客户案例 · 脱敏呈现

制造业客户落地案例集

基于已完成交付与验收的真实项目整理：包含项目周期、业务范围、上线前后的具体变化、可核验的交付物，以及项目过程中做得不顺的地方。客户主体脱敏，事实不做修饰。

口径已验收项目 · 数据来自项目总结与验收记录　**呈现**客户主体脱敏 · 场景与做法真实

版本v2.0 · 2026-10 · 基于真实项目重写

本案例集全部为**脱敏呈现**：客户主体以「行业 + 地域」指称，数字与做法来自项目启动会材料、项目周报、项目总结与验收资料。**结果数据为该项目实际达成值，不代表其他项目必然达到相同水平** —— 具体效果取决于客户侧基础条件与推行力度。我们不做外推承诺。

项目全景

系统	客户类型	周期（启动会 → 验收）	业务范围摘要
QMS 质量管理	涂料制造企业 · 广东	约 5 周	基础数据、生产批号、批次计划、质量检测、出货管理、退货管理
QMS 质量管理	精密制造企业 · 广州	第一阶段约 5 周	来料/制程/出货检验、不合格品、客诉与 8D、计量工具、实验中心、体系管理、研发质量
CRM 客户交付	精密制造企业 · 广州	约 7–8 周	线索商机、客户与产品、销售订单、对账开票、回款计划
SRM 供应商协同	精密制造企业 · 广州	约 14 周	采购基础数据、订单协同（含委外）、物流协同、质量协同（PPAP）、财务协同
平台底座 + 模具管理	精密制造企业 · 广州	与业务线并行	六大引擎底座；模具台账、维修与报表定制叠加其上

请特别注意周期的差异。同一位客户，QMS 单条线约 5 周，而 SRM 因为要打通两套外部 ERP 与审批平台，实际用了约 14 周。我们把这个差异写出来，是因为它决定了「6 周」这个口径该怎么用 —— **单条业务线、范围锁定、无复杂外部集成，才能落到 5–6 周。**

案例一 · 质量管理平台（精密制造 · 广州）

项目	内容
原始问题	检验标准分散在多渠道（图纸、PPT、口头），难统一易出错；质量记录为纸质，难查询易丢失且可篡改；偏差处理靠线下沟通，「让步接收」成为常态且无闭环；客诉响应慢、结案率低、改善措施难追踪。
实施做法	建立统一检验标准并系统自动推送，与 PLM 联动；检验记录电子化留痕；偏差处理在线发起、流程驱动并强制 CAPA 闭环；客诉与 8D / 纠正预防联动，经验沉淀至知识库；计量工具台账化并赋唯一二维码；实验中心与体系管理线上化。
范围与工作量	完成 **7 个模块 49 个流程**优化；控制计划导入 **46,574 个物料编码、677,914 行检验依据**；计量工具 **1,879 台**上线台账并赋唯一二维码；**51 个**报告模板线下转线上；**6 个**管理看板动态更新。
可核验结果	**报告输出时间节约 80%+**（51 份报告由系统自动生成、线上审批、一键打印导出）；**知识利用率提升 90%+**（质量数据、客诉经验、失效模式结构化沉淀）；**质检效率提升 55%+**（自动调取检验方案与标准、自动关联图纸参数、智能量具自动采集，某类测试采集由 23 分钟缩短至 10 分钟内）。
推进节奏	分阶段推进：第一阶段 7 月 31 日—9 月 2 日（记录检验过程、收集检验数据、关联不合格品处理、整改措施闭环）；第二阶段 9 月 2 日—9 月 26 日（完善质量工作方案与标准、规范作业流程）；第三阶段起进入智能化管控与质量成本、追溯、目标管理。
做得不顺的部分	控制计划的数据整理量远超预期（近 68 万行检验依据），这部分耗时占用了较多前期资源；另外部分检验标准在图纸与系统之间的口径统一，需要研发与品质反复对齐后才能定稿。

案例二 · 质量管理平台（涂料制造 · 广东）

项目	内容
原始问题	质量数据以纸质与分散表格为主；产品检验报告（内销/外销、单组份/双组份、稀释剂、船级社等）格式多、人工制作耗时；发货确认与质检环节脱节。
实施做法	以标准应用快速落地基础数据（单位、物料清单、质量标准、检验项目、客户信息）与质量管理功能（生产批号、批次计划、质量检测、出货管理、退货管理）；同时定制 BDC 发货确认质检表、内销与外销多规格 COA、ISO 产品检验报告、出厂证明、船级社产品检验报告等打印模板。
周期	项目启动会 3 月 26 日；平台环境安装（JAVA、MySQL、Redis、MongoDB、ElasticSearch、Nacos、Nginx、MinIO 及数据库初始化）与功能确认在第一周内完成；首周周报即显示平台已正常运行；**启动会至验收单签署约 5 周，至系统验收报告约 6 周。**
可核验结果	质量管理系统上线运行；6 类检验与 COA 报告模板实现系统生成；验收资料包含操作手册、表设计与系统验收报告，由双方签署。
做得不顺的部分	项目里程碑时间较紧（首周即进入实施搭建），对客户方对接人的响应速度依赖较高；定制打印模板的规格确认与样本核对占用了部分实施窗口。

案例三 · 供应商协同 SRM 一期（精密制造 · 广州）

项目	内容
原始问题	寻源、委外、交货与对账分散在线下；供应商凭经验送货、无计划管控；对账需从多系统导出后合并 Excel 并快递盖章；付款计划靠 Excel 编制、审批线下跑签；供应商绩效缺乏数据化评价。
实施做法	分四段推进：**订单协同**（委外作业线上闭环、智能调拨与防呆校验、计划驱动送货、一键智能排程与在线答交、缺料自动预警）；**物流协同**（预约送货、单据自动触发联动、标签自动生成、退货线上化与协同通知）；**质量协同**（PPAP 线上协同管理、来料检验与 8D 联动）；**财务协同**（自动归集对账、发票 OCR 识别校验、付款计划自动生成与应付款总览看板）。
范围与工作量	**12 个**关键流程梳理（含新增与调整）；**7 场**专项培训；**7 份**操作手册与操作指导书发布。委外订单模块实现 3 个自动分配、5 个自动触发、9 个审批流程、9 个自动同步、17 个打印模板；物流协同实现 4 个推送/自动触发、4 个导入、4 个审批流程、5 个自动同步、9 个打印模板；财务协同实现 3 个数据自动提取、4 个审批流程、5 个自动转 PDF。
上线数据表现	委外上线 **55 天**完成 **80,250 行**数据操作；约 **61 家供应商**完成 **8,018 行**数据操作，并开始适应预约送货与快速收货入库模式。
可核验结果	**流程效率提升 30%+**（规范作业、减少手工操作与 Excel 传递、实现线上审批）；**财务对账周期缩短 25%+**（自动对账、发票线上化与 OCR 自动提取）；**数据准确率提升 95%+**（多接口集成无断点、防呆多级校验、减少手工录入）；**库存周转率提升 25%+**（精准交货计划与答交，降低过量库存与缺料风险）。
项目周期	合同签订 9 月 2 日 → 项目启动会 9 月 3 日 → 需求调研完成 10 月 10 日 → 系统设计完成 11 月 15 日 → 设计评审通过 11 月 17 日 → 测试通过 11 月 29 日 → 上线培训 12 月 1 日 → 上线准备完成 12 月 6 日 → 验收报告签署 12 月 9 日。**启动会至验收约 14 周**，较长的原因是需打通两套外部 ERP 与审批平台的多个接口。
做得不顺的部分	项目过程共记录 41 条问题（Bug / 优化 / 操作 / 需求），其中 36 条已关闭、5 条转入二期处理；Bug 中有 5 条来自外部 ERP 同步问题。**跨系统集成的联调是最不可控的环节** —— 这部分原因不在我们单方，但确实影响了整体节奏。此外供应商侧的推广与培训需要持续投入，不是上线即完成。

案例四 · 客户交付 CRM（精密制造 · 广州）

项目	内容
原始问题	报价、对账、开票依赖线下；销售、跟单与财务未打通，回款计划与催款难追踪；客户主数据分散，售后难闭环。
实施做法	线索商机 → 客户与产品 → 销售订单 → 发货 → 对账开票 → 回款一体化；产品货号与产品系列标准化导入；销售地区、最终用户类型、条款等主数据规范化；对账与开票关联，回款计划与订单绑定。
周期	项目启动会 2025 年 11 月中下旬，验收资料整理至 2026 年 1 月上旬，**约 7–8 周**。与既有 ERP 及仓储系统需对接订单与发货数据。
可核验结果	交付侧全链路线上化，报价至回款形成闭环；应收对账与回款进度可视化。
做得不顺的部分	销售侧主数据（产品货号、销售地区、条款）历史版本较多，清洗与对齐花的时间比预期长；部分客户的特殊开票要求需要单独配置。

一条值得单独说的路径：从单条线到多条线

底座先行 → QMS 上线 → SRM 上线 → CRM 上线 → 模具 / 仓储叠加 → 二期扩展

上面那位精密制造客户的实际推进顺序是：**先建平台底座，再上 QMS，随后叠加 SRM、CRM、模具管理，2026 年继续推进 WMS 与 QMS 二期、SRM 二期。**这条路径说明了平台化路线真正的价值不在第一条线（第一条线往往还要打底座），而在**第二条、第三条线** —— 组织、权限、表单、流程这些能力可以复用，后续每条业务线的启动成本显著低于第一条。

> 如果您正在对比方案，建议重点问厂商一个问题：「第二条业务线要在第一条上线后多久能开始？能复用什么？」—— 这个回答比第一条线的周期更能反映长期成本。

关于本案例集的诚实说明

维度	说明
数据来源	项目启动会材料、项目周报、项目总结与验收资料（均可提供对应证明文件）
脱敏范围	客户主体名称、人员姓名、合同与金额信息全部隐去；场景、做法、工作量与结果指标保留真实口径
结果口径	各项百分比为该项目的实际达成值，测量方式与统计范围随项目而异，不作为对其他项目的效果承诺
不顺的地方	每个案例都写了「做得不顺的部分」。我们认为这比只展示成果更有参考价值 —— 如果您在评估厂商，这类信息也更值得追问

想要更细的内容?

本案例集为对外脱敏版本，重点在于「周期、范围、工作量、结果口径」四件事。如需要针对贵司行业与规模的更具体参考，可在资源中心提交需求，我们按您的业务范围单独整理对接口径。