

# 美的数字化转型经验分享

美云智数北区总监

丁学增



# 目 录

## Contents

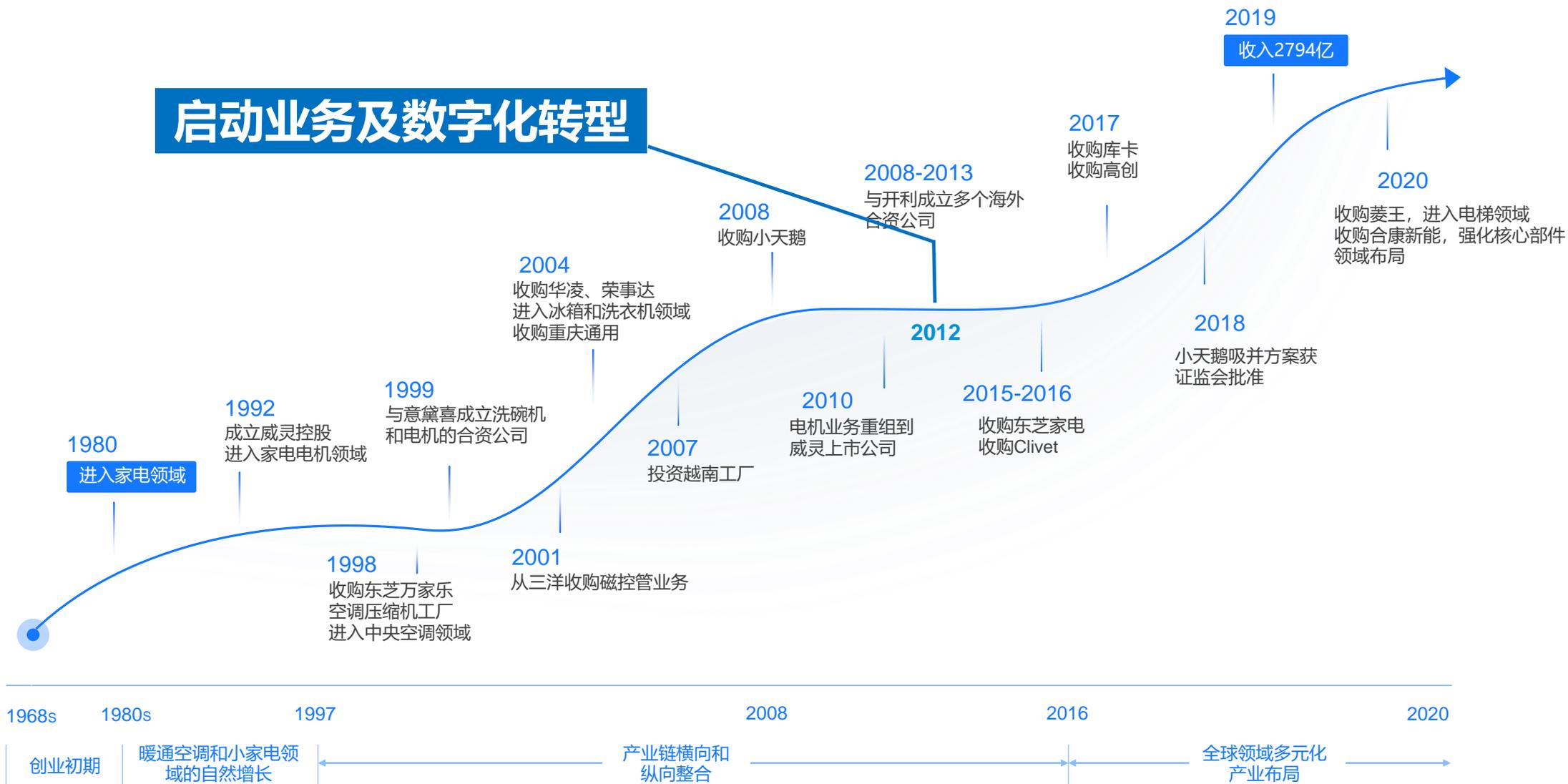
1. 美的集团数字化转型介绍
2. 美云智数公司介绍



# 发展历程

从单一品类、单一国家运作，成功转变为多品类和全球运营的企业集团

## 启动业务及数字化转型



## 低效 增长

- 压货式销售带来库存高企，渠道库存周转率低至0.8
- 现金流紧张，财务、仓储等各项不增值费用高
- 低效重复工作，看不到改进空间

## 竞争 乏力

- 产品与对手同质化严重
- 库存影响，新产品无法有效投放
- 产品品质与口碑难与对手竞争

## 被动 营销

- 政策无法掌控到终端
- 线下线下无法协同
- 距离用户远，不了解、不掌握用户
- 决策脱离市场现实
- 经销商、营销团队士气低

## 战略主轴：

产品领先 + 效率驱动 + 全球经营

## 管控机制：

- ① 三个一：一个美的，一个体系，一个标准
- ② 事业部制：小集团，大事业部
- ③ 信息透明：通过数字化手段对价值链、全流程、全球管控

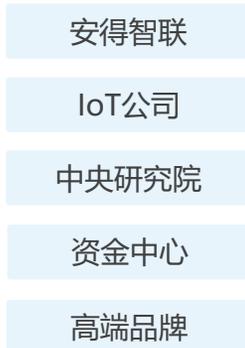
纵横协同，建立以用户为中心的组织

## 美的集团

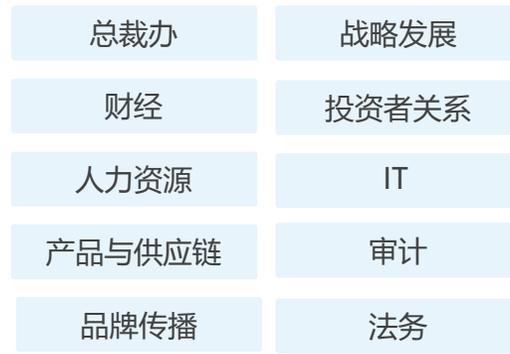
### 经营单位 (10+8)



### 协同平台(5)



### 集团职能 (10)



## 集权有道、分权有序、授权有章、用权有度

### 小集团、大事业部

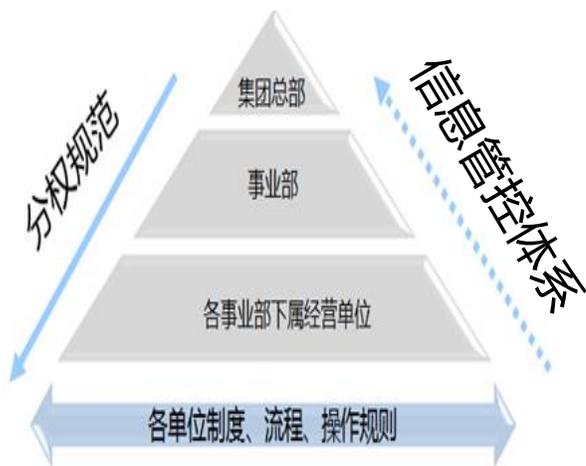
事业部具有完全的经营决策权

### 一个美的、一个标准、一个体系

集团制定重大经营事项的决策、标准及规则

### 信息透明

通过信息化手段对价值链进行全流程管控，数据清晰透明



- 明确重大经营和管理事项，优化公司治理体系，落实三权分立原则
- 加强分权事项执行管控，全部分权事项IT化、流程化

全流程管理 + 主数据管理 + IT系统建设

序号	事项	集团职能部门	职权	主管副总裁	集团董事长	集团董事会	备注
<b>一 战略与体系管理</b>							
1	三年滚动发展规划及五年发展规划	战	提案		审批	决议	战略与投资决策委员会/集团管委会审议
2	年度投资预算	战	提案		审批	决议	集团管委会审议
<b>二 综合管理</b>							
1	以集团名义编号下发的重大法规性文件	行	审核		审批		各部门提案，重要核心文件以何主席名义下发，其他的由分管副总裁签署后下发
2	对外庆典/对内重大活动	行	审批		备案		费用由集财审核
<b>三 人力资源管理</b>							
1	人力资源中长期规划	行	提案		审批		集团管委会审议
2	人力资源年度计划	行	提案		审批		

## 构建新时期核心竞争力



效率驱动

产品领先

全球经营

全价值链卓越运营  
持续优化造血能力

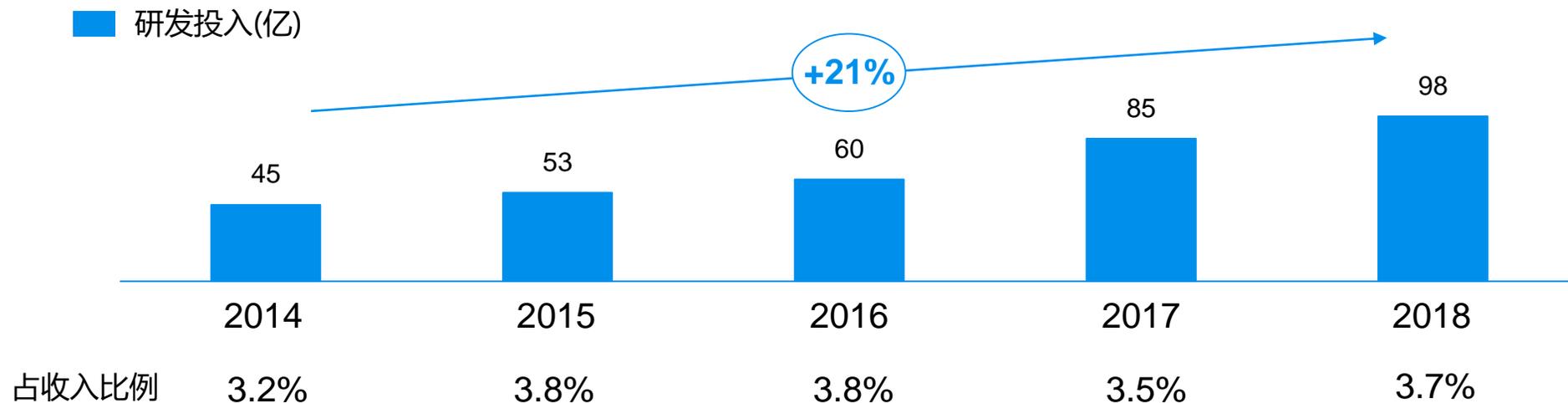
加大研发投入  
聚焦核心转型战略

搭建国际化平台  
加速海外市场扩张



生产要素资源一刀切，严格考核研发投入，不断提升研发规模优势

科技投入: 五年累计投入超340亿



研发人员

> 10,000人  
2018年占比> 10%

人才结构

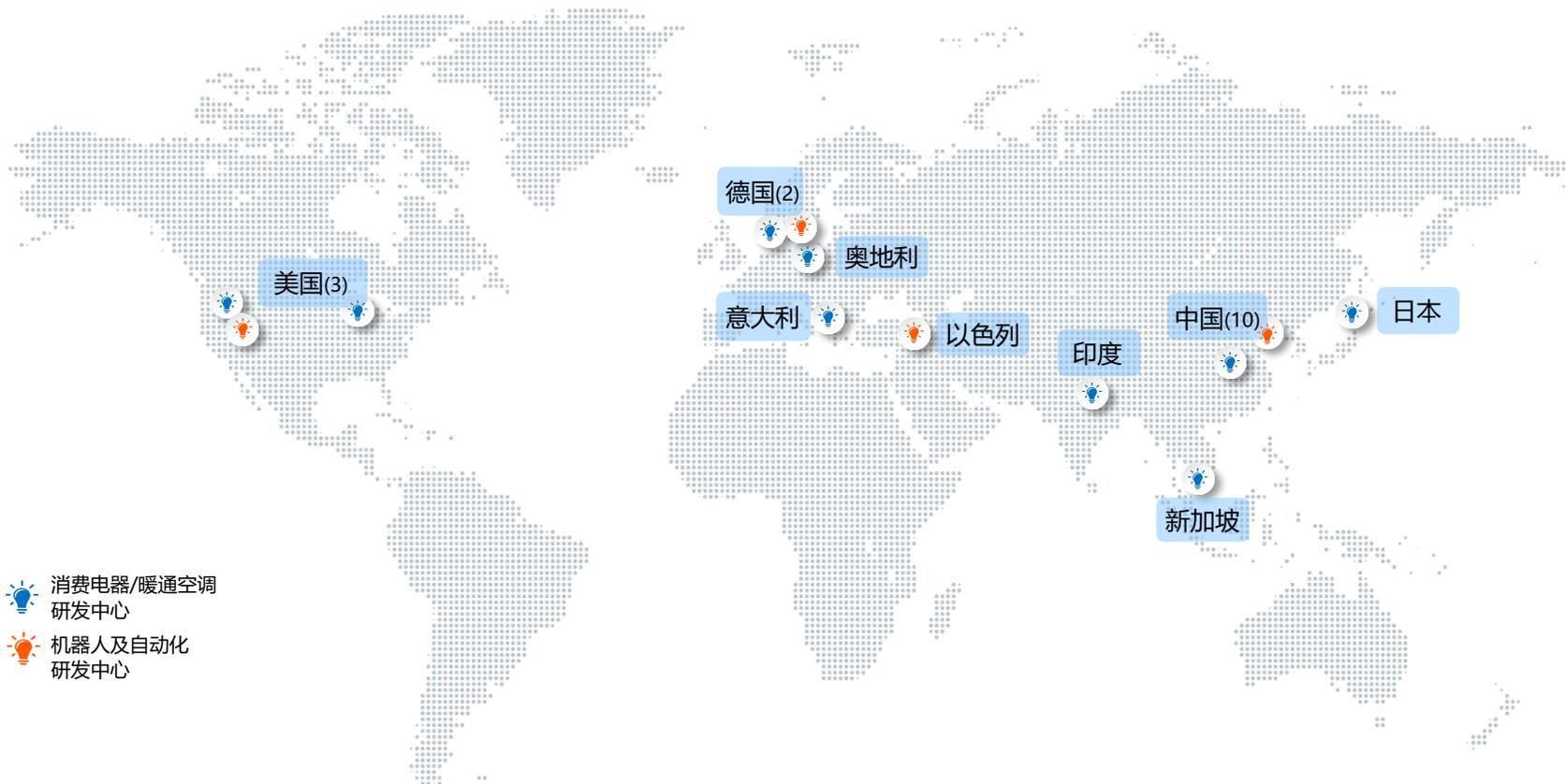
外籍资深专家> 500人  
硕士/博士较11年分别增长115%/393%

专利数量

授权维持量4.4万件  
家电领域发明连续三年全球第一

# 产品领先：用户研究先行，为贴进用户，在全球布局研发中心

在技术制高点布局20个研发中心，整合全球研发资源，加速技术研究、实现本土化开发



**科技投入**

- 过去五年累计投入达340亿
- 2018年投入超过100亿，占营收3.82%

**研发团队**

- >10,000人
- 外籍资深专家超过500人
- 已在包括中国在内的9个国家设立了20个研究中心

**研究专利**

- 家电领域的发明专利数量连续三年稳居全球第一

研发投入持续上涨 (亿元)



# 产品领先：以用户为中心，用户参与到端到端服务全生命周期

## • 以用户为中心，坚持“工匠精神”

持续改善产品结构，高效能、高技术、高附加值  
产品向高端系列、精品系列、差异化发展



美的舞动IH电饭煲



美的智能保鲜冰箱

微晶一周鲜：不冻原鲜，口感如初。



美的中式定制洗碗机WQP12-5701B-CN

洗消合一，不再纠结今晚谁洗碗！



小天鹅超微净泡水魔方

只需一半洗衣液，更少残留更健康。

# 产品领先：为覆盖不同的用户群体及相关的产品定位，启动多品牌战略

从单一产品到多元产品，从产品品牌到企业品牌，从国家品牌到世界品牌，美的不断深化品牌的发展，提升品牌竞争力与影响力



AI科技家电

## AI科技理念的高端家电品牌

人性化交互、深度学习与专家系统，并将三大先进AI科技整合，塑造出全新的日常生活场景



一起智趣生活

## 互联网品牌

以“用户共创”为核心理念，通过追求极致用户体验，积累用户口碑，踏踏实实做出用户喜爱的产品



新物种 新躁动

## 年轻化新品牌

面向年轻、时尚、个性的90后群体，以“光”为灵感的来源，以“重塑白色经典”为设计理念



COLMO BLANC

理性美学, 以简驭繁



华凌品牌发布会

# 效率驱动：去产能去库存



工厂精益、T+3

计划采购一体化

原材料及半成品库存 ↓ 80%

计划采购效率 ↑ 83%



智能装备、自动集成

自动化、少人化

产线员工 ↓ 60%

生产整体效率 ↑ 17%

# 效率驱动：制造效率提升



设备预测维护  
工艺参数优化

设备联机、智能分析

故障响应时间

↓ 80%

停机时间 ↓ 57%

设备故障 ↓ 36%

品质提升 94.1% → 96.3%

从单点改善向研发、营销、制造、物流、服务全价值链拉通变革，以用户为中心持续改善产品和效率

## T+3业务模式变革



全球员工~14.8万人，海外员工~3.3万人，海外市场覆盖200多个国家和地区



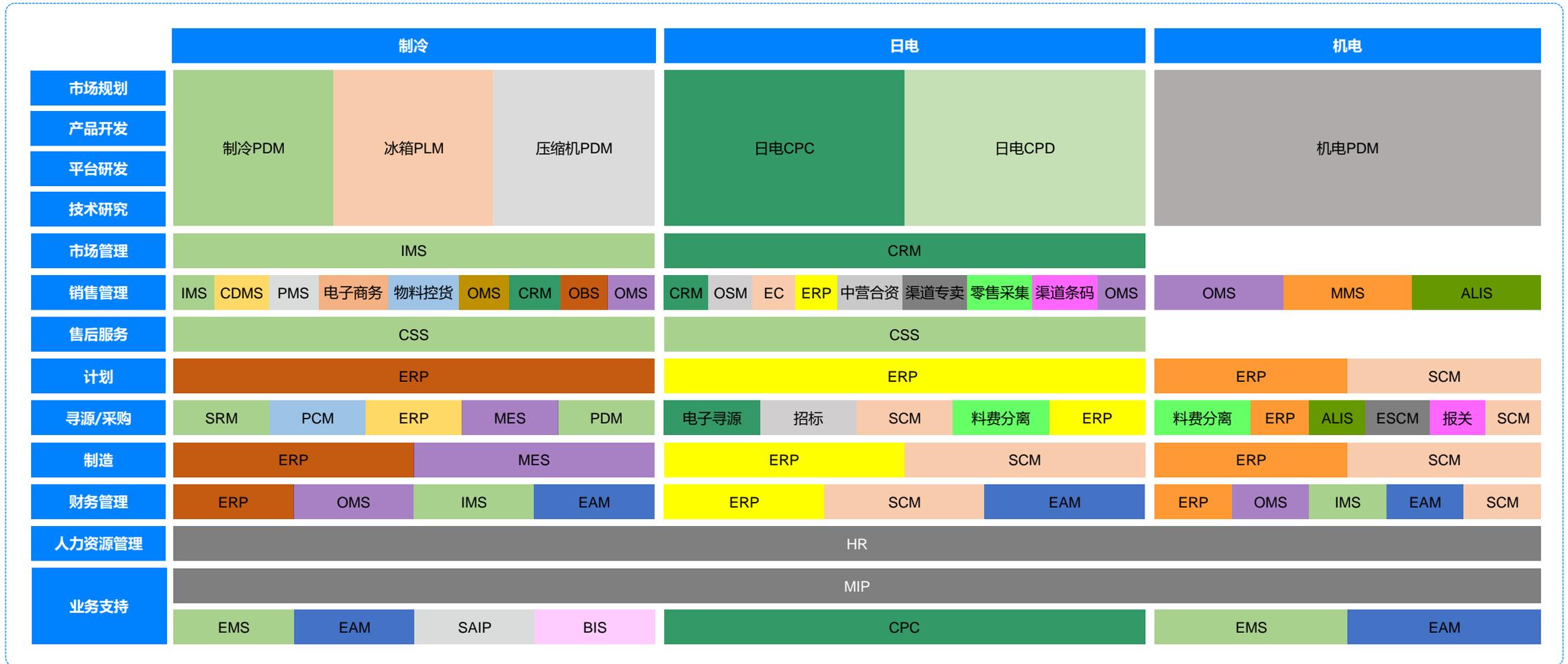
# 2012年的IT现状：系统不拉通、不统一；数据不拉通、无法支撑经营透明

研发领域： 11 套

营销领域： 26 套

集成供应链： 30 套

管理支持： 33 套



300人

600人

1000+人

2011

2012底2013

2015

2016

2017

2018

2019

2020

IT组织、系统分散

## 数字化 1.0

- 重构IT治理机制：组织重构、集中制
- 加大IT投入，增人、增资
- 全面重构系统，实施**632战略规划，建立集团级统一的流程、数据、系统**

## + 互联网

- 实施移动化、大数据、智能制造战略
- 支持美的T+3模式
- 建立用户体验设计部门UED
- 开源化与云化

## 数字化2.0+智能化

- 数据驱动的C2M客户定制
- 数字营销、数字企划、柔性制造

工业互联网

数字美的

投入120亿

# 美的启动数字化转型确定的总系统架构 (632)

1

在2012年确定了632战略  
全面重构美的的信息系统

2

6大运营系统、3大管理平台、  
2大门户和集成技术平台

3

统一的端到端流程  
统一的主数据管理

4

全集团历经3年完成，  
万人工程，投入20亿+



这是一个集团级企业的标准和语言，也是业务拉通、协作的基础

## 集团级流程

Level1	Level2	Level3	Level4
9	49+	181+	633+

业务场景 (L5串联)

1044+

## 集团级数据

物料、产品	供应商	客户	财务...
157万+	3.1万+	9000+	若干

主数据涉及IT系统

物料产品: 24+、供应商: 16+、客户: 16+

## 集团级系统

Level1	Level2	Level3	Level4
30+	120+	600+	3500+

AA Vs. BA (Level4)

500+

## To-B业务拉通与协同

实现5大流程端到端拉通

LTC/OTC/P2P/IPD/ICP

合作伙伴协同

拉通供应商协同采购、送货、对账、开票等业务，拉通客户对账、信用等业务

业务集成点

覆盖研发、内外销、供应链、财务、人力、资产等领域，超2000+集成点

## 8大事业部

家用空调

厨房电器

环境电器

生活电器

热水器

中央空调

冰箱

洗衣机

## 4大平台

安得物流

客服中心

采购中心

金融中心

# 美的632+互联网：效率驱动落地——T+3模式提升核心价值链

## 一大模式

### T+3订单模式：



## 三大流程

### 产品端到端拉通 | 订单端到端拉通 | 用户端到端拉通



## 四大IT举措



## T+3 模式

变革前：以产定销、打款压货、库存换生存

变革后：以销定产、敏捷交付、快速回款、渠道转型

# 数字化2.0 C2M：倒逼供应链由大规模制造向大规模定制的柔性能力建设转变

## 从 2B到 2C实现选配、定制--

小天鹅洗衣机定制区



种类

- 滚筒洗衣机
- 全自动洗衣机
- 干洗衣机

系列

 ¥ 1998-3998 比佛利 开始定制	 ¥ 1998-3998 迪斯尼 开始定制	 ¥ 1998-3998 水魔方 开始定制
--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

Sketch 9:41 AM 100% 中国移动 VPN 下午2:04 45%

商品 详情

请确认定制方案

容量 8KG 烘干 有

显示屏 LED触摸屏 箱体颜色 摩卡金

定制价 ¥2027.00

定制量 30台

取消 确定

数量 (30台起订) 30

上拉查看图文详情

加入购物车 立即定制

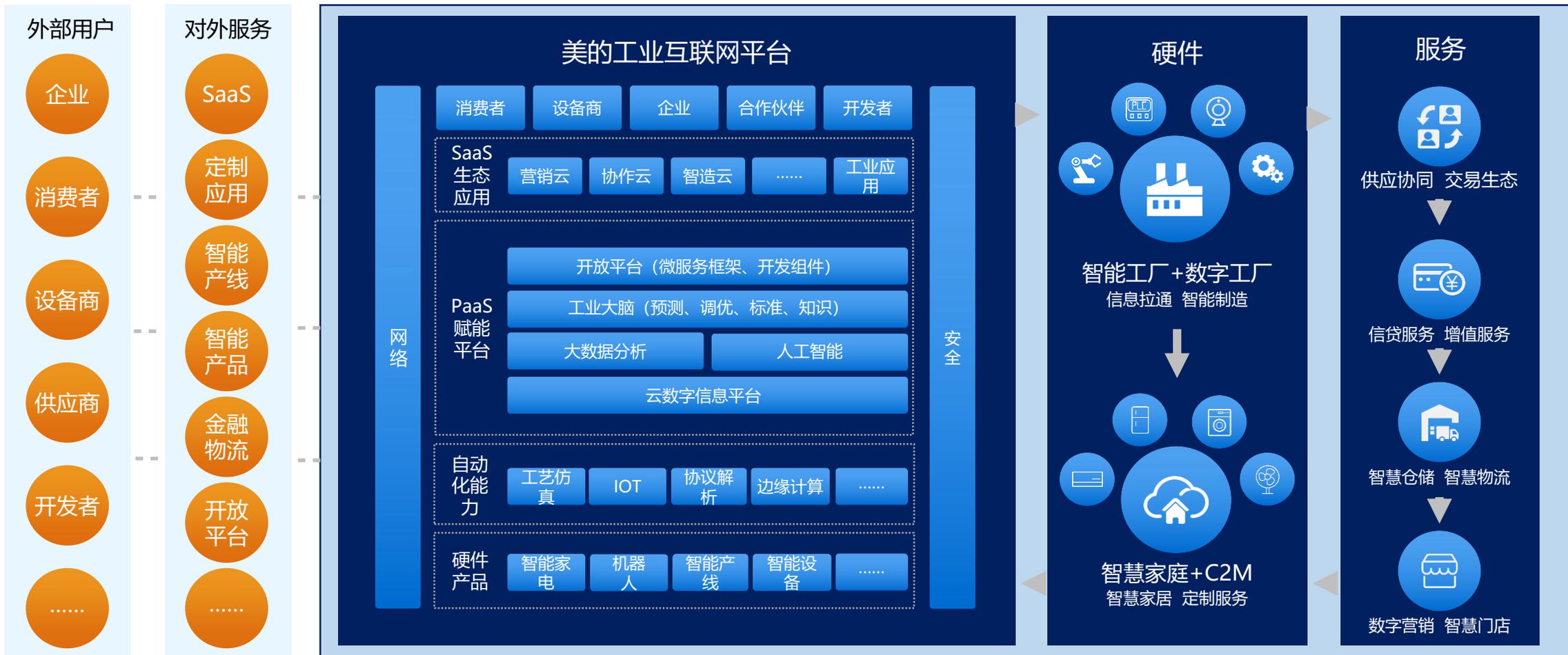
# 2018-2019年：美的工业互联网整体解决方案

软件  
IT+美云

硬件+自动化+解决方案  
机器人+KUKA+美云+IT

云平台  
美的+KUKA

IoT融合产品及服务  
智慧家居+客服+安得智联+...

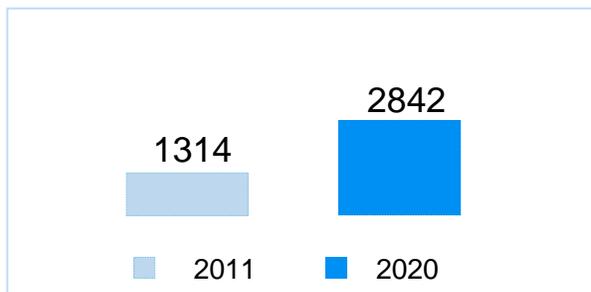


# 数字化转型不一定有短期价值，但是一定有长期价值

营收、利润稳步提升的同时，经营效率、自有资金和资产状况显著改善

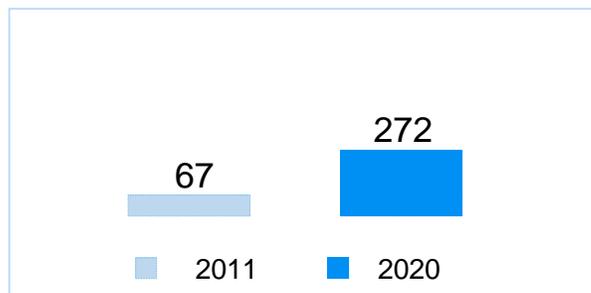
## 营业收入(亿)

↑ + 163%



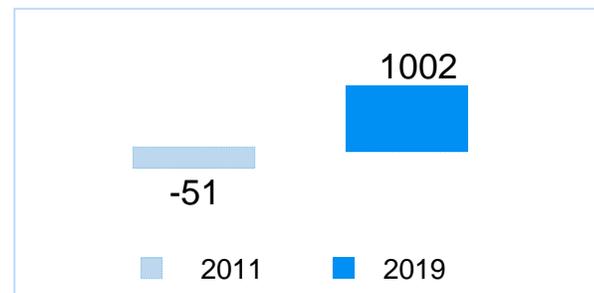
## 净利润(亿)

↑ + 305%



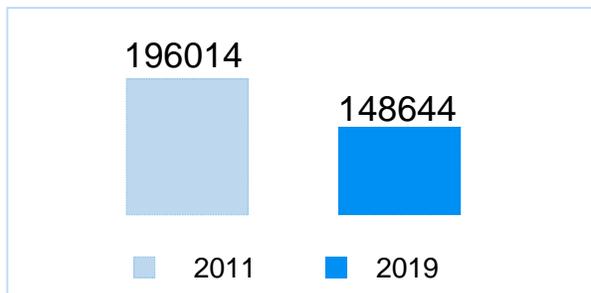
## 自有资金(亿)

↑ + 1864%



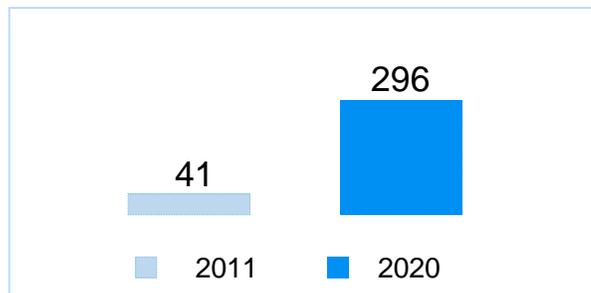
## 员工人数

↓ - 24%



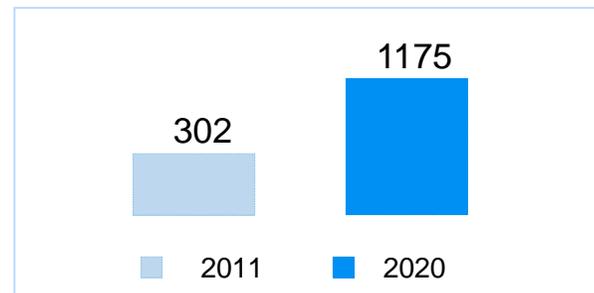
## 现金流量净额(亿)

↑ + 621%



## 净资产

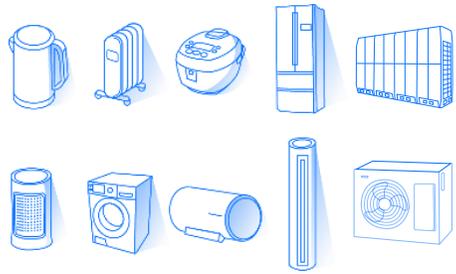
↑ + 289%





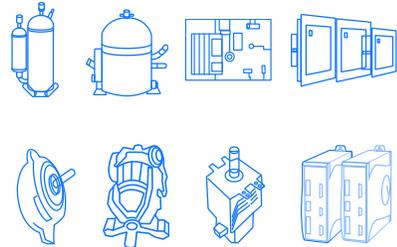
# 业务板块

从1968年创立，经过52年发展，成长为一家集合五大板块业务的科技集团



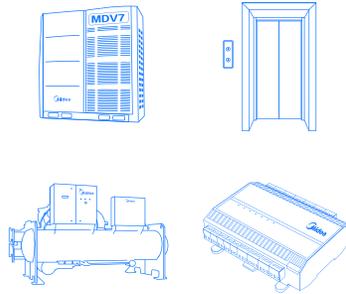
## 智能家居事业群

提供最佳体验的全屋智能  
家居及服务



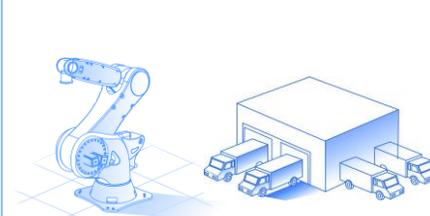
## 机电事业群

为家电、汽车、工控及3C行业  
提供核心部件解决方案与服务



## 暖通与楼宇事业部

为楼宇建筑提供整体解决  
方案和服务



## 机器人与自动化事业部

智能制造的基石  
基于机器人的自动化解决方案



## 数字化创新业务

企业在数字化转型变革  
中孵化的新型业务





# 四大战略主轴

构建新时期核心竞争力

通过全面数字化全面智能化，  
内部提升效率外部紧抓用户



构建研发规模优势  
加大对核心、前沿技术的布局和投资



重点区域寻求市场、渠道和商业  
模式等维度突破，服务全球用户



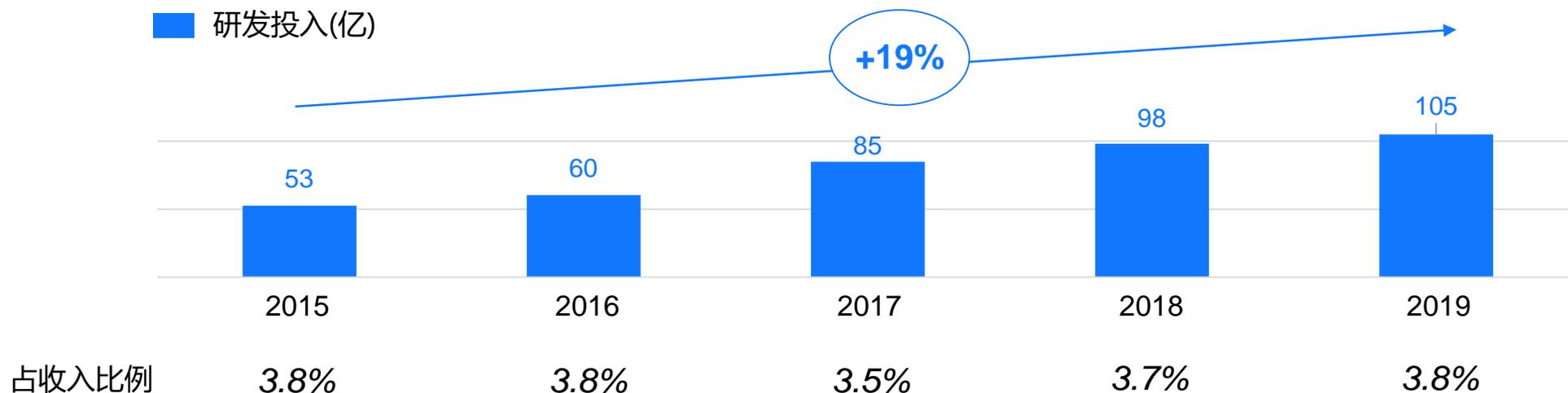
与用户直接联系互动，  
重产品服务及业务模式



## 战略主轴 – 科技领先

加大研发投入，研发投入占收入比重逐年提高，不断提升研发规模优势

科技投入: 五年累计投入超400亿



研发人员

>15,000人  
2019年占比>10%

专利数量

申请量15万件  
授权维持量5.7万件  
授权发明专利连续四年家电行业第一



# 战略主轴 – 用户直达

从用户真实需求和场景出发，让用户切实感受到美的懂用户，实现用户价值最大化





# 战略主轴 – 全球突破

构建“2+4+N”全球化研发网络，建立研发规模优势

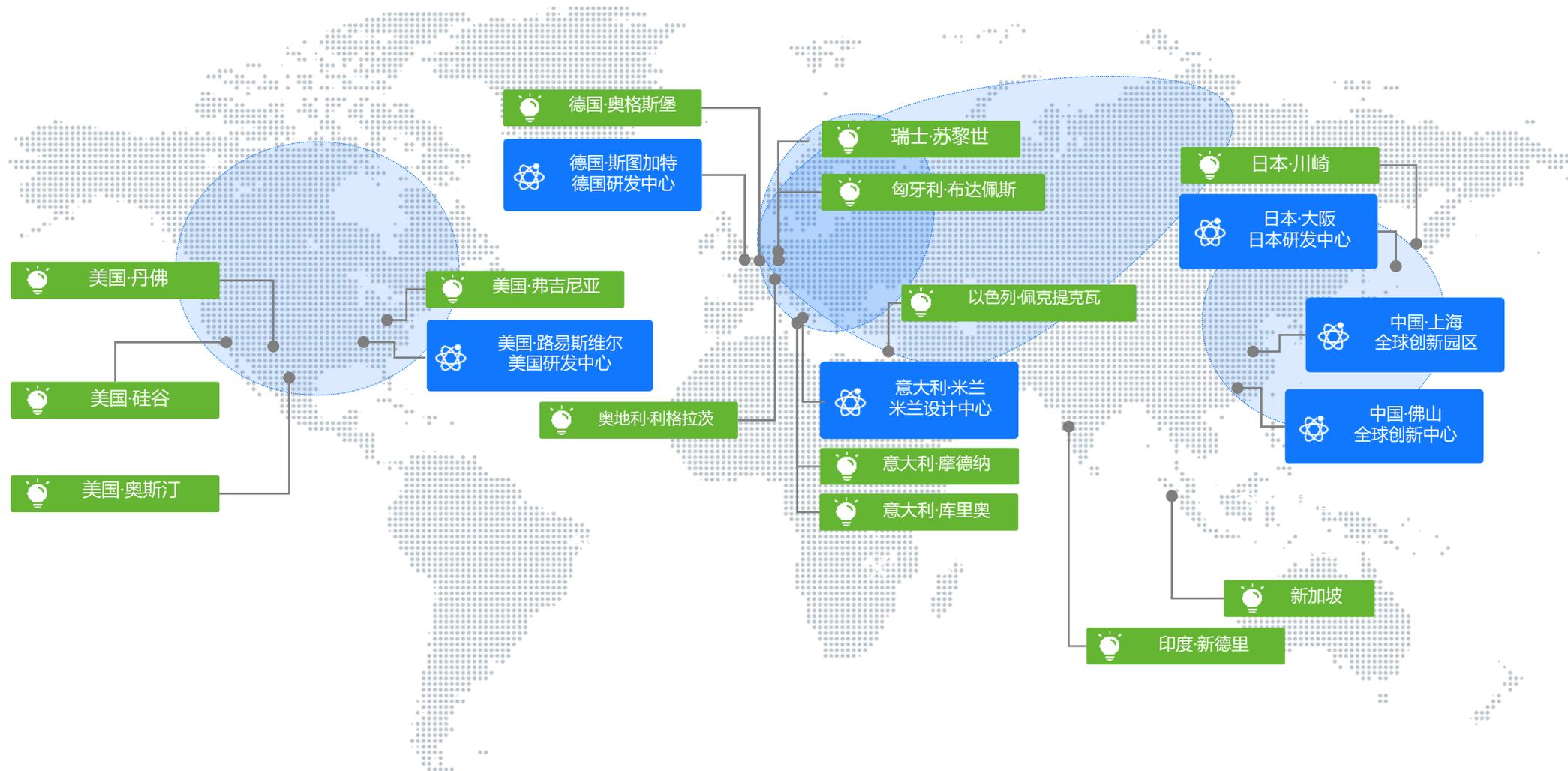
## 构建“2+4+N”全球化研发网络



2+4 全品类研发中心



产品研发中心

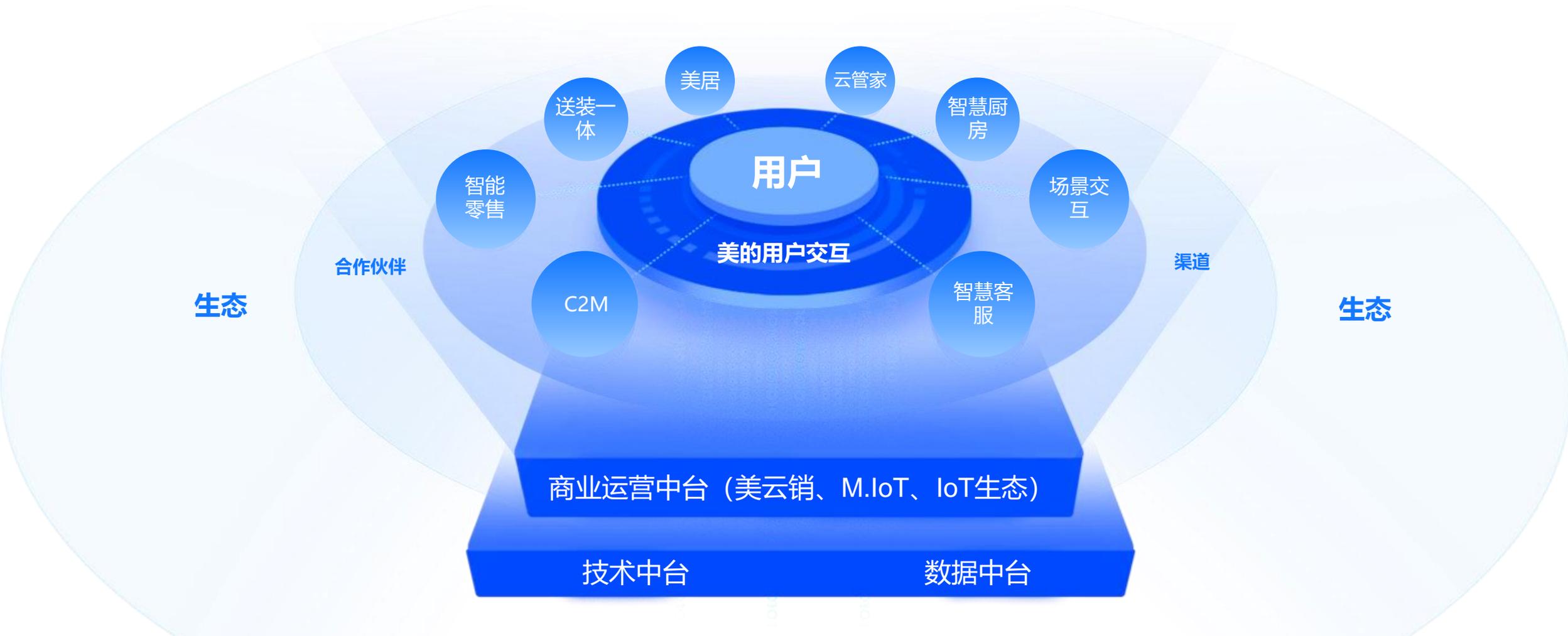




# 战略主轴 - 数智驱动

懂你的美的智慧生活进入全球家庭，让用户、渠道、合作伙伴在美的商业运营平台数字化协作更简单高效

## 中台能力敏捷支撑各领域小团队直达用户





# 全面数字化 全面智能化

内部通过数字化技术提升企业效率，外部通过数字化工具紧抓用户  
同时以更高效率、更高品质为用户提供硬件 + 软件 + 内容 + 服务

供给侧结构性改革

要素市场化改革

2012

2020

产品领先 效率驱动 全球经营

+

全面数字化 全面智能化

经营质量大幅改善  
工作和经营语言统一

集团核心战略  
第二次重要转型

# 目 录

## Contents

1. 美的集团数字化转型介绍
2. 美云智数公司介绍

# 01 公司概况

## 基本情况

美云智数是美的集团成员单位，是美的工业互联网平台的输出载体美云产品与技术大都来自美的流程IT部，来自于美的自身并吸取先进大公司的业务实践，2017年2月正式运营，**在职员工超过1700人，80%以上是咨询&技术人员**

## 公司定位

**愿景：** 做最懂制造业的全价值链云服务专家  
**使命：** 成就企业数字化转型，支持企业卓越运营  
**价值观：** 为客户创造价值，我们才有价值

## 产品定位

美云智数基于先进企业的业务实践，把管理实践软件产品化，**通过智能制造、物联网、大数据、云计算、移动互联网等技术**，为工业互联网及智能制造提供公有及私有云产品。

## 02 产品与服务



全价值链咨询 全价值链系统建设 全价值链云服务

# 咨询规划：融合美的业务实践的数字化咨询规划

基于世界500强美的集团业务变革实践、数字化/智能化赋能实践，应用成熟的咨询方法论体系，融合实战经验和能力，基于企业战略解码，识别企业基础问题及业务差距，推动企业组织及业务变革，以及数字化转型赋能。全方位支持企业战略落地：架构顶层设计，涵盖组织架构、分权手册、指标体系、考核与激励机制；以关键业务管理变革（产品力、营销力、运营力等）推动业务转型，推进数字化转型赋能规划；聚焦端到端全价值链流程拉通，构建敏捷、智能业务生态。

## 顶层设计+价值链：双轮驱动

### 顶层设计 蓝图规划

关注架构、统一性、IT与战略匹配度.....

如：规范流程、统一平台；数字经营、集团管控.....

### 价值链拉通

关注跨领域的IT拉通与整合、强调价值链的运作效率

智能联机硬件

如：关注端到端的流程主干道的拉通

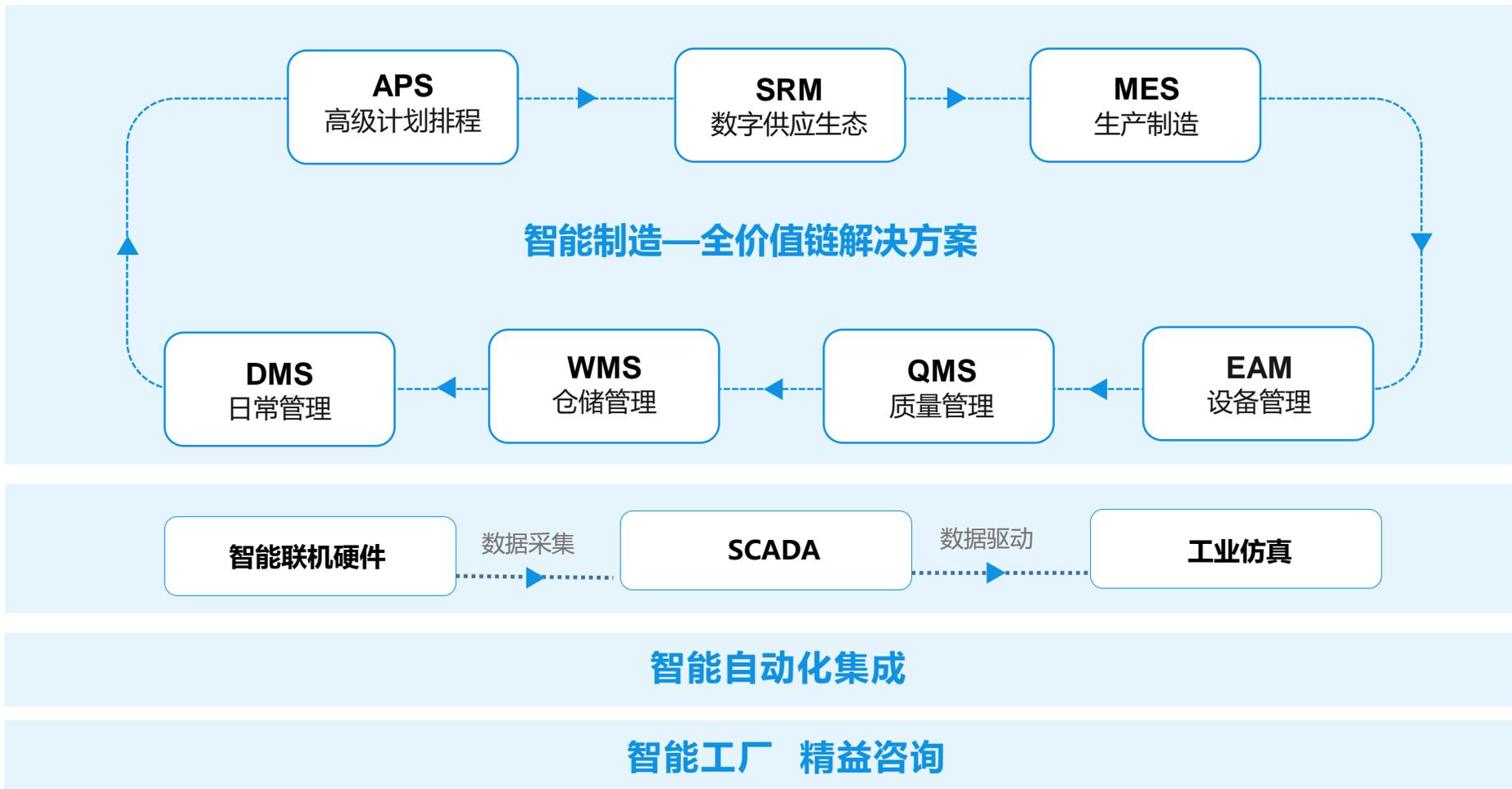
## 输出企业数字化框架



# 智能制造套件：全面的智能制造信息化及工业以太网集成解决方案

覆盖制造业全供应链，在世界500强企业美的集团深入应用的基础上，提炼总结中国传统制造业的特点，为企业提供聚焦交付精准、效率提升、品质改善和数字化透明的智能制造信息化及工业以太网集成解决方案，实现设备自动化、生产透明化、物流智能化、管理移动化、决策数据化，助力企业快速迈入工业4.0。

## 助力企业快速迈入工业4.0



# 大数据套件：深度和广度兼备的企业数据与互联网信息洞见平台

Midea Cloud  
美云智数

以打造企业数据生态圈、助力企业数字化运营为使命，是基于开源技术框架自主研发的大数据产品体系。该体系包括互联网大数据、美云水晶球系列产品，全方位整合外部互联网数据、内部业务数据和智能设备数据，为企业在精细化经营管理，用户营销和服务、产品改善和创新领域提供完整的大数据支持。

美云水晶球

互联网大数据

拉通内部  
数据

**内部数据**

研、产、供、销、  
财务、HR等  
企业级经营数据

融合外部  
数据

**互联网商情与用户声音**

淘宝系、京东、苏宁等  
行业专业网站，  
各种社交媒体、网站的  
销量、用户舆情/评论

整合用户  
数据

**统一的用户数据**

售后用户  
电商用户  
物流用户  
导购手机的用户

运营IoT  
数据

**设备的运营数据**

生产数据  
设备状态  
用户操作  
故障信息

# 数字营销套件：构建企业全渠道营销生态创新的数字化套件

面向企业营销领域，以数据驱动、智慧营销为导向，基于新零售中台的全渠道数字化智慧营销产品，创新渠道管理、新零售、消费者营销的模式，借助大数据、人工智能、IoT、AI等新技术助力企业营销数字化升级，实现全渠道数据互通，构建增源提效的企业营销新生态。



# HR管理套件：完整的、规范的数字化人才供应链解决方案

以两个“i”为中心，从员工和智慧业务双维度出发构建数字化人才供应链，提升业务效率、赋能管理层、激活员工成长和有效快速应对企业组织变革。

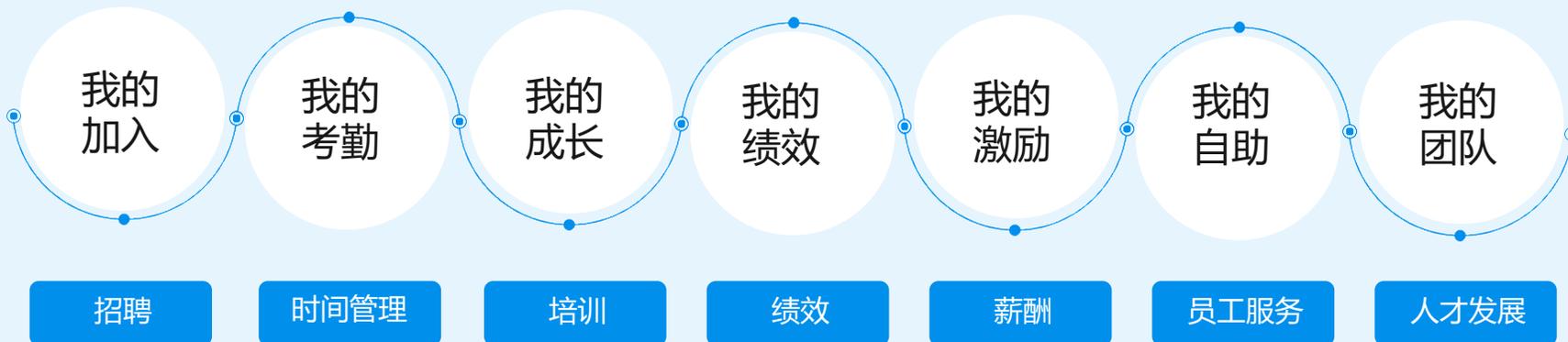
核心人力资源

人才管理

员工服务

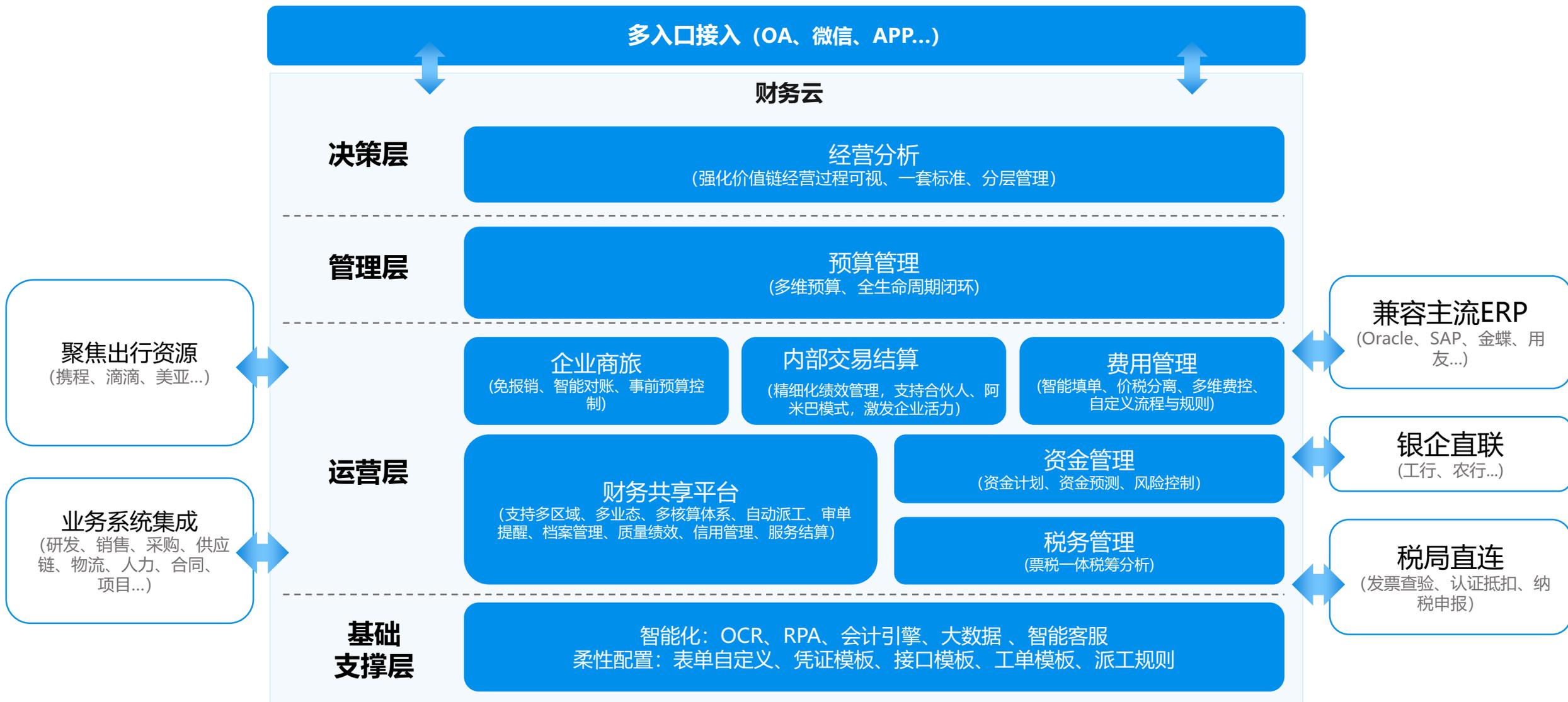
数据分析

## 以“我”为中心的HR



# 财务云管理套件：集团级财经管理主干道建设的一站式解决方案 Midea Cloud 美云智数

以财务共享为核心、涵盖预算、费用、采购、销售、核算、资金、税务、自主经营等业务，实现全业务、全流程一体化共享。借助世界500强强大技术研发实力、利用大数据、人工智能等技术实现经营数据真实、可信、可溯和财务高效作业，助力企业实现财务转型，促进企业降本提效，提升核心竞争力。



# 移动化套件：赋予企业移动信息化治理能力

美云智数移动平台通过移动互联技术，连接企业内外，就像架起一座桥，消除企业信息孤岛，实现全价值链的互联互通，是数字化转型的绝佳选择。美云智数移动平台产品以APP为入口、消息为驱动、平台为支撑，专注企业诉求，为企业提供一整套移动产品，帮助企业构建移动应用开发、集成、运营、运维能力，助力企业运营更高效。



# 身份管理套件：一站式数字身份共享服务平台

帮助企业实现一人一物、唯一ID、一个入口、一次认证、一角色定权、一站访问、一键追溯审计。基于移动互联网、大数据、人工智能、物联网基础为企业实现统一身份主数据平台、统一身份认证平台、统一身份权限平台以及统一身份审计平台，一站式支撑企业拥有领先的自主的数字身份运营系统。

## 统一审计管理(SIA)

结合企业审计需求，综合分析各类安全指标

## 统一权限管理(SIPM)

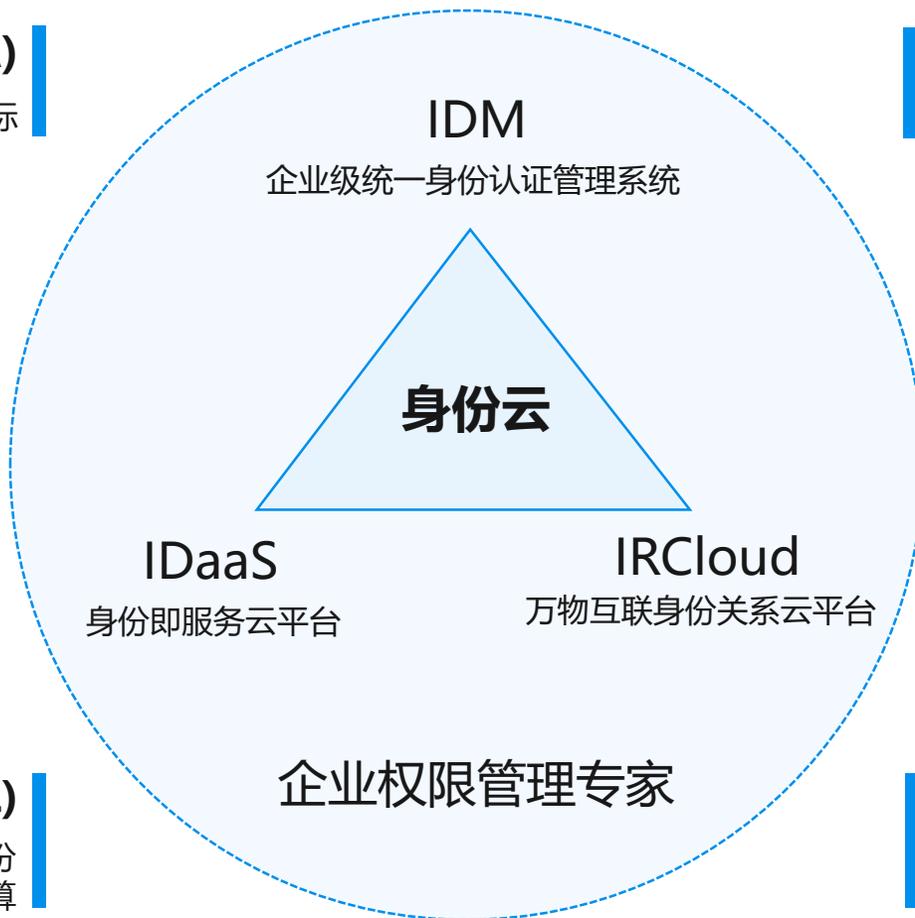
提供针对业务角色、系统角色的权限管控

## 权限自助平台(SIAG)

提供用户自助权限管理平台

## 身份数据湖 (SIDL)

集中聚合身份全生命周期数据，智能分析，身份标签，行为分析，流式计算



## 统一账号管理(SIM)

整合多系统用户主数据，统一集中管理

## 统一访问管理(SIAM)

提供以人为本的精细化安全控制和访问策略

## 多因子融合认证(SAK)

提供多样化安全认证方式，支持多因子验证

## 身份零信任风控 (SIRC)

基于用户、设备身份以及环境等信息进行持续信任与风险控制

# 数据中心：高保障度的T3+级企业云主机托管及运维服务解决方案

作为美的集团自有的数据中心专用大楼，由国际专业数据中心团队主导规划、设计、监督建造而成，提供高度安全、可靠和容错的数据中心环境，国内A级、国外T3+级别，保证了服务器和相关IT设备的安全存放，另外，运维服务涵盖物理设备、虚拟化、操作系统、数据库等，实现IT全价值链的服务提供，能帮助企业高效上云和数字化转型。

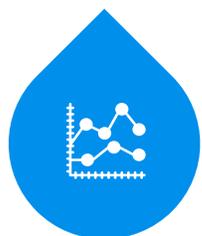
## 供电稳定

独一无二的优越地理环境以及高保障的2N供电，可靠率达99.999%



## 专业团队

依托美的千人IT团队，可处理各类棘手的运维服务，7X24小时快速响应，及时处理



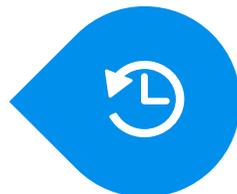
## 中立多接入

近10家运营商接入，三大主流运营商双路接入，有效避免网络连接中断风险，可提供符合客户需求的最优网络架构



## 可拓展性

可与美云智数各种丰富的产品无缝衔接，持续为业务发展提供完整的计算、存储、安全等解决方案



## 03 客户与案例

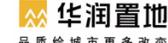
# 行业客户

公司成立5年来，广泛应用于40+细分行业领域，服务300+企业

汽车



地产



食品  
酒类



纺织  
鞋服



电子



家电

设备



能源

日化



陶瓷  
玻璃

其它



# 解决方案应用

对外输出可落地解决方案，超过30%客户选择我们两个以上产品

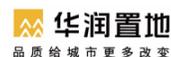
综合方案



智能制造



大数据



数字营销



管理赋能



移动互联

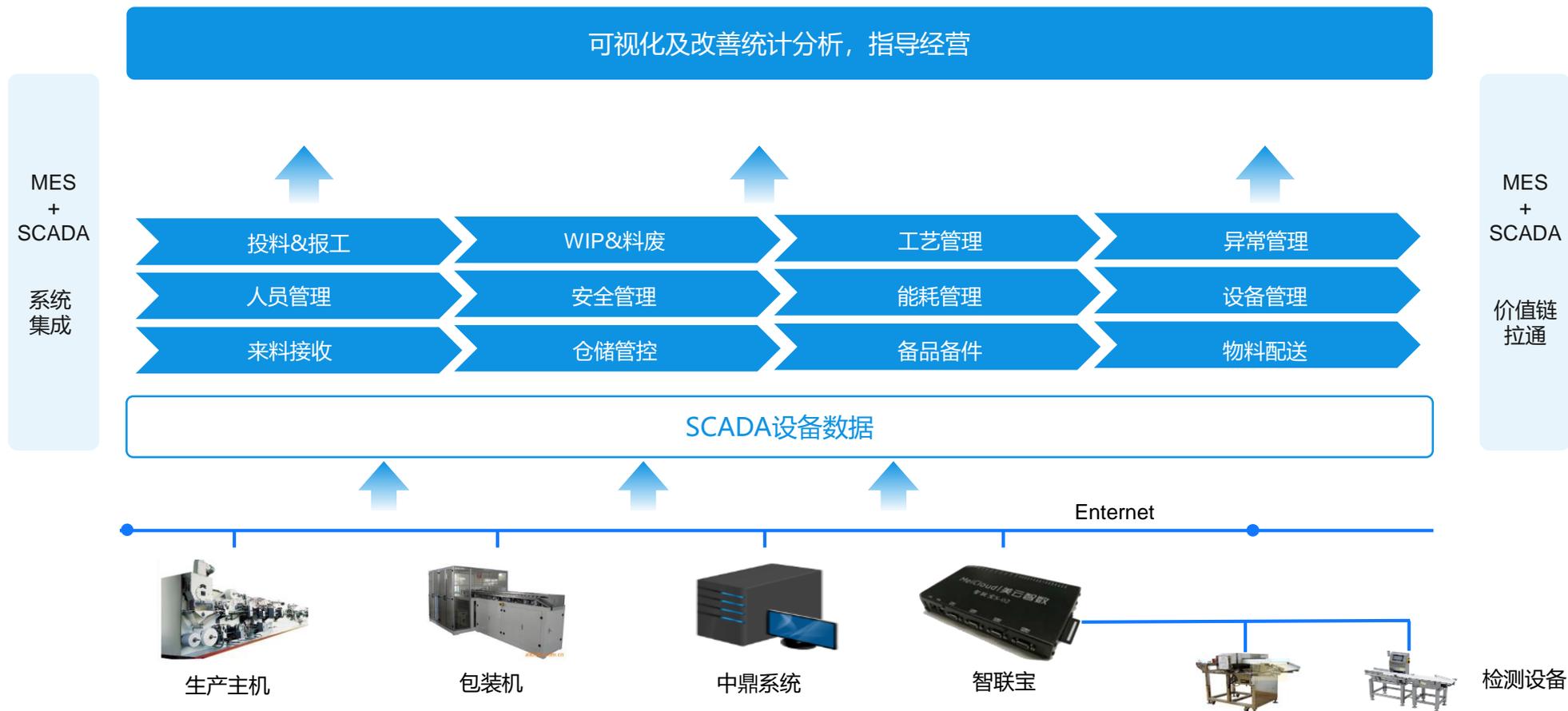


数字身份



## 中国卫品行业龙头，以“MES+SCADA”构建恒安制造数字化平台

打通制造全价值链信息，贯通接收到仓储、仓储到配送、生产到交付、现场到管理闭环的全过程，并基于实时获取的设备数据，构建数据体系，实现恒安团队的数字制造提升。



## 全球最大专业调味品企业，通过端到端拉通全价值链

围绕“多层计划体系、订单拉通、供应商透明化管理、生产交付”提供系统解决方案，以达到价值链拉通、高效协同、快速反应的目的，满足精细化、透明化、自动化、实时化、数据化、一体化管理。

### 项目背景

#### 营销转型

加强终端动销、新鲜度，提升产品竞争力

#### 利益共同体

提升协同效率，向合作伙伴让利

#### 五年销值翻倍

提升资产周转效率  
生产设备较少增加

### 价值链拉通方略 (APS+MES+SRM+SCADA)

#### 智能预警



#### 信息透明

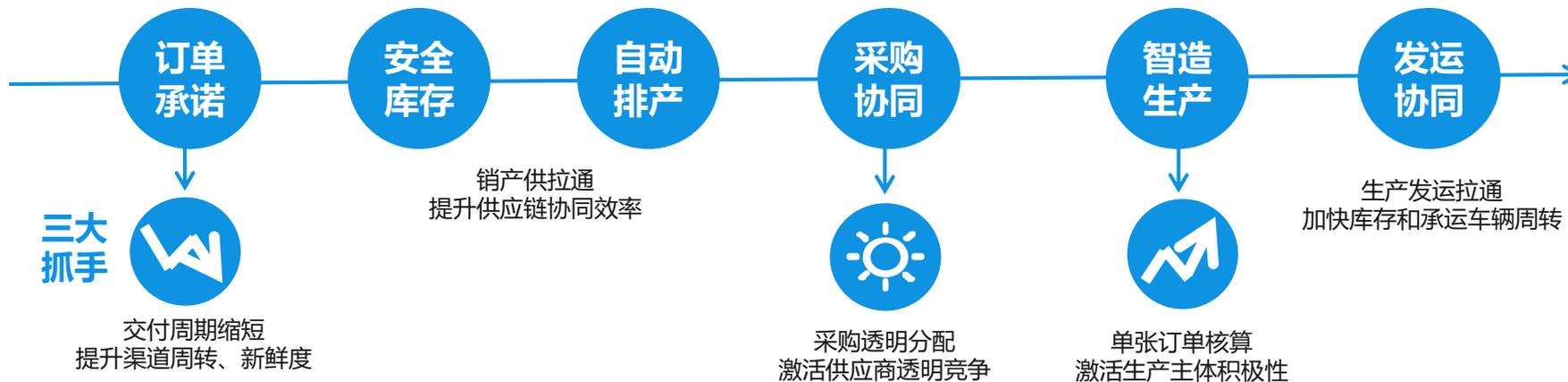


### 智能制造价值提升

#### 过程管控



端到端价值链拉通，提升供应链协同效率、智能制造水平、采购透明度，进而整体提升供应链竞争力



## 中国最大电动工具厂商，以“APS/SRM/MES”打造智慧供应链体系

基于美云智数智能制造云系列套件产品，打造智慧供应链体系，拉通全价值链，在计划协同、供应链管理、生产执行、智慧物流等方面，以柔性制造、透明管控为目标，帮助宝时得实现数字化工厂。

### 项目背景

运营  
低效

难以应对新形势下的  
成本与竞争压力

信息  
断层

人工协同模式不能  
支撑运营能力提升

管控  
复杂

全球经营、需求差异化，  
企业管控无法迭代改善

### 业务变革与转型



SAAS+非SAAS

### 项目实施

供需协同、数字驱动



智慧仓储、精益物流

计划精准、价值拉动



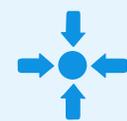
柔性制造、透明管控

### 实施路径

全面实施



重点深化



### 项目效益

80%

原材料/半成品库存减少

50%

不良品损耗下降

57%

物流损耗工时减少

33%

人均小时产出预期提升

68%

生产损耗预期下降

## 中国最大的国产品牌汽车厂之一企业，以数据驱动变革

结合美的大数据实践经验和长安业务场景，量身打造三个企业级应用，协助长安实现以客户为中心的数字化转型，通过数据驱动管理，实现企业级的统一平台、统一数据、统一运营，驱动企业变革。

### 项目背景



### 项目内容



### 项目效益



## 中国八大名酒之一，全面推进数字化转型

基于美的数字化营销实践，结合古井战略发展方向和实际业务场景，构建从集团、股份公司、销售公司、经销商、到终端网点和用户的全链条端到端数字化营销体系，实现管理精细化、流程规范化、风险可控化、资源最优化、信息可视化的目标。

### 新形势下制造企业面临以用户为中心的转型挑战

营销转型

需求驱动

消费升级

供给侧改革

多品牌、多方位

行业方案

#### 全渠道智慧营销平台

主数据

渠道云中台

移动助理

店店通

纵向融合

策划、执行一体

渠道融合

全面互联

新零售中台

SCRM

营销活动平台

品牌商城

+新技术

大数据、移动化、智能化

以数字化能力覆盖全渠道营销

传统渠道

电商渠道

平台公司

终端门店

业务人员

用户运营

产销无缝衔接  
数字化覆盖

资源智能整合  
线上业务优化

营销协同高效  
全程可视透明

终端智能营销  
渠道扁平化

业务协同高效  
人员数字化赋能

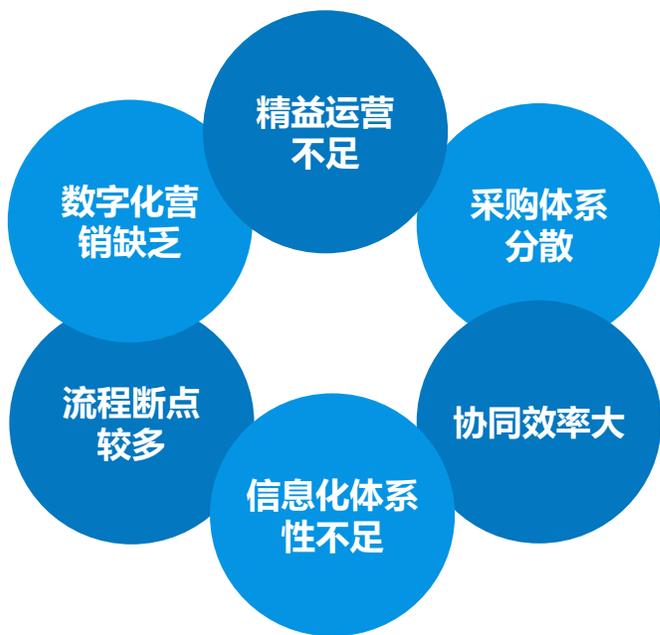
以用户为核心  
面向消费者营销

## 国家级“流通”及“农业产业化”双龙头企业

美云智数为永辉超市量身打造了两个企业级应用，协助永辉超市构建互联网时代的人才优势，实现企业级的HR系统统一平台、统一数据、统一运营。为员工、企业赋能，借助HR数据运营，支持人力资源数字化转型，为永辉超市建设基于数字化的“新零售”创业型、平台型企业贡献力量。

### 项目背景

当前流程+信息化无法支撑  
“食品供应链”战略落地



### 项目实施

以美云数字化转型方法+客户业务实践,  
构建零售智慧中台!

- 商超零售
- 新零售
- 外部赋能



### 项目效益

大平台、小前端、  
富生态、共治理

#### 公司快速扩张

收购兼并/业态创新与快速复制/场景化营销

#### 营销供应链

数字化选品/产地无缝衔接/高效协同

#### 专业运营服务

文化/价值观/合作共享/基础建设

端  
网  
云

## 中国三大国有大型骨干航空企业之一，全面实现互通互联

中国东方航空是美信云的优质合作企业，其MUC3.0采用美信云即时通讯平台进行私有化部署，实现消息的全面可控、全链路可跟踪，最大程度保障了企业信息的安全。通过美信云即时通讯平台的开放能力，也让东航的IM与业务真正融合，构建东航事找人消息驱动平台。

### 项目背景

多业务场景下的航空保障方案  
弱网络环境下的消息必达  
7\*24h高并发下的平台稳定性

IT目标

业务效率提升

业务目标

支持东航10万用户可靠稳定的即时沟通  
确保消息必达，不重复、全链路可跟踪  
基础平台便捷支撑业务场景服务

### 消息必达保障

企业融合通信 即时·主动·必达

- 企业通讯录
- 音视频会议
- 企业服务号
- 企业邮箱
- 在线客服
- 智能机器人

高并发高性能    弱网络高可用    SDK灵活扩展

### 业务深度融合

移动会务    智慧协同



### 全面安全保障

终端安全    传输安全    管理安全    服务安全



### 项目效益

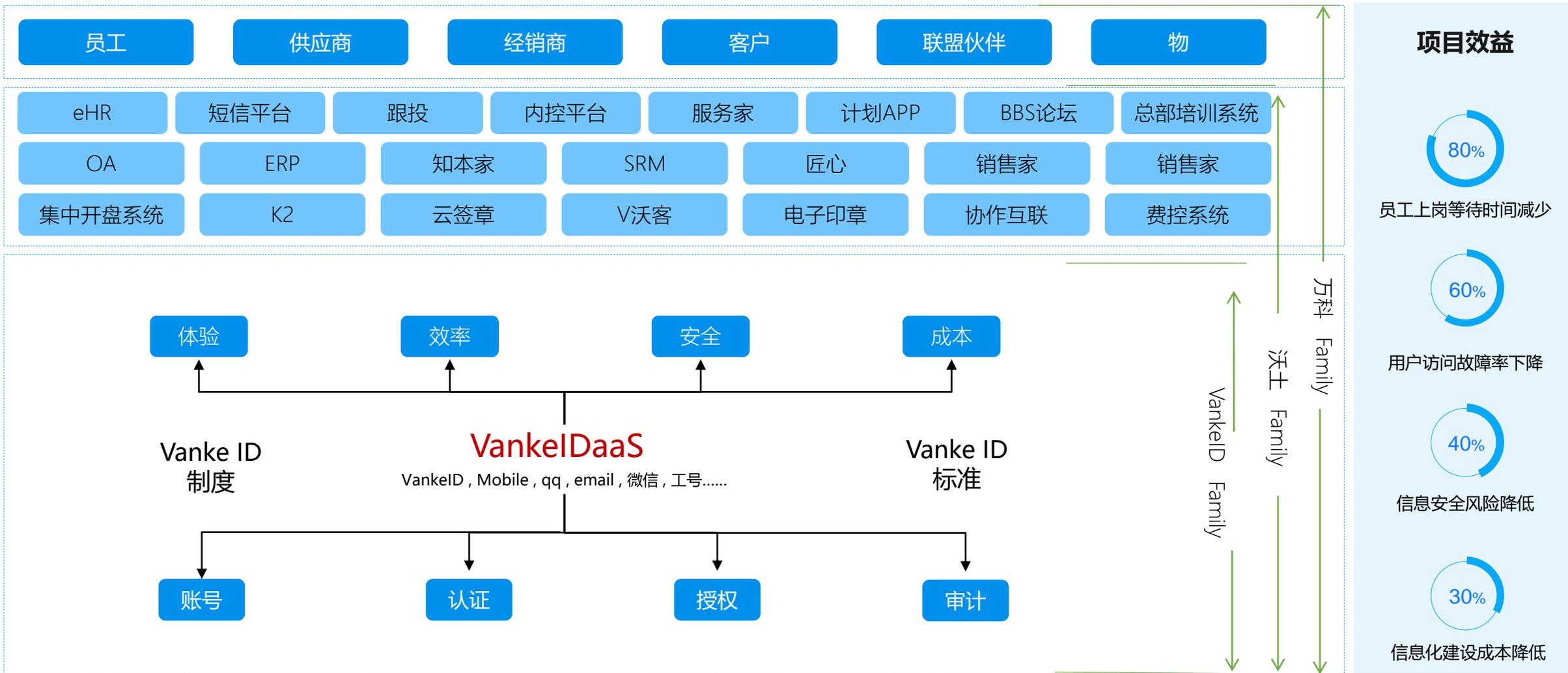
保障东航10万用户的即时沟通

建立全业务高效驱动的消息中枢

实现东航航班大群的智能管理

## 地产龙头企业，全面建设数字身份管理平台

基于美云智数身份云产品与方案，结合集团大运营战略发展方向和实际业务场景，构建从员工、供应商、经销商、客户、联盟伙伴、物业、商业地产，企业租户，园区访客等全链条数字身份运营管理体系，实现数字身份管理精细化、规范化、风险可控化、可视化的目标。



# 美云智数



扫描二维码，关注美云智数