

2021爱分析

采购数字化

厂商全景报告

报告编委

报告指导人

张扬 爱分析 首席分析师&联合创始人

报告执笔人

韩咲 爱分析 分析师

徐萌 爱分析 分析师

徐碧云 爱分析 分析师

摘要

产业互联网已是大势所趋，供应链能力的建设是每个企业的重中之重。企业采购数字化是推动产业互联网的关键一步。随着各行业企业数字化转型持续推进，采购数字化被企业高度重视。

十三届全国人大四次会议表决通过的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》中也提出“充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业、新业态新模式，壮大经济发展新引擎”。

采购数字化是指贯穿采购计划、采购执行和采购履约的全链路数字化管理方式，利用数字化工具提升采购效率、降低采购成本与风险，提高采购管理能力。

不同行业的数字化进程不同，采购数字化也处于不同阶段。

实现采购数字化对于提升企业资源整合能力、加强企业上下游协作能力等方面实现降本增效，都具有重要意义。目前，采购数字化有以下几点应用趋势：

第一，打造开放的供应商生态。通过建立与上游供应商，甚至供应商的供应商长期稳定的关系，支持自身的采购管理，企业不再视上游供应商只是采购产品的提供者，而更多的是产品研发的伙伴和专家，利用供应商专业化能力提高自身产品质量和管理流程。

第二，技术的发展使更多场景化应用得以落地，通过大数据、AI等技术深入采购各个环节赋能，采购管理向实现自动化更进一步。

第三，数据应用价值进一步提升，降低采购的不确定性。未来，随着采购数据沉淀，企业对于预测模型将会越来越准确，人为干预的比例会降低，最终实现全业务流程自动化。

目录

1. 采购数字化应用趋势	5
2. 采购数字化全场景地图	8
3. 采购数字化代表厂商	46
4. 采购数字化厂商解读	59
关于爱分析	147
研究与咨询服务	148
法律声明	149

CHAPTER
01

采购数字化应用趋势

1. 采购数字化应用趋势

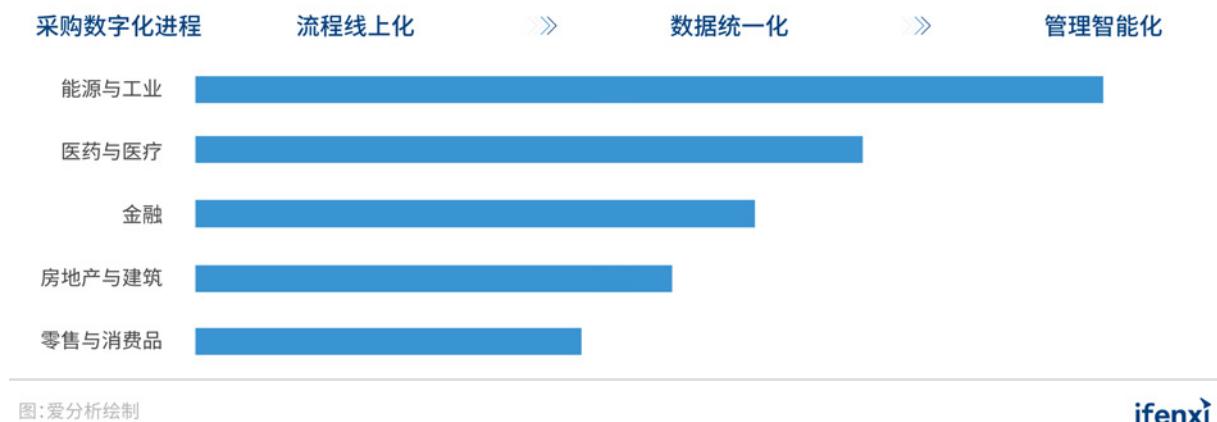
产业互联网已是大势所趋，供应链能力的建设是每个企业的重中之重。企业采购数字化是推动产业互联网的关键一步。随着各行业企业数字化转型持续推进，采购数字化被企业高度重视。

政策方面，十三届全国人大四次会议表决通过的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》中也表示：要“打造数字经济新优势”，将数字经济发展和数字化转型的目标与作用提高到了国民经济的高度，并提出“充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级，催生新产业、新业态新模式，壮大经济发展新引擎”。

采购数字化是指贯穿采购计划、采购执行和采购履约的全链路数字化管理方式，利用数字化工具提升采购效率、降低采购成本与风险，提高采购管理能力。

对于企业而言，采购部门需要通过流程线上化、数据统一化、管理智能化三个阶段实现采购管理的升级，最终实现降本增效的目的。不同行业的数字化进程不同，采购数字化也处于不同阶段。

图 1：各行业采购数字化进程



例如，工业与能源行业的整体数字化程度高，采购数字化进程也快于其他行业，已经处于管理智能化的初级阶段；医疗与医药行业企业由于信息系统建设与医院评级相关，属于刚性需求，各级企业对于数据统一化也在不断升级；金融行业中，尤其是银行业，各大行均有招投标平台，除国资、服务类采购外，办公消费类采购广泛使用电商平台，员工福利商城正在逐步渗透中。

房地产与建筑行业，存量化的价值链变革和房企经营面临诸多挑战的背景下，房地产行业的数字化进程将加速。房企等行业内企业降本增效压力凸显，亟需借助数字化手段实现精细化运营转型，采购数字化是重要的着力点，实现从成本到业务流转效率上的提升。

而零售与消费品行业在前期更关注前端营销与门店运营的数字化转型，采购数字化排在次优先级，发展进程相对落后，目前开始着眼于采购管理和供应链管理的优化；

实现采购数字化对于提升企业资源整合能力、加强企业上下游协作能力等方面实现降本增效，都具有重要意义。目前，采购数字化有以下几点应用趋势：

第一，打造开放的供应商生态。通过建立与上游供应商，甚至供应商的供应商长期稳定的关系，支持自身的采购管理，企业不再视上游供应商只是采购产品的提供者，而更多的是产品研发的伙伴和专家，利用供应商专业化能力提高自身产品质量和管理流程。目前，行业头部企业已在逐步搭建供应商生态，不仅通过与上游供应商建立了战略合作的关系，还通过系统的连接与打通实现了信息流的高效流转。不断扩展的优质供应商生态不仅是成为企业提升竞争力的有力壁垒，还是实现产业互联网的推动力。

第二，技术的发展使更多场景化应用得以落地，向实现自动化更进一步。例如大数据技术在采购管理方面已初步成熟，未来将逐步实现在采购各个场景下达到数据可视化、信息可追溯的目标。同时，AI技术随着企业对于效率与成本的追求，也将在采购自动化方面，发挥更大价值，进一步替代人工。

第三，数据应用价值进一步提升，降低采购的不确定性。目前通过采购管理与企业内、企业间的协同效应在逐步增强，其中一方面原因就是信息流的整合和打通。目前在一些制造业和互联网头部企业中，数据应用正在从采购业务过程中的数据管理与分析，与人为校验相结合，延伸至采购管理的需求预测分析与生产预测分析。

预测分析的价值在于使采购全流程业务与企业价值产出形成闭环，例如通过采购端与销售端的历史数据和对应的营销策略，给出采购策略，指导结构业务。未来，随着采购数据沉淀，企业对于预测模型将会越来越准确，人为干预的比例会降低，最终实现全业务流程自动化。

CHAPTER
02

采购数字化全场景地图

2. 采购数字化全场景地图

爱分析定义，采购数字化厂商以服务企业采购部门为主，提供采购管理、采购商城、寻源管理、供应商管理、合同管理、报销费控管理和电商平台等场景的数字化解决方案，帮助企业在采购管理方面降低成本、提高效率，同时做到阳光合规。

爱分析基于对医药与医疗、能源与工业、零售与消费品、金融、房地产与建筑等行业企业和采购数字化厂商的调研，梳理了 23 个采购数字化重点应用场景，涵盖企业采购部门业务全流程。同时根据调研，爱分析遴选出在这些应用场景中具备成熟解决方案和落地能力的代表厂商，如下图所示。

(注：以下所有场景中的厂商均按音序排序)

→ 全行业

01 采购

采购管理	企业采购	truelore 筑龙	coupa	上海电气	terminus
	Epoint 新点	Smardot 智点科技 法智易	Kingdee	QZing 奇秦	企企通
	SAP Ariba	Sunyur 商越	淘宝企业服务	天源迪科	阳光印网
	一采通	易招标	友云采	元年云	甄云科技
	支出宝				

采购商城

企业采购	truelore 筑龙	coupa	terminus	分贝通
Smardot 智点科技 法智易	QZing 奇秦	企企通	SAP Ariba	Sunyur 商越
淘宝企业服务	天源迪科	阳光印网	一采通	友云采
元年云	sky crane 云中鹤	甄云科技	支出宝	





→ 医药与医疗——公立医院

01 物资管理部



→ 医药与医疗——药企

01 采购部





零售与消费品——品牌商、零售商、餐饮企业

01 采购部

采购管理

企业采购

truelore 筑龙

coupa

terminus

Epoint 新点



元年云

甄云科技

支出宝
Saving as a Service

寻源管理

企业采购

百望云
baiwangyun.com

truelore 筑龙

coupa

terminus



友云采

元年云

sky crane
云中鹤

甄云科技

支出宝
Saving as a Service

供应商
管理

企业采购

百望云
baiwangyun.com

truelore 筑龙

coupa

terminus



友云采

元年云

sky crane
云中鹤

甄云科技

支出宝
Saving as a Service

报销费控
管理

coupa

分贝通

HELIOS 汇联易

Kingdee

企企通

SAP Concur

易快报

元年云

支出宝
Saving as a Service



→ 能源与工业——能源行业/制造业

01 采购部







→ 金融——银行

01 采购部





→ 房地产与建筑——开发商与建材商

01 采购部





图：爱分析绘制

ifenxi

爱分析对 26 个采购数字化应用场景的定义以及遴选出的代表厂商如下。

2.1. 通用职能部门

2.1.1. 采购部门

2.1.1.1. 采购管理

核心需求：

随着企业对精细化管理的要求不断提升，企业需要重塑供应关系管理能力，同时提高“研产采供销”全链路的协同能力；

在阳光合规的政策背景下，企业需要实现采购全流程的线上化、透明化，提升内部统一管控能力，并促进企业部门之间的协同性，提高内部管理效率；

在数字化转型的趋势下，企业需要以管理工具辅助采购人员细化采购管理工作的颗粒度，通过数据支撑和优化采购决策。

厂商能力要求：

- 能够根据企业需求建立具备相应功能的采购系统，用于企业全品类采购，并与企业核心业务系统兼容，灵活配置功能，实现招投标管理、寻源管理、采购需求管理、供应商管理、采购执行管理、支付及发票管理，及交付管理等采购全流程的在线化、数据化、标准化，提升采购效率。
- 产品技术架构领先，具备可拓展性、灵活性；
- 具备定制开发能力，或产品可实现快速迭代；
- 具备咨询能力及全流程服务能力。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	上海电气	terminus
Epoint 新点	Smardot 智点科技 法智易	Kingdee	QZing 奇秦	企企通
SAP Ariba	Sunyur 商越 智能采购 购用商城 www.sunyur.com	淘宝企业服务	天源迪科	阳光印网 EASYPNP
一采通	易招标	友云采	元年云	甄云科技
支出宝				

2.1.1.2. 采购商城

核心需求：

由于非生产性物资采购的计划性差、品类繁杂、单次订购量小、低值易耗，管理难度较大，降本空间有待进一步挖掘，企业的关注度持续提升，亟需提高采购集约化管理能力，提升零散采购的效率，优化采购流程；

需要将企业已有的供应商和潜在供应商资源管理起来并形成采购目录，供采购人员择优而选，保证采购成本控制和采购质量；

为了集中管理，将权限上收，企业需要统一解决内部审批流程规范问题和预算管控问题。

厂商能力要求：

- 具备丰富的供应商资源网络，能够通过建立采购商城等方式帮助企业扩大寻源渠道，并基于标准化、数据化能力帮助采购部门按需精准推荐和匹配供应商，缩短交付周期；
- 产品技术架构领先，具备可拓展性、灵活性；
- 具备定制开发能力，或产品可实现快速迭代；

- 具备咨询能力及全流程服务能力。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	terminus	分贝通
 法智易 Legal Intelligence Technology	 QZing 奇秦	 企企通	 SAP Ariba	 Sunyur 商越 智能采购 数字商越 www.sunyur.com
 淘宝企业服务	 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 让企业采购不难	 友云采
 元年云	 skycrane 云中鹤	 甄云科技	 支出宝 Saving as a Service	

2.1.1.3. 寻源管理

核心需求：

为了获得丰富的产品供应，降低采购成本，企业需要增加触达供应商的途径，扩大寻源半径，并提升供应商寻源效率，以满足不断发展的业务需求；

在透明合规的要求下，企业需要将寻源过程线上化，避免暗箱操作等现象。

厂商能力要求：

- 帮助企业建设采购商城，能够通过网络寻源，引入丰富的外部供应商资源，避免合规风险，并提供招投标、询比价等多种定价方式帮助企业从需求端降低采购成本，满足不同品类的差异化采购需求；
- 产品技术架构领先，具备可拓展性、灵活性；
- 具备定制开发能力，或产品可实现快速迭代；
- 具备咨询能力及全流程服务能力。

代表厂商：

企业采购	百望云 	truelore 筑龙 	coupa 	上海电气 
terminus	Epoint 新点 	Smardot 法智易 	Kingdee 	QZing 奇秦 
企企通 	SAP Ariba 	Sunyur 商趣  智能采购 就用商趣 www.sunyur.com	淘宝企业服务 	天源迪科 
阳光印网 	一采通  让企业采购不难	易招标 	友云采 	元年云 
skycrane 云中鹤 	甄云科技 	支付宝  Saving as a Service		

2.1.1.4. 供应商管理

核心需求：

需要持续更新优质供应商资源，做好供应商准入管理，从源头控制供应商质量；

由于供应商质量参差不齐，需要实时掌控供应商的绩效表现并客观评价，做好供应商评级、监控、绩效考核，避免因延迟供货或供货质量引起的风险；

需要完善供应商管理机制，细化供应商绩效管理颗粒度，做到全生命周期管理。

厂商能力要求：

- 具备完善的供应商管理解决方案，能够建立完善的供应商管理机制，对于不同品类的采购进行对应的策略管控，对供应商进行准入评审、风险控制、绩效评级等全生命周期管理，通过数据实现全方位管控。
- 产品技术架构领先，具备可拓展性、灵活性；
- 具备定制开发能力，或产品可实现快速迭代；
- 具备咨询能力及全流程服务能力。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	上海电气	terminus
Epoint 新点	Smartdot 智点科技 法智易	Kingdee	QZing 奇秦	企企通
SAP Ariba	Sunyur 商趣 智能采购 就用商趣 www.sunyur.com	淘宝企业服务	天源迪科	阳光印网 EASYPNP
一采通	易招标	友云采	元年云	sky crane 云中鹤
甄云科技	支出宝 Saving as a Service			

2.1.1.5. 报销费控管理

核心需求：

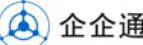
需要提高采购报销效率，将财务和业务人员从繁琐的报销工作中解放出来，同时降低税务申报风险；

企业无法了解期间预算执行情况，造成预算管控滞后，需要及时掌握预算执行进度，实行集中管理。

厂商能力要求：

- 提供报销费控解决方案，能够自动生成报销单，前端对接采购，后端对接企业主系统，打通采购、报销、支付、对账全流程，完善财务制度，消除采购和报销之间的壁垒，提升企业运营效率，减少财务风险，同时通过数据分析帮助管理者实现预算的实时和全面掌控，赋能企业精细化管理能力。；
- 产品技术架构领先，具备可拓展性、灵活性，并且可以企业财务、ERP 等系统无缝对接；
- 具备定制开发能力，或产品可实现快速迭代；
- 具备咨询能力及全流程服务能力。

代表厂商：

 coupa	 分贝通	 HELIOS 汇联易	 Kingdee	 QZing 奇秦
 企企通	 SAP Concur	 易快报	 元年云	 支出宝 Saving as a Service

2.1.1.6. 合同管理

核心需求：

合同管理耗时耗力，且容易引发法律风险，企业需要简化流程，提高效率，改善合同管理能力，覆盖合同全生命周期管理全过程，实现合同标准化、规范化、自动化、协同化；

为了提高业务效率，规避合规风险，降低管理成本，企业需要线上签署电子合同并在线验签，同时进行全流程存证。

厂商能力要求：

- 提供完整的合同管理解决方案，能提供从合同生成、签署、审批、确认、履约执行、变更到归档的全生命周期合同管理，建立规范的线上合同管理体系，形成合同管理的线上闭环，帮助企业提升管控能力，降低风险；
- 利用电子签名技术实现电子合同在线签署，同时提供电子合同编辑、审核、鉴定、管理、存证等功能，实现电子合同签署全流程数字化管理，提升文件签署及管理效率，同时确保安全合规；
- 具备定制开发能力，或产品可实现快速迭代；
- 产品可以企业财务、ERP 等系统无缝对接，并且具备高安全性和灵活性。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	上海电气	terminus
已签宝 签合同·用e签宝	法大大 FADADA	Epoint 新点	Smardot 慧点科技 法智易 Legal Management System	Kingdee
QZing 智秦	企企通	SAP Ariba	上上签 —电子签的云平台—	天源迪科
阳光印网 EASYPNP	一采通 让企业采购不难	友云采	元年云	sky crane 云中鹤
甄云科技	支出宝 Saving as a Service			

2.1.1.7. 电商平台

核心需求：

随着B2B采购交易支付线上化的不断推进，企业需要丰富的线上商品资源以满足多样化的采购需求，同时保证商品质量，提升供应链的稳定性。

厂商能力要求：

- 能够通过平台提供工业品、办公用品、五金用品、劳保用品、营销物资等多种商品资源的采购和供应链服务，实现资源的匹配和协同，并把控产品质量和性价比。
- 平台可与企业系统无缝对接。

代表厂商：

企业采购		 固安捷		 ICHUNT.COM
企企通	 淘宝企业服务		 西域 EHSY.COM MRO数字供应链专家	
一采通 让企业采购不难				
甄云科技				

2.2. 医药与医疗

2.2.1. 公立医院

2.2.1.1. 采购管理

终端用户：公立医院物资采购部

核心需求：

政策方面，十九大指出，要深化医药卫生体制改革，全面建立中国特色基本医疗卫生制度、医疗保障制度和优质高效的医疗卫生服务体系，健全现代医院管理制度、全面去洗以药养医，健全药品供应保障制度等。一系列制度给公立医院指明了发展方向，也提出了更高的期望。为达到政策的要求，公立医院在提高运营管理水、降低管理成本、提高管理效率等方面需要更完善的信息系统进行管理。

在公立医院的内部管理方面，随着医改的不断深入，公立医院不仅收入降低，而且竞争压力也随之增加。对于物资管理而言，只依赖财务数据进行支出管理已远远不够，建立完善的物资管理体系，实现用信息化、数字化手段取代人工管理，降低管理风险的同时保证物资全生命周期管理，才能提升业务流转效率，提高公立医院的竞争力。

厂商能力要求：

- 了解不同等级的公立医院的运营管理要求及信息化要求，具备咨询能力；
- 了解公立医院物资管理的业务逻辑和管理规定，具备服务三甲公立医院的服务能力；
- 产品功能覆盖公立医院物资采购全流程，并能满足不同等级医院的个性化管理需求，提供定制化开发；
- 能够提供咨询、实施、客户成功等全流程的服务。

代表厂商：



2.2.2. 药企

2.2.2.1. 采购管理

终端用户：药企采购部

核心需求：

对于生产型物资采购，药企采购是保证药品质量的重要一环。然而药企在生产型物资采购方面管理较为传统，一方面，采购人员与供应商的沟通依赖线下的方式，不仅容易滋生腐败问题，而且供应商质量难以把控，缺少管理手段；另一方面，采购数据线下管理，不与企业各部门和上游供应商联通，信息流不畅使采购业务效率低，同时在生产需求变化时，采购的灵活性较差。因此，对于生产型物资采购，药企需要线上化采购管理手段，消除采购环节的“黑匣子”，提高透明度，同时增强与生产端、供应商端的协同效应。

对于非生产型物资采购，药企规模大，分支较多，各条线需求复杂。给采购人员管理采购需求，在满足实时性的同时，控制采购成本带来压力。药企需要通过集采平台等管理方式实现从选品到采购结算全链路的数字化，使采购全流程更加高效，并且通过网络寻源等线上化寻源手段扩大寻源半径，控制采购成本。

厂商能力要求：

- 了解药企全品类采购特点及采购业务流程；
- 具备服务大型药企集团的服务能力；
- 产品覆盖药企采购生产型物资或非生产型物资的采购全链路，并能满足药企个性化管理和应用场景的需求，提供定制化开发；
- 能够提供咨询、实施、客户成功等全流程的服务。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	Kingdee	企企通	Sunyur 商趣 <small>智能采购 数用商趣 www.sunyur.com</small>
一采通 <small>让企业采购不难</small>	友云采	甄云科技	支出宝 <small>Saving as a Service</small>	

2.3. 零售与消费品

2.3.1. 品牌商、零售商、餐饮企业等

2.3.1.1. 采购管理

终端用户：采购部

核心需求：

在零售行业，质量、服务和供应商关系等问题对于采购人员而言非常重要。但是，零售业特别是快消、餐饮等细分领域，采购需求的紧急度高，同时采购品类更新很快，这不仅要求销售人员具备行业的灵敏度并能快速传导给采购人员，采购人员也应具备相应预判能力和执行力，同时也对供应商的响应速度提出更高要求。因此，企业需要能够连接需求端、采购端及供应端的系统工具，对于需求数据、采购数据、供应商数据等多维数据进行统一管理和分析，应对市场变化。

厂商能力要求：

- 具备咨询能力，帮助企业进行业务与系统诊断；
- 产品功能覆盖采购业务全流程，并可以针对企业个性化需求进行定制开发或产品快速迭代；
- 产品技术架构应具备开放性和延展性；
- 具备全流程服务能力，能及时响应客户需求。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	terminus	Epoint 新点
 Kingdee	 QZing 奇秦	 企企通	 SAP Ariba	 Sunyur 商越 <small>智能采购 购用商越 www.sunyur.com</small>
 淘宝企业服务	 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 <small>让企业采购不难</small>	 友云采
 元年云	 甄云科技	 支出宝 <small>Saving as a Service</small>		

2.3.1.2. 寻源管理

终端用户：采购部

核心需求：

零售行业的采购品类多，随着需求的不断升级，产品多样性问题导致采购管理的复杂程度提高。例如，包材版本、不同产品型号多，需要采购人员增加信息管理维度，匹配不同供应商。供应商的寻源需求更加后，采购人员没有更多渠道获取供应商资源，使寻源效率降低，无法及时满足生产。营销等多部门的需求。同时，如果依赖个人资源或非公开渠道获取供应商，企业又无法有效管控寻源行为的规范性和成本。在要求采购阳光合规、公开透明的当下，企业需要通过在线化的招投标、网络寻源等寻源方式，更快速的匹配采购需求。

厂商能力要求：

- 具备招投标平台建设能力，或具备电商平台等外部供应商资源的系统工具产品；
- 产品技术架构具备可扩展性和灵活性；
- 产品可与企业系统无缝对接。

代表厂商：

企业采购	 百望云 baiwang.com	 truelore 筑龙	 coupa	 terminus
Epoint 新点	 Kingdee	 QZing 奇秦	 企企通	 SAP Ariba
Sunyur 商越 <small>智能采购 智用商越 www.sunyur.com</small>	 淘宝企业服务	 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 <small>让企业采购不难</small>
 友云采	 元年云	 sky crane 云中鹤	 甄云科技	 支出宝 <small>Saving as a Service</small>

2.3.1.3. 供应商管理

终端用户：采购部

核心需求：

零售行业的供应商种类多，包括经销商、渠道商、代理商、生产商等，对待不同类型的供应商，针对不同的合作方式和采购金额，管理维度和管理方式有各有不同。与此同时，随着业务的变化，企业对于供应商的质量要求和采购品类的需求也在不断变化。

一方面，采购人员需要针对企业当前的采购需求匹配供应商，并根据战略供应商、一般供应商等不用供应商类型的划分，将不用类型的供应商区别管理，这种越来越精细化的管理要求采购人员需要从人员和工具的专业度上进行升级；

另一方面，供应商等级和类型的扩展，使潜在的供应商风险增加，从供应商准入、供应商绩效评价，到供应商的汰换都应具备全流程的信息同步和数据沉淀，通过工具和系统的辅助，减少采购主观性判断，提升供应商管理能力。

厂商能力要求：

- 产品功能覆盖供应商全生命周期管理；
- 产品技术架构具备可扩展性和灵活性，并按照零售业供应商管理需求做定制开发或产品的快速迭代；
- 产品可与企业系统无缝对接。

代表厂商：

企业采购	 百望云 baiwang.com	 truelore 筑龙	 coupa	 terminus
Epoint 新点	 Kingdee	 QZing 奇秦	 企企通	 SAP Ariba
Sunyur 商越 智能采购 购用商城 www.sunyur.com	 淘宝企业服务	 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 让企业采购不难
 友云采	 元年云	 sky crane 云中鹤	 甄云科技	 支出宝 Saving as a Service

2.3.1.4. 报销费控管理

终端用户：采购部和销售需、市场部等需求部门

核心需求：

零售业企业分支多，销售人员、市场人员等分布在全国各区域。在日常的销售和市场活动中，销售和市场人员需要采购大量客户礼品、营销物料。企业为了进行费用管控，除了有多环节的审批，报销流程环节多，耗人耗时，不仅业务人员不厌其烦，财务人员开票、对账等工作也很繁重。

因此，在保证企业管控力度不减的前提下，为了使前段业务能更高效的开展，同时减轻财务人员的工作量，企业一方面需要优化报销流程，减少审批环节的时间，另一方面，通过自动化、数字化工具，简化财务人员工作，使业务人员能更便捷的采购业务所需物资，推动业务目标的达成。

厂商能力要求：

- 产品功能覆盖企业采购环节中报销费控场景；
- 产品技术架构具备可扩展性和灵活性，并能进行产品的定制开发或快速迭代；
- 产品可与企业系统无缝对接。

代表厂商：

2.3.1.5. 合同管理

终端用户：采购部

核心需求：

一方面，零售行业的采购时效性要求高，并且物流配送网络复杂严密，因此，为了优化整体供应链效率和成本，企业需要在采购各个环节采用更高效的管理方式，应用更便捷的管理工具。在供应商管理的框架协议签署、财务对账单、采购合同签署等方面，打通与各部门、各供应商之间的信息流，采用线上化的签约模式成为越来越多企业的需求；

另一方面，传统线下采购管理，存在很多环节的线下管理方式，管理风险高，企业需要细化管理维度，通过合同全生命周期管理，降低合同签订前、中、后期以及供应商履约的过程风险，将数据联通，做到全流程监控。

厂商能力要求：

- 产品功能满足企业合同全周期管理要求；
- 产品技术架构具备可扩展性和灵活性，并能根据企业个性化采购场景进行产品的定制开发或快速迭代；

- 产品可与企业系统无缝对接，实现数据间的流转与业务协同。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	terminus	巴签宝 签合同·用e签宝
法大大 FADADA	Epoint 新点	Smardot 赛百科技 法智易	Kingdee	QZing 奇秦
企企通	SAP Ariba	上上签 —电子签名云平台—	阳光印网 EASYPNP	一采通 让企业采购不难
友云采	skycrane 云中鹤	甄云科技	支出宝 Serving as a Service	

2.4. 能源与工业

2.4.1. 能源企业、制造企业等

2.4.1.1. 采购管理

终端用户：采购部

核心需求：

能源与工业行业的企业规模较大，分、子公司多，分布地域广，管理难度和管理成本大。在采购方面，由于大规模、连续生产需求，以及个性化制造的普遍存在，为了保证供应和需求满足，采购管理存在周转效率低、易挤压货品的问题。加之，各个区域的需求不同，在货品调配、供应商管理和考核都存在很多挑战。

因此，企业需要通过打通采购链路各个环节的信息数据，连接各个分、子公司，使采购与研发、生产、销售形成闭环；同时，强化供应商与企业间的协同效应，细化供应商管理维度，动态评估、考核供应商。

厂商能力要求：

- 了解能源与工业企业的采购管理特点，具备采购业务咨询能力和蓝图设计能力；

- 具备产品定制开发能力，或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强；
- 产品可与企业系统打通，保证企业数据安全性；
- 具备全流程的服务能力。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	上海电气	terminus
Epoint 新点	卡奥斯 cosmoPlat	Kingdee	QZing 奇秦	企企通
SAP Ariba	Sunyur 商越 智能采购 就用商越 www.sunyur.com	PCITC	淘宝企业服务	天源迪科
阳光印网	一采通 让企业采购不难	易招标	友云采	元年云
甄云科技	支出宝 Saving as a Service	中核集团		

2.4.1.2. 采购商城

终端用户：采购部

核心需求：

能源企业、制造业采购规模大，其中，非生产型物资，例如 MRO、垂直行业的原材料辅料、办公用品、劳保用品等虽然采购金额相对生产型物资较小，但由于需求零散、频次高、需求方多、供应商多等特点，管理难度大，成本控制难。

在竞争压力越来越大的市场环境下，降本增效成为企业核心目标之一。随着电商化逐步渗透，利用集中采购模式，通过更加透明化的采购流程、目录式采购管理模式进行在线化管理，成为能源、制造业企业管理非生产物资采购的核心需求之一。

在细分行业中，例如水泥、光伏等，电商平台很难满足其所有采购需求，一部分供应商仍需要通过其他方式寻找。因此建立行业垂直的个性化采购商城，在未来可以赋能行业，打造出匹配垂直行业采购需求的平台。

厂商能力要求：

- 具备采购商城定制开发能力，或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强；
- 产品可与企业系统打通，保证企业数据安全性；
- 具备强大的交付能力和售后服务能力。

代表厂商：

企业采购	 truecore 筑龙	 coupa	 上海电气 SHANGHAI ELECTRIC	 terminus
 QZing 奇秦	 企企通	 SAP Ariba	 Sunyur 商越 智能采购 整合商圈 www.sunyur.com	 淘宝企业服务
 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 让企业采购不难	 易招标 EBIDDING 招标商务之美	 友云采
 元年云	 skycrane 云中鹤	 甄云科技	 支付宝 Serving as a Service	

2.4.1.3. 寻源管理

终端用户：采购部

核心需求：

随着合规性要求的日渐严格，公开透明的招投标体系是能源、工业企业都必须建设的管理体系，公开招投标系统成为刚需。很多国央企单位的招投标已有八年左右的历史，系统陈旧，功能少，难以支持不断发展的业务，因此企业需要升级自身的招投标系统，丰富系统功能。

同时，对于非生产物资的采购效率要求提升，无论是销售、营销、员工福利、办公等场景的采购需求更加复杂多变，对于质量要求更高。为更快相应业务需求，拓展寻源渠道，遴选更优质的供应商，企业需要连接更多可信赖的渠道，获取更大范围的供应商资讯。

厂商能力要求：

- 具备服务大型国央企、大型集团性企业的能力和成功案例；
- 具备建设招投标平台的实施能力和咨询能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强；
- 产品可与电商平台、企业系统打通，保证企业数据安全性；
- 具备强大的交付能力和售后服务能力。

代表厂商：

企业采购	 百望云 www.baiteyun.com	 truecore 筑龙	 coupa	 上海电气 SHANGHAI ELECTRIC
terminus	 Epoint 新点	卡奥斯 cosmoPlat	 Kingdee	 QZing 奇秦
企企通	 SAP Ariba	 Sunyur 商越 <small>智能采购 贸易商超 www.sunyur.com</small>	 石化盈科 PCITC	 淘宝企业服务
天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 <small>让企业采购不难</small>	 易招标 EBIDDING 电子招投标	 友云采
元年云	 sky crane 云中鹤	 甄云科技	 支出宝 <small>Saving as a service</small>	 中核集团

2.4.1.4. 供应商管理

终端用户：采购部

核心需求：

生产型物资采购成本大，金额大，供应商管理对于能源、制造业企业极为重要，原先企业的管理方式较为传统，信息系统的信息数据也较为简单，无法完善体现供应商能力，更无法精细化管理，这使采购存在很大风险。为了更好的进行供应商分级管理、优化绩效考核，通过更专业的管理工具进行供应商全生命周期管理是能源与工业行业企业的核心需求之一。

非生产型物资由于数量大，随需求变化汰换频次更高，因此依靠供应商管理系统，可更直观的展示供应商能力、查看供应商履约信息等，使采购人员减少事务性工作，避免在采购过程中的人为判断，提高采购业务效率和需求方满意度。

厂商能力要求：

- 具备服务大型国央企、大型集团性企业的能力和成功案例；
- 提供完善的供应商管理产品；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强；
- 产品可与征信渠道、企业系统打通，保证企业数据安全性。

代表厂商：

企业采购	 百望云 baiwang.com	 truecore 筑龙	 coupa	 上海电气
 terminus	 Epoint 新点	卡奥斯  cosmoplatform	 Kingdee	 QZing 奇秦
 企企通	 SAP Ariba 	 Sunyur 商越 <small>智能采购 就用商越 www-sunyur-com</small>	 石化盈科 PCITC	 淘宝企业服务
 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 让企业采购不难	 易招标 BIDDING 采招尽在其中	 友云采
 元年云	 skycrane 云中鹤	 甄云科技	 支出宝 Saving as a Service	

2.4.1.5. 报销费控管理

终端用户：采购部、销售部、市场部等需求部门

核心需求：

例如销售业务，销售人员出差频繁，除差旅费用外，经常需要在出差过程中临时采购销售所需用品，如果每次采购的审批、报销都需要去现场批复，效率低下；如果让销售人员垫付，员工体验差。因此，企业在移动端等便利端口设置采购流程的入口，使业务人员可以及时采购，对于业务开展有促进作用，也同时提升员工体验。

厂商能力要求：

- 具备服务大型国央企、大型集团性企业的能力和成功案例；
- 提供完善的报销费控产品，并具备定制开发能力或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强。

代表厂商：

企业采购	 coupa	 分贝通	 HELIOS 汇联易	 Kingdee
 企企通	 SAP Ariba	 一采通 让企业采购不难	 易快报	 元年云
 支出宝 <small>Saving as a Service</small>				

2.4.1.6. 合同管理

终端用户：采购部、法务部

核心需求：

集团总部对下级单位的管控力度弱，无法实时掌握下级单位的实际采购业务情况。一些集团型企业收集下级单位的数据时通过 excel 表格方式上报，无法保证数据的时效性及准确性，同时，对于

合同的风险管控出现断点，无法贯穿到合同全生命周期过程中。因此，企业需要升级合同管理系统以减低合同风险，增强集团对下级单位的管控能力。

厂商能力要求：

- 具备服务大型国央企、大型集团性企业的能力和成功案例；
- 提供完善的合同管理解决方案，并具备定制开发能力或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	terminus	日签宝
法大大 FADADA	Epoint 新点	Smardot 赛点科技 法智易 Smartdot Legal Intelligence System	Kingdee	QZing 奇秦
企企通	SAP Ariba	上上签 —电子签名平台—	天源迪科	阳光印网 EASYPNP
一采通 让企业采购不难	易招标 EBIDDING SYSTEM	友云采	元年云	sky crane 云中鹤
甄云科技	支出宝 Saving as a Service			

2.5. 金融

2.5.1. 银行、保险

2.5.1.1. 采购商城

终端用户：采购部

核心需求：

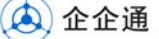
除 IT 采购外，银行采购品类集中在非生产物资方面。银行网点多，遍布全国，采购品类重叠性高。从采购成本方面考虑，银行应通过集中采购、扩大寻源半径等方式降低采购成本。目录式采购管理更适合企业非生产型物资管理，对于银行营销物资、工服、MRO 物资等品类的采购管理更加便捷和直观。

从管控能力方面考虑，原先银行缺乏对非生产型物资采购的管理，造成成本方面浪费的同时，也是银行管控力的薄弱一环，银行对于各网点的采购支出不清晰。因此，通过线上化系统进行管理，不仅可以降低合规性风险，也可加强对采购支出的管理力度。

厂商能力要求：

- 具备服务大型银行的能力及成功案例；
- 了解银行采购管理特点，具备采购业务咨询能力和蓝图设计能力；
- 具备产品定制开发能力，或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强；
- 产品可与企业系统打通，保证企业数据安全性。

代表厂商：

企业采购	 truecore 筑龙	 coupa	 terminus	 企企通
 SAP Ariba	 Sunyur 商越 智能采购 就用商越 www.sunyur.com	 淘宝企业服务	 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP
 一采通 让企业采购不再难	 易招标 EBIDDING 简便商务之选	 ViBOT 驿宝通	 友云采	 元年云
 skycrane 云中商	 甄云科技	 支付宝 Serving as a Service		

2.5.1.2. 寻源管理

终端用户：采购部

核心需求：

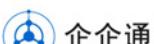
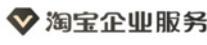
由于缺乏管理，银行的寻源管理通常在线下完成，在线上走审批流程，这种管理方式的管理透明度低，主观性强。同时，线下寻源效率低，渠道少，随着电商平台等线上资源渠道的发展，银行需要利用网络寻源的方式拓展供应商开发渠道，使寻源过程更加阳光透明，高效便捷。

招投标采购是银行主要的寻源渠道之一，然而目前银行的招投标平台有很多已达到汰换年限，需要升级换代系统，增加询比价等多种寻源模式，打造更高效的招投标采购平台。

厂商能力要求：

- 具备服务大型银行的能力及成功案例；
- 具备产品定制开发能力，或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强；
- 产品可与电商平台等网络资源渠道打通，并可以企业系统无缝连接，保证企业数据安全性。

代表厂商：

企业采购	 百望云	 truecore 筑龙	 coupa	 terminus
Epoint 新点	 Kingdee	 QZing 奇秦	 企企通	 SAP Ariba
Sunyur 商越 <small>智能采购 能用商越 www.sunyur.com</small>	 淘宝企业服务	 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 <small>让企业采购不难</small>
 易招标	 ViBOT 驿宝通	 友云采	 元年云	 sky crane 云中鹤
 甄云科技	 支出宝 <small>Saving as a Service</small>			

2.5.1.3. 供应商管理

终端用户：采购部

核心需求：

随着寻源渠道增加，供应商数量也随之增加，供应商管理复杂度提升。根据不同采购场景，例如营销、办公等，供应商管理方式也有所区别，银行应将供应商细化分层，分级管理。因此，银行应建立供应商管理系统，通过对供应商从准入、订单履约、对账开票等全流程线上化管理，降低供应商管理风险，优化供应商结构。

厂商能力要求：

- 具备服务大型银行的能力及成功案例；
- 具备产品定制开发能力，或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强，并提供多种对接方式；
- 产品可与企业系统打通，保证企业数据安全性。

代表厂商：

企业采购	 百望云 www.baiwang.com	 truecore 筑龙	 coupa	 terminus
Epoint 新点	 Kingdee	 QZing 奇秦	 企企通	 SAP Ariba
Sunyur 商越 <small>智能采购 数字商越 www.sunyur.com</small>	 淘宝企业服务	 天源迪科	 阳光印网 EASYPNP	 一采通 <small>让企业采购不难</small>
 易招标	 ViBOT 驿宝通	 友云采	 元年云	 skycrane 云中鹤
 甄云科技	 支出宝 <small>Saving as a Service</small>			

2.6. 房地产与建筑

2.6.1. 开发商、建材商等

2.6.1.1. 采购管理

终端用户：采购部

核心需求：

随着土地红利、人口红利、政策红利的消失，在房地产开发业务利润空间下滑的大背景下，招采部门需要实施有效的成本管控，在满足采购需求的同时，通过批量集采和精细化运营等手段降低采购成本；

随着房地产项目运营向地产大运营转型，招采部门也需要通过在线化等方式优化与内部运营、财务等部门以及外部供应商的协同效率，以快速响应业务需求，支撑项目运营整体目标的达成。

厂商能力要求：

- 能提供从计划管理、预算管理、寻源管理、招投标管理、供应商全管理到合同管理、履约交付、开票结算全过程的数字化管理，实现供应链的高效协同，帮助房地产开发商规范采购行为，降本提效，实现精细化运营；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强；
- 产品可与企业系统打通，保证企业数据安全性。

代表厂商：

企业采购	truelore 筑龙	coupa	terminus	Epoint 新点
Kingdee	云采购 mycaigou.com	QZing 奇秦	企企通	SAP Ariba
Sunyur 商越 智能采购 智用商越 www.sunyur.com	淘宝企业服务	阳光印网 EASYPNP	一采通 让企业采购不难	易招标 EBIDDING
友云采	元年云	甄云科技	中核集团	

2.6.1.2. 寻源管理

终端用户：采购部

核心需求：

随着开发商的业务线拓展和对产品品质重视程度的提升，招采部门需要持续寻找优质供应商资源，并提升供应商寻源效率，以满足产品不断创新和迭代升级的需求。

厂商能力要求：

- 能够链接全网资源，提供招投标、竞价、询价等多种寻源方式和策略，通过历史寻源数据和供应商数据的可视化分析快速准确匹配房地产开发商的采购需求，支撑房地产开发商透明高效战略寻源，降低采购成本。
- 具备产品定制开发能力，或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强；
- 产品可与电商平台等网络资源渠道打通，并可以企业系统无缝连接，保证企业数据安全性。

代表厂商：

企业采购	百望云 	truelore 筑龙 	coupa 	terminus 
Epoint 新点 	Kingdee 	云采购 	QZing 奇秦 	企企通 
SAP Ariba 	Sunyur 商超  智能采购 就用商超 www.sunyur.com	淘宝企业服务 	阳光印网 	一采通  让企业采购不难
易招标 	友云采 	元年云 	甄云科技 	中核集团 

2.6.1.3. 供应商管理

终端用户：采购部

核心需求：

在去杠杆的大背景下，房地产开发商需要加强供应商管理来降低项目开发成本，提高资金周转率，确保现金流安全；

供应商提供的产品质量会直接影响房地产开发商的产品质量，开发商需要防范质量风险，优化供应商管理，建立优质的供应商资源库。

厂商能力要求：

- 能够实行多维度的供应商分类分级管理，降低采购成本，同时严格把控供应商准入、履约评估及定期评价，并及时跟踪、更新供应商绩效表现，设置风险预警，引导供应商改善供货质量，与供应商建立合作共赢的互利关系；
- 具备产品定制开发能力，或产品快速迭代能力；
- 产品具备领先的技术架构，可拓展性和灵活性强，并提供多种对接方式；
- 产品可与企业系统打通，保证企业数据安全性。

代表厂商：

企业采购	 百望云 baiwang.com	 truelore 筑龙	 coupa	 terminus
Epoint 新点	 Kingdee	 云采购 mycaigou.com	 QZing 奇秦	 企企通
SAP Ariba	 SAP Ariba	 Sunyur 商趣 智能采购 就用商趣 www.sunyur.com	 淘宝企业服务	 阳光印网 EASYPNP
 易招标	 友云采	 元年云	 甄云科技	

CHAPTER

03

采购数字化代表厂商

3. 采购数字化代表厂商

厂商	应用场景
A 企业采购	全行业-采购-采购管理 全行业-采购-采购商城 全行业-采购-寻源管理 全行业-采购-供应商管理 全行业-采购-合同管理 全行业-采购-电商平台 医药与医疗-药企-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理 金融-银行-采购部-采购商城 金融-银行-采购部-寻源管理 金融-银行-采购部-供应商管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理
B 百望云	全行业-采购-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理 金融-银行-采购部-寻源管理 金融-银行-采购部-供应商管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理



北京筑龙

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-合同管理
医药与医疗-公立医院-物资管理部-采购管理
医药与医疗-药企-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理



Coupa

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-报销费控管理
全行业-采购-合同管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理



电气数科

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理

	端点	全行业-采购-采购管理 全行业-采购-采购商城 全行业-采购-寻源管理 全行业-采购-供应商管理 全行业-采购-合同管理 全行业-采购-电商平台 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理 金融-银行-采购部-采购商城 金融-银行-采购部-寻源管理 金融-银行-采购部-供应商管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理
	e签宝	全行业-采购-合同管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
	法大大	全行业-采购-合同管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
	分贝通	全行业-采购-采购商城 全行业-采购-报销费控管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
	固安捷中国	全行业-采购-电商平台

Epoint 新点	国泰新点	全行业-采购-采购管理 全行业-采购-寻源管理 全行业-采购-供应商管理 全行业-采购-合同管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理 金融-银行-采购部-寻源管理 金融-银行-采购部-供应商管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理
H 卡奥斯 cosmoPlat	海尔卡奥斯	能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
HELIOS 汇联易	汇联易	全行业-采购-报销费控管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
Smardot 慧点科技—法智易	慧点科技—法智易	全行业-采购-采购管理 全行业-采购-采购商城 全行业-采购-寻源管理 全行业-采购-供应商管理 全行业-采购-合同管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理

J	 Kingdee	金蝶	全行业-采购-采购管理 全行业-采购-寻源管理 全行业-采购-供应商管理 全行业-采购-报销费控管理 全行业-采购-合同管理 全行业-采购-电商平台 医药与医疗-药企-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理 金融-银行-采购部-寻源管理 金融-银行-采购部-供应商管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理
K	 KYEE 京颐科技	京颐科技	医药与医疗-公立医院-物资管理部-采购管理
L	 猎芯网	猎芯	全行业-采购-电商平台
M	 明源云采购	明源云	房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理
Q	 QZing 奇秦	奇秦科技	全行业-采购-采购管理 全行业-采购-采购商城 全行业-采购-寻源管理 全行业-采购-供应商管理 全行业-采购-报销费控管理 全行业-采购-合同管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理 金融-银行-采购部-寻源管理 金融-银行-采购部-供应商管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理



企企通

企企通

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-报销费控管理
全行业-采购-合同管理
全行业-采购-电商平台
医药与医疗-公立医院-物资管理部-采购管理
医药与医疗-药企-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理



SAP Ariba

SAP Ariba

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-合同管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理



SAP Concur

SAP Concur

全行业-采购-报销费控管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
医药与医疗-药企-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

全行业-采购-合同管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理

能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-电商平台
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

	天源迪科	全行业-采购-采购管理 全行业-采购-采购商城 全行业-采购-寻源管理 全行业-采购-供应商管理 全行业-采购-合同管理 全行业-采购-电商平台 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理 金融-银行-采购部-采购商城 金融-银行-采购部-寻源管理 金融-银行-采购部-供应商管理
---	------	---

	西域	全行业-采购-电商平台
	阳光印网	全行业-采购-采购管理 全行业-采购-采购商城 全行业-采购-寻源管理 全行业-采购-供应商管理 全行业-采购-合同管理 全行业-采购-电商平台 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理 金融-银行-采购部-采购商城 金融-银行-采购部-寻源管理 金融-银行-采购部-供应商管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理



一采通

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-合同管理
全行业-采购-电商平台
医药与医疗-药企-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

易快报

易快报

全行业-采购-报销费控管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控



易派客

全行业-采购-电商平台



易招标

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

ViBOT驿宝通 驿宝通

金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理



用友网络-YonBIP
采购云

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-合同管理
全行业-采购-电商平台
医药与医疗-公立医院-物资管理部-采购管理
医药与医疗-药企-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

元年云

元年云

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-报销费控管理
全行业-采购-合同管理
全行业-采购-电商平台
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-建材商-采购部-供应商管理



云中鹤

全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-合同管理
全行业-采购-电商平台
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理



甄云科技

甄云科技

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-合同管理
全行业-采购-电商平台
医药与医疗-药企-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理



工业超市

震坤行工业超市

全行业-采购-电商平台



支出宝

全行业-采购-采购管理
全行业-采购-采购商城
全行业-采购-寻源管理
全行业-采购-供应商管理
全行业-采购-报销费控管理
全行业-采购-合同管理
医药与医疗-药企-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
金融-银行-采购部-采购商城
金融-银行-采购部-寻源管理
金融-银行-采购部-供应商管理



中核华辉

能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
房地产与建筑-开发商与建材商-招采部门-采购管理
房地产与建筑-开发商与建材商-招采部门-寻源管理

CHAPTER
04

采购数字化厂商解读

4. 采购数字化厂商解读

阿里云企业采购

企业采购

厂商介绍

阿里云智能采销协同平台（原阿里 1688 企业采购，以下简称“阿里云企业采购”）属于阿里云旗下专注大型企业采购数字化解决方案的事业部，提供涵盖协同工具、供应资源、数据增值服务三方面的采购全链路解决方案，通过提供标准和可定制的灵活解决方案，满足大中型企业的采购数字化需求。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理

- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

阿里云企业采购解决方案提供协同工具、供应资源、数据增值服务三个层面的采购综合性解决方案，覆盖原材料、通用生产型物资、长尾 MRO 物资等品类的采购。

数字化的采购 SaaS 协同工具：包含企业买家端和商家端的线上化 SaaS 协同工作台，覆盖从需求到履约支付采购全流程，以及物料类目管理、供应商管理、采购组织管理、采购业务数据管理等管理模块，提高企业采购合规性；同时，阿里云企业采购为企业提供私有的内部商城，帮助企业对通用物资采购进行集中管理。

垂直化的资源：阿里云企业采购提供众多优质供应商和超 2 亿商品资源，旗下有 1688 工业市场、工业品牌站、基建云采购以及天猫超市等阿里系商家商品资源，并支持对接多个外部电商。同时，阿里云企业采购对供应商进行精细化运营，帮助企业把控供应商的资质和能力，并基于类目、资质、交易历史等信息自动匹配供需双方，帮助企业买家扩大寻源范围，提升供应商筛选效率。

生态化的供应链数据增值服务：阿里云企业采购打通阿里集团内生态资源，如蚂蚁金服、菜鸟物流、阿里云工业互联网平台等。

菜鸟物流为企业提供智慧物流服务，企业实时追踪物流信息，降低物流风险；蚂蚁金服提供供应链金融服务，帮助企业解决资金问题；阿里云工业互联网平台帮助企业打通采购、生产和销售业务，实现多个业务之间的协同，全面提高企业的竞争力。

厂商优势

- 1) 技术、资源及供应商资源彰显综合能力：阿里云企业采购依托阿里巴巴强大的技术能力、丰富的内部资源和聚合海量优质的供应商资源，为企业提供从采购协同到资源服务的综合性解决方案。
- 2) 行业积累深，服务经验丰富：阿里云企业采购的客户多为行业的龙头企业，经过 ToB 企业服务经验逐年积累，阿里云企业采购针对不同使用深度的企业已形成差异化的解决方案，可满足企业的个性化需求。
- 3) 了解客户应用场景，产品功能智能化程度高：第一，阿里云企业采购聚集海量供应商资源，具备强大的寻源功能，快速精准匹配系统内丰富的供应商和电商平台资源；第二，部署方式灵活，阿里云企业采购提供公有云、混合云两种部署方式，能够满足不同客户的需求；第三，系统的集成能力强，支持对接企业内部的 ERP 等系统；第四，产品能力升级快，基于阿里云的先进敏捷开发平台架构、持续引入整合 LBS 物理位置技术、RPA 流程引擎等多种新技术。

典型客户

中联水泥、中国烟草、万华化学、山东重工、广西路桥

客户案例

中联水泥集团是中国建材集团有限公司的核心企业，是全国水泥行业龙头企业之一，企业年营收超过千亿，年采购额巨大。

原先中联水泥集团的供应商资源少、采购成本高；另外下属企业之间的采购信息未打通，形成信息孤岛。中联水泥集团为了解决这些问题，同时响应国家采购数字化的政策，中联水泥集团决定建设数字化采购系统。

中联水泥集团选择与阿里云企业采购合作，阿里云企业采购为中联水泥集团建设采购系统包含内部商城模块，并且采购系统覆盖中联水泥集团下属所有的企业，整合系统内的采购信息。

随着采购系统的建设，中联水泥集团 70-80%的采购业务实现线上化，中联水泥集团通过内部商城获得了丰富的供应商资源，降低了采购成本；并且中联水泥集团下属 100 多家企业的采购数据实现全面共享，解决了信息孤岛问题。

未来，中联水泥集团与阿里云企业采购在建立数据中心、实现物料编码和供应商编码的统一等方面有进一步的合作。



厂商介绍

百望云隶属于百望股份，成立于 2015 年，为企业、政府及公共组织提供涵盖电子发票、财政电子票据、银行电子回单、电子会计档案等票单证数字化解决方案和服务。百望云提供“智采、智链、智票、智税、智数”五大领域 SaaS 产品和服务，覆盖从战略寻源、采购优化、对账结算、电子发票、智慧财税到支付融资的数字商业全闭环，助力产业互联网数字化变革。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

在采购数字化领域，百望云提供智采 SaaS 产品。

智采：涵盖采购寻源询价、供应商评级监控、供应商推荐、交易撮合等功能，通过对原材料、设备等生产性物资价格的市场监控，可洞察采购成本，同时基于发票的多维度信息对供应商实行采前评级、采后监控，帮助企业扩大寻源半径，优化供应链层级，降低物流成本和赋税成本，提高采购效率。

厂商优势

- 1) 产品充分利用数据价值：依托于海量发票数据，可基于交易数据、企业基本信息、舆情及税务信息等为企业提供供应商评级、市场监控、供应链风险预警、寻源比价等，辅助企业提升供应商管理能力，降低采购成本。
- 2) 技术实力强劲：百望云自主研发和构建技术体系，充分利用云计算、大数据、人工智能、区块链等技术，通过构建 PaaS+SaaS 云平台，深度挖掘产业链知识图谱，结合 AI 算法打造数字商业平台。

典型客户

首开、美的、华新水泥、百果园

北京筑龙



厂商介绍

北京筑龙成立于 2004 年，是一家智慧招标采购平台建设及运营一体化服务商，满足不同体量企业的差异化采购管理需求，帮助企业与政府实现智慧招采。截止目前，北京筑龙已服务超过 300 多家企业与政府客户。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理

- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 医药与医疗-公立医院-物资管理部-采购管理
- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

北京筑龙主要为企业与政府提供招标采购解决方案，包含电子招标采购平台、数字招标采购 SaaS 平台、企业招标采购大数据平台、供应商寻源管理系统等产品及服务。

供应商寻源管理系统：覆盖供应商准入、审核、寻源、绩效评价、淘汰等全流程，对接第三方征信平台，严格管控供应商资质和风险，动态追踪供应商信息和业务动态；系统还提供供应商画像建模

功能，帮助企业多维度分析供应商能力。此外，寻源功能基于供应商历史报价金额、报价次数等信息，借助智能物料编码体系，为企业推荐最优供应商。

企业电子招标采购平台：为国央企打造企业电子招标采购平台，平台支持招标、非招标等业务的全流程电子化，对招标进展实时监控，帮助企业控制风险节点；同时平台帮助企业积累并分析招标采购中的过程中的业务数据，为企业提供决策依据。

数字招标采购 SaaS 平台：为中小企业搭建配置数字招标采购 SaaS 平台，提供单独的交易门户，企业可在单独的门户后台进行信息维护，实现全流程线上招标采购；与此同时，平台支持移动端远程开标，帮助企业提高招标效率；此外，平台提供数据分析功能，对招标采购中的所有信息进行提取分析，帮助企业全面了解招标情况。

企业招标采购大数据平台：包含第三方信息核准、供应商分析、供应商智能推荐、智能物料、多主体标签库、采购监督、智能数据管理等功能，并将大数据分析报告可视化的呈现。平台对企业采购业务的整体数据进行全维度分析，帮助企业提升采购成功率。

厂商优势

- 1) 产品贴合客户需求：第一，平台支持本地部署定制化以及 SaaS 模式，满足不同类型客户的需求；第二，平台提供一整套模块化工具，产品易用性强；第三，平台提供交易数据及标签功能，实现供应商精准推荐；第四，平台辅助企业构建标准化物料体系以及采购指标体系，为企业的采购业务提效。
- 2) 技术领先：平台应用大数据、AI 等技术，帮助企业沉淀业务数据形成资产，挖掘数据的价值。
- 3) 大客户服务经验丰富：北京筑龙有多年服务政府、国央企的经验，深刻理解政府和国央企的采购业务流程，能够满足不同客户的采购业务管理需求。
- 4) 生态协同已具规模：北京筑龙作为京东的战投企业，京东提供采购技术、商品资源以及履约服务，提高招采平台的企业服务水平。

典型客户

招商局集团、一汽集团、国家投资集团、保利集团、茅台集团

厂商介绍

Coupa 成立于 2006 年，为美国纳斯达克上市公司。Coupa 从采购管理 SaaS 起步，逐步建立起基于云的 BSM（企业支出管理）平台，并为中大型企业打造一体化、智能化的采购与费控解决方案，更好帮助企业管控采购成本。Coupa 连接世界各地的数百家企业，已为几百家全球领先企业提供产品及服务。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理

- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

Coupa 为中大型企业打造企业支出管理解决方案，包含采购管理、票据管理和费用管理三个核心模块，以及战略寻源、供应商管理、合同管理等附加模块。

采购管理：支出管理系统支持从采购到付款全流程的线上化管理，提高采购流程的合规性；此外，系统通过对接企业内部 ERP 系统和外部电商平台，对企业需求进行智能分析与整合，通过集中采购的方式，帮助企业降低采购成本。

战略寻源：战略寻源解决方案提供企业灵活选择招投标、询比价、竞价等寻源工具，连接电商平台及企业自有供应商，同时对接 Coupa 社区丰富的供应商资源，智能匹配供应商，帮助企业扩大供应商资源；在寻源过程中，系统提供及时通讯功能，采购人员可以通过对话框随时联系供应商，通过实时竞价，降低企业采购成本。

供应商管理：系统对接第三方征信平台，严格管控供应商准入、绩效考核、淘汰等全流程，并利用 AI 可视化多维度展示供应商绩效，帮助企业提高供应商管理能力；同时系统实时监控供应商动态，帮助企业降低供应商风险；另外系统提供支持供需双方一站式协同，采供双方实时采购信息，帮助企业提高采购效率。

合同管理：合同管理解决方案提供多种合同模板，覆盖从合同起草到签署合同全生命周期的线上化管理，并提供电签功能，帮助企业提高合同签署效率；同时系统提供合同到期日提醒、风险提示和法律提示功能、发票支出消耗和跟踪，帮助企业实现合同管理的智能化。

票据管理：系统根据订单自动生成电子票据，并按照发票自动付款，简化票据管理流程，同时系统支持移动端处理发票，帮助企业员工减少事务型工作，提高工作效率。一方面，系统对应付账款进行分析，智能分配优先付款帮助企业获取更多折扣；另一方面，系统利用 AI 技术，对票据进行风险扫描和预警，提高企业的风险控制能力。

费用管理：系统针对差旅报销、采购等支出场景，通过对接公司内部的 ERP 等系统，获取企业审批权限，帮助提高费用支出的合规性。同时系统利用 OCR 技术识别发票，提高发票处理的效率和准确性。此外，系统还提供数据分析功能，分析企业的支出情况，提出优化利润的建议。

厂商优势

- 1) 团队专业，吸引众多龙头企业：Coupa 不但在 BSM 领域行业经验丰富，团队专业性强，而且 Coupa 订阅客户超过千家，客户多为各个行业的龙头企业。
- 2) 技术先进：一方面，Coupa 积极研发创新，研发投入大；另一方面，Coupa 利用 AI、大数据等技术，提高系统的智能化水平。
- 3) 产品打磨成熟：第一，系统覆盖企业全部的支出场景，简化支出管理流程，帮助企业缩短处理周期；第二，系统利用业务数据沉淀，帮助企业实现供需精准匹配；第三，电商式体验的系统，操作易用，企业无培训操作；第四，系统的集成能力强，支持 API 接口对接多种 ERP、HCM、CRM、财务系统，全面满足企业的对接需求；第五，系统的 SaaS 模式部署周期短，上线速度快；第六，供应商风险识别功能，随时监控供应商状态，帮助企业提高风险控制能力。
- 4) 生态完善：Coupa 在技术、实施、金融、咨询等领域与众多企业达成合作，不断优化产品和服务。
- 5) 服务到位：首先，Coupa 已经服务数千家全球领先的企业，能针对特定国家的业务流程设计和定制化系统；其次，Coupa 打造出社区智能、供应商优惠和开放商务网络三大增值服务，帮助供需实现精准匹配；最后，Coupa 提供集中议价服务，对企业的需求进行分析与整合，帮助企业与供应商议价。

典型客户

Pandora，赛百味，麦当劳

厂商介绍

电气数科是上海电气集团旗下工业领域的数字化平台和解决方案提供商，电气数科提供工业互联网、智慧供应链、企业管理信息化、数字化工厂、基础设施以及云服务、数字办公等智能制造等解决方案，助力制造业高质量发展。其中，智慧供应链解决方案包含供应商生命周期、寻源招标、采购商城和订单协同等模块，帮助企业实现供应链全流程的动态化管理。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理

产品与服务

电气数科聚焦工业细分领域，为企业打造智慧供应链解决方案，实现工业领域供应链管理的智能化和数字化。

智慧供应链：包含供应商生命周期、寻源招标、采购商城和订单协同等模块，帮助企业实现从销售到交付全供应链的可视化管理。平台支持集团型企业多维度的供应商库，覆盖从供应商注册、管理、直到淘汰的供应商全生命周期管理，辅助企业建立起供应商管理体系。

寻源招标功能支持企业在线竞价，并提供招标工具，可以帮助企业提高寻源采购的透明度；同时，采购电子商城提供办公用品类的线上采购，通过集中采购方式降低企业采购成本。此外，订单协同功能支持从订单到支付全流程的智能化管理，帮助企业实现供需双方在线协同。

厂商优势

- 1) 根基深厚，综合能力强：电气数科有 15 年的信息化积累，能够提供资源、产品及服务，客户覆盖工业领域的大型企业。
- 2) 产品功能完善，赋能企业供应链管理：第一，产品覆盖从销售到交付供应链全流程，帮助企业全面提升供应链管理水平；第二，供应商生命周期功能满足集团型企业多维度的供应商管理诉求，辅助企业建立供应商管理体系。

端点



厂商介绍

端点成立于 2012 年，是一家为提供全链路服务的新商业软件提供商，解决方案包括企业数字化平台（Erda）、软件生产系统（Trantor）、企业智能业务平台（Gaia）、软件设计体系（NUSI）、智能集成平台（Mule）等，覆盖从采购、管理到销售、营销大供应链业务体系。端点具备端到端的业务交付能力，帮助企业高效重构、管理核心业务链。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台

- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

Gaia 企业智能业务平台：智能业务平台，包括计划、寻源、采购、交易、履约、结算、服务、销售、营销九大板块，将从采到销全链路的基础能力抽象和沉淀成业务能力单元，一方面可将能力复用、组合，另一方面能统一商品中心、物料中心、会员中心，确保数据的一致性和完整性，为企业的信息流、物流与资金流提供全链路的模型与数据沉淀，用数据驱动业务运营，同时使基于海量数据分析的采销协同真正落地，实现实时协作、敏捷互动。

厂商优势

- 1) 多行业深入服务，获头部企业好评：能提供从采购、生产、销售、履约到服务全链路的一体化解决方案，实现全链路数据赋能，并形成地产、零售、工业行业解决方案，客户多为行业头部客户。
- 2) 产品灵活、智能：产品将标准化功能模块化以供复用，通过基础的流程、功能集合、配置节点、低代码开发平台等来灵活匹配业务场景，同时能提供智能搜索、销售预测、智能补货等智能应用。
- 3) 技术架构完整且先进：涵盖技术平台、业务能力中台、标准业务应用，以底层技术底座支撑共享能力，搭建核心应用系统，并在此基础上构建智能化应用场景。此外，端点以主数据+业务流引擎 SOPE 两大基础能力，从软件架构层面出发，保证数据资产和业务流程在企业信息化系统搭建中的架构化实现。
- 4) 精细化服务体系，全流程服务：项目交付团队包含 BD、BA、PD、技术、PM 等，BA 会从售前一直参与至蓝图设计阶段，确保在交付过程中早期的设计没有偏离客户需求，同时团队还提供轻咨询和运营服务。

典型客户

海尔、新华书店、中南置地、中海油、万科

e签宝



厂商介绍

e 签宝成立于 2002 年，推出电子签名平台，为政府部门、企业和个人提供电子合同全生命周期服务。随着 e 签宝服务各个行业的客户，不断覆盖合同签约场景，形成多个通用解决方案，帮助企业提高合同的签约和履行效率。截止目前，e 签宝已服务超过 502 万家企业用户，个人用户突破 2.7 亿。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-合同管理

- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理

产品与服务

电子签名平台：平台围绕电子合同生命周期，提供了电子签名、身份认证、合同签署、数据存证、法律服务等功能，同时配合各种终端，实现全流程合同签署实时签署。并且平台支持对接企业 OA、ERP、CRM 等内部系统，严格按照企业审批流程管控。

e 签宝针对采购场景提供采购业务场景解决方案，帮助采购人员与供应商实现线上合同签署，并在平台保存合同，提高采购合同的签署效率。另外，平台为企业提供合同智能审查功能，提示潜在错误、相关法条、涉诉案件等。与此同时，平台利用区块链技术实现了全流程业务数据上链存证，帮助企业提高合同管理的安全性。

同时，在电子证据保全产品方面，基于区块链技术 e 签宝拥有一套覆盖可信存证、证据管理、司法服务的综合证据管理系统“铁证”，基于强大的证据链管理功能，一键批量提取证据并出具多样形式的具有司法效力的证据保全报告，直接提交司法机构受理，数据举证高效便捷。

厂商优势

- 1) 具备多项专利、著作权，且具备多项行业认证，综合实力强：e 签宝在电子合同领域已有 10 多年的行业经验，拥有 52 项著作权、16 项发明专利，承担 2 项国家级课题项目。同时，e 签宝是云安全联盟大中华区第一家电子合同平台，是中国电子签名行业首家通过英国标准协会 ISO/IEC27701 隐私信息管理体系国际认证、加入全国信息安全标准化技术委员会的企业。近期，e 签宝还参与制定首个区块链合同流程规范，推进区块链合同流程标准化。
- 2) 生态伙伴强大：e 签宝是钉钉开放平台中唯一的电子签名类微应用，与 SAP、用友、蓝凌、蚂蚁链、阿里云等均有深度融合的应用，并有合作产品研发。
- 3) 产品贴合用户需求：首先，e 签宝提供公有云 SaaS 服务、公有云开放服务、混合云服务、钉钉签名服务等多种服务方案，满足不同企业的需求；其次，产品中包含合同智能审查功能，审查内容包括合同中对方主体的风险识别、是否是失信人，降低企业合同管理风险；最后，产品能为企业智能提取存在风险的合同条款，提示潜在错误内容，基于海量相关法条和涉诉案例，最大程度为企业规避法律风险。

4) 多年服务经验缔造品质客户服务体系：e 签宝有着近 20 年服务政府、企业和个人用户的经
验，客户遍布全球，众多中国 500 强使用 e 签宝，有着覆盖全行业的解决方案，理解并满足客户不
同需求。

典型客户

强生、海康威视、小米、蓝月亮、华夏银行

法大大



厂商介绍

法大大是国内领先的电子签名与电子合同云平台，致力为企业、政府和个人提供基于合法数字签名技术的电子合同和电子单据的签署及管理服务，同时整合提供线上司法鉴定及律师服务，实现合同全生命周期的线上闭环。法大大产品严格依据《电子签名法》设计，拥有行业全牌照资质认证及保险公司承保。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理

产品与服务

法大大用现代法律科技手段，实现合同全生命周期的线上闭环，赋能企业运营效率提升，为企业提供包括合同模板、合同编辑、智能审核、合同签署、存证、出证等服务。核心产品为可信电子签、可信存证。

可信电子签：可信电子签基于有效电子签名技术的应用，保证签署及传输过程严格加密，以保障其具有与纸质合同同等的法律效力。法大大电子签服务包括 SaaS 在线版、API 和开放平台、混合云版等多种部署方式，支持 PC、H5、iOS、安卓、微信公众号、微信小程序等多种渠道，能够满足从大

中型企业客户到小微客户以及 C 端用户的各种需求。用户可以在 3 分钟内快速完成签约，自动存储合同，并可随时随地查看和下载相关内容，签署效率较纸质合同提升 90%以上。

可信存证：法大大“实槌”可信证据系统是基于 ENA 技术，能够主动、实时公证取证的证据保全系统。“实槌”可以实时记录业务的数据交互，在业务的每一个关键节点都自动进行公证保全。同样，经过公证保全的数据，在出具电子公证书、执行证书时也可以追溯证据来源。一旦产生争议，“实槌”能够通过快速裁判系统实现一键立案申请，即在线完成案件的仲裁申请或者在线起诉，也可以通过对接公证处，一键申请出具电子公证书以及执行证书。

厂商优势

- 1) 综合实力受广泛认可：第一，法大大具备行业全牌照资质，包括 ISO27001/27701/22301/27018 资质、工信部可信云认证等，拥有公安部等保三级证书，已获得多项专利及 30 多项软件著作权，并参与起草工信部“可信云-企业级 SaaS 评估方法-电子合同类”评测标准。第二，法大大目前已有超过 3000 家标杆企业客户，获腾讯、老虎基金、众为资本、大钲资本等国内外知名机构投资，且每一轮融资都受到了老股东的追投增持，是腾讯在国内投资的唯一一家电子签平台。
- 2) 以云原生技术为基础，以技术赋能产品：拥抱云原生技术，基于中台思想构建的 PaaS 平台全面实现微服务化和大规模容器调度编排，提高云资源利用密度，使应用弹性扩缩容；同时，法大大的 DevOps 持续交付体系，推进研发、运维技术栈标准化，提升了研发与交付效能 30% 以上。
- 3) 产品功能丰富，服务能力强：首先，产品部署上支持 SaaS、PaaS、API、私有化部署、混合云部署等多种方式，支持 PC、iOS、安卓、H5、微信公众号、Office Addin 等多种渠道，满足了从大中型企业客户到小微客户以及 C 端客户的各种需求。其次，法大大的服务高可用与容灾能力强，在腾讯云、微软 Azure 等部署有 3 个生产数据中心，2 个灾备数据中心。
- 4) 广泛的生态网络布局：法大大已同包括腾讯、微软（中国）、SAP、金蝶、广联达、明源云、致远互联、有赞在内的众多国内外大型企业服务平台建立系统级生态合作关系，产品被集成能力获得业界高度认可。以地产生态链数字化服务商“明源云”的合作为例，双方目前已共创 3200 个地产项目，调用的电子签章量已超百万。

典型客户

腾讯、携程、保利、蔚来汽车、海尔

分贝通



厂商介绍

分贝通成立于 2016 年，定位下一代企业支出管理平台，通过“费用+支付+场景”三合一的企业支出管理模式，帮助企业实现一站式支出，全流程费控的数字化支出管理，同时平台接入上百家消费供应商，无死角覆盖企业全部消费场景。分贝通主打高成长性新经济企业客群，截至目前，已经服务超过上千家中大型企业。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控

产品与服务

分贝通提供采购商城、费用控制、企业支付的一站式解决方案。

企业支付：全部覆盖企业商旅用餐（机票酒店火车用车用餐），补助福利，企业采购，备用金，对公付款 5 大场景，通过分贝通 App 付、网银付、虚拟卡付三种支付方式，与企业全端 OA 系统和后端财务系统打通，支持企业的组织架构导入与支出场景灵活的规则设定和管控流程，实现企业支付，无需垫资报销。

针对企业员工的报销体验感差、财务发票审核工作量大等问题，分贝通的系统可以帮助企业统一结算，简化报销流程，减少员工垫资，帮助企业的财务人员提高工作效率。

费用控制：从事前审批、事中消费、事后入账全流程管控，实现管控闭环，并提供多维度的数据分析功能。

费用控制模块可以满足高成长企业对费用精细化管理的需求，帮助企业解决事后审批预算难控制、费用透明度低、支出数据零散等问题，同时可视化的数据可以帮助企业了解消费情况，为制度优化提供数据支持。

采购商城：针对办公用品、市场礼品和员工福利等品类的采购，商城接入多家品牌供应商和电商平台，目录化展示产品，实现一站式智能比价，减少企业的采购成本；并且商城覆盖从需求到订单采购全流程，同时支持依据组织架构设定预算和消费上限，由公司统一结算，由此帮助企业实现采购的透明化和高效化。

厂商优势

- 1) 消费与支付场景全覆盖：第一，分贝通的产品覆盖企业消费和支付全场景，并且不断地在丰富应用场景；第二，事前管控免报销方式能够管控员工的不合规消费，减少企业的报销凭证；第三，虚拟卡作为应用场景的补充，同时能够替代传统备用金。
- 2) 洞察客户需求，客户满意度高：分贝通的客户覆盖多个行业的高成长企业，售前团队专业能力强，能够设计贴合不同行业客户需求的项目方案；另外客户成功团队对客户的问题响应及时。

典型客户

海底捞、金山云、友臣食品、我爱我家、新氧

客户案例

双杰电气成立于 2008 年，作为电力行业的上市龙头企业，目前有员工近 2000 人，已形成以智能配电、智慧能源领域产品研发、生产、销售及运营于一体的制造型企业。

随着业务的快速发展，双杰电气人员增加，企业采购量增长，差旅支出也大增，为企业财务工作带来巨大压力和挑战，造成大量企业费用支出浪费，企业成本迅速增加。

2020 年，分贝通为双杰电气提供集中化的下一代企业支出管理，打通前端 OA 系统和后端财务系统，全面覆盖双杰电气员工因公产生的所有费用支出场景，包括企业商旅支出、企业采购。此外，分贝通企业采购还提供自营商城、京东、苏宁三大平台，可覆盖办公用品、市场礼品和员工福利全部采

购支出，为双杰电气实现企业支付、统一结算，提升员工体验。同时，通过财务数据的统计分析能力，分贝通助力双杰电气真正实现了对财务支出的闭环管控以及更加合规、精细化的实现费用管控。

固安捷中国



厂商介绍

固安捷成立于 1927 年，是工业超市型企业，于 2006 年进驻中国。固安捷中国为企业提供一站式 MRO 采购平台和企业采购系统方案。平台覆盖 18 个产品品类、3000 多个供应商品牌以及 300 多万 SKU，全面满足企业 MRO 类的采购需求；同时固安捷中国通过建立大数据中台和配送中心，帮助企业加速 MRO 采购智能化转型。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-电商平台

产品与服务

固安捷中国为企业提供多种企业采购系统方案，包含固安捷采购系统、数据传输方案和系统对接方案等；并且固安捷中国打造一站式 MRO 采购平台，帮助企业实现 MRO 类智能化采购。

企业采购系统方案：电子采购助理系统企业无需安装客户端，直接登陆 MRO 采购平台完成下单。系统提供报价单和订单生成等功能，支持多用户同时操作，满足企业复杂组织架构的层级审批需求；数据传输方案支持无缝对接企业内部采购系统，企业可以在自有采购系统中完成采购流程；而系统对接方案支持与企业内部系统全面对接，可以在采购、收货、对账开票等各个采购环节进行定制化开发，并提供数据分析报告，满足企业的采购需求。

MRO 采购平台：固安捷中国把控货品品质，并标准化处理产品，平台汇集 18 个产品品类、3000 多个供应商品牌、300 多万 SKU，并且平台所有的产品全部现货供应，全面满足企业 MRO 类的采购需求，帮助企业降低库存；同时，平台利用大数据，帮助企业精准匹配产品，提高企业的采购效率；另外，采购从订单到物流配送全流程，系统采用全面的数据化管理，帮助企业实时了解订单状态；于此同时，固安捷还搭建配送中心，确保产品按时送达，保障产品的快速交付。

厂商优势

- 1) 综合实力领先：固安捷中国依托固安捷在 MRO 采购领域 90 多年的行业经验和资源优势，用于服务于中大型企业，帮助企业实现 MRO 数字化采购。
- 2) 资源丰富，助力企业实现数字化管理：第一，平台涵盖全面的产品目录以及丰富的产品，全面满足企业 MRO 类的采购需求；第二，平台与供应商实现无缝对接，供求变化信息能够实时展现，帮助企业实现与供应商的协同。
- 3) 一站式服务满足客户需求：固安捷中国提供多种企业采购系统方案，并建立配送中心，一站式满足不同企业的采购需求。

典型客户

公牛集团、宝钢集团、飞利浦、海尔、海飞丝

国泰新点



厂商介绍

国泰新点成立于 1998 年，深耕智慧招采、智慧政务及数字建设等领域 20 余年，为国内超过 70 家大型央国企和 20 余家省级以上政府单位提供端到端的一站式数字解决方案。其中的智慧招采解决方案，能够帮助企业构建数字驱动的采购管理体系，增强供应链协同，积累并利用数据资产，推动数字化转型，实现降本增效的目标。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理

- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

国泰新点为大型央国企和政府单位提供智慧招采整体解决方案，以招标采购为核心枢纽，在保障招采活动的公开公平公正的同时，通过数字化、智能化技术持续推动企业供应链生态体系的融合发展。

智慧招采解决方案：将管理制度、数据标准与软件平台深度融合，覆盖采购需求、交易、执行活动全流程，集成集采管理、招标采购、电子商城、远程异地开评标、合同管理、仓储物流、供应商动态考核管理、数据分析、监督管理等功能，为采购活动各方主体提供 PC 端、移动端等多元化应用平台，形成全流程在线、全过程可视、全节点可控的数字化协同体系。

厂商优势

- 1) 行业积累多年，经验丰富：服务对象覆盖 70 余家大型央国企以及 22 个省级政府单位（覆盖率超过 70%）。

- 2) 与生态伙伴强强联合，生态体系强：与华为、腾讯等巨头达成生态合作，整合各方技术与资源，充分发挥智慧招采领域协同优势。
- 3) 产品既满足业务需求又保证安全性：第一，智慧招标采购解决方案覆盖企业招标采购全流程，帮助企业提高招采效率；第二，数据分析功能分析交易数据，辅助企业管理层制定采购决策；第三，交易风险管理功能，可以帮助企业实时监控交易风险。
- 4) 服务能力卓越：国泰新点多年服务政府单位和大型央国企，能够理解并满足客户的不同需求；此外，运营团队专业能力强，能够及时响应并解决客户的问题。

典型客户

中国石化、华润集团、中航集团、宝武钢铁、江苏省及各地市公共资源交易中心

海尔卡奥斯



厂商介绍

海尔卡奥斯于 2017 成立，是由海尔自主研发，具有中国自主知识产权的工业互联网平台，主营业务涵盖工业互联网平台运营、工业智能研究、智能控制、智能装备和自动化等业务板块，截止目前，平台已服务 3 亿多用户。在采购领域，卡奥斯打造工业品智慧解决方案、智慧采购解决方案以及模具原材料解决方案，帮助企业实现资源共享、生态共赢。

所属场景（应用场景）

- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理

产品与服务

卡奥斯为企业打造工业品智慧解决方案、智慧采购解决方案以及模具原材料解决方案，帮助企业实现供应链协同。

工业品智慧解决方案：工业品智慧采购平台，聚合工业标准品资源，保障产品质量；并且平台聚支持非标品定制，提供一站式规模化采购和询比价功能，满足企业的个性化需求；与此同时，卡奥斯可为企业定制智慧生产和智慧物流解决方案，助力企业转型升级。

智慧采购解决方案：卡奥斯打造生态共享平台海达兴，聚合供应链资源，提供集约采购、模式转型、大数据等服务。海达兴支持供应商参与模块方案设计，帮助企业从传统的零件采购转变为模块采购，与供应商之间实现零距离系统交互，实现供需协同。与此同时，海达兴采用区块链技术和AI人工智能分析等精准技术手段，实现质量信息、设备信息、订单信息等数据在线数据共享。

模具原材料解决方案：平台汇聚优质模具原材料资源，帮助企业匹配供应商，降低模具原材料采购成本。一方面，平台针对立项、招标、制造、生产等模具全生命周期，实现企业与模具厂商实时交互，帮助企业把控模具交付全流程，减少模具质量问题，提高交付效率；另一方面，平台为企业提供供应商精准架构，支持企业建立供应商多维度评价体系，企业能够严格管控供应商，并利用质量在线检测服务，提高供应质量。

厂商优势

- 1) 综合能力强：卡奥斯依托海尔在工业领域成熟的管理经验和丰富的资源，构建工业生态。
- 2) 服务契合客户需求：一方面，卡奥斯已经服务 15 个行业，能够将企业需求和整个智能制造体系连接起来，企业可以全流程参与产品设计研发、生产制造、物流配送、迭代升级等环节；另一方面，卡奥斯为企业提供供应链金融、超前设计、虚拟仿真等增值服务，满足企业个性化的需求。
- 3) 研发投入大，技术领先：卡奥斯采用物联网、区块链、大数据和 AI 等先进技术手段，帮助企业实现数据实时共享。
- 4) 产品完善：首先，平台聚合丰富行业资源，通过集中采购功能，帮助中小企业集中规模化采购；其次，模式转型功能帮助供应商从零件商转变为模块商，参与前端设计，提高供需协同水平；最后，在线数据共享功能，帮助企业实时获取采购信息，提高采购效率。

典型客户

统一陶瓷、沪东重机、南通宁普电器

厂商介绍

汇联易是一个拥有百万月活用户的全面费用管理平台，与百家消费生态达成战略合作，通过聚合消费、授控支付、对公采购、预算费控、移动报销、智能审批、AI 审核以及发票处理等众多业务场景的一站式完成，打通了企业消费数据之间的流程壁垒，提高企业精细化管理的颗粒度，赋能企业客户用数字化驱动业务，让费用管理更加合规透明，为成长型企业释放更多潜能。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控

产品与服务

商旅及费用报销管理平台：提供电子发票归集、报销、归档管理，费用申请管理，预算管理，发票全面管理，多场景费用管理方案，多维度统计图表等多项功能，覆盖机票、火车、酒店、采购等多个消费场景，通过标准 API 接口对接企业的支付与 ERP 系统，获取企业的组织架构、费控标准、审批权限等信息，对差旅标准、预算控制、审批流进行设置，帮助企业实时掌控组织费用情况，实现全流程、多维度合规管控，满足差异化业务及管控需求。

平台通过前后端的对接实现了费用全流程管理，打通了企业采购和报销之间的壁垒，降低了人员之间的沟通成本，使得费用节点及流程透明可见。同时，数据报表可视化支持对数据进行实时、多维度分析，便于企业精细化管控成本。

厂商优势

- 1) 经验丰富，交付能力强：依托母公司汉得信息提供的咨询经验积累，拥有成熟的产品实施方法论和行业理解能力，能提供基于不同行业，不同场景的解决方案，并保证快速落地。
- 2) 产品安全性强、快速迭代：产品通过 SOC1 和 SOC2 双认证，数据安全等级高，同时紧随企业需求每周实现稳定更新，快速迭代。

典型客户

比亚迪、三一重工、屈臣氏、特步、知乎

慧点科技—法智易



厂商介绍

慧点科技于 1998 年 8 月创立，作为中国管理软件与服务提供商，是中国电科集团旗下太极股份上市公司全资子公司。慧点科技的旗下品牌法智易专注于合同管理和采购管理领域，为中大型企业打造智能供应链一站式解决方案已成功为数千家集团企业和党政军客户提供了软件产品、定制开发和系统集成等信息化服务，成为了大中型集团型企业和政府客户市场的代表性品牌。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理

产品与服务

法智易针对大型集团性企业提供覆盖供应商管理、采购过程管理、寻源比价、电子招投标、合同管理的一整套数字采购解决方案，集中采购管理平台面向供应商、代理机构、业务部门以及采购管理部门，提供统一的多方协同、规范管理工作平台。法智易将致力为企业打造更加完备的“智慧采购大脑”，实现采购全流程数字化、可视化、阳光化，助力加速企业转型数字化步伐。

厂商优势

- 1) 依托集团资源，综合实力不容小觑：法智易依托慧点科技和太极集团强大的技术能力以及丰富的资源优势，成功为近 70 家央企和超过半数的中国百强企业为代表的数千余家大型客户提供产品与服务。
- 2) 以客户价值实现为目标，服务能力强：一方面，法智易主要服务于行业头部企业，能够根据客户实际的业务需求对产品模块进行调整；另一方面，法智易能够借鉴多年行业的实践和积累，挖掘行业难点、痛点和关键点，为企业提供专业的咨询服务。并且法智易拥有专业化的客户服务培训体系，依托不断优化的服务流程，本着“在客户价值中实现企业价值”的服务理念，为众多客户提供长期持续服务。除北京总部外，在上海、深圳、西安均设置有分支机构，面向全国的大中型集团型企业客户和政府客户提供专业服务。
- 3) 产品功能贯穿企业采购业务全流程：实现了产品的全程数字化，包括：预算管理、采购计划、战略寻源、招投标、供应商管理、采购订单管理、合同管理、供应链等
- 4) 强大的技术与应用场景契合，提升产品服务能力：法智易应用 AI、NLP、RPA、OCR、知识图谱技术等技术，并与应用场景深度融合，用于提升系统的智能化水平，实现“智慧采购大脑”。防范企业的交易风险；运用人工智能技术，为企业的交易场景提供数字化创新。

典型客户

上海机场、西部机场、温州轨道、中电太极集团

金蝶



厂商介绍

金蝶创立于 1993 年，是一家企业管理软件云服务提供商，在香港联交所主板上市。金蝶打造星瀚云、星空云、星辰云等产品及服务，助力企业实现云端转型。金蝶自成立以来通过管理软件与云服务，已服务世界范围内超过 680 万家企业和政府组织。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理

- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

金蝶为不同规模的企业分别打造星瀚云、星空云、星辰云等产品，帮助企业实现采购业务云端转型。

星瀚云：星瀚云解决方案是面向大企业、央国企的 SaaS 云服务，其中，采购云应用包含采购商城、供应商管理、寻源管理、采购协同等模块，帮助企业实现从采购申请到结算采购全流程的可视化管理；一方面，采购云支持集团型跨组织采购业务模式，通过集中采购发挥规模优势，帮助企业降低采购成本；另一方面，采购云利用大数据的风控，帮助企业建立事前预警、事中控制、事后分析机制。

星空云：星空云解决方案聚焦成长型企业，提供开放的 ERP 云平台。其中，供应链模块涵盖企业供应链管理的全部核心业务，提供采购管理、销售管理、库存管理等功能，帮助企业提高采购效率，实现供应链的可视化管理。

星辰云：星辰云为小微企业打造“经营+管理”一体化解决方案，助小微企业实现线上线下一体化管理。其中，进销存云包含采购管理、销售管理、库存管理和应收应付模块，支持采购、销售、收款、发票、出入库等全流程业务跟踪，帮助小微企业提高订单效率，实现供应链一体化管理。

厂商优势

- 1) 综合实力雄厚：金蝶深耕软件领域近 30 年，拥有强大技术能力和丰富的行业经验，客户覆盖多个行业头部企业。
- 2) 产品业内领先：第一，金蝶提供 SaaS 和 PaaS 等部署方式的平台，全面满足不同客户的需求；第二，产品覆盖度高，覆盖采购业务全品类、全流程，根据不同业务领域持续提升产品的覆盖面；第三，产品支持弹性扩展和属性设置，满足企业的业务需求。
- 3) 大客户众多，服务体系成熟：金蝶云在全球范围服务 680 万家企业和政府组织，形成了苍穹云、星瀚云、星空云、星辰云等解决方案，能够适应不同规模的企业的管理需求。
- 4) 生态伙伴不断壮大：一方面，金蝶加入腾讯、阿里云、华为的技术联盟，为金蝶提供技术支持；另一方面，金蝶通过战略投资多家企业，进一步增强平台生态及技术能力。

5) 技术先进：金蝶不但利用 AI、IoT、大数据等技术，在业务场景下体现技术能力；而且，金蝶构建自主可控的 SaaS 和 PaaS 平台，平台具有低代码、零部署、高扩展性等优势。

典型客户

荣耀、嘉里大通、顺丰、欧派家居、旷世科技

京颐科技



厂商介绍

京颐科技 2004 年成立，业务涵盖医疗云、智慧病房、HRP 等领域，为国内超过 13000 家各类医疗机构及村卫生站提供技术、产品及服务，其中包括 700 多家三级医院。京颐 HRP 为医院实现人、财、物三项经营要素的统一管理和有效配置。其中，在供应链领域可提供“软件+物联硬件”的解决方案，实现全院级的医疗物资精细化管理。

所属场景（应用场景）

- 医药与医疗-公立医院-物资管理部-采购管理

产品与服务

京颐科技在供应链领域，为医院创建信息共享、高效协同的可扩展平台，提高医院综合运营管理能力。

医院物资管理系统：覆盖医院内部的订单管理、库房管理、科室库管理、财务结算等业务功能，贯通医疗物资的订单申请、采购、配送、入库、消耗、结算等采供存用的各环节，实现全院级、全流程闭环管理。同时，UDI 编码的全程应用，实现耗材全程溯源，确保医疗安全。

供应链协同工作平台：为所有医院和供应商搭建了统一的供应链云平台，医院和供应商在云平台上协同交易，共享信息，实现了医疗物资采购过程的数字化、可视化。

厂商优势

- 1) 专注医疗领域深入钻研，综合能力强：京颐科技专注医疗行业 17 年，深刻理解医院的数字化需求，产品线丰富，系统交付和持续服务能力强大，目前服务超过 13000 家各类型医疗机构及村卫生站，其中包括 700 家以上三级医院。
- 2) 产品成熟度高：首先，供应链已在全国 300 多家三级医院使用，实现全院级的物资精细化管理；其次，内置的业务功能和管理规则根据国家政策及时更新，符合国家相关规范和医院评级所需标准；最后，物联网技术的应用将日常管理场景进一步延伸到全院各个场所，方便医院人员及时处理事务型工作，提升效率。
- 3) 技术过硬，保持产品领先性：产品采用云技术架构，并结合物联网设备，提高供应链管理的智能化水平，简化了医院日常运维工作。
- 4) 服务体系完善：京颐科技拥有遍及全国的技术服务团队，不仅能提供在线快速支持，还能根据需要，第一时间到达客户现场提供服务，确保客户系统使用无忧。

典型客户

复旦大学附属肿瘤医院、广东省人民医院珠海医院、山东聊城市人民医院、徐州医科大学附属医院

猎芯

猎芯网
ICHUNT.COM

厂商介绍

猎芯 2015 年成立，采用“自营+联营”模式，打造电子元器件一站式采购平台。猎芯网入驻国内外 5000 多家品牌供应商，覆盖 10000 多品类和 6000 万 SKU，通过一站式全链条服务满足中小企业和大型企业的长尾需求，助力电子供应链数字化转型。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-电商平台

产品与服务

猎芯电子供应链智慧平台提供联营库存、自营现货、寄售、代购、供应链金融、一站式交付等全链服务。

电子供应链智慧平台: 猎芯网入驻国内外 5000 多家品牌供应商, 覆盖 10000 多品类、6000 万 SKU, 全面满足企业的采购需求; 而且, 猎芯网采取小批量产品拆包售卖, 并支持一片起订, 解决中小企业和大型企业的长尾需求, 帮助企业节省采购成本; 此外, 猎芯网与上游供应商打通数据, 通过快速匹配供应商, 帮助企业提升交易效率。

猎芯网提供仓储管理工具, 帮助企业监控供应商仓储情况, 实现产品实时调配和运输; 与此同时, 猎芯网自主研发了可深度学习的 BOM 处理工具, 可 24 小时交付的 PCB 智能拼板系统, 以及国产元器件替换推荐查询等多项提效赋能工具, 快速满足各类企业及研发团队的未来需求。

厂商优势

- 1) 服务水平高: 首先, 猎芯网采用“自营+联营”, 为质量和交付提供保障; 其次, 猎芯网采取小批量产品拆包售卖, 并支持一片起订, 满足客户零星采购的需求; 最后, 猎芯网自建仓储, 一站式服务满足客户需求。
- 2) 生态协同水平高: 猎芯网与猎板网(电子硬件智造平台)达成生态合作, 实现元器件领域的协同。

奇秦科技



厂商介绍

奇秦科技由国内知名 IT 上市公司东软集团和东华软件共同孵化, 2020 年奇秦科技获得腾讯战略投资, 加入腾讯生态。奇秦科技提供奇秦景昉云数字供应链、奇秦景昉云数字制造产品、SAP 专业服务等。其中, 奇秦景昉云数字供应链产品提供 SRM 采购供应链套件, 帮助企业规范采购流程, 提高供应链的运作效率。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

奇秦景昉云的 SRM 采购供应链套件覆盖采购全品类，为中大型企业提供采购管理、寻源管理、供应商管理、合同管理、采购分析等模块。

采购管理：覆盖从采购计划到支付结算采购全流程管理，系统支持集团化架构，根据企业业务需要灵活配置审批工作流，帮助企业规范采购流程，加强集团型企业对下属子公司采购流程的管理，系统对接企业内部的 ERP、OA 等系统，同时支持手机移动端操作，帮助企业提高采购效率。

寻源管理：针对不同物料类型、购买量，提供询比价、竞价、招标等不同的寻源方式，可以帮助企业实现寻源流程线上化管理，确保寻源过程在线可追溯，提高寻源过程的透明度。

供应商管理：覆盖从供应商准入、信息维护、物料认证、绩效考核、整改与淘汰等供应商全生命周期的管理，同时系统支持企业自定义供应商绩效考核标准，帮助企业规范供应商管理流程。系统对接第三方征信平台，及时更新供应商的关键动态；另外，物料认证功能提供样品送样检测及确认的全过程管理，加强企业对供应商的征信检查和质量的把控。

合同管理：涵盖合同模板、合同文件管理、合同审批管理、合同签订及履行等功能，支持采购合同在线制作、审批及与供应商的协同确认。系统记录合同管理全过程，并且提供在线电子签章服务，帮助企业解决纸质合同签署耗费时间长、管理难度大等问题，帮助企业提高合同签署效率。

采购分析：系统沉淀采购过程数据，形成采购品类价格、供应商绩效、采购品类交易额等分析报告，可以帮助企业挖掘采购数据的价值，为企业的采购决策提供依据。

厂商优势

- 1) 以专业服务客户多年，综合能力获广泛认可：奇秦科技背靠东软、东华，深耕供应链管理领域多年，团队有强大的实施和咨询能力，客户覆盖多个行业头部企业。
- 2) 优质客户数量众多，积累大量服务经验，服务水平高：奇秦科技已服务超过 700 家不同行业的中大型企业，了解中大型企业的采购业务流程，能够满足企业采购业务的需求；并且团队凭借多年的 SAP 实施经验，团队的实施能力强。
- 3) 产品可配置、可集成，功能完善且成熟：第一，工作流引擎根据企业业务配置，能够满足集团型企业的采购业务需求；第二，奇秦科技的系统可以集成 ERP、OA 等系统；第三，数据分析功能及各种采购报表，辅助企业采购决策。

- 4) 技术架构领先，推动产品功能智能化提升：一方面，奇秦科技采用可配置、可扩展的微服务框架，保障系统的稳定性；另一方面，利用 OCR、大数据等技术融入于采购系统的功能，助力企业采购数字化转型。
- 5) 与大厂合作，形成生态优势：奇秦科技作为 SAP 白金合作伙伴一直坚持与 SAP 联合创新，并作为腾讯的生态企业接受赋能，腾讯云为奇秦科技提供基础设施和底层技术支持，同时企业微信为奇秦科技的 SaaS 平台提供 C2B 的连接能力。

典型客户

中国烟草、爱奇艺、海底捞、东风汽车、大疆创新

企企通



厂商介绍

企企通成立于 2014 年，为企业提供采购全品类的 SRM 采购供应商管理系统产品、实施、运维一站式解决方案，包含 SRM 采购供应商管理协同平台、企业购商城、供应链金融等产品服务，可覆盖生产采购和非生产采购多种场景的业务需求。企业用户遍布全球 20 个国家，帮助企业实现在业务、系统和人三个层面的协同，提升企业采购数字化水平。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台

- 医药与医疗-公立医院-物资管理部-采购管理
- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

企企通是一个纵深的连接采购方与供应方的 B2B 平台，借助这个平台，采购方可以管理整个采购流程，发现新的供应商。同时，供应方可以借此帮助采购方实现采购目标，提升客户满意度，简化销

售流程，优化现金流。企企通供应链平台提供 SRM 采购供应商管理协同平台、企业购商城、供应链金融等产品服务，帮助企业实现在业务、系统和人三个层面的协同。

SRM 采购供应商管理协同平台：可应用于生产性采购和非生产性采购场景，实现企业全采购场景的供应商全生命周期管理及采购闭环管理的数字化。平台包括供应商管理、供应商准入、绩效管理、招投标、寻源、采购管理、合同管理、订单协同、计划协同、质量协同、研发协同、物流协同、财务协同等功能模块。帮助企业缩短货期，减低采购成本，提升采购质量和效率，阳光采购，提升企业竞争力。

企业购商城：覆盖办公用品、IT 配件、备品备件、员工福利等采购业务，与企业内部的 ERP 等系统无缝集成，连接企业自有供应商和外部多个电商平台，企业可以通过商城实现企业采购集中化管理和数字化采购流程；同时平台提供代采购服务，企业通过平台集中代采购，帮助企业降低采购成本。

采购商城连接了京东商城、震坤行、齐心文具、阿里巴巴 1688 商城等外部采购平台，同时支持客户原有供应商入驻和商品上架，搭建内外部商场，整合供应商，快速比价，实现采购的合规性和阳光透明。

供应链金融：为企业和供应商提供灵活全面的供应链金融解决方案，涵盖提前支付、商业保理、供应链融资、承兑汇票贴现等供应链金融增值服务。企企通的供应链金融服务融资门槛低、利率低、放款速度快，解决企业的资金问题，帮助企业与供应商构建更加稳定的供应链能力。

厂商优势

- 1) 综合实力领先：企企通有超过 100 万企业客户，用户遍布全球 20 个国家和地区，有着丰富的 SRM 客户案例和行业经验。
- 2) 产品服务采购全品类、全流程，增值功能进一步完善产品功能：第一，企企通产品矩阵完整且丰富，覆盖生产采购和非生产采购的全品类、全流程，已形成多个行业的解决方案，帮助企业优化采购流程。第二，平台打通整个供应链渠道，使工作流、实物流、资金流和信息流等均能高效率地运作；第三，平台支持多种企业供应链增值服务产品模块，如电子签章、扫码收货、RPA 机器人、企业征信等，为企业提供全面的一站式供应链解决方案；第四，企企通为企业提供创新的供应链金融服务，一方面能够为企业运营、采购方的正常生产提供保障，提升采购方和供应方的资金流转效率和使用效率。另一方面，也增加了企企通平台用户的粘性。

- 3) 服务到位：企企通多年服务多行业的头部客户，对各行业实际采购流程及场景有深刻的理解，能够满足企业的个性化需求。

典型客户

海尔、立白、海康威视、扬子江药业、延长石油

SAP Ariba



厂商介绍

SAP Ariba 是 SAP 旗下的支出管理软件提供商，为企业提供“软件+服务+网络”的解决方案。SAP Ariba 将采购和供应链协作解决方案与 SAP 在企业应用软件和供应链管理方面的专业知识相结合，为企业创造更多价值。截至目前，SAP Ariba 已服务全球 190 个国家和地区 410 多万家企业，并通过 SAP Ariba 社区帮助双方开展业务协作。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理

- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

SAP Ariba 提供直接支出管理的端到端数字化采购解决方案，包含采购管理、战略寻源、供应商管理、合同管理、发票管理、供应链管理等模块。

采购管理：系统与企业的 ERP 系统相集成，覆盖采购到结算采购全流程闭环，进行标准化构建和在线化管理，帮助企业提高采购效率；系统通过对接企业审批流，并为企业提供简化的目录维护功能以及可配置的界面，帮助企业提高采购业务的合规性。

战略寻源：系统提供多种灵活的寻源方式，规范企业寻源全流程；同时系统根据企业的需求智能匹配供应商，并且连接 SAP Ariba 社区全网寻源，引入更有竞争力的谈判；此外，系统还整合了邓白氏业务信息，帮助企业从现有业务关系中找到寻源机会。

供应商管理：覆盖供应商全生命周期管理，SAP Ariba 帮助企业评估供应商并进行风险尽职调查，全流程自动追踪供应商风险并警报，同时 SAP Ariba 还提供全方位的，将供应商信息、当前活动以及风险状况整合到供应商视图中，降低企业的合作风险；并且 SAP Ariba 帮助企业建立供应商信息库，提供规范的供应商准入、信息维护、绩效管理等环节，帮助企业提高供应商管理能力。

合同管理：系统对接企业内部 ERP 系统，集成合同数据和流程，并且系统支持所有类型的合同，覆盖从合同起草到签署合同全生命周期的智能化管理，帮助企业规范和控制合同制定流程，以及审查追踪合同状态，此外系统还提供电签服务，全面提高企业的合同管理效率。

发票管理：系统支持发票处理流程管理，简化多种发票的审批流程，支持企业实时创建和审批条目表，以及根据合同创建发票，确保所有发票的合规性。由此，企业可以借助智能发票管理解决方案，减少事务型工作，提高发票管理效率。

供应链管理：平台对接企业内部系统，支持从产品设计到交付等全部供应链管理环节供需双方在线协同，帮助企业提高供应链管理效率；企业可以利用平台，快速寻找物料和供应商资源，并实现供需双方信息实时传递，同时降低库存，保障供应链安全。

厂商优势

- 1) 综合实力行业领先：首先，SAP Ariba 背靠 SAP 丰富的生态资源，并拥有丰富行业经验以及技术能力领先的团队；此外，SAP Ariba 服务遍及 190 多个国家和地区，拥有 170 万家企业客户，客户多为世界领先企业。
- 2) 采用进行的技术赋能自身产品：SAP Ariba 利用区块链、人工智能、机器学习、大数据等全新科技提升系统，优化系统功能。
- 3) 服务专业、成体系：首先，SAP Ariba 建立社区平台，企业可以进行最佳实践交流，社区已帮助全球 190 个国家和地区的超过 250 万家企业实现了互联，达到供需匹配；其次，SAP Ariba 在全球建立了 11 个数据中心，提供强大数据服务，满足企业数据分析的需求；最后，SAP Ariba 服务贯穿全流程，重视用户的反馈信息，根据用户需求迭代更新系统。
- 4) 产品功能完善：第一，数据统分析功能，将企业的采购数据与同行进行对比，帮助企业了解市场情报，制定更明智的决策；第二，引导式采购功能，整合供需双方，简化企业采购流程；第三，统一的支出视图功能，进行支出分析诊断，辅助企业制定智慧支出决策。

典型客户

沃尔玛、中国石化、大众汽车、国家电网、埃克森美孚

厂商介绍

SAP Concur 是 SAP 旗下差旅管理、费用和发票管理解决方案品牌，提供费用管理、差旅管理、对公支付、预算管控、商业智能分析、移动应用等解决方案。目前 Concur 已服务全球 47000 多家客户，助力企业打造高效且合规的费用管理流程，优化员工差旅报销体验。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理

产品与服务

SAP Concur 为企业打造差旅管理、费用和发票管理解决方案，覆盖费用管理、差旅管理、对公支付、预算管控、商业智能分析等模块，为企业费用管理赋能。

费用管理：系统为企业提供自动化费用管理流程，同时确保员工遵守企业内部报销制度，提升费用合规性，缩短报销周期；同时系统提供一键导入电子发票功能，减少报销凭证，提高财务部门的工作效率；另外，系统还提供详细费用开支的报告，助力企业制定合理的费用管理决策。

差旅管理：系统提供定制化的预算控制方案，嵌入企业差旅标准和审批权限，帮助企业高效自动化管理流程；同时系统提供移动端，帮助员工实时追踪并处理审批流程，帮助企业提高差旅审批效率。

对公支付：系统支持对接企业 ERP、财务系统，整合企业支付和订单信息；系统还可以支持企业对比账单与采购订单、货物接收记录，并可追踪付款进展，确保供应商订单的合规性，为企业节省对账时间；此外，对公支付解决方案支持账单自动识别匹配，提高账单支付效率。

预算管控：费用管理系统按企业需求，设置预算管控权限和审批流，同时配合企业业务需求控制和调整预算，帮助企业管理事前费用支出；此外，系统还提供可视化数据服务，直观展示预算数据，帮助企业提高预算管控能力。

商业智能分析：费用管理系统对接企业内部系统，收集并连接多个系统内数据，同时 SAP Concur 提供可视化企业支出报告展示服务，另有商业分析专家解读企业支出报告，帮助企业全面了解支出情况，更好地做出业务决策。

厂商优势

- 1) 综合实力强，受广泛认可：SAP Concur 结合 20 多年的差旅管理及费用管理经验，服务不同规模及行业的领先企业客户，其中 500 强企业占 75%以上。
- 2) 产品提供数据分析、支持移动端，并满足复杂组织架构业务需求：第一，智能报表功能可以实时监测、分析企业的费用数据，帮助企业更好地规划及控制预算；第二，产品支持跨国企业的组织架构，帮助企业实现集团统一管理，并且确保符合当地政策的费用报销标准和规则；第三，移动端支持用户随时处理费用报销，缩短报销流程周期。
- 3) 服务经验丰富：一方面，SAP Concur 已服务超过 48000 家的企业客户，能够理解并满足不同规模的企业对差旅和费用管理的需求；另一方面，专家团队提供咨询服务，用行业的最佳实践指导企业费用控制。
- 4) 技术领先：系统融合云计算、大数据、人工智能等创新科技，帮助企业实现精细化和智能化成本控制。
- 5) 生态规模覆盖广：SAP Concur 与 Uber、Airbnb、滴滴、微信、航空公司等企业形成商旅生态圈，不断提高场景的覆盖度，一站式满足企业的商旅需求。

典型客户

IBM、Cisco、Elizabeth Arden、投中资本证券、TCL

厂商介绍

商越科技是面向大中型企业提供数字化采购解决方案的智能公司，通过商越的智能采购中台、SaaS应用及运营服务帮助每个客户搭建专属的采购互联网平台，让企业采购全程在线化、数字化，提升效率、降低成本。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理

- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

商越科技针对大中型企业的非生产采购，提供数字化解决方案，覆盖商城采购、电商采购、寻源采购、供应商管理、采购协同等产品。

商城采购：帮助企业整合自有供应商资源，对接企业内部 ERP、OA 等系统，连接第三方物流等系统，通过目录式、集中式、自助式的采购，满足用户的需求；并且采购流程在商城内自动流转，实时同步采购信息，帮助企业提升采购效率；另外基于协议采购，企业自主在商城上架商品，价格透明，帮助企业降低采购成本。

电商采购：商越聚贤阁开放平台帮助企业一键对接多个优质电商平台，以强大的 API/ Punchout 对接能力，支持标品采购、营销采购、服务类采购等企业采购场景，帮助企业降低对接电商的技术难度和对接成本。聚贤阁通过 SaaS 模式对接各类型电商平台，有效解决了大企业端本地化部署安全性要求和实时对接外部电商平台安全、多变的需要。

寻源采购：寻源采购为企业提供从需求、供应商认证与选择到形成协议或订单的全链路解决方案。连接全网资源，为企业解决实际问题；基于大数据的智能分析，提供客观、有效的业务建议；寻源历史数据可视化、供应商表现可视化、可分析；累积寻源策略和历史经验，形成案例可借鉴、经验可复制的知识库，以共享最佳实践。

供应商管理：商越供应商管理产品为企业提供供应商全生命周期管理、供应商绩效概览、供应商 360 概览、供应商风险管理等解决方案，为保障供应、降本增效提供有效手段。通过大数据、AI、第三方数据源的应用，为企业提供数字化时代的创新型供应商管理产品。

采购协同：连接采购端与供应商端，实现从订单到支付的全流程在线协同，提高采购效率。帮助采购人员透明高效的完成工作，大幅减少被催货催单等事务型工作量；供应商协同方便快捷，订单、发运、收款状态实时掌控，可实现在线开票、验票及签收；为财务人员解放双手，三单自动匹配，多种结算及支付方式，减少复核工作、减少纸质报销。

厂商优势

- 1) 以客户体验为核心设计产品，以需求满足为目标，产品功能逐步成熟：第一，商越科技的采购 SaaS 产品用数字化技术帮助企业连接内外资源，基于协议、聚量议价、询比价等，降低企业的采购成本；第二，采购商城的目录化、电商化展示，操作流程简单，用户的体验感好；第三，系统支持企业按照组织架构设置审批流程，支持采购事前的预算控制，满足不同企业的采购管控需求；第四，系统的场景覆盖全面，可以满足所有企业的非生产采购需求。
- 2) 技术实力强：一方面，采用先进的云原生微服务架构，保障系统的稳定性、安全性、灵活性；另一方面，系统应用 RPA 规则引擎和大数据等技术融入采购管理流程，帮助企业提高采购效率，提高采购管理水平。
- 3) 专家实力雄厚，服务能力强：商越科技拥有一支深耕采购供应链领域 10 年以上的 20 人专家团队，已服务 10 多个行业头部客户，同时以创新的 SaaS 交付 123 模式和采购运营服务助力企业采购数字化转型成功落地，为客户提供持续价值。

典型客户

贝壳、中国一汽、大疆创新、三一重工、迈瑞医疗

上上签



厂商介绍

上上签电子签约，中国电子签约云平台领跑者，为企业提供智能合同云服务，包括电子签名、合同全生命周期智能管理、AI 合同等一体化电子签约解决方案，帮助企业提升业务运营和组织管理效率。

截至 2020 年 12 月底，上上签电子签约平台合同付费签署总量累计达 127 亿次，单日合同签署量峰值达到 3118 万次，服务累计超过 848 万家企业客户。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理

- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理

产品与服务

上上签电子签约产品包括签约工具、签约管理两大系列，并基于此提供公有云灵活部署方案。其中签约工具系列分为工具版，面向仅有签约需求的企业客户，签约管理系列分为标准版、专业版、旗舰版，面向有签约以及签约管理需求的企业客户以及个人。

标准版面向小微企业及个人用户，满足基础的合同签约需求。专业版面向中大型企业，满足合同签约、以及内部的合同签约管理需求。旗舰版面向大型企业，满足合同签约以及内外部的合同签约管理需求。

所有版本无需开发、即开即用，可在 PC 端及移动端设备上随时审批、签署和管理合同，旗舰版还支持标准化 API 接口，对接便捷。工具版面向金融行业、互联网行业等特定行业用户，提供嵌入式接口，仅支持构建灵活的合同签约能力。

厂商优势

- 1) 综合实力领先，更安全合规：上上签电子签约于行业内率先获得 ISO27001 国际安全认证、ISO27018 隐私数据保护认证、公安部“信息安全等级保护三级”认证、工信部“可信云服务”认证、工信部“云计算服务能力标准符合性评估三级”认证、ISO 22301：2019 业务连续性管理体系认证，并获得英国 BSI 协会颁发的全球首张 ISO38505-1 数据治理认证证书，以七大全球权威安全资质推动行业安全技术门槛不断提升。
- 2) 成熟的签约管理解决方案：首先，上上签的合同管理中台构建了合同协同管理网络，提升组织协同效率，减少业务运营风险。其次，解决方案中的合同数据流可帮助业务建立自动化流程，补齐业务闭环的最后一环，提升业务运转效率，解放人力，减少出错。再次，解决方案拥有即插即用特性，多元复杂的业务合同管理系统，也能快速上线交付。

同时，解决方案可将产业上下游所有合同相对方都能纳入统一管理，构建可信供应链网络。最后，上上签产品月均迭代 50+ 产品特性，快速匹配业务未来需求，可用性达到 99.99%，超过 2000 天无宕机记录。产品灵活接口，可集成所有主流企业管理应用。

3) 专业的服务体系：上上签已经服务了超过 100 家 500 强企业，形成了从产品到方案咨询再到售后的标准服务体系，通过积累的客户服务经验，深化对于企业业务流程的理解，全面满足客户的需求。

典型客户

博世、摩根大通、星巴克、通用电气、百事

石化盈科



厂商介绍

石化盈科成立于 2002 年，是由中国石油化工股份有限公司和香港电讯盈科企业资源有限公司共同出资成立的合资公司。石化盈科立足能源化工行业，为中大型企业提供全产业链信息化解决方案和产品。采购电子商务系统作为石化盈科的核心产品之一，覆盖企业采购业务全流程的管理，帮助企业重塑管理架构，实现采购数字化转型。

所属场景（应用场景）

- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理

产品与服务

石化盈科立足能源化工行业，为企业提供采购电子商务系统，助力企业实现采购管理的数字化转型。

采购电子商务系统：包含供应商管理、协同办公平台、全程监管机制、寻源定价、优秀供方推荐等功能，覆盖企业采购业务全流程，全面支撑企业采购业务的运行。其中，供应商管理功能帮助企业建设供应商信息库，实现集团企业内部供应商资源的共享；协同办公平台提供招投标工具以及采供双方的在线信息共享，支撑寻源采购全环节的高效协同。

全程监管机制支持企业设置监管方式，实现对整个采购流程的控制，帮助企业建立事前评估、事中控制，事后追溯的全流程监管体系；寻源定价功能针对不同的采购业务场景供多种寻源方式，通过寻源的线上化管理，帮助企业规范了采购流程；优秀供方推荐功能提供价格库以及供应商库的绩效排序等信息，帮助企业从多个维度为企业筛选供应商，降低采购价格。

厂商优势

- 1) 背靠中石化和电讯盈科，专业度高，资源丰富：石化盈科凭借中国石化和电讯盈科两大母公司的资源，以及拥有丰富的行业经验，服务于能源化工行业的中大型企业。
- 2) 垂直于能源行业，产品成熟：首先，系统汇集丰富的垂直行业的供应商资源，帮助企业扩大供应商资源；其次，优秀供方推荐功能可以帮助企业匹配最佳供应商，提高企业的采购效率；最后，全程监管机制辅助企业建立监管体系，加强对采购全流程的把控能力。
- 3) 生态伙伴强：石化盈科与华为达成战略合作关系，华为为石化盈科提供领先的ICT、AI、华为云等技术，提升石化盈科系统的智能化水平。

典型客户

中国石化、华能集团、中国化工、中化集团、中核集团

淘宝企业服务



厂商介绍

淘宝企业服务是阿里巴巴集团旗下，针对中小微企业的专业采购服务平台。近年来，淘宝企业服务发展迅速，诞生了淘宝新千亿级市场——工业品等多个新兴企业级市场，业务范围目前覆盖工业品、商用服务、行政办公、现代农业、面辅料集采等核心企业采购场景，累积了超3000万的企业用户会员。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理

- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

淘宝企业服务作为平台式的企业采购电商，对采购者与供应商双向运营。对于采购者，淘宝企业服务依托手机淘宝，并设有“企业服务”频道对中小微企业采购者服务，通过企业会员、采购TV、常购清单等产品为采购者降本增效；对于供应商，淘宝企业服务通过商家联盟、现货保障、本地直供等产品引导供给侧升级以更好地满足采购需求。

企业会员：淘宝以其丰富的供给与 18 年的信用评价体系吸引了众多企业身份的用户在平台开展采购，目前，淘宝企业服务已经累积了超过 3000 万的精准企业会员，通过企业会员价、专属大额券等丰富的权益体系以提升采购者的粘性。

企业服务频道：淘宝企业服务的官方频道通过常购清单、供应商管理等为中小微企业采购者提供了基础的采购工作台能力，通过采购风向标、官方直播台等与平台数据结合，为企业采购者提供专业化场景及服务，并以采购排行榜等导购产品为采购寻源提效，多种权益产品降低采购成本。

采销宝：淘宝企业服务推出的官方金融工具，旨在通过对现金流的运营以驱动供应链效率的提升。通过采销宝，采购者可以根据授信获得一定的采购额度并获得平台账期，缓解现金流压力；而供应商则能及时获得平台回款用于再生产。

半私域撮合：面向高价值用户提供的官方服务，以促成在平台上形成优质供应商与精准采购者之间的常买卖关系。淘宝企业服务官方依托平台数据，基于品类的优质供给与精准客源，官方建立钉钉群引入供应商与采购者提供针对性服务。如聚合淘宝上的服饰卖家夏季采购需求，撮合与平台优质连衣裙面料供应商达成交易。

撮合交易：淘宝企业服务目前拥有超过百万的卖家全天候在线，覆盖了工业品（五金工具、电子元器件、机械设备等）、商用服务（线下开店、包装、商业加盟、商务定制等）、行政办公（办公用品及耗材、办公家具、办公设备等）、现代农业（农用物资、农机具、畜牧养殖物资等）、面辅料集采等核心五大场景，拥有从品牌到产业带再到特色服务等全层次供给。

专业导购：根据不同品类特性，淘宝企业服务推出了“品牌正品”、“现货保障”、“本地直供”、“次日达”等多种特色供给的导购产品；根据不同场景，推出如指导线下开店的“店配专家”等专业服务；此外，还上线了官方直播台、采购风向标等官方内容阵地提供专业导购。

交易产品：通过与蚂蚁集团合作上线“马上收”、“融易收”、“无限付”等产品为用户提供大额支付、对公转账等便捷交易功能。

厂商优势

- 1) 阿里巴巴集团赋能，与阿里生态形成合力，综合实力强：淘宝企业服务依托阿里巴巴集团 To B 端的生态能力，能够与蚂蚁集团、菜鸟、阿里云、钉钉等形成协同效应，针对企业采购者与供应商的全链路构建基础设施，从而围绕企业上下游的采销协同，构建供应链协同网络。

- 2) 聚焦中小微企业：第一，中小微企业具有复杂多样的采购需求，淘宝企业服务平台上聚合了超过百万的供应商，可以满足中小微企业全场景的采购需求；第二，品牌以及产业带的源头供给，保障优质的产品货源，满足了采购者的确定性需求；第三，中小微企业采购需求兼具零散以及个性化特征，平台汇集垂直领域的专业服务型的供应商，能够对海量中小微企业采购者提供敏捷化服务，满足采购者的灵活性诉求；
- 3) 兼顾卖家与买家，服务水平高：首先，淘宝企业服务卖家买家双向运营，为卖家提供线上分销渠道，为买家提供丰富货源，全面满足客户需求；其次，客服团队能够为中小微用户提供售后服务和咨询建议，帮助企业提升采购管理能力；最后，为高价值客户提供半私域撮合服务，买卖双方快速达成交易。
- 4) 用户规模大：淘宝企业服务依托于手机淘宝庞大的用户规模，拥有海量的中小微企业采购用户，平台可以利用供给侧于采购侧的调研及平台数据分析，通过供给与需求双向运营提升采购效率与专业化服务能力，进而夯实平台壁垒。

典型客户

工厂及车间生产制造者、线下开店创业者、新型农场主、电商经营者等中小微企业采购者

客户案例

天猫七彩兜兜旗舰店，2017 年开始从事童装生产以及电商。

主要需求：1) 寻源困难，电商的爆款特性会使得服装企业必须有现货以抓住商机；2) 品质管理，传统线下档口找货，大货的品质是否能达到样品品质缺乏保障；3) 成本控制，单个客户议价空间较小；4) 线下采购一般要求现金结算。

淘宝企业服务通过与面料辅料行业产地实力商家合作，确保品质化供给。客户通过“询价单”工具发布面料采购需求得到供应商报价反馈。同时，平台通过数据反馈推出应季趋势面料，通过“半私域撮合”产品聚拢同类客户到服务群，以集中采购降低面料采购成本。同时客户还开通了“采销宝”服务，获得平台授信额度以及账期。

厂商介绍

北京天源迪科网络科技有限公司（以下简称“天源迪科”）是一家专业的数字化采购和供应链一体化解决方案供应商。天源迪科为企业提供物资品类丰富、功能齐全的一体化B2B采购电商平台，此外迪易采作为天源迪科专向为大中型企业提供的采购数字化产品解决方案，涵盖计划、寻源、履约、仓储、物流、合同、结算等采购供应链全流程业务。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城

- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理

产品与服务

天源迪科为企业提供数字化采购解决方案，包括采购商城、全网寻源、协同网络、智慧采购、采购中台、销售商城等六大业务板块内容，实现从需求计划、采购询源、订单执行、仓储物流到支付结算全流程线上化，为企业数字化转型赋能。

采购商城：天源迪科帮助企业搭建自有采购商城，融合管理流程；连接供应商及互联网电商，实现一站式电商化采购。包含电子超市、商城采购、闲置物资、扶贫、员工福利等业务。商城对接多家电商平台，引入海量商品、扩充电商平台。由此，企业进行集中采购，降低大量成本。

商城的长协专区整合供应商资源，帮助企业实现自助化、集中化采购，加强集团采购业务的集中管控能力。另外，员工福利、闲置物资专区、扶贫专区等专属应用，可据企业特点进行定制设计，帮助企业建立全面的供应链采销体系。

全网寻源：系统提供招投标、询比价、竞价等寻源类采购应用，支持全网寻源方式、全面覆盖寻源作业流程。系统根据行业特色设置招投标的评审的机制和方法，并且支持在线发布、线上开标、远程评审、高度线上自动化、不见面等方式完成寻源业务。此外，系统融合数字证书、电子签章、AI识别等新技术，操作便捷、安全可靠。

供应商全生命周期管理功能，帮助企业建立供应商信息库、资质库、业绩库、价格库等。企业可以根据供应商的绩效对供应商进行分级和奖惩，帮助企业建立供应商管理体系，提高企业的供应商管理能力。

协同网络：系统与银行、短信、三方物流等外部系统建立战略合作，并且协同网络打通企业内部系统，整合全渠道资源，快速实现企业与供应商的计划协同、订单协同、库存协同、对账协同、结算发票协同、设计协同等。

智慧采购：系统支持大数据分析，并提供天源迪科自研的自助报表工具，可视化呈现数据报表，为企业提供决策支持。系统提供大数据的智慧策略功能，分析客户、理解客户、增强客户体验、实现精准营销，同时为商城精细化运营提供辅助决策支持。

采购中台：包含业务中台，数据中台，技术中台的三中台云化架构，以数字化的方式整合结合内外部及上下游资源、能力，支撑前台供应链业务；并通过开放平台链接企业内外部信息系统、供应商系统、合作伙伴系统，打通企业信息系统孤岛，实现行业内上下游互联互通。

销售商城：天源迪科建立一站式销售平台，打开企业营销窗口，提供安全支付、快速配送、售后保障齐全等服务，实现企业无障碍采购；同时，客户管理功能协调企业与顾客在销售、营销和服务上的交互，帮助企业跟进商机，分析获客、留存等信息，实现产销一体化；此外产销一体化功能，帮助企业按照市场的需要生产，同时提升产品质量。

厂商优势

- 1) 大客户众多，行业服务经验积累深，综合实力强：天源迪科在采购领域有丰富的行业经验，积累了大量采购业务管理制度的经验，并且能够提供专业的咨询服务，客户多为大型国企、央企和政府单位。
- 2) 深了解企业业务，量身定制解决方案，服务能力强：第一，天源迪科有多年服务不同行业大型国企、央企的经验，能够为国企、央企提供定制化的解决方案；第二，天源迪科不仅提供平台和技术方案，同时能够借鉴标杆客户的服务经验，为其他企业提供运营方案、业务制度的建议。
- 3) 配置灵活，产品贴合用户需求：一方面，天源迪科的系统能够按照不同行业的国企、央企的需求灵活配置，满足企业复杂采购业务管理需求；另一方面，系统支持对接企业内部的主数据、ERP、财税、物流、金融等内外部系统，实现全渠道资源整合。

典型客户

国家能源集团、中核集团、中国航天、中煤能源

客户案例

国家能源集团全面实施“四个集中管控”的部署要求，对传统物资采购方式、运营模式进行改造和提升，着力打造“数字物资”。因此，携手天源迪科打造招投标、询比价和网上商城“三位一体”的电子采购体系，建设国家能源集团“国能 e 购”商城。

商城于 2017 年 6 月 20 日项目启动，同年 11 月 7 日，正式上线运营。“国能 e 购”商城是电力行业专业 B2B 电子商务交易平台,服务于电力、煤炭、煤化工、港口、物流等综合业态一期建设了电子超市、电力专区、煤炭专区、闲置物资等应用；后又逐步拓展了物流运输、化工、扶贫专区等业务。

平台接入京东、西域等 6 家电商，与主数据、财务系统、税控、银行、短信、三方物流等内外部信息系统的集成，打通了寻源采购、采购执行之间的壁垒，实现全渠道资源的战略对接和整合。

西域



厂商介绍

西域成立于 2002 年，为企业提供 MRO 供应与服务一站式解决方案，西域工业品集采平台覆盖 36 个产品品类、超过 170 万的 SKU 以及 5000 多品牌产品，为企业的 MRO 采购行为提供流程化、数据化、精细化的电商采购管理工具，帮助企业实现 MRO 类的采购数字化转型。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-电商平台

产品与服务

西域为信息化水平不同的企业，打造两种数字化解决方案；此外，西域还提供西域工业品集采平台，实现 MRO 在线采购、审批、物流、结算的一站式服务；与此同时，西域通过自营物流和第三方提供专业的仓储、分拣、包装、快递、物流的一体化解决方案，确保产品的精准交付。

E-Mall 系统：面向不进行 ERP 系统对接的企业，为打造专属采购商城。商城整合工业品产业链资源，通过精准的产品分类和产品标准，帮助企业快速找到最合适的产品，降低采购成本；并且，商城支持企业选品、审批、订单、物流、结算等全流程可视化操作，企业通过批量导入导出商品一键下单和 PO 在线拆分下单，实现流程可控规范化管理；此外，商城还提供月度对账服务，企业每月只需一次在商城完成 PO 统一申请及录入等操作；商城提供多维度数据分析、报表可视化等功能，为企业实时监控采购业务提供工具。

Punchout 系统：面向内部有完善采购系统的企业，提供两种对接模式，无缝衔接企业内部系统。第一种模式提供用户免登录在西域平台选品、下预订单，再通过企业内部采购系统完成审批、生成订单等流程。由西域的人员帮助用户跟踪订单；而第二种模式是在第一种模式的基础上，支持订单、物流、开票等采购全流程全线上化，实现员工追踪采购状态，帮助企业提高采购效率。

厂商优势

- 1) 行业耕耘十余载，供应链生态已规模：西域在 MRO 行业深耕 10 多年，逐步搭建 MRO 供应链生态体系，整合工业品资源，客户覆盖国央企和大型企业。
- 2) 无缝对接企业系统，智能化能力辅助企业决策，产品功能强：首先，系统支持对接市场上大多数 ERP、OA 等系统，同时西域提供 E-Catalog、Punch-Out 等数据对接服务；其次，精准的产品分类和产品标准，帮助企业提高采购效率；最后，系统提供数据分析功能，分析采购成本、采购周期等，辅助企业制定采购决策。
- 3) 自建仓储物流，服务体系逐步成熟：第一，西域为信息化水平不同的企业，打造两种数字化解决方案，全面满足企业工业品类的采购需求；第二西域对高净值客户提供驻场库存盘点和补货服务，帮助提升企业的采购管理水平；第三，西域提供完善的售后服务和本地服务，全面满足企业的需求；第三，西域自建仓储系统与配送服务体系高效协同，提供一站式服务。

典型客户

中国石油、中国航天科工集团、鞍钢集团、博世、陶氏化工

阳光印网



厂商介绍

阳光印网成立于 2011 年，已为来自互联网、快消品、零售、教育、金融等多个行业客户提供数字化采购解决方案。阳光印网通过智采降本咨询+易采 SaaS 系统部署+阳光集采三大服务板块，为企业提供市场营销、包装物流、商务馈赠、员工福利等场景所需定制品的采购服务，集采业务涵盖 16 条产品线。目前阳光印网已整合了超过 1.5 万家供应厂商，运用 AI 智能算法不断地优化品类和打开企业服务的边界。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

阳光印网提供数字化采购与服务，充分运用 AI 智能算法为用户提供服务为供应商提供价值。对客户端的服务分为三大模块：降本智采咨询、数字化易采 SaaS 系统、阳光集采。

降本智采咨询：为客户进行供应链诊断及降本优化业务咨询。阳光印网通过流程梳理和多维数据分析帮助企业明确组织权责，利用 10 年积累的采购数据，帮助企业通过数据比对，快速探底成本，明确可以降本的品类，量化降本空间，从而优化采购流程，降低企业的采购和运营成本。

数字化易采 SaaS 系统：包括采购行为管理、合同管理、供应商管理、仓储管理、订单管理等多个功能模块，将企业间接物料的线下采购流程线上化、标准化、固化在系统中，实现电商化、自动化、可视化，采购流程可追溯，快捷化采购管理，降低企业采购和运营成本，提升了企业的采购和运营效率，便于企业进行集团化统一管理。

阳光集采：为企业提供供应链采购服务及采购整体外包服务，已包含 16 大品类产品线的寻源-设计-打样-仓配-交付-安装一站式集采服务，可覆盖企业 85% 间接物料的定制化采购需求。阳光印网拥有基于全国布局的供应商资源和能力，通过筛选和管理体系以及多维数据算法分析，对供应商实行严格的准入、评估和分级管理，从而保证交付的质量和效率。

厂商优势

- 1) 专注于采购领域多年，综合实力强：阳光印网在数字化采购领域有 10 余年的积累，能同时提供产品供应链服务及采购 SaaS 系统以确保落地，客户覆盖 20 多个行业头部企业。
- 2) 深度挖掘数据价值，推动提升产业供应链能力：阳光印网通过数据中台积累采购数据，利用数据价值，还将每一个采购需求的结构化数据通过数据中台进行计算并归集，汇总同一需求品类单一订单推送给制造端的供应商，实现了订单的智能分发，推动了智能制造的发展。
- 3) 服务全品类一体化：SaaS 系统产品功能模块清晰，实用性强，操作简单，采购品类持续拓展，能够帮助用户切实解决多样化的采购管理需求，可为客户提供从前期设计定制到后期履约交付的全流程服务。同时，阳光印网通过系统的历历史数据沉淀，可积累大量采购数据用于分析，从而帮助企业获得议价优势，快速降低采购预算。

典型客户

字节跳动、融创、新希望、好未来（学而思）、智联招聘

客户案例

智联招聘在招聘季需要采购的物料多而杂，需要同时对接多地、多家供应商，工作量大且对定制化和时效性的要求较高。

阳光印网帮助智联部署了易采 SaaS 采购系统，将个性化的需求通过数据结构化、标准化之后上架到商城里，将原有部分交付能力强的供应商和 85 家库内相关产品供应商进行整合予以匹配交付，合计为智联 34 家分公司，提供校园招聘所需的数码喷绘、宣讲会现场物料等需求的交付。凭借本地服务团队及供应商体系，阳光印网服务覆盖智联全国各分公司所在的城市，为其提供物料安装和验收，满足物料按需交付的需求。

在使用了阳光印网 SaaS 系统后，智联招聘项目人员的效率大大提升，人力、物料成本环比往年都有一定程度的降低。2020 年，仅直接物料和税务两项成本就已降低近两百万，整体降本率超过 15%。

一采通



厂商介绍

一采通成立于 2004 年，以“全流程、全品类、场景化”为理念，致力于为企业数字化采购提供专业技术服务，涵盖招采管理、集采采购、供应链协同、战略采购、项目供应链、电商采购平台、产业化服务等，客群覆盖大型集团企业、流程制造类、离散装配制造类、运营类企业等。未来，一采通将持续为头部企业提供供应链优化、深化服务，推动企业的流程和管理体系变革。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理

- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

一采通的采购管理系统提供采购管理、采购商城、寻源管理、供应商管理等功能。

采购管理：涵盖了企业采购业务从需求到支付的全流程，包括需求管理、寻源比价、合同管理、订单协同、供应商管理、统计分析等，覆盖生产、非生产、工程、服务等采购业务场景。一采通的采购

管理系统可帮助企业完成采购全链路业务的数字化转型，打造企业的价格中心、供应商中心及供应链协同中心。

采购商城：将企业的外部电商和内部供应商通过目录化商城的方式管理起来，实现辅料、备件的标准化以及商品资源的目录式展现，需求部门可在电商目录中选购商品并生成采购订单，审核通过后即可传递至供应商或电商平台，便捷、高效完成采购。由此减少了需求人员和采购人员的协调时间，避免了购买错误的发生，同时实现了采购流程精简，采购周期缩短，采购成本降低。

寻源管理：提供了丰富的定价手段，可覆盖企业日常采购中可能涉及的多种定价方式，包括招标、竞争性谈判、询价、竞价、非竞争性定价等十二种定价方式，企业可根据采购金额、物资重要度、物资特征、市场特征等选择合适的方式，满足合法合规、灵活高效、比价降价的需求。

供应商管理：涵盖了与企业采购业务相关的供应商准入、基本管理、评价等业务环节，为企业提供了包括注册、基本资料认可、资质认可、物料认证、合格评审等完整的准入策略，从源头控制供应商质量，同时利用系统中的沉淀数据对供应商的质量、成本、交期、服务实行智能化自动化打分，获得客观的评价结果，并通过奖惩改善供应商的履约表现。由此帮助企业建立起供应商管理体系，实现了企业对供应商全生命周期的管理，提升了企业的供应商管理能力。

厂商优势

- 1) 采购专家云集，综合实力得到行业头部企业认证：一采通在采购领域有 10 余年的积累，在招采管理、集约化采购、战略采购、精益供应链、项目供应链、供应链协同、供应链数字化运营等领域均拥有经验丰富的专家经验，客户多为行业内头部企业。
- 2) 生态已初具规模：一采通与电商、区域平台、产业平台开展合作，在云端将各种行业资源生态整合，例如将电商资源、电子发票、电子签章、第三方信用平台等通用性资源与服务上云，通过公有化的集成化、交易融合，实现外部资源的共享，产业协同拓展。
- 3) 产品覆盖采购管理全流程，兼具功能性与智能化：一方面，一采通构建了适合不同品类、组织特征、供应链特征的作业模式和管理模式，可根据不同行业需求组合配置，提供全流程、全品类、场景化的产品，支持集中采购、生产采购、非生采购电商采购等场景。与此同时，系统还可与 ERP、WMS、OA 等系统良好对接。另一方面，一采通将数据、模型、方法与业务、流程相融合，构建企业供应链数据决策支持能力，基于数据驱动流程变革，推动了企业数字化决策能力以及采购体系的管理标准化，实现了成本管控。

- 4) 技术架构先进：一采通产品系统架构的技术基础为基于服务总线的多层架构，采用 SOA 体系开发，系统前端采用了 Bootstrap 开发框架，具备良好的交互性、易操作性，同时形成面向企业采购业务特征的封装。
- 5) 服务完善：一采通有多年服务多个行业的头部企业的经验，为大型企业、集团型企业提供私有化、高适配的解决方案和前期规划设计的咨询以及后期的运营服务，辅助客户实现采购管理变革、流程变革和持续提升，满足客户供应链不断优化调整、持续深入的需求，通过数字化采购驱动企业的流程变革、管理体系标准化。

典型客户

中国西电集团、海尔集团、中粮糖业、中集集装箱集团、祁连山水泥

客户案例

云图控股是一家生产复合肥、联碱、磷化工及食用盐等产品的大型化工企业，下设 100 多家分子公司。作为流程制造企业，生产性物资的采购时机和采购量对于企业的成本管控至关重要。

云图原先的集中管控模式、缺乏数据积累的管理体系不足以达到成本最小化的目标，为了提升管理颗粒度，云图需要促使下设的各个工厂对成本负责，从生产单元转成利润单元，通过构建数字化采购运营体系为赋能子公司提供支撑。

一采通通过为云图提供面向直接采购与非生采购两类采购管理升级服务，帮助云图实现了集采体系授权赋能的变化调整，通过采购全过程的数字量化结果实现了集采每个环节的价值量化，针对直接采购，利用生成预测模型辅助云图依据行情判断购买时机、仓储量的增减等，以数据辅助支撑采购决策，从而实现了采购环节的优化和价值提升。针对非生采购，通过互联网寻源、价格成本分析促进降本。最终，各分公司采购成本大幅下降，为公司整体盈利水平的提升奠定了良好的基础。

厂商介绍

易快报成立于 2014 年，定位敏捷的企业报销费控与聚合消费平台，为企业提供移动报销、聚合消费、全程费控、预算管理、发票管理等一站式解决方案。易快报集成多家银行及第三方支付平台，打通对公对私付款，对接财务软件自动生成凭证，实现申请-订购-报销-验票-支付-记账全流程，全面帮助企业实现最大化降本增效。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控

产品与服务

易快报提供敏捷的企业报销费控及聚合消费平台。

报销费控平台：包括个人报销、对公付款、预算费控、报表分析等功能，将申请、借款、报销单关联起来，实现事前预算-事中控制-事后分析的全程费控，还可自定义设置审批流、规则、费用标准等，满足企业在线、高效、灵活、合规的费用管控需求。

平台解决了企业费用报销环节人工成本过高、财务制度不完善、预算管理滞后等问题。企业一方面可通过优化财务流程，完善管理制度，另一方面可通过数据分析实时了解预算执行情况，掌控预算执行进度，实现精细化管控。

聚合消费平台：提供一站式商旅、出行、用餐、办公采购服务。平台基于丰富的资源，可打通多个消费平台，覆盖超 95%的消费场景，为企业提供多样化服务。同时，平台提供聚合比价、预设费用标准、托管采购协议、垫资结算、统一开票等功能，可大幅度节省全员报销时间及财务对账时间，帮助企业减少差旅成本及核算的人力成本，降本提效，提升员工体验。

厂商优势

- 1) 产品功能完备：产品高度自定义、功能性强、简单易用、操作灵活、可快速部署，可一站式对接发票平台、第三方消费平台、统一支付平台、财务软件，以及企业办公平台和业务系统，打通企业消费和报销费控全流程，实现业务数据与财务数据的互通互联。
- 2) 提供多项服务：配置专业的实施交付团队与客户成功团队，提供行业培训、IT 规划与咨询、实施服务、技术支持等，帮助客户实现应用落地。

典型客户

绿地控股、宁波银行、蓝月亮、浙商证券、泡泡玛特

易派客



厂商介绍

易派客是中国石油化工集团有限公司于 2015 年推出的工业品电商平台，对内服务中国石化生产建设物资需求，对外为全球企业提供采购服务、销售服务、金融服务和综合服务。中石化通过易派客平台，集成上下游的产业链和企业间互通的供应链，打造“互联网+供应链”的工业品电商运营新模式。目前，易派客拥有 1.5 万人的资深专业化采购队伍，采购业务遍及 100 多个国家和地区。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-电商平台

产品与服务

易派客建立工业品电商平台，提供基于“互联网+供应链”模式的采购服务、销售服务、金融服务、综合服务。

采购服务：平台聚集数万家供应商资源，覆盖大宗原材料、耐用及快消品、合金材料、专业设备、仪器仪表、精细原料、特种材料等 70 类物资。易派客审查平台供应商资质，设置标准体系，严格把控供应商产品质量，并对供应商绩效动态考评，为企业提供优质的产品；同时易派客提供行家招标

等竞争方式确定供应商和价格，帮助企业降低采购成本；此外，易派客推行标准化招标工具，帮助企业实现合规采购。

销售服务：易派客联合国内优秀制造业企业，在易派客平台上线中石化自产产品、中石化供应商的产品和行业优质供应商的产品，面向国内、外销售，协同国内制造业企业，向国内外输出优质的产品。

金融服务：一方面，易派客支持灵活的付款方式，方便企业交易；另一方面，同时为有融资需求的供应链上下游企业提供快速、低成本的融资服务，缓解企业的资金压力，提高企业资金运作效率，保障供应链的稳定性。

综合服务：易派客建立大宗通用物资的备件库存及应急储备物资信息库，搭建现代化物流管理和配送模式，提供最后一公里服务，帮助企业提高供应链运营效率；易派客同时提供质量监造、物流配送、招标代理、广告保险等综合服务，满足企业的个性化需求。

厂商优势

- 1) 背靠中石化，综合实力领先：一方面，易派客依托中石化的丰富资源和采购管理经验，服务于家世界 500 强企业；另一方面，易派客建立标准体系，促进供应商不断提高供给质量。
- 2) 垂直于能源行业，专业能力行业认可度高：第一，易派客拥有优质的供应商资源，平台上线的工业产品品种多、质量可靠；第二，平台辅助企业建立备件库存和物资信息库，保障企业供应链安全。
- 3) 大客户服务经验丰富，自身服务完善：易派客多年服务世界 500 强企业的经验，拥有专业的服务团队，团队提供一站式的全程保障质量服务，并对企业反映的问题并逐条解决，满足企业的个性化需求。

典型客户

燕山石化、西门子、工程建设公司、北京化工研究

厂商介绍

易招标成立于 2012 年，是一家集供应链管理咨询、项目实施、平台运营于一体的数智化招标采购综合服务商。公司以第三方电子招标采购交易平台、数智化采购整体解决方案，帮助企业实现采购交易的全过程数字化。易招标为大型集团企业提供个性化定制服务，形成了金融、冶金和能源等行业解决方案，同时为招标采购人、招标采购代理机构等中小企业提供公有云 SaaS。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

易招标提供第三方电子招标采购交易平台“招采进宝”以及数智化采购整体解决方案智数易链、易采、易招、易商、易数。

采购数字化管理咨询：帮助企业全方位诊断分析企业采购现状，制定采购战略、采购管控模式和制度体系，提供采购管理解决方案，实现采购流程标准化、规范化，降低合规风险，提升采购效能。为企业量身定制采购数字化平台建设方案和推广方案，实现全流程采购业务电子化、自动化、智能化。

第三方电子招标采购交易平台“招采进宝”：该平台支持招标、竞争性谈判、询价、竞争性磋商、单一来源等多种采购方式，招、投、开、评、定、合同履行、数据统计、文件归档等全流程线上化，并具有远程异地分散评标功能，可满足企业类、政府类采购，支持工程建设项目招投标、土地使用权招拍挂等需求，帮助招标机构规范采购流程、降本提效。

智数易链：全采购链数字化解决方案，提供从采购计划管理、预算管理、寻源管理、供应商全寿命周期管理到合同管理、合同履约、绩效评价、供应链金融服务等全过程的数字化管理，同时基于大数据、人工智能技术，可为招标采购部门提供投标文件否决项智能检查、投标文件总分预测、分项分数预测等智能评审服务，帮助大型企业集团和评审专家提高采购的规范性、效率和质量。

智数易采：集团型企业采购系统，针对集团型企业非招标采购的分散采购、采购周期长等问题，通过系统在强化集团管控力度的同时提高了寻源效率。

智数易招：主要服务于招标代理机构的电子招投标系统，兼具业务管理和项目交易功能，可帮助客户实现项目的全流程在线交易及全方位的内部管理。

智数易商：企业电子采购商城，以目录采购形式提供工业品 MRO 和办公用品等物资的采购，既可接入客户自有供应商，又可联通京东、苏宁、西域等主流电商，为客户提供丰富、性价比高的商品选择。

智数易数：应用大数据技术的采购数据分析系统，通过全方位、多维度的数据挖掘面向采购管理的数据价值，支持采购决策。

厂商优势

- 1) 扎根采购，汇集众多专业人才：易招标在招标采购领域深耕多年，团队由在招标采购领域从业十多年的立法专家、专业采购人员和信息化人员融合而成，有丰富的咨询规划服务经验、产品实施和运营服务能力，出版了多本招标采购专著和高校教材。
- 2) 产品丰富，满足多类客户需求：易招标将计划管理、预算管理等内部管控相关环节做成个性化解决方案，将网上交易部分做成 SaaS，并为大型集团 KA 客户提供私有云部署，为中小企业提供公有云部署，可同时满足客户多样化的需求。
- 3) 产品技术水平领先：平台基于互联网微服务架构实现了运行高效、成熟稳定和良好的可扩展性，并将大数据、人工智能技术融入采购管理过程，对重要数据进行分析并作出预测，辅助采购管理决策。
- 4) 服务经验丰富：易招标是企业招标采购电子化实施最早的服务商之一，有多年服务大型集团企业的经验，已为 100+ 大客户提供电子招标采购整体解决方案，通过三星认证的案例全国最多，同时依托咨询服务团队和智囊专家团的经验积累，为企业提供数字化采购平台建设咨询、数字化采购管理咨询和数字化采购变革管理咨询，并与客户深度分享行业内的采购数字化转型成功经验和最佳实践。

典型客户

建设银行、太平洋保险、国家电投、三峡集团、广西投资

驿宝通

 ViBOT 驿宝通

厂商介绍

武汉市驿宝通网络科技有限公司成立于 2015 年，是一家专注金融行业数字化采购及营销一站式解决方案服务商。驿宝通围绕非生产性物资采购全流程，结合“招、采、用”业务场景打造全方位的数字化采购及营销一站式解决方案，帮助企业快速搭建数字化、智能化、场景化的采购及营销服务平台，让采购更具价值，为业务赋能减负，助力金融行业企业数字化转型。

所属场景（应用场景）

- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理

产品与服务

驿宝通产品解决方案围绕非生产性物资采购全流程，结合“招、采、用”业务场景需求将创新的信息技术与业务应用深度融合，为客户打造招投标系统、阳光惠采系统、商城系统、营销活动系统等场景化采购产品体系。

场景化 SaaS 商城系统：驿宝通根据金融行业的需求搭建场景化福利商城、积分商城、权益商城等，商城入驻多个电商平台和品牌供应商，覆盖海量实物产品、虚拟卡券及 O2O 服务。商城支持“积分、权益、礼包”等卡券分发及消费，同时提供移动端等多种形式分发，一站式满足企业的采购需求。与此同时，商城对接企业内部系统，按照企业组织架构进行预算管理，帮助企业实现采购的合规化，并支持供应商在线管理，提高企业的供应商管理水平。

阳光惠采系统：驿宝通为金融行业企业搭建一站式综合采购管理商城，对接多个电商商城及企业自有供应商，实现公开比价，帮助企业降低采购成本；商城围绕从采购需求、下单、审批、物流、开票等采购全流程，帮助企业实现自动化采购，提高采购效率；另外，商城还提供数据智能分析功能，整合企业的采购数据，进行数据多维度分析，帮助企业全面了解采购行为，实现精细化管理。

电子招投标系统：驿宝通针对非公开招投标和分散采购的寻源及竞价，打造线上招采商城，商城支持企业按照组织架构和权限灵活配置，帮助金融行业企业实现寻源全流程的电子化管理；同时系统支持单项目关联多竞价物料，帮助企业提升招标效率；另外系统提供合同管理功能，对合同的履约情况动态跟踪和展示，辅助企业采购决策制定。

数字化营销平台：全方位线上化、场景化营销活动解决方案。营销 SaaS 活动系统结合时下热门活动玩法和 H5 互动游戏，为金融机构营销活动提供定制化服务方案，帮助银行和保险公司客户策划主题活动，并提供多种游戏活动模版，助力银行拉新获客并提高客户粘性、提升 MAU，降低营销成本，实现场景化采购，让采购更具价值，为业务需求赋能减负。

厂商优势

- 1) 产品服务多种应用场景，用户体验佳：围绕企业采购痛点问题，为客户搭建数字化、场景化采购云平台，让采购全程在线化、数字化，采用 RPA 技术实现自动对账开票、自定义表单、智能比价等功能实现全流程数字化，多场景应用提升客户及用户的体验及满意度。
- 2) 垂直于金融行业，保证“最后一公里”服务：第一，驿宝通提供 SaaS 订阅和私有化部署，满足客户的不同需求；第二，驿宝通已服务数百家金融机构，根据银行的业务需求策划解决方案，同时能够按银行需求迭代系统；第三，驿宝通提供技术、产品、运营等专业的一站式服务，确保项目质量有效落地。
- 3) 采用微服务架构，配置灵活，技术领先：项目贯彻去中心化和 DevOps 理念，在 nginx + lua、hadoop、Zoomkeep、Netty、redis、Docker 等互联网分布式系统前沿技术，首先，驿宝通采用微服务架构，稳定性强并且支持企业灵活配置；其次，团队技术能力强，能为企业提供技术支持；最后，PaaS 化产品路径，产品部署快。

典型客户

中国银行、招商银行、光大银行、浦发银行、湖北银行

用友网络—YonBIP 采购云



厂商介绍

用友 YonBIP 采购云（简称“采购云”）是国内第一家面向大中型企业的采购 SaaS+ 生态服务的数字化采购服务平台。依托云技术，以构建社会化商业网络、让企业采购交易更简单为己任，致力于为企业提供数字化采购 SaaS 服务。不仅帮助企业便捷链接全球供应商资源、深度参与全球寻源，而且满足企业从寻源到支付全流程的管理可视化，实现企业与供应商在线进行合同洽谈、无纸化交易协同、物流跟踪及签收确认、发票处理和支付等商业活动。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理

- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 医药与医疗-公立医院-物资管理部-采购管理
- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

用友 YonBIP 采购云覆盖采购业务全流程交易闭环，为企业提供寻源到支付（Source to Pay, S2P）一站式采购云服务解决方案，包括供应商管理、战略寻源、法定招投标、采购协同、电子超市五大 SaaS 服务方案。

供应商管理：采购云支持企业对供应商全生命周期管理，平台目前有超过 15 万家公共活跃供应商，涵盖化工、能源、五金、建筑、电子部件、设备仪表、材料、包装印刷、办公劳保用品等各行各业。为辅助供应商管理决策，供应商在平台的资质、报价及履约表现可一键全景可视化呈现，降低企业供应商管理风险。

战略寻源：采购云支持询比价、公开招标、邀请招标、竞价、协议直采等多种模式，帮助企业标准化询价流程。同时支持多配置多渠道发布询价，跨网比价定标，保障供应商充分竞价，降低采购成本。企业可在平台创建多个合同模板，在线管理合同条款及付款条款库，采供双方可在线协同签署合同，通过天威诚信认证的电子签章，保证电子合同的法律效力。

法定招投标：采购云招投标模块以《招标法》、《电子招投标管理办法》为依据，业务流程涵盖了传统招标的所有过程，实现了招标过程的电子化管理和运作。同时支持公开招标，邀请招标，竞争性谈判等多种方式，让企业线上招投标全过程阳光透明并留痕，保证招投标合法合规。平台已获得国家电子招投标系统检测三星级（最高级）认证。

采购协同：采购云采购协同（P2P）方案是采供双方进行在线无纸化交易协同的解决方案，包含订单协同、发货清单协同、到货签收、对账协同、开票通知、电子发票等服务，提高处理繁杂的事务性采购工作的效率。同时还支持采供双方的财务对账，方便企业快速管理发票及应付账款情况，真正实现业财税一体化。

电子超市：采购云电子超市（目录化采购）方案是企业间接物资的采购方案，针对的是办公用品，劳保用品，MRO 标品等长尾商品的采购。通过目录化采购和采购寻源前移的方式，实现通用物资跨网比价，大幅减少长尾产品的询比价、招投标等工作，降低采购成本。电商式的采购体验让企业按需购买，降低办公品和工业品的库存水平。

厂商优势

- 1) 依托用友资源，行业知名度高，综合实力强：采购云依托用友在企业服务软件领域丰富的资源以及强大的实施能力，服务于众多行业的中大型企业。

- 2) 产品打磨成熟，功能强大：一方面，采购云的产品线全面，覆盖采购业务全品类、全流程；另一方面，采购云提供公有云、私有云、混合云三种部署方式，满足不同企业的需求。
- 3) 技术支持产品持续创新迭代：采购云利用云计算、大数据、人工智能、物联网等新技术，不断提高产品的智能化水平；同时采购云对技术研发的投入高，产品更新迭代速度快。
- 4) 专注服务中大型客户，服务能力强：采购云已服务多个行业的中大型企业，能够解决客户在不同应用场景下的需求。

典型客户

鞍钢集团、南方水泥、中兴集团、统一集团、中国建设银行

元年云

元年云

厂商介绍

元年云是元年科技旗下的智慧运营和数字决策平台，涵盖费用、商旅、采购、销售、财务、税务、计
划分析等一系列产品，目前元年云累计服务 5 万家企业，用户数达 168 万。元年云利用最新的中台
架构和创新技术，为客户提供 SaaS 软件+专业运营团队的一站式采购解决方案，并且整合元年云财
务税务能力，打通采购最后一公里，实现完全的闭环管理。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台

- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-报销费控
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-建材商-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

元年云的采购系统提供企业商城、供应商管理、寻源管理、合同管理、协同网络等功能。

采购商城：系统对接主流电商平台和企业自有的供应商资源建立企业内部商城。针对企业在非生产型采购方面存在物资品类繁多、订单数量多、采购价格高的问题，元年云对接京东、苏宁等多家电商，企业通过多方比价，降低企业的采购成本，缩短采购周期。

寻源管理：提供询比价、竞价、招标、单一采购等多种寻源模式。针对存在招标耗时长、寻源难度大等问题的企业，元年云通过提供寻源平台，提高了企业的寻源效率、确保寻源过程的合规性。

供应商管理：提供供应商在线协同和交易平台、供应商资信和预警、统一的供应商绩效考核等功能。例如，制造业行业存在供应商资源多、线下管理合规性差、质量良莠不齐的问题，系统帮助企业对评估标准、绩效评价、供应商调整、供应商改进等环节，形成供应商绩效管理闭环，提高了制造业企业的供应商管理能力，降低了企业的供应商风险。

合同管理：系统提供工程类和管理类合同等多种合同管理工具，涵盖合同草拟、合同审批、合同签署、合同关闭、合同付款管理等流程，解决了企业合同线下管理难度大的问题，提高企业的合同管理效率。

协同网络：与企业 ERP、CRM、BI 等系统打通，构建从采购需求到结算采购的全流程的跨部门协同平台。例如，餐饮行业配送时效要求高、食品质量要求高，元年云通过协同网络解决企业的供应链上下游协同问题，从需求计划到对账结算等环节提升了餐饮企业的配送效率，提高企业的协同能力。

采购数据服务：包含采购主数据管理和数据中台，元年云提供从前期主数据咨询、主数据管理平台建设、数据运营服务到采购数据中台建设全链路的采购数据服务，帮助企业充分利用数据的价值。

厂商优势

- 1) 行业积累深，综合能力强：元年云依托元年科技在财务领域 20 年的积累，有丰富的实施经验和咨询能力。
- 2) 产品贴合客户需求：第一，元年云形成了多个行业的采购数字化解决方案；第二，系统提供智能化的工具，通过可视化的功能，满足客户数据分析的要求；第三，系统提供公有云，混合云和私有云等多种部署方式；第四，产品可与市面 ERP、SRM、OA 等系统的兼容。
- 3) 技术创新不断推动产品升级和客户侧价值提升：中台架构和创新技术，保障采购数字化转型落地。元年云采购基于元年科技最新的中台架构构建，包括技术中台、业务中台、AI 中台和数据中台。无需编码即可完成表单，流程的修改和新建，确保采购业务的快速迭代能力。
- 4) 兼具资源及全流程服务：元年云是采购+运营的模式，打造一站式采购服务平台。第一，元年云预置资源，包括京东、苏宁、史泰博、得力、晨光、西域、鑫方盛等；第二，元年云提供统一供应商结算服务，客户只需和元年进行统一对账和结算；第三，元年云帮助企业做供应商开拓；第四，元年云辅助企业进行品类优化和采购风险分析等；第五，解决方案中包含电子合同签约、供应商风险查询、自动比价、趋势预测、主数据智能匹配等，提升企业采购管理智能化水平。

典型客户

同庆楼、中国铁建，远景能源、启明医疗、东莞农商银行

客户案例

同庆楼餐饮股份有限公司成立于 2005 年，为中国知名的餐饮集团，2020 年 7 月在上海交易所上市，在合肥、南京、北京等地拥有连锁餐饮酒店近 60 家，员工 5000 多千人。

同庆楼在采购业务方面的问题：第一，同庆楼在供应商管理、寻源等采购环节都是采用线下操作的方式，采购人员的效率低下；第二，集团与下属的子公司之间存在信息孤岛，供应链协同能力薄弱。

2019 年，元年云针对同庆楼的采购问题提供了咨询服务和采购管理解决方案。同庆楼的采购流程实现全面线上化，同时实现集团与子公司之间采购信息系统的打通。

通过上线元年云的系统，第一，同庆楼实现采购全流程的线上化，提高了采购人员的工作效率；第二，同庆楼通过系统实现集团与下属公司之间的物料等采购信息整合，提高了供应链的协同能力。

云中鹤



厂商介绍

云中鹤成立于 2012 年，是一家以“数字营销服务+营销物资数字化采购平台”为核心为大中型企业提供营销物资采购整体解决方案的服务商，业务涵盖营销策划、数字化营销系统、数字化采购平台、平台运营、商品供应链等。目前云中鹤已成功服务 1000 多家中大型客户，客群覆盖银行、保险、烟草、汽车、医药、邮政、交通、通讯、能源等多个重点行业。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理

- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理

产品与服务

云中鹤提供数字营销 SaaS 系统、营销物资采购平台等产品和服务。

数字营销 SaaS 系统：为有用户/经销商激励与激活、业绩提升等数字化营销需求的大型终端企业提供电子银行业务、积分商城、权益平台等数字营销工具和服务，同时提供相应的营销商品，助力用户转化提升，由此解决企业获客拉新、用户激活、转化留存等难题，实现精准营销，增强用户粘度，为企业的数字化营销增值和赋能。

营销物资采购平台：为有营销物资采购需求的大型企业提供营销物资数字化采购一体化服务。平台可根据企业组织结构需求进行账号架构、权限和预算审批流程设计等并可视化操作，让审批流透明高效。同时，平台基于定制研发设计能力以及自营商品库+第三方供应资源的整合，可根据行业属性及企业特性匹配专属商品供应链，满足企业各类采购需求，帮助企业实现营销物资阳光集采，为企业降本提效并赋能营销。

厂商优势

- 1) 营销、平台、运营一体化服务，综合实力强：能提供从全案营销策划、平台技术开发、平台运营到供应链的一体化解决方案。
- 2) 产品模块化，可扩展性强，契合客户需求：产品将标准化功能模块化以供复用，通过功能模块的丰富性和扩展性满足客户多样化需求，同时在公用的产品基础上提供二次定制开发，帮助企业快速搭建平台。
- 3) 技术能力强：系统使用互联网新型架构，采用限流、负载均衡机制、分布式架构、微服务架构等确保在高并发情况下性能稳定。
- 4) 与品牌商深度合作，持续提升服务能力：与国内外知名品牌供应商进行战略合作，打造云中鹤专属的核心商品款式 SKU，重点合作的品牌数多达 120 多家，打造的核心 SKU 多达 1 万多个。此外，云中鹤在礼品行业深耕 20 余年，积累了大量资源，可将礼品公司资源纳入体系，提供配套服务。
- 5) 洞察客户需求，以专业化服务提升客户体验：可为客户提供营销策划、用户运营、定制化设计、供应链服务等一体化服务。与此同时，云中鹤为洞察用户的真实需求，不仅在组织架构上按照 9 大行业设置事业部形式，还专门配置项目团队为客户提供深层次服务，从而能快速响应客户需求，给予客户良好的服务体验。

典型客户

中信银行、新华保险、一汽奥迪、湖北中烟、齐鲁制药

甄云科技



厂商介绍

甄云科技成立于 2017 年，为汉得孵化的采购数字化管理平台提供商。甄云科技的主打产品甄云 SRM，覆盖全品类采购，包含供应商管理、战略寻源、敏捷协同、采购商城四大套件。截至目前，甄云科技已经为 30 多个行业 600 多家的中大型企业提供云部署采购管理平台、咨询及实施服务。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理
- 通用职能部门-采购部-电商平台
- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-寻源管理

- 房地产与建筑-开发商与建材商-采购部-供应商管理

产品与服务

甄云 SRM 覆盖全品类采购，提供 SaaS 云部署和本地部署的供应商管理、战略寻源、敏捷协同、采购商城四大套件。

供应商管理：能够通过闭环的供应商管理体系，包含供应商准入、供应商生命周期管理和供应商绩效考评等内容，全方位进行供应商的管理，建立更加完善的供应商体系，提升企业供应商管理水平。另外系统可以整合风控数据，动态化监控供应商风险，实现风险前置预警，提升供应商质量及供货安全，确保企业持续运营。

战略寻源：系统支持企业灵活选择寻源立项、询报价、招投标、专家库等寻源工具，优化整体询价报价策略并提供多种采购模式满足集团型企业需求。系统在寻源过程中沉淀数据，形成可视化报表，用数据支持企业寻源决策，提高寻源效率，助力核心企业高效选择优质供应商。

敏捷协同：系统对接企业内部的 ERP 系统，覆盖订单、送货、对账、结算等环节，同时配合移动端，通过消息在线传递，采供双方实时掌握订单情况和物流信息，同时保留所有采购数据作为报表分析。由此帮助企业实现与供应商从采购订单、物流、对账、结算等采购全流程的在线协同，最大化压缩了流程间的空档时间，提高供应链上下游的协同能力。

采购商城：打造企业自主的非生物资采购商城，系统对接京东、苏宁、震坤行等各主流大型电商平台，企业可以畅享商城全品类采购；同时，系统可以支撑自有供应商的目录化采购管理及商品比价。除电商直采外，还可以满足企业采销一体、采购能力输出、企业闲置物资交易、门店连锁采购、积分福利等采购场景，帮助企业降低非生产型物资的采购成本。

厂商优势

- 1) 团队专业化，综合实力强：甄云科技的团队来自汉得信息 SRM 事业部，ERP 实施和咨询能力强，客户覆盖 30 多个行业的中大型企业。
- 2) 产品贴合客户需求：第一，系统与市面 ERP、OA 等系统兼容良好；第二，系统有限开发的 SaaS 云模式，部署快速；第三，应用大数据、AI 等技术形成多种报表模型，智能分析引擎为企业提供采购决策支撑；第四，供应商风险控制功能，实时监控和更新供应商最新信息，降低企业的供应商风险。

- 3) 以“贴身”服务满足客户个性化需求：一方面，甄云科技已服务 30 多个行业的中大型客户，能够理解并满足客户的个性化需求；另一方面，客户成功团队给客户提供长期的服务，能够及时解决客户的问题。
- 4) 微服务架构，降低客户技术门槛，研发投入大，专注提升企业采购智能化水平：首先，甄云科技基于 HZero 的微服务架构，安全、稳定、客户无需二次开发；其次，系统应用 AI、大数据、云计算、5G、区块链等技术，提升企业采购的智能化水平；最后，甄云科技有超过 400 人的专职产品研发团队，有效解决企业的技术问题。
- 5) 生态协同水平高：甄云科技与百度、斯睿德、达观数据、E 签宝、百望、快递鸟、Oracle ADW 等达成战略伙伴关系，提高采购系统的智能性。

典型客户

建设银行、太平洋保险、国家电投、三峡集团、广西投资

震坤行工业超市



厂商介绍

震坤行工业超市是一家数字化的工业用品服务平台，为企业提供集交易平台、数字化工具、智能化服务于一体的综合数字化供应链解决方案。震坤行工业超市目前 28 条产线，SKU 数量超过 400 万，并在全国建立 11 家区域联合总仓、70 余家服务中心。震坤行工业超市以成就客户为导向，致力于工业用品供应链的数字化建设，让工业用品采购和交付透明、高效、低成本，助力企业采购管理数字化升级。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-电商平台

产品与服务

震坤行工业超市通过数字化能力重构中国传统工业用品采销渠道，为企业提供集交易平台、数字化工具、智能化服务于一体的综合数字化供应链解决方案。

交易平台：震坤行工业超市打造适合制造业的数字化采购系统，支持多样的系统对接方式，如 punch-out、ESP、API 等；同时，通过打造 PC、APP、小程序、企业微信四种产品矩阵，可满足不同企业的需求。

针对企业的长尾需求功能，平台提供汽车、水泥、供配电系统、仓储物流等各大行业场景的解决方案，高效锁定商品，简化客户选型流程，同时平台提供从智能化询报价、在线一站式下单、交易管理审批等全链条服务，提高采购效率。

数字化工具：首先，企数采服务于制造型企业数字化转型，通过制定并实施创新型业务解决方案，帮助制造型企业降低采购成本、管理成本、运营成本、IT 投入成本等。从企业采购管理出发，让企业采购从寻源到支付全流程可视化、数智化，从而实现降本增效。其次，为了更好解决经销商的业务痛点，震坤行为工业品经销商定制了多渠道、多场景采销一体化的系统解决方案邦邦云，提供线上店铺、进销存、海量商品数据共享三大核心功能，为广大经销商提供数字化、智能化、线上线下一体化的管理系统。

智能化服务：针对客户现场物料管理中所面临的问题，例如现场物料交付不及时、采购订单跟进耗时长、仓库备货金额高、物料分发流程繁琐且记录容易出错等问题。震坤行工业超市通过互联网+物联网的模式，使用智能仓储设备对于客户现场的线边仓（货架）及传统仓库进行改造升级，可以达到领料流程的简化。一方面，物料寄售管理，避免占用库存资金，领用物料数据实时记录；另一方面，员工物料分发权限管控，避免出现物料使用的浪费。

另外，行业设备云是数字化的设备运维服务平台，通过一个智能 APP 实现整个工厂一站式设备物联体验，结合全国性属地化技术服务网络，为企业提供专业、高效、透明的设备健康管理服务，助力企业数字化转型。

厂商优势

- 1) 综合水平领先：震坤行工业超市在行业内有 20 多年的经验，平台产品丰富，拥有 28 条产线，400 多万种 SKU，并且震坤行还在全国布局 11 个区域联合总仓，70 余个区域服务中心，建立覆盖全国的交付体系和分布式仓储物流系统，为企业和供应商提供配套基础设施服务。
- 2) 技术先进，满足客户供应链能力提升需求：震坤行工业超市利用物联网、大数据等核心技术，赋能工业制造企业。通过企数采，一站式解决数字化工具的问题，通过工邦邦产品，帮助次终端贸易公司共享震坤行工业超市的数字化能力和供应链能力。

- 3) 交付能力强，服务团队专业：震坤行工业超市为企业提供从产品方案、仓储物流、IT 方案、技术支持、售后服务全维度的综合性数字化供应链解决方案。如震坤行工业超市有专业的供应链管理团队，快速响应客户需求，做到服务精细化；再比如震坤行工业超市打造区域服务中心，在全国拥有 70 余个区域服务中心，敏捷响应客户需求，保证交付和服务效率。
- 4) 兼具行业解决方案和海量产品：一方面，产品品类兼具广度和深度，后台商品大数据积累和多年服务实践，震坤行工业超市推出工业用品高性价比品牌“行家精选”，做到高品质、低价格、交付快。另一方面，震坤行工业超市提供全链条、综合性数字化解决方案，解决工业用品采购面临着数据不透明、管理成本高、交付不稳定、数字化转型难等问题。

典型客户

伊利集团、中国石化、中国交建、国家电网、仁和药业

支出宝



厂商介绍

支出宝创立于 2016 年，提供非生产型采购支出管理 SaaS 解决方案，支出宝通过柔性可配置的订阅式服务为多个行业的新兴经济企业提供 S2C（寻源到合同）、P2P(采购支出管理)、SRM（供应商管理/风险管理）的数字化采购整体解决方案。

所属场景（应用场景）

- 通用职能部门-采购部-采购管理
- 通用职能部门-采购部-采购商城
- 通用职能部门-采购部-寻源管理
- 通用职能部门-采购部-供应商管理
- 通用职能部门-采购部-报销费控管理
- 通用职能部门-采购部-合同管理

- 医药与医疗-药企-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-采购管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-寻源管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-供应商管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-报销费控管理
- 零售与消费品-品牌商、零售商、餐饮企业-采购部-合同管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购商城
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-供应商管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-合同管理
- 金融-银行-采购部-采购商城
- 金融-银行-采购部-寻源管理
- 金融-银行-采购部-供应商管理

产品与服务

支出宝的采购管理 SaaS 系统针对非生产型采购，提供寻源到合同 S2C、采购到付款 P2P、供应商管理/风险管理 SRM 等功能。

寻源到合同 S2C：系统提供多种寻源模式和供应商邀请方式，企业灵活配置竞价方式和评标规则，企业线上价格比对，获得具有竞争力的价格；同时系统寻源信息形成寻源价格报告，帮助企业更清晰的了解采购成本。此外，系统提供从合同起草到签署合同全生命周期的智能化管理，同时系统提供电子签章功能，帮助企业提高合同管理效率。

采购到付款 P2P：企业通过建立内部采购商城，实现一站式的采购支出管理，从请购、审批、预算管控、订单、收货、发票、付款等流程全部实现线上化管理。同时采购商城对接京东、工品汇、晨光电商、携程等电商平台和企业自有供应商资源，企业对比目录化产品价格再下单，智能费控引擎功

能帮助企业管理预算支出，降低采购成本。智能分单引擎帮助采购中心实现采购任务的自动分配，实现高度采购共享职能。

供应商管理/风险管理 SRM：系统提供规范的供应商准入、绩效考核、淘汰等全流程管理功能，帮助企业建立并维护供应商档案，建立供应商私域流量，同时提供供应商绩效评估模型，系统利用大数据实时监控供应商动态，帮助企业降低供应商风险。同时系统支持供需双方计划、寻源、订单、发货、结算、发票等一站式协同，采供双方实时掌握订单状态、物流信息和结算信息，帮助企业提高采购效率。

厂商优势

- 1) 专注非生产采购，服务经验丰富，综合实力强：支出宝在非生产采购领域拥有经验丰富的经验，客户覆盖客 20 多个行业的新兴经济企业。公有云客户比例行业领先，国家高新企业，中关村高新区企业。
- 2) 深度打磨产品，不断提供产品模块化、智能化，功能强大：第一，支出宝通过全面、细化的产品矩阵帮助企业全面提升采购管理能力；第二，产品支持自定义配置，满足不同行业不同企业不同角色的个性化需求；第三，系统的 RPA 流程自动化功能，提升企业的采购效率，减少人为干预；第四，产品的 BI 报表功能，呈现可视化数据并帮助企业分析，为企业采购决策提供依据；第五，智能评估功能，评估企业当前采购状态和预测采购需求，为企业提出采购建议；第六，系统简约易用，用户学习成本低。
- 3) 团队专业，受工信部认可：支出宝是行业里面少有的由采购专业人士创立的采购管理 SaaS 企业，创始人及团队具备多年的采购及供应链实战经验，更受邀参与工信部《企业数字化采购实施指南》的联合编撰工作。
- 4) 技术水平高，使产品保持高扩展性和易操作性，使用体验好：一方面，采用先进的领域驱动模型及微服务架构，具备良好的拓展性和易操作性；另一方面，支出宝利用自研的智能算法、大数据等先进技术融入采购系统，提高企业的采购管理能力。
- 5) 个性化服务，满足客户需求：支出宝有多年服务经验，能够为客户提供个性化全方位服务；同时客户成功团队经验丰富、响应及时。

典型客户

小米、丰田工业、中信产业基金、中环洁、滨州化工

客户案例

中环洁环境有限公司是一家城乡环境及城市公共服务运营商，提供城乡环卫一体化领域的投资、建设、运营的全产业链服务。此外，中环洁的分公司散布全国 30 多个城市，集团有几万名员工。

原先中环洁集团没有专业的采购系统管理采购业务，采购效率低；同时，子公司分散在全国 30 多个城市，各个子公司采购价格不统一，采购成本高；另外，采购数据分散，集团难以清晰地了解整体的采购支出。

中环洁为了提高采购效率、实现集团统一采购价格、清晰的了解集团整体的采购支出，最终选择与支出宝合作建立采购数字化系统。支出宝帮助中环洁建立采购系统管理采购流程，并且利用寻源工具实现寻源在线化，利用内部商城和需求模块实现物资及服务的快捷申请与购买，同时支持了非标准的工程、服务等多个品类的在线寻源及采购执行。

现在已经有 2000 多个供应商在系统上线，中环洁实现了作业及办公车辆、设施设备、运营物资物料、劳保福利等多个品类的线上商城化采购，结构化支出占比行业遥遥领先。系统上线后，PR-PO 的处理周期从 7 天缩短到 3 天，大幅提高了采购效率；并且各地供应商在系统内报价实现标准统一，降低了中环洁的寻源比价成本；于此同时，中环洁利用报表实时洞察了解整体采购支出，为采购决策制定提供科学强大的数据支撑。

中核华辉



厂商介绍

中核华辉成立于 2001，由中国核工业建设股份有限公司控股。中核华辉是一家信息化解决方案权威提供商，立足于核电及工程建造领域，围绕核电及建设项目的全生命周期，为核电企业以及民用工程建造企业打造物资集中采购平台，提高企业核心竞争力。

所属场景（应用场景）

- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-采购管理
- 能源与工业-能源行业/制造业-采购部-寻源管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-招采部门-采购管理
- 房地产与建筑-开发商与建材商-招采部门-寻源管理

产品与服务

中核华辉为核电及民用工程建造行业打造物资集中采购平台，发挥物资规模采购的优势。

物资集中采购平台：平台以物资需求计划为龙头，实现集中采购计划、采购、物流、结算等环节的多方的协同管理，帮助企业提高采购效率；另外，平台通过整合物资采购资源，规范企业物资采购流程，并发挥集中采购的优势，降低采购成本。

平台不但提供供应商管理、招投标管理、采购管理、合同管理、仓储管理、财务管理等功能，实时追踪采购动态，帮助企业控制集中采购全流程；而且平台建立多组织架构的应用，支持多级采购模式，满足核电和民用工程建造企业的质量控制与供货跟踪管理要求。

与此同时，统一的数据管控平台支持集团、分公司对采购资源的集中管理，通过对企业库存报告及采购情况进行实时统计分析，提升企业的供应链管理能力。

厂商优势

- 1) 行业积累深，综合能力强：中核华辉在核电领域有近 20 年的积累，在集中采购领域拥有经验丰富的专家经验，并且客户覆盖核电及民用工程建造行业内的大型企业。
- 2) 产品实力过硬：一方面，实时统计分析功能，通过对企业库存报告及采购情况进行实时分析，提高企业的供应链管理能力；另一方面，平台支持多级采购模式，并建立统一的数据管控平台，满足企业多层次的业务管理需求。

典型客户

中国建筑、中国核电工程、中国核工业建设、中交投资、中能建葛洲坝

入选标准

本次入选《采购数字化厂商全景报告》的厂商需同时符合以下条件：

- 厂商提供的产品与服务，技术上符合采购数字化厂商定义，并满足各应用场景对于厂商能力的要求；
- 厂商能够提供五家以上付费客户案例。

关于爱分析

爱分析是一家中国领先的产业数字化研究与咨询机构，成立于中国数字化兴起之时，致力于成为决策者最值得信任的数字化智囊。

凭借对新兴技术和应用的系统研究，对行业和场景的深刻洞见，爱分析为产业数字化大潮中的企业用户、厂商和投资机构，提供专业、客观、可靠的第三方研究与咨询服务，助力决策者洞察数字化趋势，拥抱数字化机会，引领中国产业数字化升级。

研究与咨询服务

- 数字化成熟度评估
基于研究、数据和案例调研积累，对比行业数字化基准水平，评估企业当前数字化成熟度，诊断数字化转型面临的困难与挑战，辅助制定业务与市场策略，实现业绩增长。
- 行业最佳实践
针对企业的特定业务场景，深刻研究行业同类别公司及最佳实践案例，辅助业务与决策，优化业绩增长策略。
- 研讨与交流
参与我们的线上/线下研讨会，与专家学者、业内同行、数字化厂商，共同探讨行业数字化进程、技术应用趋势与最佳实践案例。
- 厂商遴选建议
基于您的需求，凭借对新兴技术和应用的系统研究、对供应商全面而充分的调研，秉承专业、客观、中立的原则，提供精准的供应商遴选建议。

联系我们

联系人：李喆

邮箱：lizhe@ifenxi.com

手机/微信：135-2162-2835



法律声明

此报告为爱分析制作，报告中文字、图片、表格著作权为爱分析所有，部分文字、图片、表格采集于公开信息，著作权为原著者所有。未经爱分析事先书面明文批准，任何组织和个人不得更改或以任何方式传送、复印或派发此报告的材料、内容及其复印本予任何其它人。

此报告所载资料的来源及观点的出处皆被爱分析认为可靠，但爱分析不能担保其准确性或完整性，报告中的信息或所表达观点不构成投资建议，报告内容仅供参考。爱分析不对因使用此报告的材料而引致的损失而负上任何责任，除非法律法规有明确规定。客户并不能仅依靠此报告而取代行使独立判断。

北京爱分析科技有限公司 2021 版权所有。保留一切权利。

如欲了解更多爱分析精彩洞见，请关注我们的微信公众号



©北京爱分析科技有限公司 2021 版权所有

咨询/合作

微 信：ifenxi888

网 址：www.ifenxi.com

地 址：北京市朝阳区酒仙桥路兆维华灯大厦 A1 区 1 内 2 层 2017



ifenxi

专注产业数字化研究