



数据构建世界
策略改变未来



上海数策软件股份有限公司 MathArt Inc.

地址 / 上海浦东新区新金桥路1599号B1幢4层

电话 / 021-58389792

www.mathartsys.com

CONTENTS 目录

关于数策 01

数策使命 02

专家高管 03

企业文化 05

发展历程 06

核心业务 07

行业优势 24

主要客户 25

近期荣誉 26

未来愿景 27

关于数策

About MathArt

数据构建世界 策略改变未来

上海数策软件股份有限公司成立于2011年，总部位于上海。数策是一家专注于汽车行业大数据应用的高科技公司。数策凭借在汽车大数据行业积累和验证的算法模型群、数据资源整合的规模和深度，以及对行业应用场景的深刻理解，帮助汽车企业做出更好的数字化管理转型和商业决策，持续发展合作双赢的客户关系。

数策公司成员近半数来自数学和统计专业，通过业务咨询专家、数学建模专家、系统架构专家等行业专家的团队合作，数策凭借专业的研究分析方法及卓越的解决问题的能力，帮助众多客户攻克汽车领域难题。

自成立以来，数策为上汽通用、上汽大众、一汽-大众奥迪、上汽大通、上汽荣威、奔驰、宝马、捷豹路虎、奇瑞捷豹路虎、东风日产、宝沃汽车、威马汽车、长安汽车等国内标杆车企，以及延锋内饰、延锋安道拓、联合电子、华域视觉等多家零配件头部企业提供大数据应用及分析服务，获得了客户长期的信任和支持。


成立于2011年
定位行业级算法研究与应用


员工总数近300人
近半数员工数学相关专业


国内专注汽车行业数据应用
最大团队


16项软件著作权，高新技术企业认定企业
2021年2月，完成1亿元新一轮融资

《促进大数据发展行动纲要》

国务院 2015.08.31

3.2.1 发展工业大数据。推动大数据在工业研发设计、生产制造、经营管理、市场营销、售后服务等产品全生命周期、产业链全流程各环节的应用，分析感知用户需求，提升产品附加价值，打造智能工厂。建立面向不同行业、不同环节的工业大数据资源聚合和分析应用平台。抓住互联网跨界融合机遇，促进大数据、物联网、云计算、个性化定制等在制造业全产业链集成运用，推动制造模式变革和工业转型升级。

数策使命

Mission Statement

数策使命 —— 塑造汽车行业数字DNA

服务于各家汽车标杆品牌
业务专家拥有多年从业经验

内部与外部数据合作深度
行业Top数据平台供应商



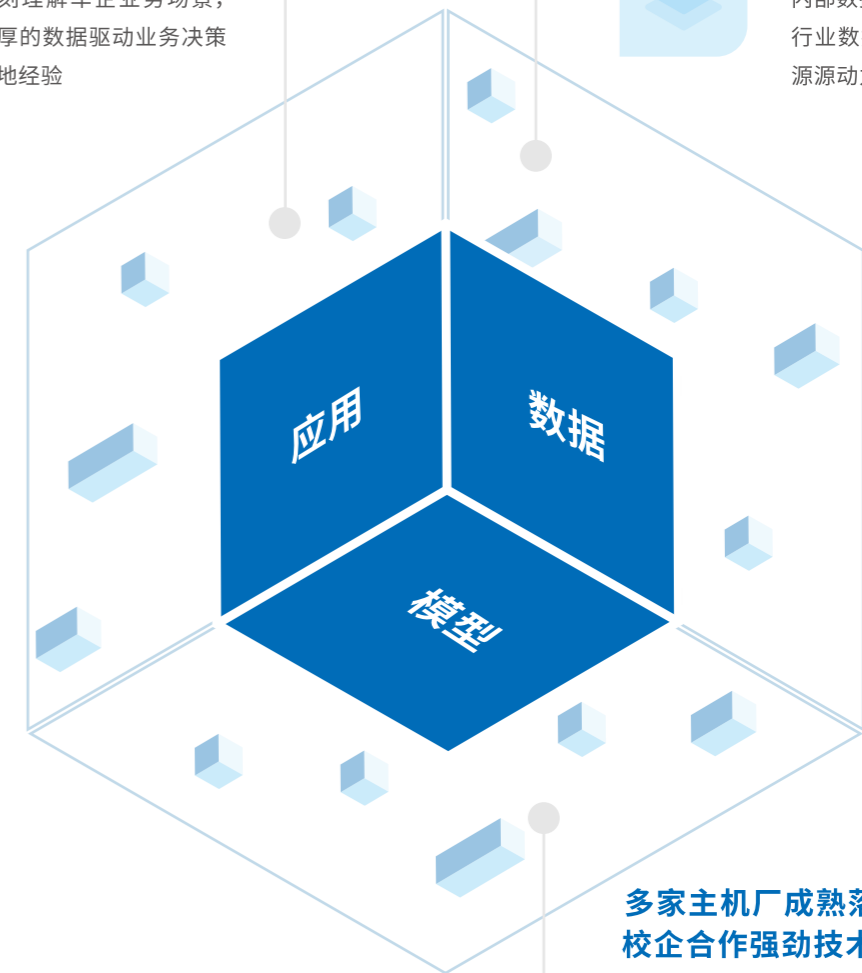
应用

深刻理解车企业务场景，
深厚的数据驱动业务决策
落地经验



数据

内部数据+外部数据
行业数据交换中心为模型注入
源源动力



多家主机厂成熟落地模型
校企合作强劲技术实力



模型

经多家车厂大数据训练
模型精度越练越高

从顶层应用到底层数据，全链条解决方案

专家高管

Expert Executives

张椿琳

上海数策软件股份有限公司 董事长兼CEO

南京大学经济学和计算机双学位, 中欧EMBA, 《汽车商业评论》专栏作家, 轩辕大学首批行业导师。在美国数据分析软件巨头SAS有多年销售与管理工作经验, 2011年带领合伙人团队在上海创立数策。



任雁

汽车数字中台规划资深专家

上海工程技术大学计算机及应用专业。拥有15年信息系统规划和管理咨询经验。汽车行业数据挖掘、大数据平台规划及营销场景赋能经验丰富。



王海

汽车智能营销资深专家

南京大学统计数学和管理学双学位。带领专业团队成功研发外部数据整合平台(DLC)、大数据管理平台(DMP)、智能线索催化器(SmartLeaZ)、客户画像系统等数字化创新产品和服务。



徐真

大数据平台专家

复旦大学计算机硕士, 加州大学戴维斯分校MBA。先后在Alcatel-Lucent, Technicolor, Broadcom等多家世界知名公司担任系统架构师和数据分析专家。拥有丰富的中台实施经验, 多个开源软件的贡献者。



陆杰

汽车供应链数字化资深专家

专注制造业供应链计划与优化实践二十余年, 依托数策领先的大数据平台建设能力和丰富的行业深度算法积累, 主导构建覆盖汽车全产业链的供应链智能协同平台(IDEAS), 提供卓具实效的数字化赋能。



杜津

总架构师

中科院自动化研究所硕士。专注于自然语言处理与人工智能算法框架。曾在SAS北京研发中心和淘宝负责大规模数据文本分析处理的工程化。对于文本处理、人工智能以及大数据分析的系统化落地具有卓越的实战经验。



顾恩君

建模资深专家

同济大学计算数学硕士。15年的汽车业务模型搭建和实施经验。多年建模技术研究与团队建设经验。

企业文化

Corporate Culture



双擎合作 共享未来
Doppel-Kooperation und gemeinsame Zukunft



—
助客户创造价值
就是我们的价值

—
以人为本 尊重信任

—
信息透明 鼓励沟通

—
创新实用 注重实绩

发展历程

Development Milestone

数策发展历程

2011

2012

2013

2014

2015

2018

2017

2016

2019

2020

2021

2011

8月.数策成立
11月.上海通用汽车质量分析项目,汽车行业正式亮相

2013

4月.成功研发上线“微博潜客分析系统”,开始从企业内部数据分析方案,发展到外部大数据分析挖掘应用

2014

10月.赢得捷豹路虎中国的库存优化项目,开始服务豪华汽车品牌

2018

2月.完成B轮融资,晨兴资本领投
11月.成功举办汽车数据创新先锋智能营销和智能制造两场专题研讨会,形成“小而精&高品质”的常态化行业交流
数策研发完成IDEAS、SmartleaZ等组成的大数据场景产品矩阵
服务版图向产业链延伸,先后为联电、延峰等头部零配件客户提供大数据应用服务

2017

9月.首届汽车数据创新先锋研讨会在乌镇举行

2016

8月.改制为股份有限公司
10月.完成A轮融资,千乘资本领投
11月.与一汽-大众奥迪签署大数据合作框架协议

2019

3月.自主研发的威马APS项目,荣获“2018年度中国智能制造杰出应用奖”
10月.完成5000万元人民币C轮融资,致力于打造全球领先的汽车行业数据智能应用服务平台
11月.入选“2019上海软件和信息技术服务业高成长百家企业”名单

2020

5月.数策董事长兼CEO张椿琳担任轩辕大学导师,主讲《汽车行业的智能经营时代》
7月.数策与威马汽车合作的C2M客制化生产平台,赢得全球首个工业智能领域奖项“湛卢奖”

2021

2月.完成1亿元人民币的新一轮融资,数策投入更多资源助力汽车行业智能化升级

智能营销解决方案

数据平台 ▶

营销数字化中台

销售赋能 ▶

智能线索催化器

智能客流管理SmartFacZ

决策工具 ▶

AI外呼-高效激活冷/战败线索

市场洞察及营销策略

整车销售战情分析平台

渠道下沉与二网管理

售后赋能 ▶

数字化客户运营

数据平台- [营销数字化中台]

功能强大且易扩展的企业数字化中台

客户



数字化中台是企业未来数字化中的核心系统,全面支撑前台营销、销售、会员等创新业务的开展,连接前台及后台系统。

前台



中台



后台



销售赋能- [智能线索催化器]

数据加算法助力经销商提升线索成交



销售赋能- [AI外呼-高效激活冷/战败线索]

1:3人机耦合提高工作效率600%，快速邀约客户二次到店

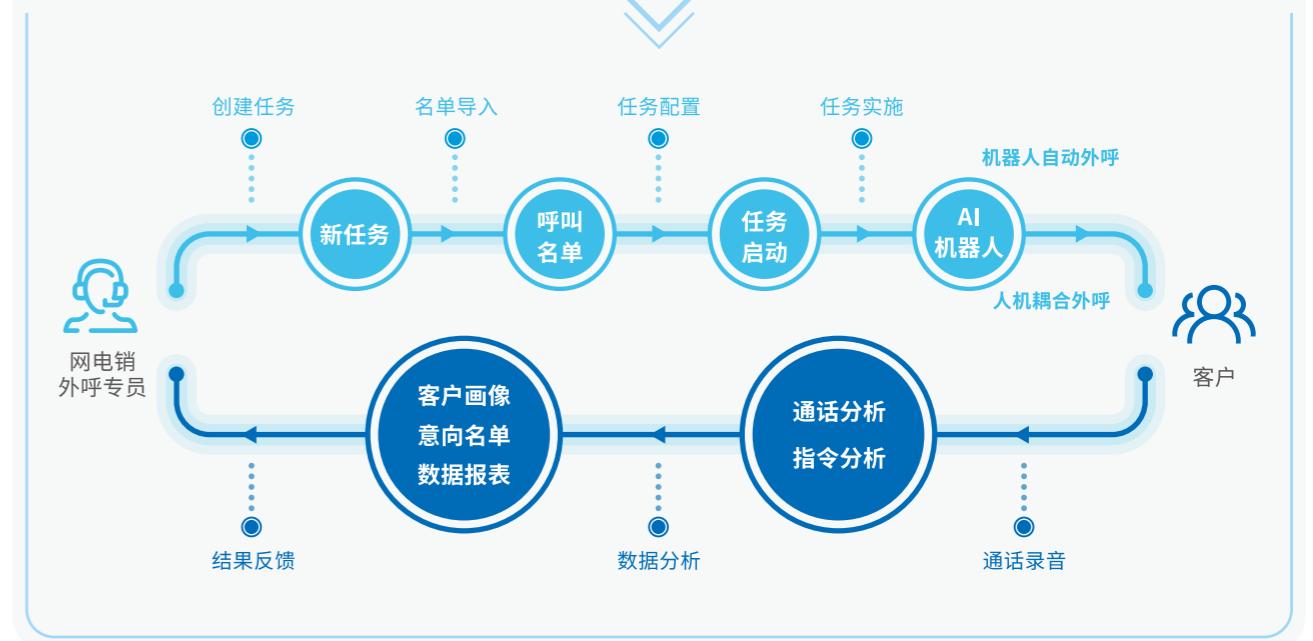


销售赋能- [智能客流管理SmartFacZ]

自动记录客流数据，管理接待率和留资率；二次到店自动提醒原销售顾问，提高成交转化率

该部分展示了 SmartFacZ 智能客流管理系统的界面。左侧是手机端界面，显示了客户列表和接待提醒。右侧是 PC 端仪表盘，包含“今日客流”、“本周客流”、“本月客流”等统计图表，以及“客户画像”、“意向名单”、“数据报表”等模块。下方列出了系统的四大核心功能：

- ▶▶▶ 入店客流监控：全客流监控，分析客流类型和趋势
- ▶▶▶ 客流分配：店总可快速查看所有到店客户是否被接待
- ▶▶▶ 接待提醒：手机端接待提醒功能，自动识别老客户，提升体验
- ▶▶▶ 数据沉淀：掌握顾客精准画像，提升顾客二次触达转化



决策工具- [市场洞察及营销策略]

① 客户反馈中心可视化平台 实时跟踪需求走向

包含客户画像、产品口碑分析、配置需求分析、质量分析等多个业务模块



② 数策自主研发文本引擎TEA 打造语义分析智脑

汽车行业定制化分析模型，覆盖产品、销售、服务多个业务场景，分析效率高、分析效果超出同行业12%



③ “大数据+社区研究”组合出击攻防兼备

大数据前测+外部数据增补画像+社区定向线上调研，打造全方位360°客户洞察体系



决策工具- [整车销售战情分析平台]

背景

- ▶▶▶ 整车销售市场竞争激烈，大部分车企现有的分析体系已经严重滞后业务发展，特别是不能快速准确的发现市场变化、及时了解竞争对手情况，做出最佳决策成为销售业务者的最大难题。
- ▶▶▶ 整体销售业务管理层级多，业务割裂，整合业务耗时耗力；没有快速的途径来分析内部的销售能力，更是缺乏对标外部市场、竞品的销售策略和变化态势。

平台价值

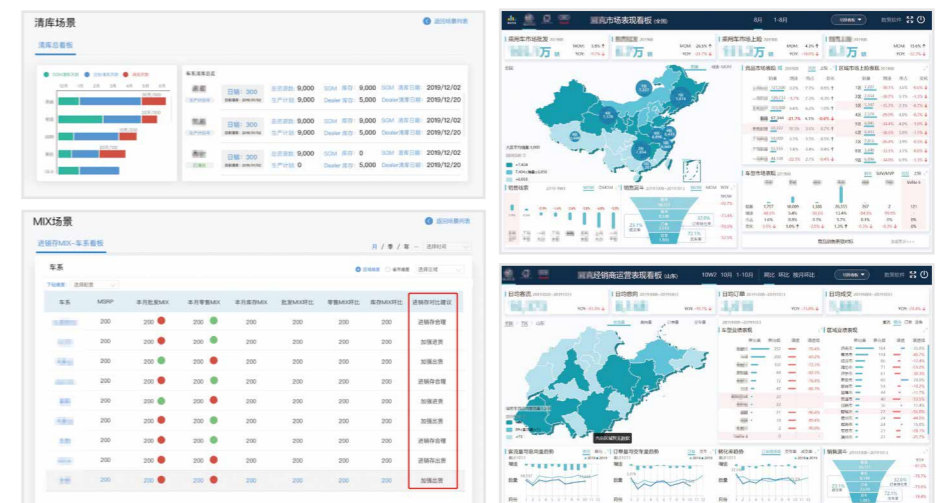
- ▶▶▶ **销售业务链整合**: 整合销售, 线索, 价格, 竞品关系, 竞争力, 销售漏斗等数据模块, 打通销售业务链核心数据。
- ▶▶▶ **缩短分析决策周期**: 建立行业级的实时监测分析体系与场景库, 帮助车企快速定位和发现问题、把握潜在机会, 迅速制定商务政策应对市场变化。
- ▶▶▶ **统一管理语言**: 分别从细分市场产品、竞品渠道、管理内控三大方面进行业务分析, 统一从总部到经销商的分析思路, 对标产品、竞品策略, 节省开会时间, 加速沟通效率、保障正确的策略和提升执行效率。

界面展示

移动端



PC端



7 决策工具- [渠道下沉与二网管理]

以渠道优选算法助力车企挖掘高潜力空白市场



8 售后赋能- [数字化客户运营]

全面整合并管理客户在售后服务、金融服务、新车销售、二手车等业务方面的需求。
在正确的时间,通过正确的渠道,通过“一个声音”,向客户传达正确的服务需求信息



核心业务

Core Business

智能制造解决方案

IDEAS (智能产销决策平台)

1 数据引擎

2 可视预警

3 局部优化

4 全局精益

IQEES (售后质量分析平台)

1 索赔分析

2 早期预警

IDEAS (智能产销决策平台)

IDEAS (Intelligence Decision and Estimation Analysis System) 供应链中台对于企业业务系统的数据进行实时抽取,通过旁路系统的构建方式,建立企业智能管理大脑,用于企业运营中决策制定、计划执行、风险预警、优化分析等一系列复杂分析决策场景。

IDEAS 供应链中台

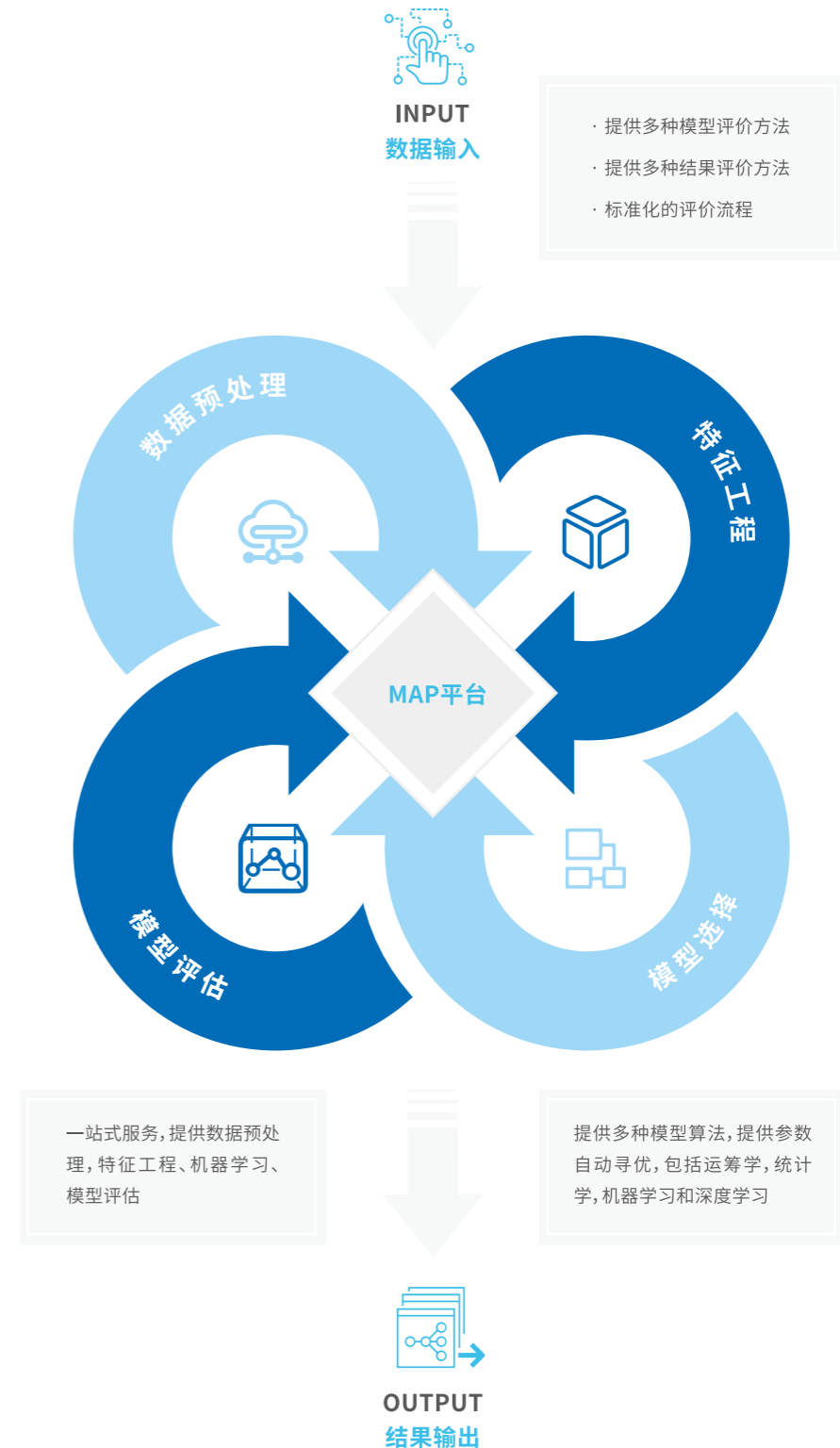


[数据引擎]

数策高性能MAP平台为IDEAS提供可靠引擎

高性能模型计算平台

数策高性能计算平台内置多种算法模型,支持运筹学,统计学经典模型,同时支持机器学习,深度学习,强化学习等前沿算法,通过分布式计算框架提升运算性能,支撑IDEAS平台高效运作。





[可视预警]

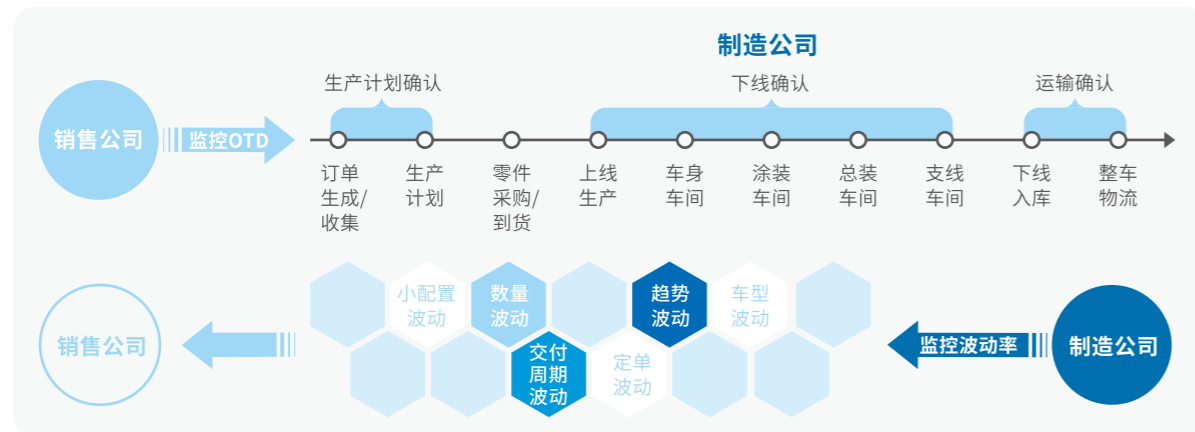
① 预警监控报警 实现对于各系统中与相关系统之间情况实时监控及时预警可能存在的风险项

IDEAS数据集成可视 事前预警, 事中监控, 事后分析



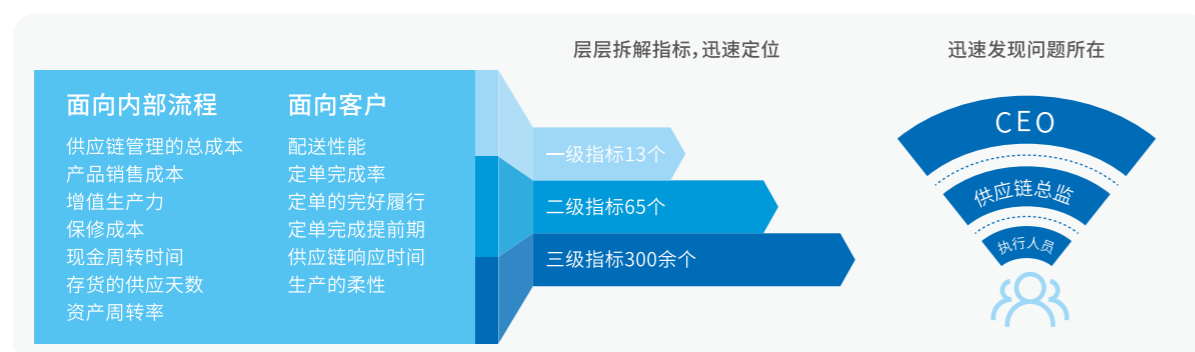
② OTD全流程追溯 以单张订单维度, 跨越多个系统对于订单全生命周期追溯

建议实施步骤



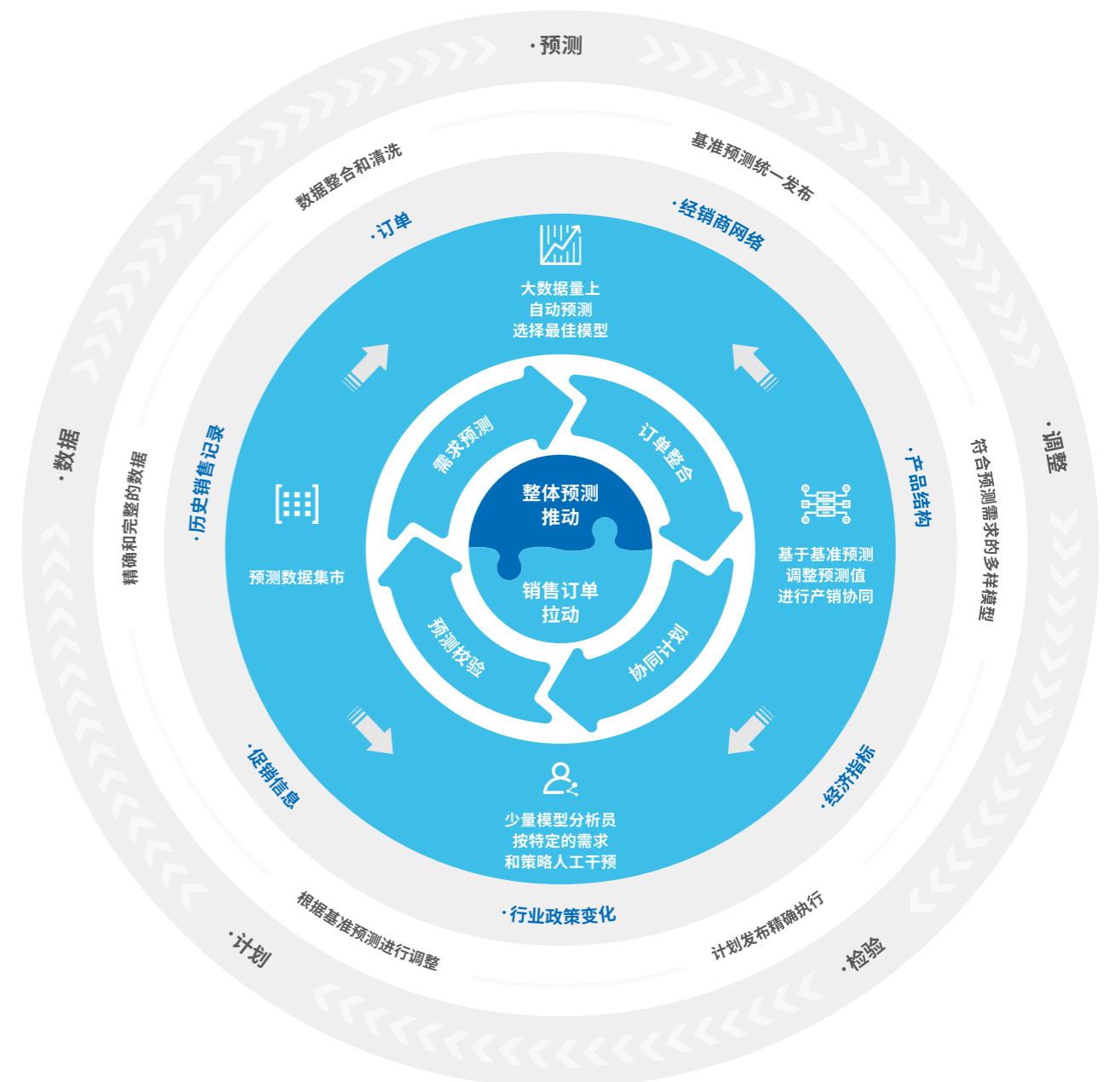
③ 三级KPI分解 帮助您迅速定位公司供应链问题, 迅速找到提升点

计划执行监控 产品从生产到执行全局可见



[局部优化]

① IDEAS销量预测 综合考虑历史数据, 产品生命周期, 市场情况, 事件因素等多方面采用数策自开发机器学习预测模型实现高准确度的销量预测





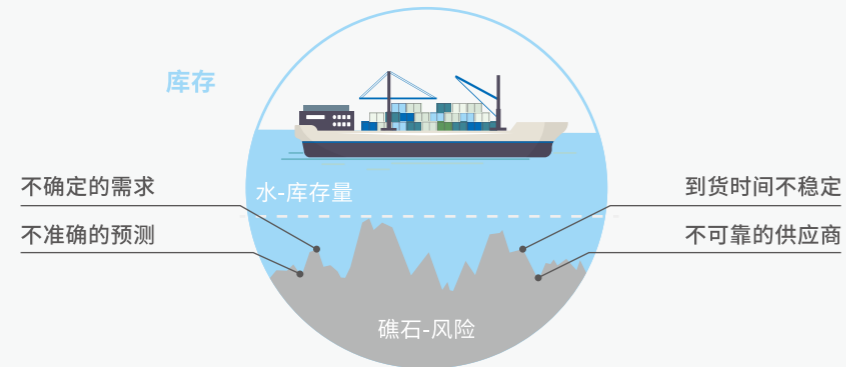
[局部优化]

- ② IDEAS库存优化 考虑计划波动, 生产能力, 经济成本, 服务水平, 运输效率等数据, 实现成品库, 半成品库, VDC,VSC浮动建储布库策略设计

IDEAS库存优化模块常见问题应对策略

过高过低的库存都是风险, 合理的库存控制尤为重要

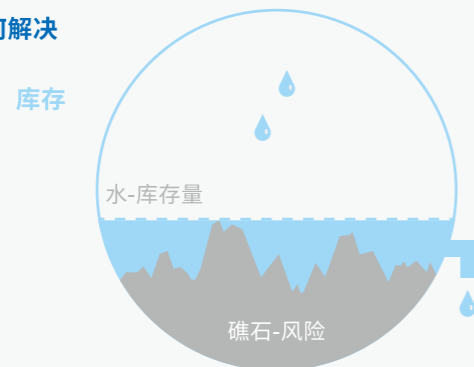
常见问题



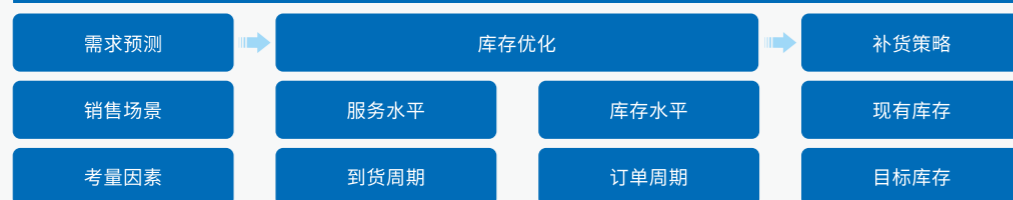
传统库存管理策略

- ABC分类的基本思想
帕累托定律 (80/20法则)
将具有相同特性的产品或市场予以组合成一类
- EOQ (Economic Order Quantity)
称为经济订购批量, 目的是为了找到采购订货成本和库存持有成本之间最佳的结合点

IDEAS库存优化模块如何解决



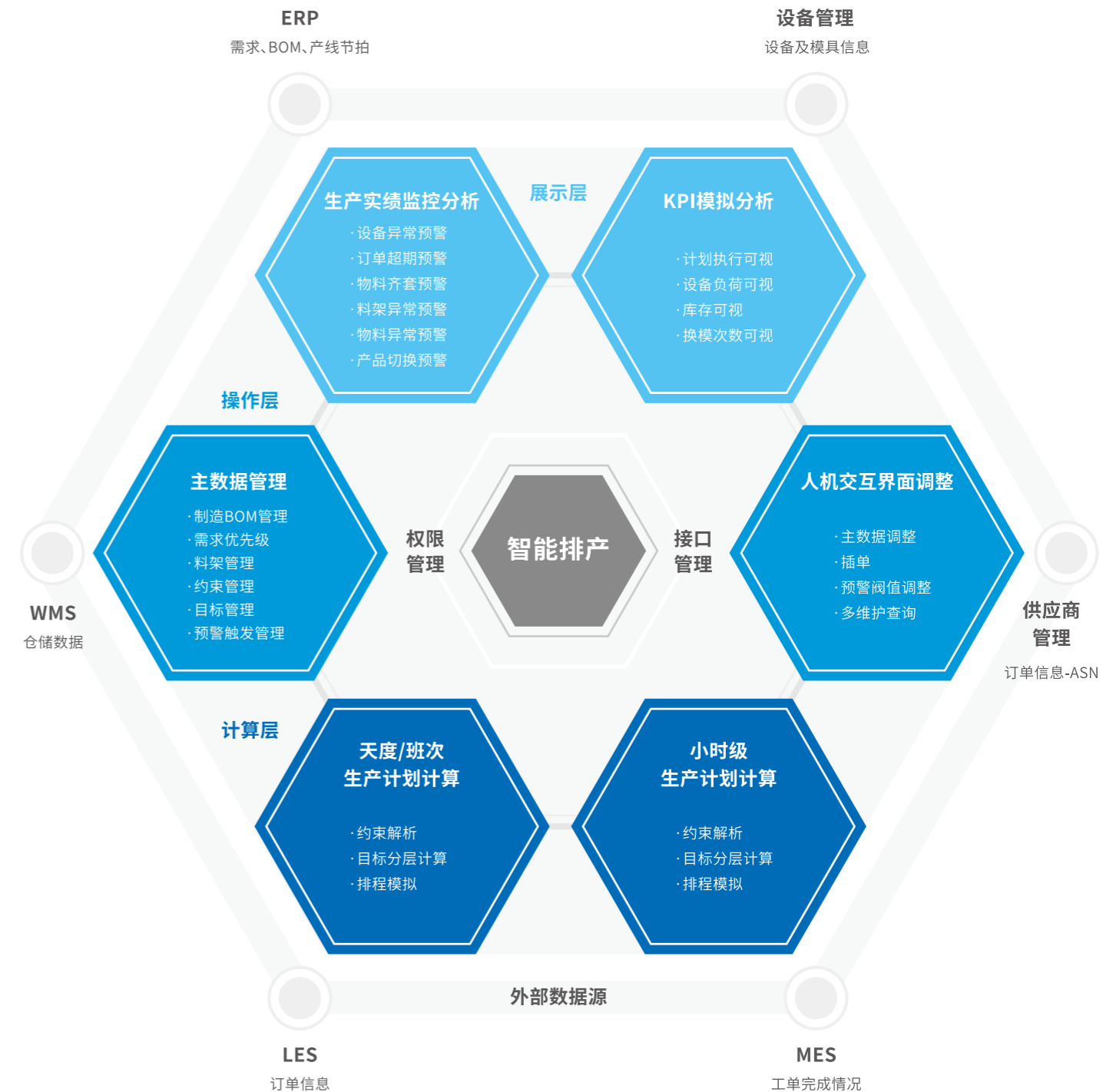
IDEAS库存优化模块库存管理策略



[局部优化]

- ③ IDEAS智能排产 综合考虑产能, 物料, 模具, 料架, 人员等多方面约束, 精益排产排程实现分钟级高效精益排产

实现智能排产, 打造自动化工厂



[全局精益]

IDEAS S&OP模块 · 未来供应链融合的大趋势 · 全局一套计划 · 多方模拟权衡利弊 · 通盘考虑实现产销协同

指标评价体系 → 集成业务计划 (全局S&OP)

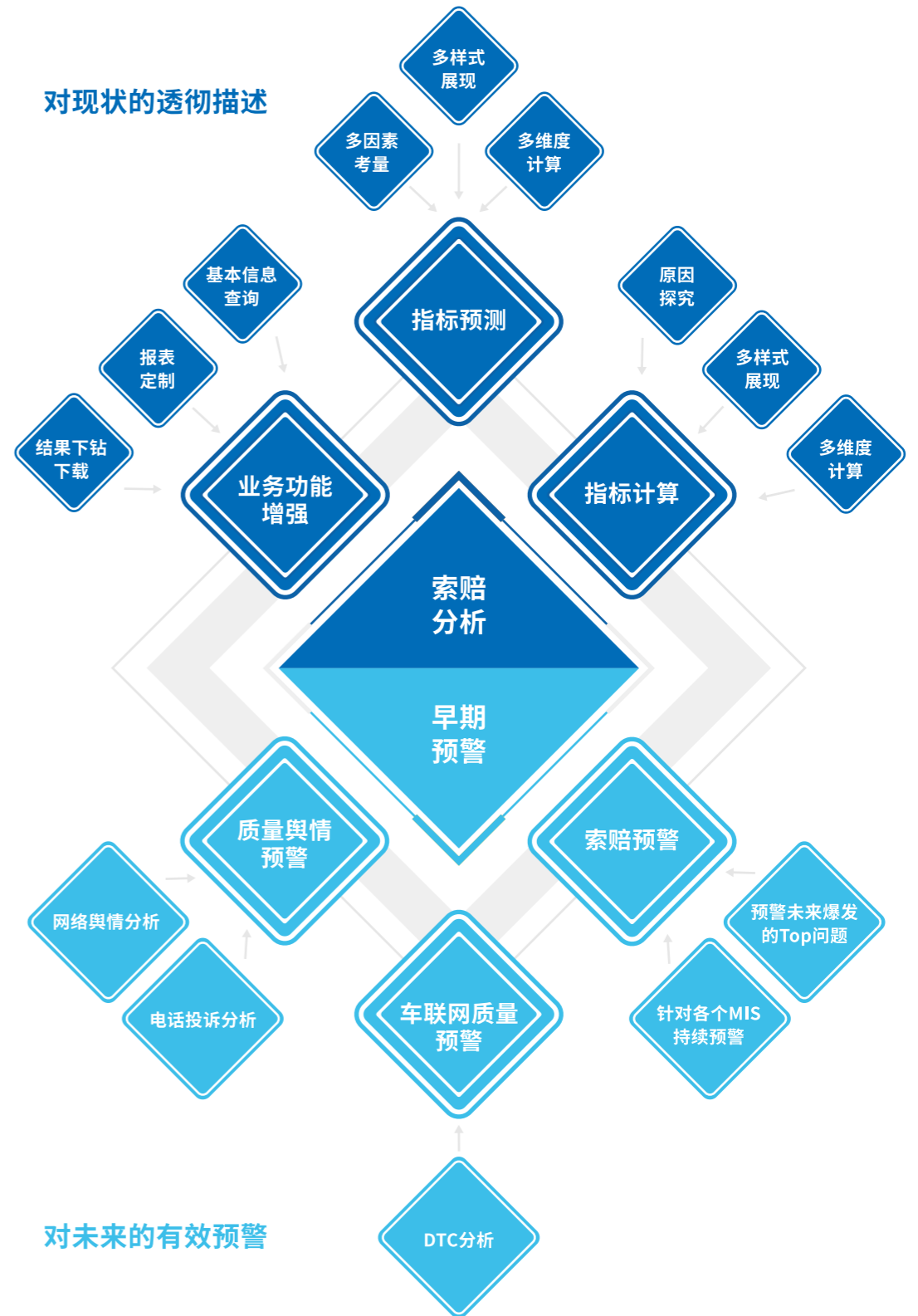


IDEAS的价值:

1. 横向打通销售端到供应端的计划协同, 将销售端的波动快速传递到供应端, 并合理分配资源来应对销售端波动。
2. 纵向打通企业运营计划到现场执行计划, 实时调整现场计划来应对各种供应链问题, 最大化达成企业的经营目标。

IQEES (售后质量分析平台)

· 优秀的质量分析方案, 应该具备哪些功能?



IQEES的价值:

通过系统化工具管理整车质保期内的质量问题, 协助企业快速定位和解决质量问题, 通过预测引擎发现即将爆发的质量问题。

[索赔分析]



• 基础指标计算

对车辆服务时间进行单元划分,通过计算每个单元的KPI并汇总,同时细化对车辆服务时间的计算,从而提升整体KPI值的精度。

• 索赔延迟调整

使用数据模型对当前已发生,但因处于维修或流程审批状态等原因未加入计算的索赔数量进行预测,使KPI计算值更贴近于最终的真实值。

• 指标预测

综合考虑包括趋势,周期和当前KPI等因素,对KPI进行预测,提前发现潜在质量问题。

• 指标可视化

包括Trend, Exposure, Mountain, Anom, Pareto等图形展现定制参数和自定义参数的指标计算结果,支持维度下钻、Top问题分析、数据下钻等功能。

[早期预警]

什么是问题早期预警?

问题早期预警是采集某批次产品在使用一段时间内发生的所有质量问题,预测同批次之后可能爆发的质量问题。

- 指标预测结果是数值,数据量越大的层级越准,比如产品的指标预测;而单个质量问题的数据量相对较小,准确率难以保证。
- 问题早期预警结果是质量问题,可以通过参数调整结果的准确率和覆盖率。

和指标预测有什么区别?

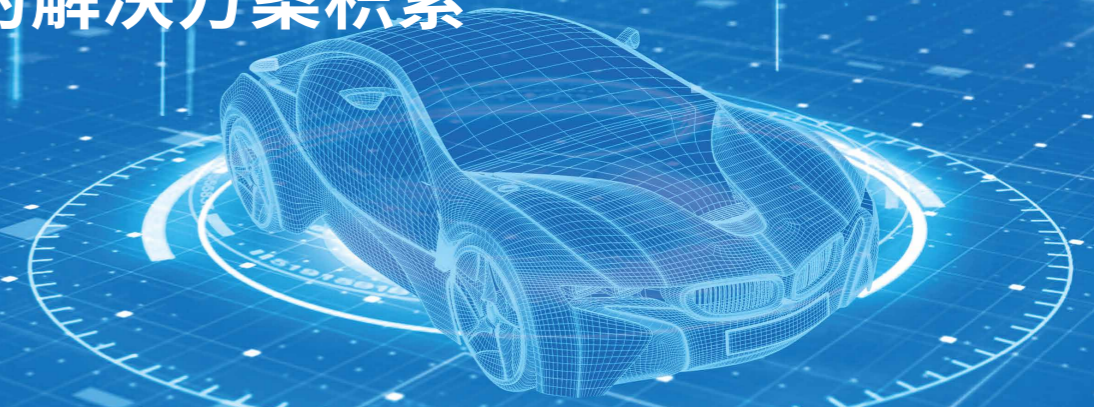
- 以预测Top10为例
- *准确率: 预测正确的Top10个数占总预测Top10个数的比例
- *覆盖率: 预测的为Top10的个数占真实Top10的个数的比例
- *提前期: 预测时间与实际时间的间隔天数

提前2-8个月预警6-24MIS的Top问题,平均节约1/3时间,平均准确率为84%,覆盖率为62%。

行业优势

Industry Advantage

全面的解决方案积累



数策汽车行业成功案例

数策行业经验

新媒体用户感知分析 产品规划	整车生产计划优化	整车预测与库存优化	客户精准素描	新媒体监控与潜客分析	整车质量三包预警	经销商配车及零配件库存优化
	整车生产工艺优化	生产零配件库存优化	在线投放效果监控与优化	汽车电商运营优化	整车质量预测与提升	维修站问题解决知识库

数策成功案例

企业IT系统		咨询/云服务				
细分市场油耗分析与预测	APS排程系统 C2M优化引擎	零售需求观测	大数据客户画像	线索动态评级	重大质量预警	售后智能推荐
车型配置与客户需求分析		海外产件库存	One ID	新车上市监控	客户反馈分析	保修欺诈侦测
UGC用户反馈分析云平台	物流自动调度 刀具寿命预测	售后配件整体优化	数字广告投放渠道效果分析	电商分析咨询	维修知识图谱	TAC知识库
					保修分析平台	门店库存优化

汽车企业全业务链



主要客户

Main Clients

全面覆盖标杆客户

数策汽车行业客户拓展图

豪华品牌



一汽-大众



Mercedes-Benz



合资品牌



上汽通用汽车
SAIC-GM



上汽大众
SAIC VOLKSWAGEN



一汽-大众
FAW-VOLKSWAGEN



东风日产



广汽菲克
GAC FCA

自主品牌



长安汽车
CHANGAN



上汽大通
MAXUS



CHERY



ROEWE 荣威



BYD



长城汽车
Great Wall

GEELY

新生力量



宝沃汽车



WELTMEISTER
威马汽车



IM 智己汽车

行业相关



联合汽车电子有限公司
United Automotive Electronic Systems Co., Ltd.



车享



延锋安道拓
YANFENG ADIENT



Yanfeng



HASCO



YONDA 永达汽车

近期荣誉

Recent Awards



数策荣膺

“2021年度ADMIC汽车营销数字化供应商”



威马C2M客制化平台获得

2020年世界人工智能大会“湛卢奖”



一汽-大众奥迪线索评级创新案例获得

“2020金轩奖年度品牌创新营销奖”



数策荣膺

“2019年度ADS年度优秀数字化产品/服务”

未来愿景

Future Vision

成为全球汽车行业数据智能服务领导者