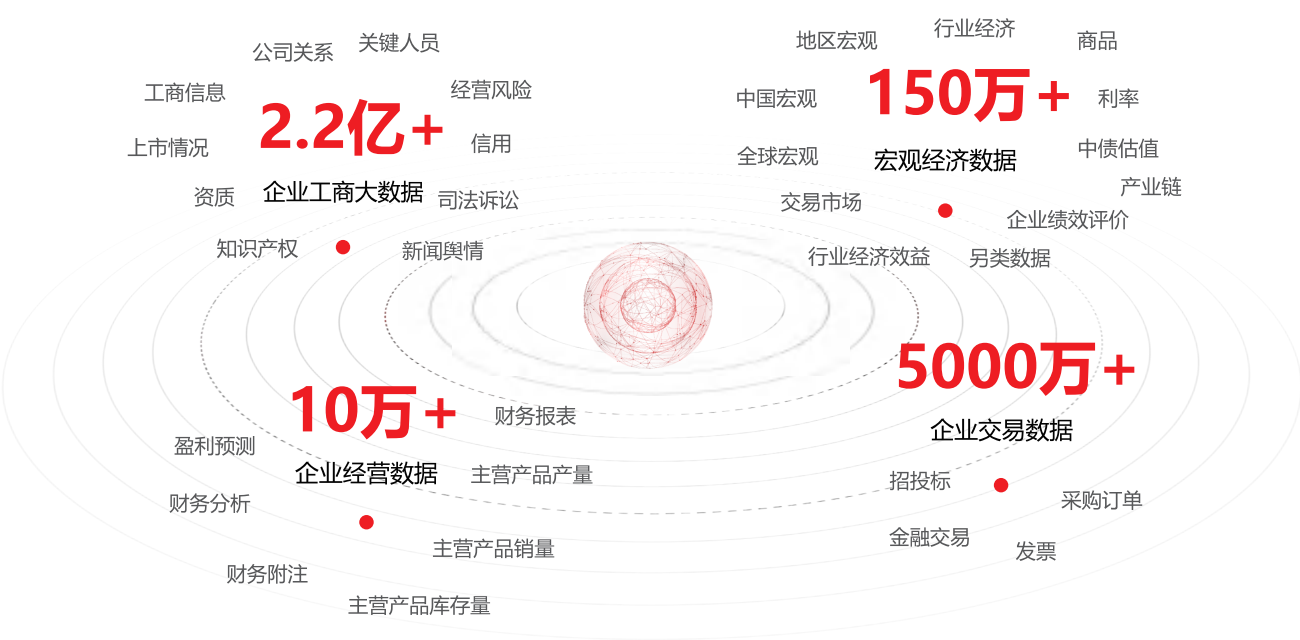
用友数据应用服务移动数据驾驶舱，支持友空间、微信小程序、企微、钉钉等多入口，用户以习惯的方式关注业务运营情况，随时随地洞察经营，提高工作效率和决策能力。

社会化数据服务



社会化数据服务介绍

依托于用友强大的数据资源、技术与业务洞察能力，融合大模型技术和AI等前沿科技，专注于为企业提供全面的社会级数据及深度的数据分析服务，助力各行业实现数智能化转型和发展。



1、企业画像 降低经营风险 助力企业决策

“企业画像”是为用户打造的企业级大数据综合查询平台，帮助企业查询情报、评估和监控风险、精准拓客等，助力企业做出科学决策，规避风险。

工商大数据

涵盖8大类（基本信息、上市信息、司法风险、经营风险、经营信息、企业发展、知识产权、新闻舆情）的54小类，7类分析图表，7个企业标签，1000+维度信息。

权威数据来源

来自国家企业信用信息公示系统、中国法院裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，以及媒体和新闻、互联网等渠道获取的多维度权威企业信息，数据每天更新。

深度数据挖掘

关联关系、关系图谱、股权分布、财务分析、融资披露信息、司法解读、招聘分析、竞品信息、核心团队、专利统计、投资于被投资关系等信息。



**2.2亿+**
社会实体

**3亿+**
风险信息

**3亿+**
舆情信息

**1.6亿+**
关系图谱数据

**客商背景调查**
一站式企业信息查询平台，轻松获取企业的全貌信息，包括基本情况、司法风险、经营状况、新闻舆情和股权穿透等，助力用户全面评估企业。

**精准营销拓客**
利用多维检索功能，快速定位目标客户，通过洞察客户画像，精准推荐相似企业，一键转化为CRM潜在客户，实现精准营销和精细化运营。

**智能风险监控**
实时监测企业工商信息变更、司法风险、经营风险，深入挖掘企业关联风险，及时预警潜在风险，助力企业提高风险管理水平。

**智能评分报告**
运用大数据和知识图谱等先进分析技术，全面评估客户经营风险，提供客观公正的评分报告，为企业决策提供有力支持。

2、企业健康体检 守护企业稳健发展

“企业健康体检”利用智能化大数据分析技术，深入解析企业的财务数据和经营数据，全方位评估和诊断企业经营状况，一键生成企业体检报告，为企业经营决策提供有力支持。



【价值与应用场景】

经营分析	全面对标	企业评价
深入解析企业的 财务数据 和 经营数据 ，全方位评估和诊断企业经营状况，一键生成企业体检报告，为企业经营决策提供有力支持。	通过与 行业数据 的对比分析，明晰企业在同行业中的地位和竞争优势，发现问题并制定针对性的精益措施，提升管理水平与竞争力。	对企业进行综合分析和评价。评价旨在为投资者、合作伙伴等利益相关方提供关于企业 信用 和 偿付能力 的信息，帮助他们做出更明智的决策。
应用： 企业经营评估、客商经营评价、准入风险筛查、监管部门监管评价	应用： 绩效衡量、风险管理、战略洞察、财务规划和预测	应用： 撮合交易、准入评定、投资决策

3、对标数据服务 洞察同业 优化布局 规划未来

“对标数据服务”通过与行业数据的对比分析，明晰企业在同行业中的地位 and 竞争优势，发现问题并制定针对性的精益措施，提升管理水平及竞争力。



【服务价值&应用】



【主要应用】

绩效衡量	风险管理	战略洞察	财务规划和预测
评估企业自身关键绩效指标，与行业领先企业对比，发现优势与不足，识别潜在改进机会，提升竞争力。	洞察同行业领先企业的风险管理实践，更加精准地识别、评估，提升风险管理水平，助力企业稳健发展。	通过对同行业、同类型企业的对标分析，洞察市场，优化自身指标，制定科学可持续的战略规划。	对比同行业同类型企业，洞悉行业趋势和变化规律，为企业规划和预测提供参照依据。

数据驱动企业**高效增长**

用友数据服务以多种方式展示企业经营状况，包括指标、图表、图文等形式，助力企业实现由流程驱动向数据驱动转变，深度洞察数据，感知数智化力量，助力经营优化和管理改进。



成功的**不止TA们**

制造业

南阳煜众

蔡司光学

Diro® 上海迪罗

美均电子

科讯线缆

科讯线缆

华燕船舶

万恒铸业

无锡鑫盛

开封仪表有限公司

开封仪表

通合电子

派昂医药

众生药业

众生医药

宁波圣菲

锐洁机器人

新晨动力

帝勒金驰

上海元成光学

科佳股份

白云山

众邦新材料

显锋制药

显锋制药

天津天药

诚信医化

长兴生物

医药行业

新零售行业

高丝化妆品

国洋烟酒行

ENPIR 瑛派儿

瑛派儿

祥丰集团

国资行业

中电商务

北京国际贸易

小师兄

笑厨

王记善沅

龙润凯达

天津克运集运

三孚新材料

柏惠燕都

红星软香酥

欣捷纺织