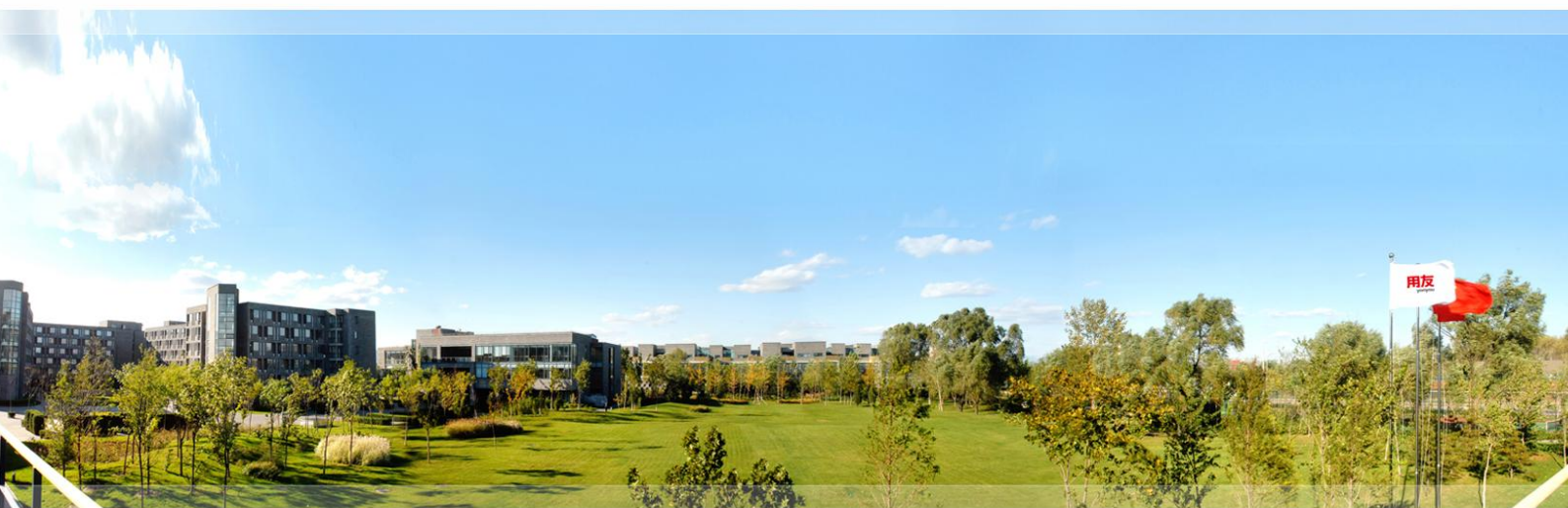
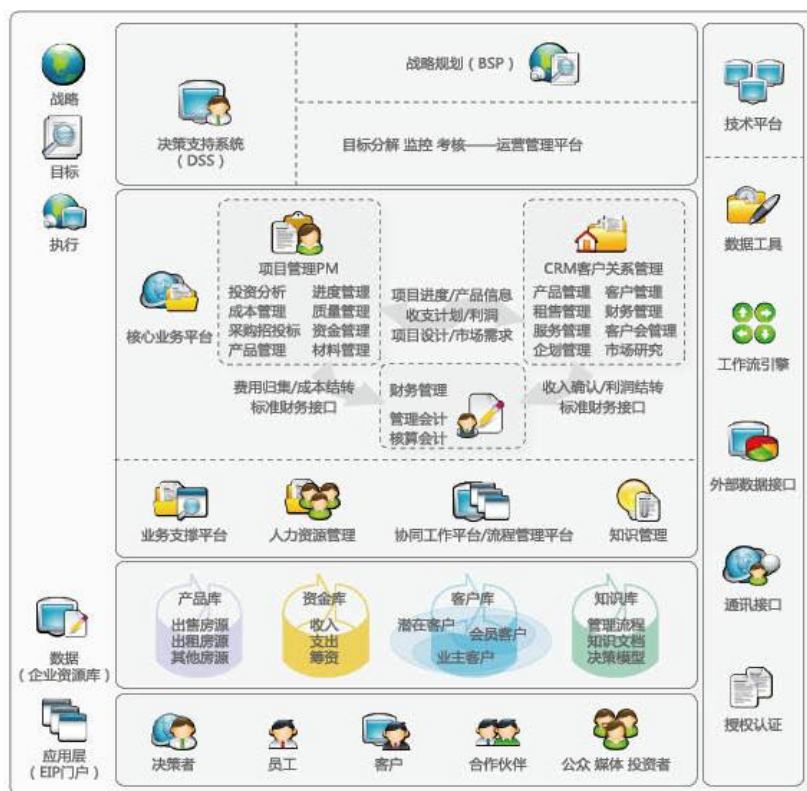


# 用友 NC 房地产行业专业 版解决方案



## 一、方案概述

用友房地产专业版解决方案，适用于中小房企或者信息化刚刚起步的房地产企业，通过核心业务系统即项目管理系统、客户关系管理系统和财务管理系统的实施，逐步实现企业收支一体化管控，解决企业在项目管理中的核心问题——成本、进度、资金的管控，并以“战略—目标—执行—应用”为主线、以“产品、客户、资金、知识”四种核心资源为信息纽带、面向决策、员工、客户、合作伙伴、社会公众五大应用对象，全面覆盖核心业务与业务支撑两大信息平台、实现PM、CRM、财务管理三大核心业务管理信息化。



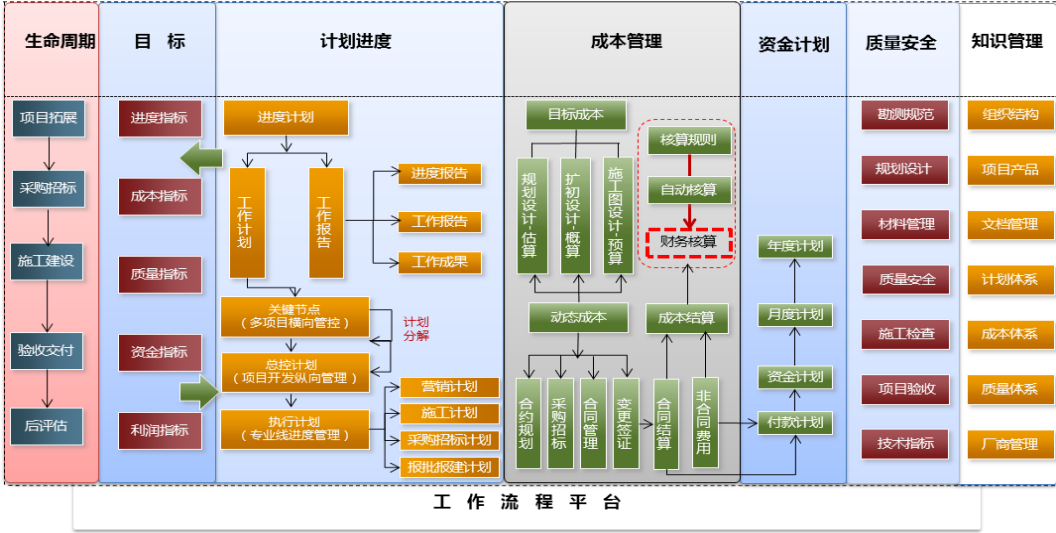
用友房地产专业版解决方案图

## 二、关键应用

### 项目管理系统

经过对项目九大知识领域的精心提炼，总结了国内优秀房地产企业的先进管理思想，系统紧紧围绕“甲方”项目管理中“成本、进度、质量”三大核心内容，从“产品、组织、工作、费用”四个维度入手对项目进行层层分解，实现精细化的项目管理。系统得到众多大型房地产集团的应用，在实践中，协助房地产企业打通了项目的信息壁垒，充分发挥了控

制成本、规避资金风险、保障利润、保证工程进度与质量、建立产品标准与科学的项目指标体系等作用，成为企业引入科学投资决策和精细化项目管理的有机组成部分。

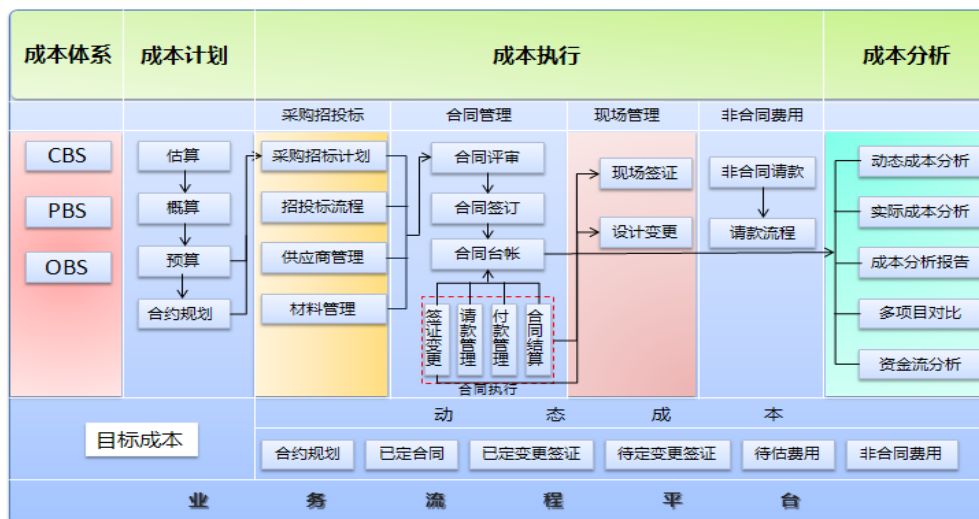


项目管理系统框架图

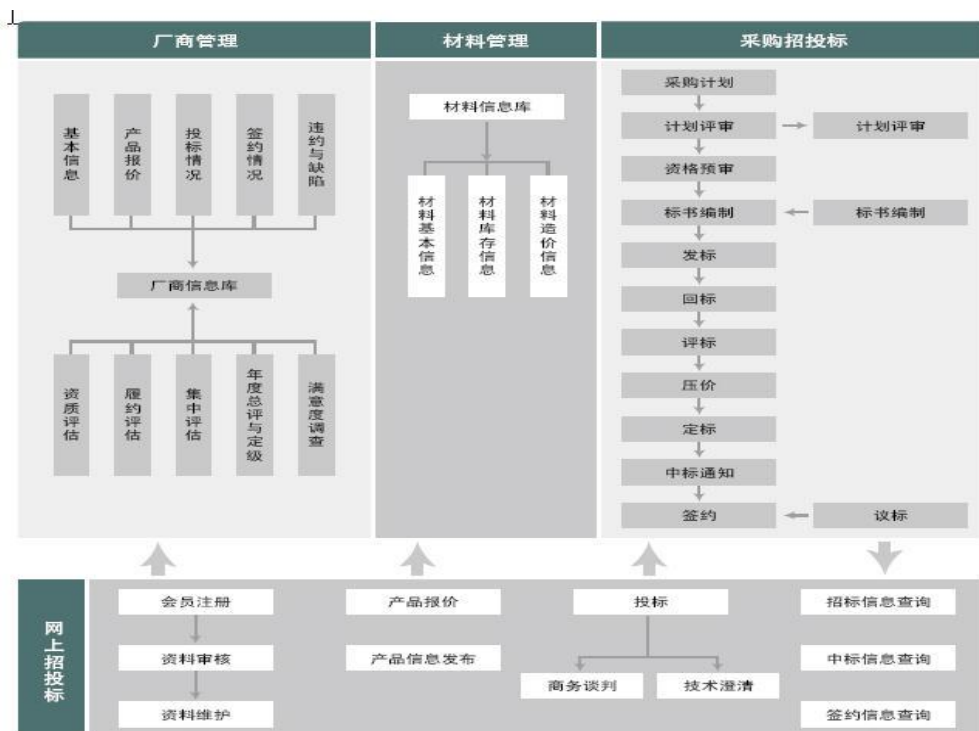
成本管理



系统依据“目标成本→责任成本→动态成本→成本知识”、“全面成本”、“全面预算”等先进的管理思路，提供的是一个可以从项目整体、标段、单位工程、责任部门、分预算表、成本项、合同等各个角度去掌握成本发生情况的动态、综合体系。通过系统中动态成本的反映，对将要超标或发生缺口的情况，可以进行及时预警，并积极调整，成为企业避免成本超付、提前支付、变更黑洞的有力工具。



## 采购招投标管理



招投标管理流程图

采购招投标是房地产企业项目管理过程中最常见也是最主要的业务之一，实现采购招投标的规范化和标准化管理，将使采购招投标信息更加透明、过程更加可控，也更有利于成本的动态化掌握和分析。

招投标与采购是项目成本控制的源头之一，系统不仅支持从制定招标计划、投标单位预审、发标、回标、压价、直到中标评审、定标与中标通知的完整招投标过程，而且将招投标与采购、动态成本紧密结合，在招投标过程中实时反映成本变化。系统同时支持网上招投标与合作厂商管理，为房地产企业打造一个从内到外的信息化采购平台。

# 合同管理

合同是房地产企业实施项目管理的主要依据,用友房地产项目管理解决方案解决了三个核心问题:

- 合同范本库,通过标准合同应用,提高管理的规范性,同时消除房地产企业在合同起草、审批中普遍存在的重复与低效现象;
- 合同管理流程,通过工作流和审批流定义,帮助企业制订规范的合同管理流程并严格控制执行;
- 合同执行评估,从工程、成本、品质等多维度对合同执行情况,以及合同乙方的服务质量进行评估,从而为管理改进提供依据。



合同管理流程图

# 进度管理

以工作分解(WBS)为基础支持从前期策划分析、征地、拆迁、规划、设计、施工、预销售、产权登记发证到物业管理的项目全生命周期的工作进度管理,并提供甘特图、对比图等直观的手段加以反映。同时结合产品分解,以涂黑法、远程监控、数码视频等手段形成对形象进度的管控。

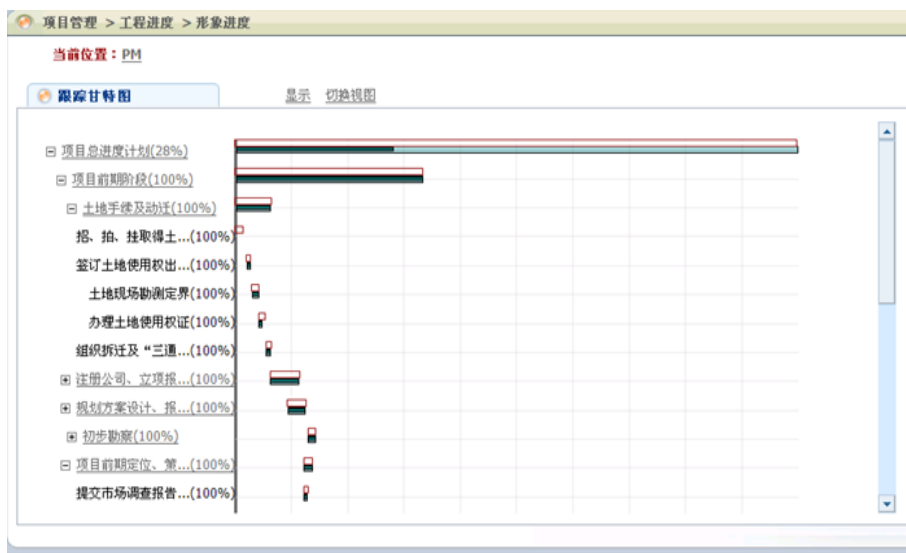


(下图为新图)

项目管理 > 工程进度 > 进度计划

导入工作项 导出工作项 未开始 进行中 已完成

| 工作项名称        | 进度   | 计划开始时间     | 计划结束时间     | 实际开始时间     | 实际结束时间     | 最后修改时 |
|--------------|------|------------|------------|------------|------------|-------|
| PM           | 28%  | 2008-09-06 | 2009-12-25 | 2008-09-07 |            |       |
| 项目总进度计划      | 28%  | 2008-09-06 | 2009-12-25 | 2008-09-07 |            |       |
| 项目前期阶段       | 100% | 2008-09-06 | 2009-02-11 | 2008-09-07 | 2009-02-11 |       |
| 土地手续及动迁      | 100% | 2008-09-06 | 2008-10-06 | 2008-09-07 | 2008-10-05 |       |
| 注册公司、立项报建    | 100% | 2008-10-06 | 2008-10-30 | 2008-10-06 | 2008-10-29 |       |
| 规划方案设计、报建    | 100% | 2008-10-20 | 2008-11-04 | 2008-10-21 | 2008-11-03 |       |
| 初步勘察         | 100% | 2008-11-07 | 2008-11-12 | 2008-11-07 | 2008-11-12 |       |
| 项目前期定位、策划    | 100% | 2008-11-03 | 2008-11-09 | 2008-11-03 | 2008-11-09 |       |
| 建筑方案设计、报批    | 100% | 2008-11-10 | 2008-11-22 | 2008-11-10 | 2008-11-22 |       |
| 初步设计的设计、报批   | 100% | 2008-11-23 | 2008-12-08 | 2008-11-23 | 2008-12-08 |       |
| 地质详堪计划、详堪报告书 | 100% | 2008-12-09 | 2008-12-14 | 2008-12-09 | 2008-12-14 |       |
| 营销、租务定位      | 100% | 2008-12-15 | 2008-12-22 | 2008-12-15 | 2008-12-22 |       |
| 施工图设计        | 100% | 2008-12-23 | 2009-01-13 | 2008-12-23 | 2009-01-12 |       |
| 施工图审核        | 100% | 2009-01-13 | 2009-01-26 | 2009-01-13 | 2009-01-26 |       |
| 施工阶段招投标、合约分判 | 100% | 2009-01-27 | 2009-02-11 | 2009-01-27 | 2009-02-11 |       |
| 项目施工阶段       | 9%   | 2009-02-20 | 2009-11-08 | 2009-02-20 |            |       |



应用效果

- 及时掌握多项目、异地项目的进度信息；
- 以进度计划为依据，结合审批流程，对实际偏离计划的异常情况及时反应与处理；
- 根据进度，合理安排招标、采购、合同支付等工作。

## CRM 营销管理系统

CRM营销管理系统的建设将就以贯穿整个客户生命周期的形式，建立起涵盖市场介入、销售阶段、服务关怀、社区活动、物业管理等各个环节的过程化管理，通过对这一过程中的客户资源群体分析、产品资源市场分析、职员工作量化评估、物业质量及满意度等深入市场化，实现客户资源库的建立和客户价值模型的业务管理，也就是实现客户资源整合和业务细分化管理。



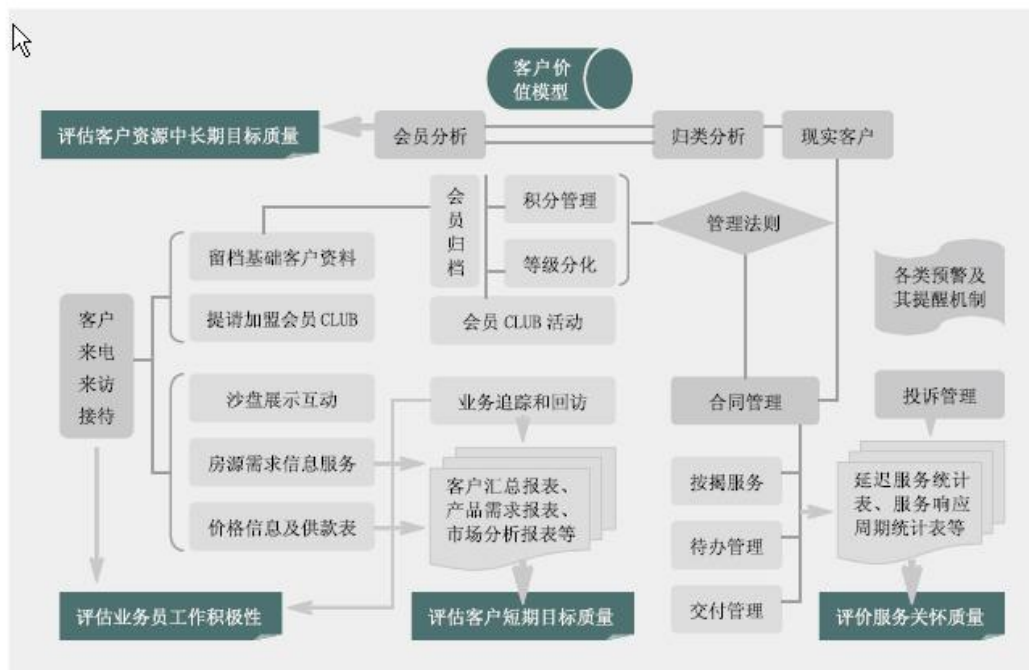
CRM 营销管理结构示意图

## CRM 营销管理系统特点

- 构建领导决策、业务管理和一线执行的综合管理体系，实现集团对项目公司的扁平化管理，完善项目业务销售到集团分析决策的一体应用；
- 引入会员管理模式实现对客户跟进过程透明化与量化管理，改变传统粗放的“轰炸式”营销，在基于客户价值细分基础上，对特定目标客户群实行精细化营销；
- 全方位经营客户，深度挖掘客户价值。持续提升客户忠诚度，挖掘客户终生价值，实现客户信息全集团按设定规则共享；
- 以房源销售业务为核心，建立客户业务购买行为和诉求主线，全面规范销售业务操作和售后服务办理的各个环节，实现全过程销售服务追踪管理。

## 客户关系管理

客户管理系统业务实现模式主要从“销售管理”和“会员工作”两方面（图中“客户来电来访接待”两条分支）推行业务流程化。该模式对总体规划蓝图中核心环节销售阶段、服务关怀及会员业务等给予了充分实现并以此建立起各项管理体系和预警机制。



客户关系管理流程图



## 销售过程管理

- 实现销售业务的集中统一管理，建立营销管理扁平化，可以使得营销相关的客户接待、销售过程、价格设置管理、合同签署审核、售后服务办理、交楼过程等业务都将集中在该平台上完成，并实现对客户信息、销售及合同信息的追踪，便于集团对营销管理的集中管控；
- 以营销业务为核心，构筑起一个信息及时共享的平台，系统建立一个高效的信息反映机制和沟通机制将十分重要，凭借该系统构筑起以营销业务为主干线，营销管理部、财务部、客户服务部、集团领导都能参与的信息共享平台，将有效解决销售数据反馈（包括对帐、核帐等）的准确性；
- 依托科学的统计分析，加强对营销业务的分析和管理的，针对庞大的、多样的销售数据，现代营销管理系统在及时记录和反馈这些销售数据的同时，也将辅助集团领导分析相关销售情况。集团领导借助系统可以从销售进程、房源情况、客户信息、财务收款、市场调查等几个角度，通过数据的抽样分析、统计汇总、趋势图解等方式获取相关信息。



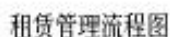


销售过程管理流程图

## 租赁管理

租赁管理是顺应房地产开发策略从单纯的销售模式向租售并举以及独立发展租赁经营模式发展的产物。以“信息及时传递、数据全面体现、流程规范管理”等表现特征实现跨区域、多重管理结构下的统一控制，可以灵活的满足普通住宅、酒店式公寓、办公楼、商铺、商场等物业租赁管理需求。

针对房地产企业开发物业的复杂性和多样性，用友租售管理系统以寻求“房源单位（租赁单位）”和“客户资源”管理相协调，实现租售业务、房源信息和客户资源的三位一体化管理。



**用友** 推动管理进步

地址：北京市海淀区北清路 68 号用友软件园

邮编：100094      总机：+ 86 10 6243 6688

网址：[www.yonyou.com](http://www.yonyou.com)    客户专线：4006 600 588

服务邮箱：[contact@yonyou.com](mailto:contact@yonyou.com)