



2016 杭州·云栖大会
THE COMPUTING CONFERENCE

中石化互联网转型思考与实践

刘依群
副总经理

石化盈科信息技术有限责任公司互联网及协同应用

主办单位:



战略合作伙伴: 



The
Computing
Conference

云栖社区
yq.aliyun.com



扫码观看大会视频

“互联网+”已经成为国家级战略任务

促进大数据发展行动纲要

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
- ▶ 推动制造业网络化智能化

重点措施

发展新兴产业大数据

- ▶ 大力培育互联网金融、数据探矿、数据服务、数据化学、数据材料等新业态
- ▶ 带动技术研发体系创新、管理方式变革、商业模式创新和产业价值链体系重构

企业“互联网+”的难点是选择突破口



搭建统一电子商务及客户关系管理电商平台的必要性

遵循国家**互联网+**战略导向，响应中国石化信息化建设要求

互联网公司跨界经营已经对行业构成威胁

满足企业销售专业化、去中介化等业务需要，共享石化各个产品线的客户资源

搭建中国石化统一电子商务及客户关系管理平台

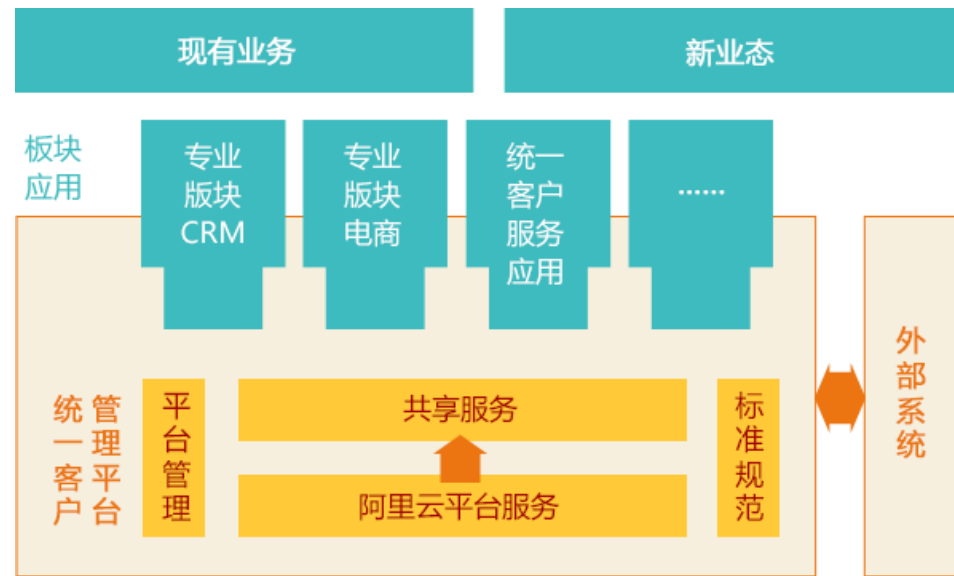


中国石化两化融合总体蓝图



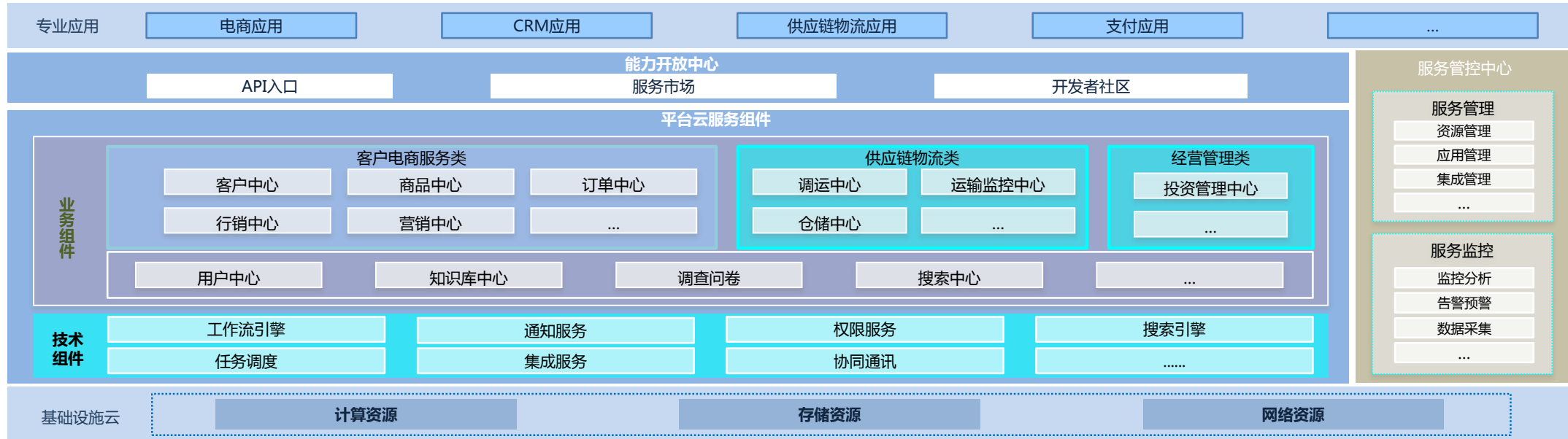
企业互联网类应用实施方法

- 采用最新的IT技术以及“平台+应用”的设计理念，从按业务板块分散建立系统不断向“厚平台、薄应用”的方向发展；
- 对客户关系管理平台进行顶层设计和规划，搭建共享服务层，实现平台的统一架构、统一数据库和数据共享，并基于共享服务层搭建各专业公司板块CRM、电商、统一客服等各类应用；
- 随着应用的不断增多，将更多的服务沉淀到平台上来，不断完善平台功能。



企业共享
 基于云平台构建
 平台架构

安全体系

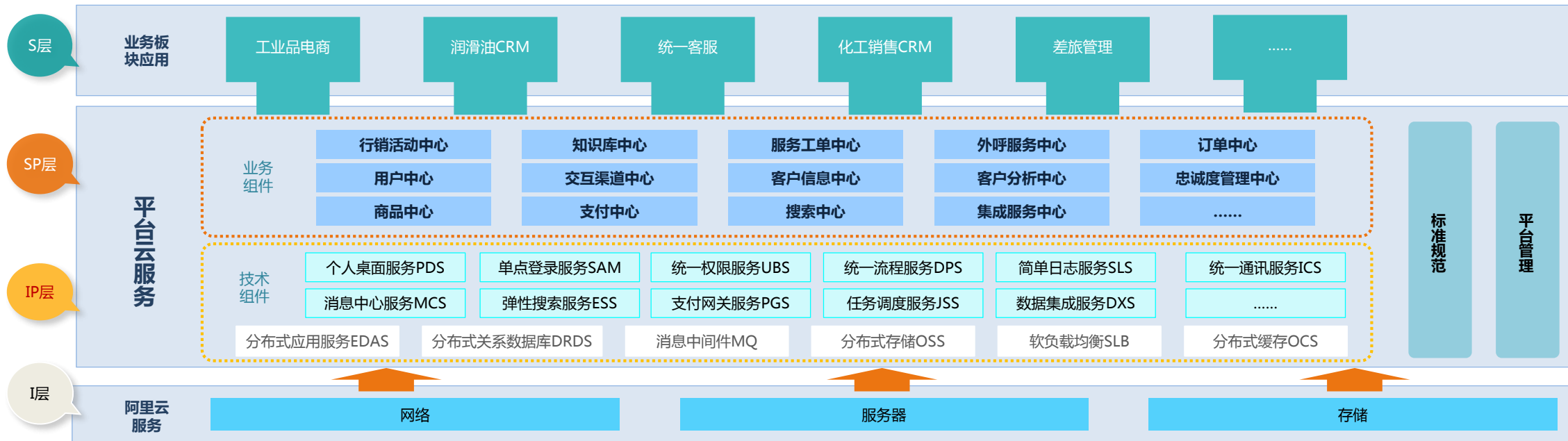


标准体系

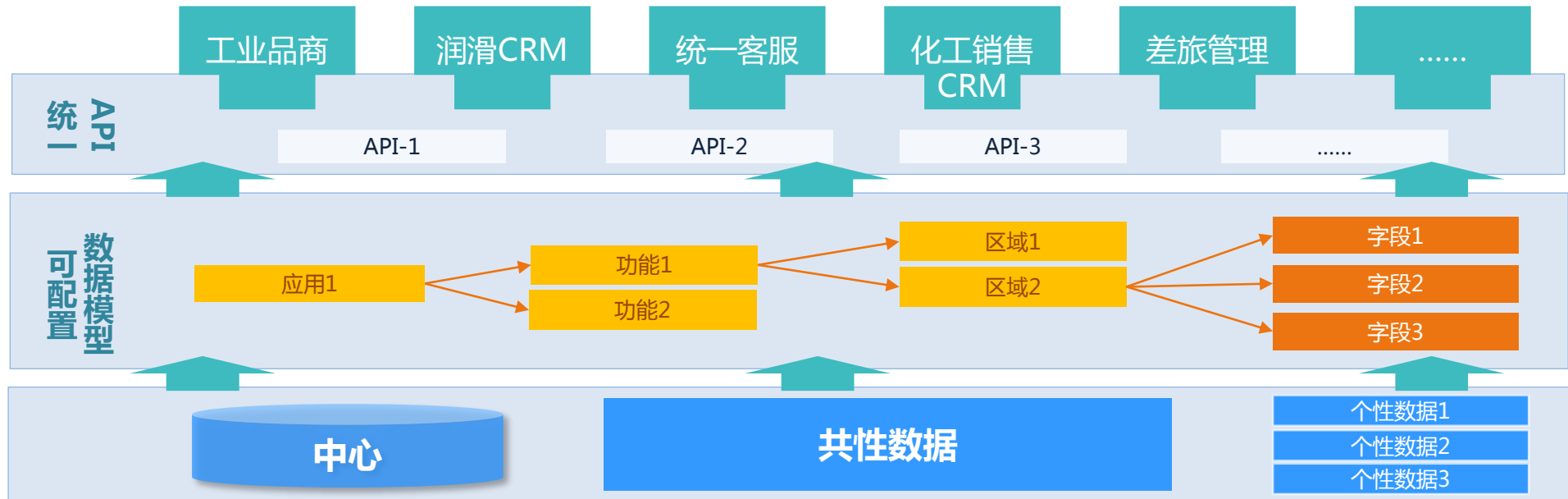


扫码观看大会视频

支撑企业
 应用阿里云平台
 应用架构



共享中心的建设策略



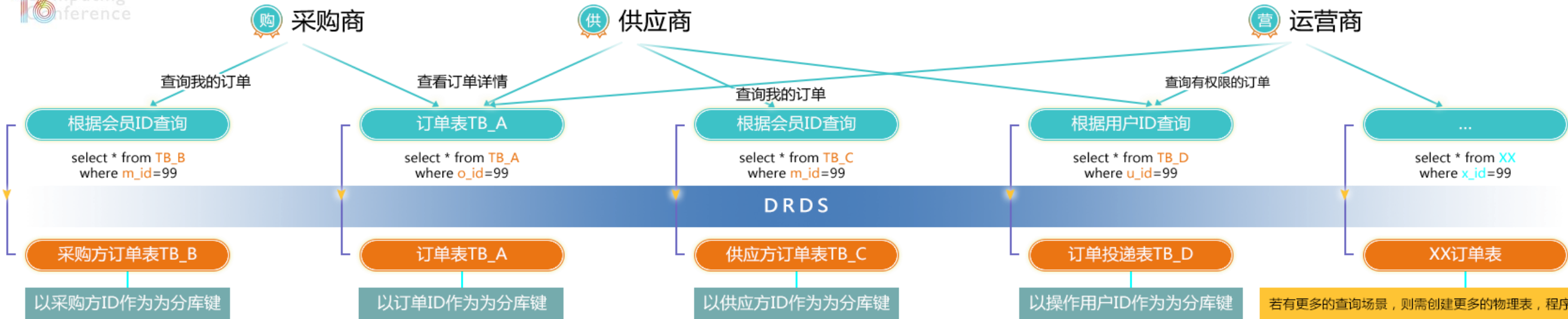
分库分表设计 (以用户中心为例)

- 会员数据量评估：5年内数据小于4000万/年
- 分库分表策略：按会员编号作为拆分维度，一个DRDS、两个RDS实例、16个库、500万条/库表，共支持8千万记录，约2600万用户

业务名称	拆分字段	读/写	表名	索引
会员表	memberId	读/写	member	memberId
个人会员收货地址表	memberId	读/写	member_address	memberId addressId
会员登录账号表	memberId	写	member_login_account	memberId accountId
	memberAccount	读	member_login_account_memberAccount	memberAccount
邮箱验证表	memberId	读/写	email_verify	accountId memberId verifyId
会员与公司关系对照表	memberId	读/写	member_comapny	memberId itemId



基于阿里平台共享中心分库分表查询（订单中心为例）



基于互联网探索传统企业新业态



电子商务



客户关系管理



供应链金融



物流



基于共享中心的建设成果



易派客

是中国石化致力打造的中国最大的工业品电商平台；
 是中国石化物资供应链管理20年来累积的管理大实践。
 是中国石化15年来取得的电子化采购时代新成果。



石化e贸

是中国石化所属的专业电商网站，
 2016年6月正式全国推广上线；
 包括产品供应，交易订单，
 信息咨询，资金动态，
 市场信息，物流服务。



易派客创新打造SC2B电商新模式

易派客自2015年4月1日上线至2016年8月，累计交易金额已突破**239亿元**，上架商品价格相比其他电商平台低15%-25%，力求性价比最优。

供应商

30000多家

采购商

400多家

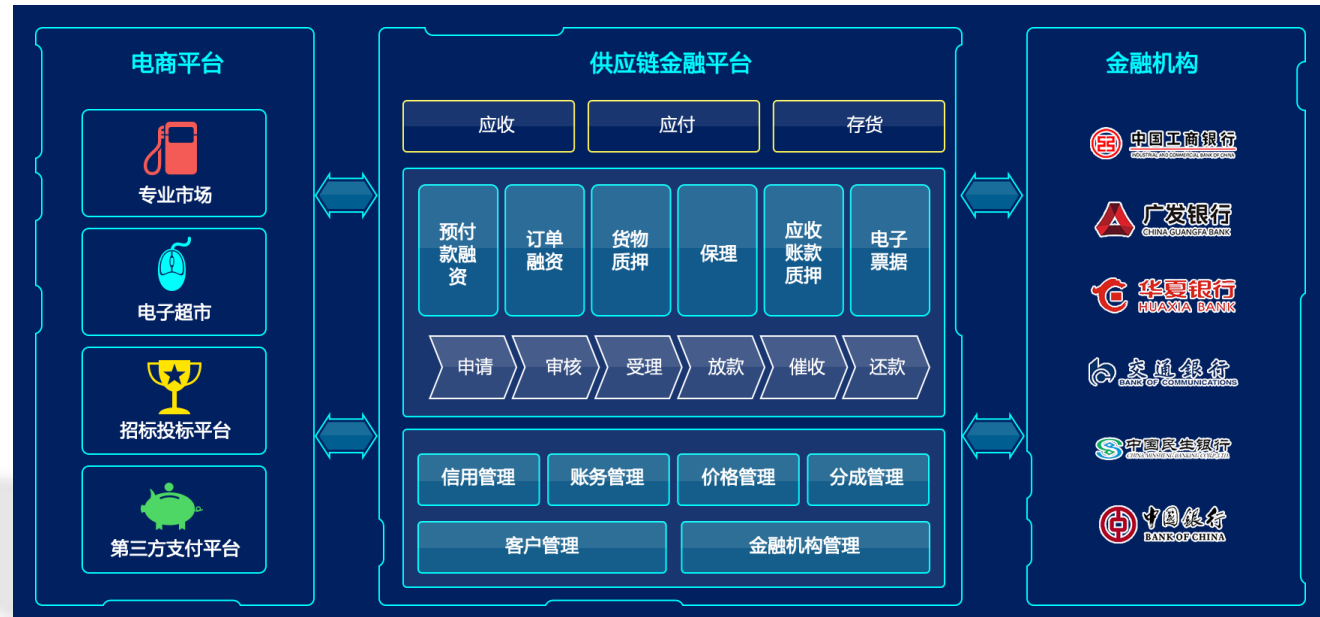
累计成交额

230多亿



易派客供应链金融服务

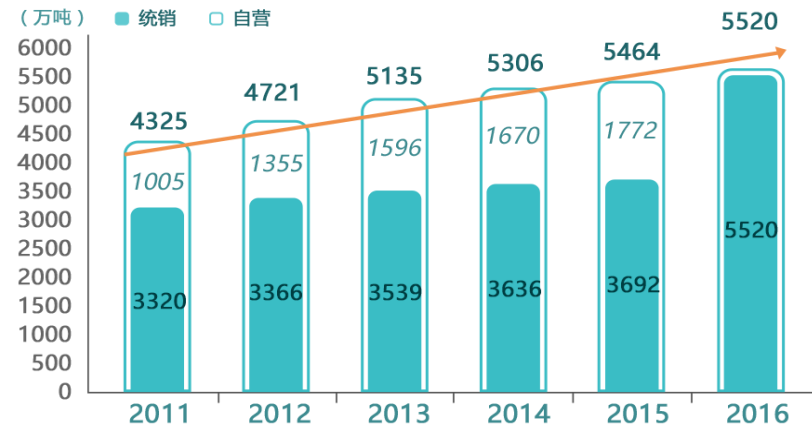
依据订单信息，帮助有资金需求的供应商寻求低成本的融
资贷款，开展互联网金融服务。



石化e贸不断扩大销售网络

6月31日石化e贸发布，在收款、订单下达、客户准入、产品发运等改善了客户采购体验，在线交易额不断扩大。

2011-2015年化工销售经营总量走势

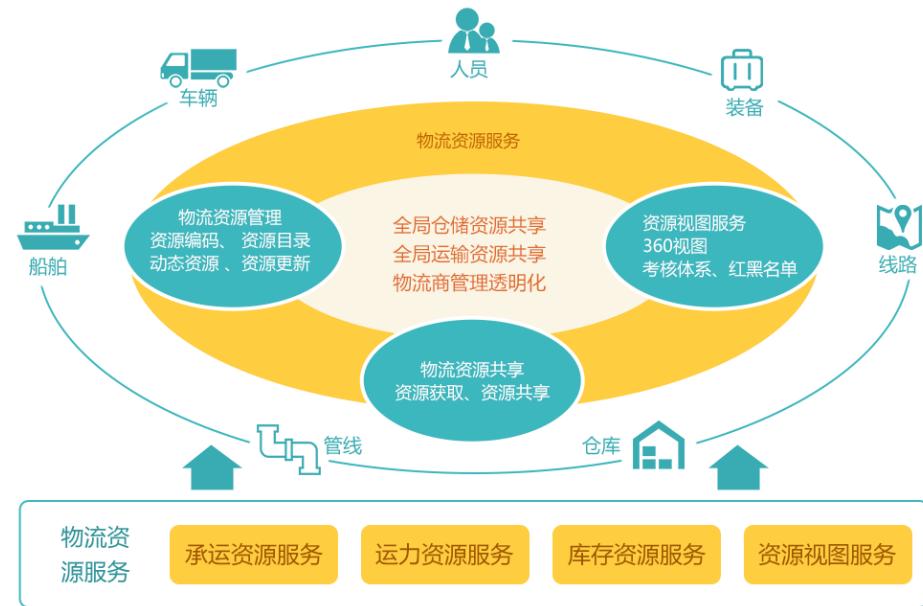


2015年自营贸易占比32.4%，实现效益4.94亿元。其中有机产品2.38亿元，特殊化学品1.45亿元，合原产品0.82亿元。



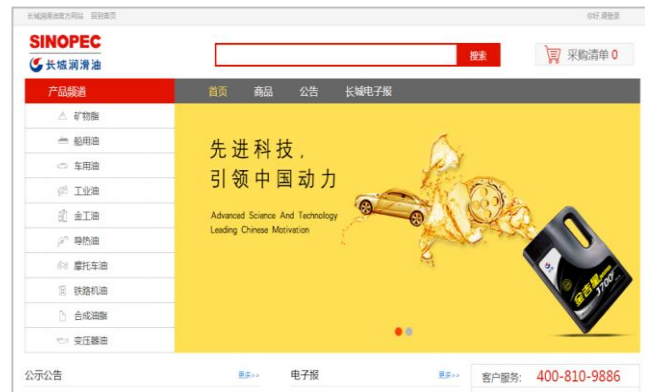
基于云平台构建物流系统整合物流资源

润滑油物流系统实现了对整个物流资源的全面整合和透明化管理，提高物流资源利用率和物流服务管控水平，满足客户需求，降低物流成本。

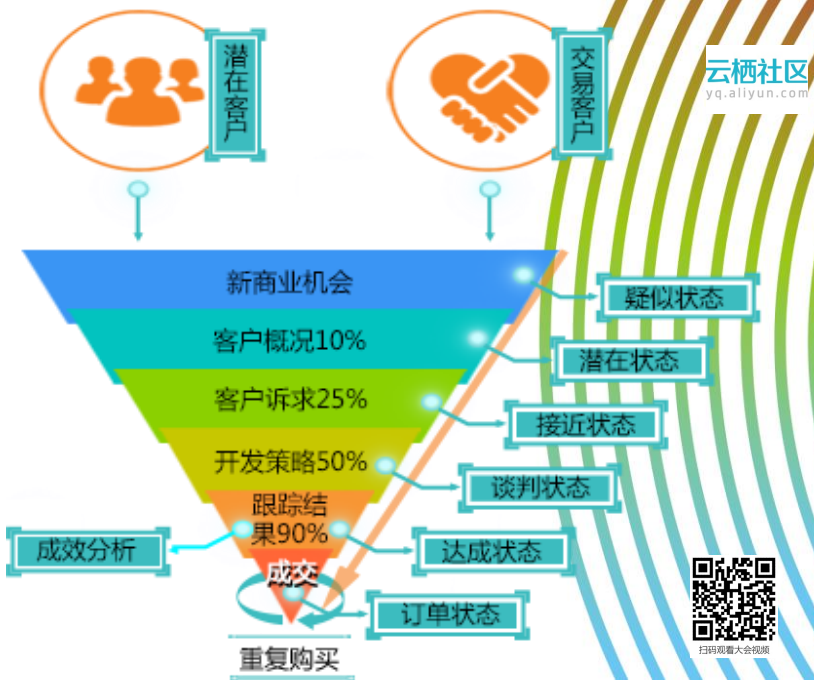


互联网+ CRM完整解决方案

以客户服务为中心，应用互联网进行销售模式变革，精简销售人工干预环节，提升客户体



云计算 物联网 移动互联网 大数据 社交媒体



基于阿里云平台的润滑油CRM/电商



通过平台的支持有效的对销售、行销、营销业务进行了规范化管理

提升了工作效率

通过手机APP（安卓、IOS）应用，有效的规范了客户经理拜访活动业务



从IT走向DT

新形势 新认识 新思路 新机遇

中国将在信息化互联网、大数据时代实现

对西方的超越



中国用近**40年**时间

补上了西方**150年**

工业化的功课。



大数据实施思路

大数据基础工作



主题式需求设计



数据原型设计



系统开发

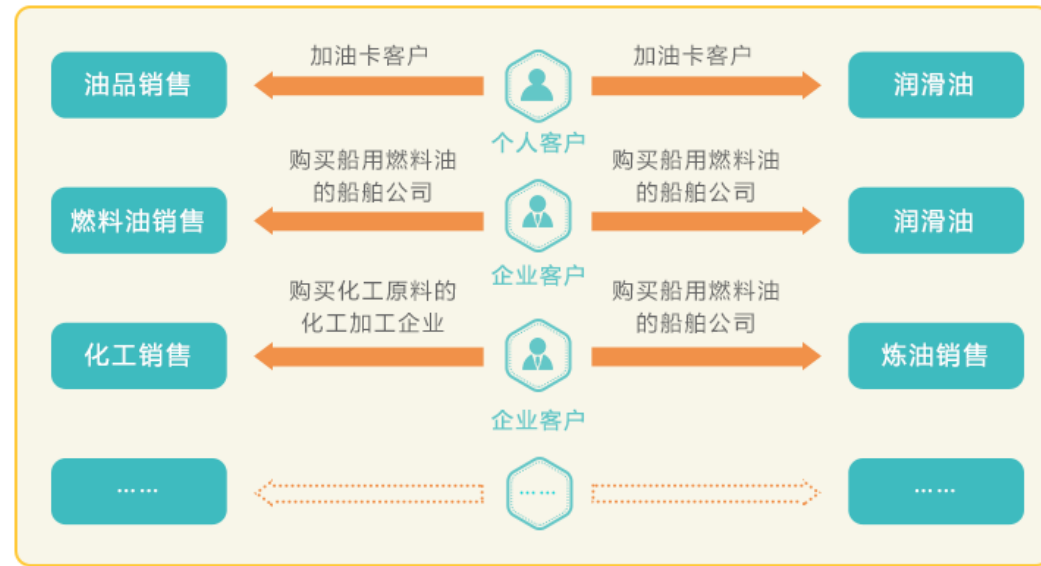


实现客户精准营销和交叉营销

同一平台，不同应用，共享的客户中心；不同销售板块，交叉客户的合并，实现完整的客户视图。

全面了解客户，深度分析，智能推荐、商机挖掘，提高客户满意度与平台粘性。
精准营销，扩大销售规模，提升市场占有率。

交叉营销，建设集团层面忠诚度管理体系，促进新业态发展。



统一电子商务及客户关系管理系统建设预期效果

客户精准交叉营销

- 共享客户资源
- 360度客户视图
- 提升客户体验
- 增强客户粘度

创新商业模式

- 渠道扁平化
- 支撑更大的渠道体系
- 提升协同效率
- 业务透明化

统一交互渠道

- 多渠道接入
- 统一标准体系
- 统一客服处理
- 服务水平提升

高可复用性

- 模块化
- 高性能
- 扩展性提升
- 业务不断沉淀

统一管理

- 统一安全管理
- 统一资源配置
- 统一风控监督
- 统一基础数据

大数据应用

- 海量存储
- 多来源数据
- 预测力提升
- 决策优化



20 The
16 Computing
Conference

THANKS



2016 杭州·云栖大会
THE COMPUTING CONFERENCE

云栖社区
yq.aliyun.com



扫码观看大会视频