

---

易企达（北京）科技有限公司

# 房地产行业解决方案白皮书

---

17work

## 目录

第一章 卷首语 .....	2
第二章 房地产行业发展情况分析 .....	3
2.1 宏观环境分析 .....	3
2.2 行业发展趋势 .....	3
第三章 房地产行业信息化概况 .....	5
3.1 房地产行业信息化历程 .....	5
3.2 行业 IT 投资规模与结构分析 .....	5
3.3 房地产企业信息化当前存在问题 .....	6
第四章 易企达房地产行业解决方案核心优势 .....	9
4.1 项目管理一体化 .....	9
4.2 财务管理一体化 .....	10
4.3 客户管理一体化 .....	10
4.4 集团业务管控管理一体化 .....	10
第五章 应用效果及实施规划 .....	12
5.1 应用效果 .....	12
5.2 实施规划 .....	16
第六章 结语 .....	21

## 第一章 卷首语

易企达（北京）科技有限公司拥有多年的房地产行业业务管理经验，并将其融入到房地产行业解决方案中，提供了一套完整集成的、覆盖各业务环节的应用方案，帮助您在预算范围内利用尽可能少的资源按时完成更多的工程项目，最终实现企业利润最大化和业务的快速增长。

在中国，当今的房地产行业可以用一个词：“更加”来概括：竞争更加激烈；项目更加复杂；进度更加急迫；客户更加挑剔；在这种环境下，为了实现企业利润的最大化，房地产企业需要更加精确的利用和优化企业的人力、资产等各种资源，但目前大部分房地产企业因为各种原因不能按照计划和预算完成房地产行业各个环节的业务内容，因此尽管企业项目越来越多，但是企业的管理目标越来越难于实现。

当前房地产企业必须通过各种手段来增加收入和降低成本，而企业不断的发展和成功取决于企业各个层级及部门信息的共享和透明。易企达房地产行业解决方案提供解决方案来管理不同类型的业务需求，通过易企达房地产解决方案可以确保企业能够更好的控制和洞察业务状况，以较低的成本和简单的方式提供一种可视化的方式来管理企业项目。

## 第二章 房地产行业发展情况分析

### 2.1 宏观环境分析

**政策环境。**从房地产的政策环境来看，最初很多地方对房地产行业的政策目标主要是为了地方 GDP，看中地方短期政绩，那时政策主要以投资商、开发商的经济利益为中心，在土地、规划、税收、金融等许多方面，随意性、无序性十分明显，造成的后遗症也比较多。目前，国家对房地产行业的宏观调控力度加大，已经开始着手开始营造新的政策环境，把房地产和科学发展观、构建和谐社会结合起来，和谐优先。

**市场环境。**整体市场环境比较复杂，目前整个市场正经历巨大的转型：由卖方市场向买方市场转变、由以投资主导向以消费主导转变、由短期投资向中长期投资转变、由以土地为中心向以产品为中心转变、由以增量市场为主向以存量市场为主转变、由普涨普跌现象向有涨有跌现象转变、由笼统市场向细分市场转变。从市场竞争主体来看，房地产行业高昂的利润率吸引了众多投资机构的涌入，竞争主体鱼龙混杂，未来在政府的干预以及市场的严峻形势考验下，竞争主体必将经历一个优胜劣汰的洗牌过程，整个市场将呈现由乱到治，从低门槛到高门槛，从信用匮乏到信用为上的转型过程。

**社会环境。**房地产行业作为国民经济的支柱产业，其发展直接关系到社会稳定、人民生活，从这一点来讲，房地产市场受到各界的广泛关注。2007 年住房价格的迅速攀升造成房地产市场的快速升温，2008 年以来，在国家宏观调控的干预下，对住房的需求逐渐回归理性，需求逐渐由投资向刚性需求转化，房地产价格也逐渐回落。

### 2.2 行业发展趋势

**房地产开发商将面临洗牌。**原材料价格上升导致的利润率下滑、价格高速增长引起销售速度放缓以及信贷的收缩将使房地产开发商面临巨大的资金压力，从而在行业内部形成一个优胜劣汰的淘汰机制。可以预见，未来两三年以获取资源为目的的资产重组在房地产开发企业中将更加广泛深入。一些资金实力雄厚的房产商将更多的采取兼并重组占据更多的市场份额，而那些缺少土地和资金支撑的小开发商、不具备专业素质而只是凭借有利时机以资金合作方式投资房地产的企

业以及那些高负债公司将面临被兼并的危机。

**目标市场将向二三线城市转移。**国内的大型房地产企业主要都活跃在一线城市，因此目前北京、上海、广东、浙江、山东、天津等省市的一线城市基本主导了中国房地产市场的发展。随着一线城市土地供应量的减少，获取土地门槛的逐渐提高，以及地方政府对房地产开发商资质与土地出让金的支付条件等限制更加严格，一线城市的竞争将更加激烈。在这样的发展环境下，部分房地产开发商将投资重点向二三线城市转移，开拓市场并向全国延伸，未来将带动这些城市房地产市场的发展。

**房地产投资增速将减缓。**在政府控制房价、调整住房供应结构、加强土地控制、信贷控制等一系列宏观调控政策陆续出台的背景下，地方政府过度的投资冲动将受到一定程度的抑制，对土地与房屋开发投资的增速也将相应减缓。与此同时，房价过高甚至超出消费者购买能力的状况导致大量住房滞销，价格增幅减缓等迹象引起消费者观望情绪渐浓，造成了房地产投资风险的加大。预计未来几年房地产市场投资风险会一直较高，投资增速将进一步放缓。

**市场供需不平衡矛盾将长期存在。**我国居民居住水平普遍较低，房地产市场需求主体正由投资向以首次购房与改善住房等真实需求转变。随着房地产投资增速的放缓，刚性真实需求将成为房地产市场需求主力。从供求总量来看，在国家紧缩“银根”、“地根”的影响下，房地产供应总量增速将有所减缓，这与刚性需求迅速上升趋势是不相适应的；从供求结构来看，在利益因素影响下，目前所开发房地产结构高端住宅比例高，与广大住房者收入水平相对低的现状不相适应。

## 第三章 房地产行业信息化概况

### 3.1 房地产行业信息化历程

我国房地产步入信息化的时间并不长，大致经历了四个阶段：1997 年以前主要是硬件应用为主，这一阶段主要是企业购买所需要的计算机等设备，对信息化的投入逐步提高；1997 年到 2002 年间，房地产行业在完成了硬件的基本配置后，逐步使用一些通用的部门级软件来提高业务操作的准确性、提升计算的效率，这一阶段各个业务系统之间缺乏沟通，对企业整体管理效率的提升影响很有限；2002 年到 2007 年，随着网络技术的成熟、网络平台的搭建，信息化在房地产行业开始普及，很多专业的房地产行业应用软件发展起来，在这阶段的后期，信息系统的解决重点开始向“决策支持”发展；2007 年至今，房地产行业信息化进入了一体化发展阶段，全面整体的解决方案成为市场主流，促使房地产信息化应用进入“系统整合”阶段。

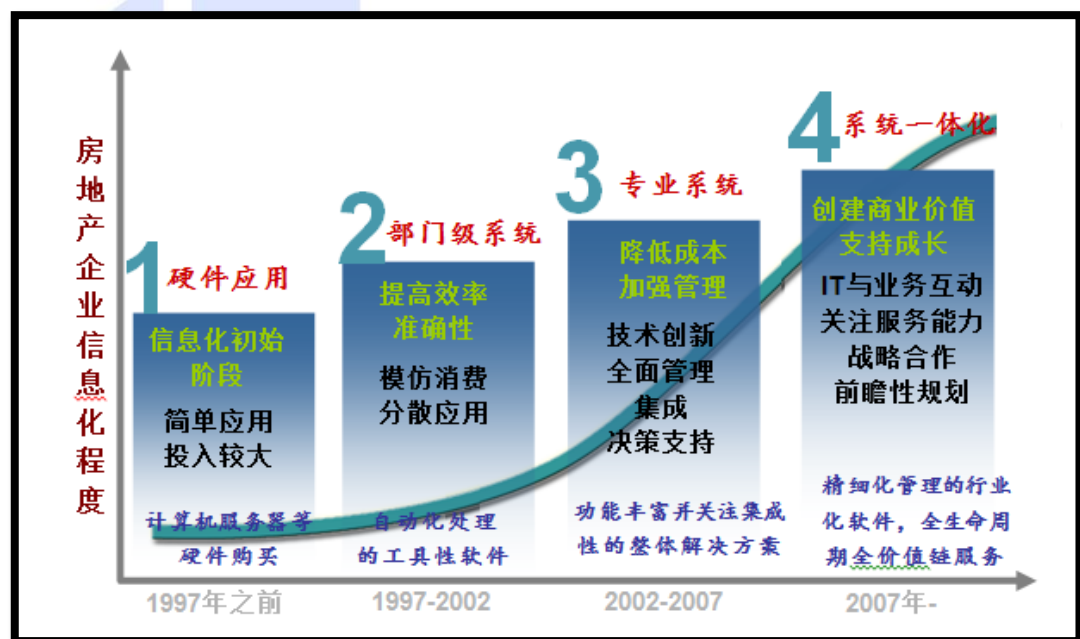


图 1：房地产行业信息化历程

目前，国民经济的持续增长和居民消费结构的提升，为房地产业提供了高速发展的机会，也使房地产业面对着更加激烈的竞争。充分运用信息技术所带来的巨大生产力，尽快提高自身的信息化应用水平和管理水平，无疑成为提升房地产行业竞争力的重点。

### 3.2 行业 IT 投资规模与结构分析

赛迪顾问研究显示，2007 年房地产行业信息化总投资额为 23.37 亿元，其中硬件投资仍占主要部分，2008 年投资额达到 28.62 亿元，同比增长达到 22.5%。未来三年房地产行业信息化投资总额增速会一直保持在 20% 以上。

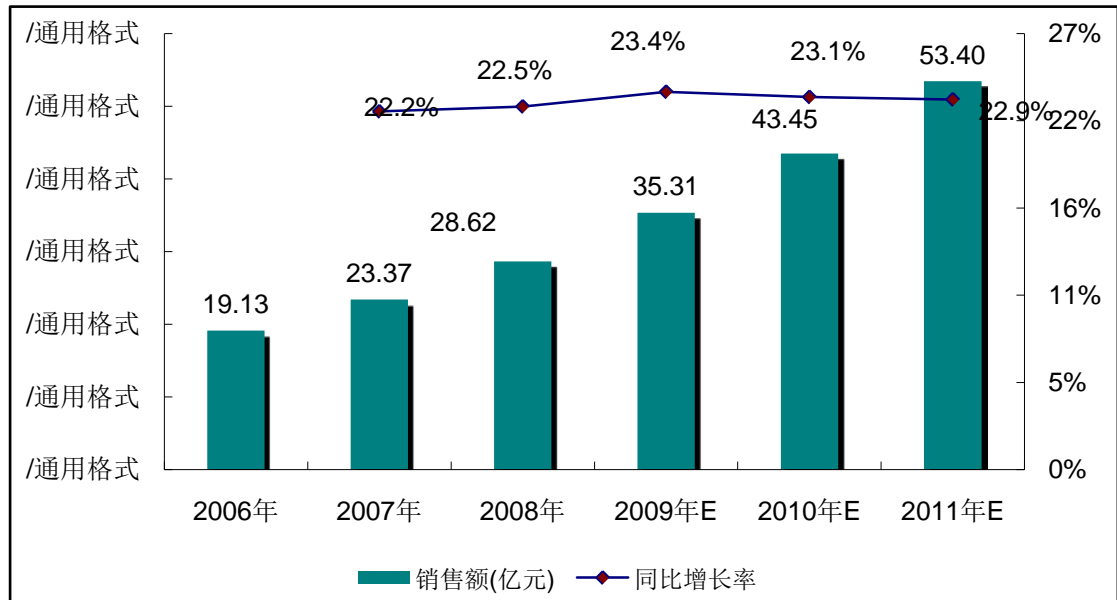


图 2：2006 年—2011 年房地产行业信息化投资额

从投资结构来看，房地产行业主要投资仍集中的硬件领域，2008 年投资中硬件达到 57.6%，相对 2007 年所占比例有所下滑，在房地产行业应用软件增长的带动下，软件投资增长速度明显高于硬件和服务，2008 年软件投资所占比例达到 36.5%，预计 2011 年，这一比例超过 40%。

### 3.3 房地产企业信息化当前存在问题

#### 3.3.1 企业方面存在的问题

##### (a) 企业对 IT 系统重要性认识不足

房地产的产业因素决定了该行业对于土地资源以及资金资源的依赖性，因此有多数房地产企业觉得信息化实施对于企业发展作用不大，既不能解决土地问题，也不能缓解资金周转压力。在信息化投入方面，这种意识直接造成了投入不够，重视程度不高，势必造成信息化仅仅浮于表面，仅仅购买服务器、计算机等硬件设备，而无法使其真正发挥提高管理效率的作用。

##### (b) 缺乏组织保障

房地产企业建立信息化部门也是近几年才有的事情，起步阶段往往是业务主管兼任信息化主管，其理论认识以及信息化业务能力都有差距。不仅如此，信息

化过程中往往需要协同企业各个部门资源、梳理业务流程，其成功实施离不开企业“一把手”的支持和参与，而仅仅设立部门配备人员远远不能保证信息化效果。

#### (c) 阶段性投资，缺乏规划

信息技术的发展对于企业业务流程以及生产效率有着很大的提高，业务与信息化系统之间互相促进，房地产行业的发展呈现出一定的阶段性，同时也直接影响了房地产行业在信息化方面的投入。目前房地产行业的信息化发展起伏与房地产行业的本身的起伏密切相关，投资规模缺乏长期的规划和定位，在一段时间的投入之后，有时会出现一定时期的“断供”。

#### (d) IT 技术与业务关联度不高

在房地产信息化过程中，专业的房地产行业解决方案出现较晚，房地产行业最初的应用主要是通用系统的实施，缺乏对房地产专业性的响应。尽管目前许多专业房地产行业信息系统开发商在该领域已经具备了开发实施能力，但也存在着行业性体现不足等问题。

### 3.3.2 房地产行业管理软件存在的问题

#### (a) 企业各个系统间缺乏沟通，信息孤岛严重

由于企业中各种应用系统种类繁多，包括办公自动化、项目管理、财务管理等等，系统的建设都是分阶段的，软件提供商也各有不同，造成了企业内部各个系统的集成困难，形成了一个个独立的信息孤岛，系统之间的数据异构现象严重。不仅如此，地域性系统、项目型系统的存在企业的地区公司、各个项目之间造成信息的失真、滞后，带来管理成本的提高。目前房地产行业急需一个能够满足房地产开发企业需求的集成管理应用平台，实现多业务系统、业务与财务系统的集成，实现公司级和项目级对房地产项目全过程的监控，满足房地产企业跨项目、跨单位、跨地域的管理需求。

#### (b) 财务和业务系统信息实时关联度不够导致其决策支持效果不高

目前房地产行业信息系统主要是以财务为核心进行管理，由于目前房地产行业企业信息化缺少对业务数据和财务数据实时关联的要求，导致财务数据的核算对业务的反应只能是事后的，而且也无法从财务管控的要求上对项目的状况进行实时的反应，而目前房地产行业所处经济环境变化迅速，无法实时的反映企业经



济状况，也意味着对于企业制定下一步的决策参考价值不高。

房地产企业目前对成本缺乏有效的管理手段，一方面由于信息化数据的关联度不够导致成本管理基本还停留在事后核算反映的阶段，无法实时获得成本执行数据，另一方面不能在满足财务核算对成本管理要求的基础上实现成本线对房地产行业全成本管理的要求，也就无法真正落实项目预算的执行控制作用，无法通过预测分析实现事前的预防控制，因此房地产企业迫切需要通过建立企业全面成本管控体系和责任成本体系来实现对项目全过程的成本监控和财务核算，实现真正的项目动态成本预测和分析管理。

通过对行业内房地产企业与系统提供商进行调研，目前房地产企业信息化过程中存在最大的问题是信息孤岛的问题，系统整合成为信息化第一要务。同时房地产企业对信息化的投资规划也需要进一步加强，将信息化作为企业运行的常规投入。

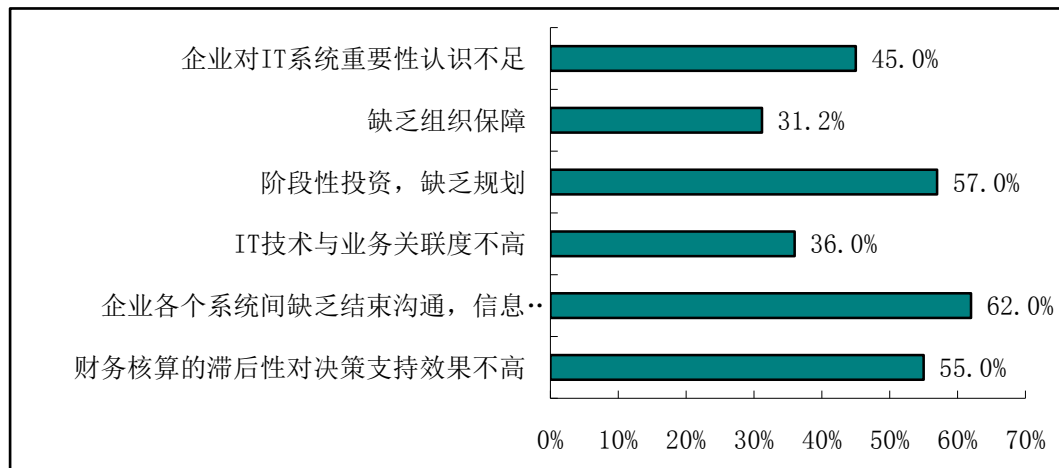


图 3：房地产行业信息化过程中存在的主要问题影响力

## 第四章 易企达房地产行业解决方案核心优势

易企达房地产行业解决方案覆盖了整个项目的生命周期和业务价值链，从业务计划开始，到产品设计、工程施工、市场营销和销售交付、售后服务和物业管理以及客户与供应商的管理，易企达可以为您提供完整的、可视的业务信息并用于决策分析，此外端到端的业务集成的可以帮助业务部门实现信息的共享，优化了资源利用率，最大化企业利润，同时，对供应商、承包商及员工的有效管理也极大的提高了各组织机构的工作效率。

易企达房地产行业解决方案严格贯彻和执行企业战略、业务战略和职能战略，帮助企业系统的制定出价值体系/总体规划、业务规划以及职能活动规划。

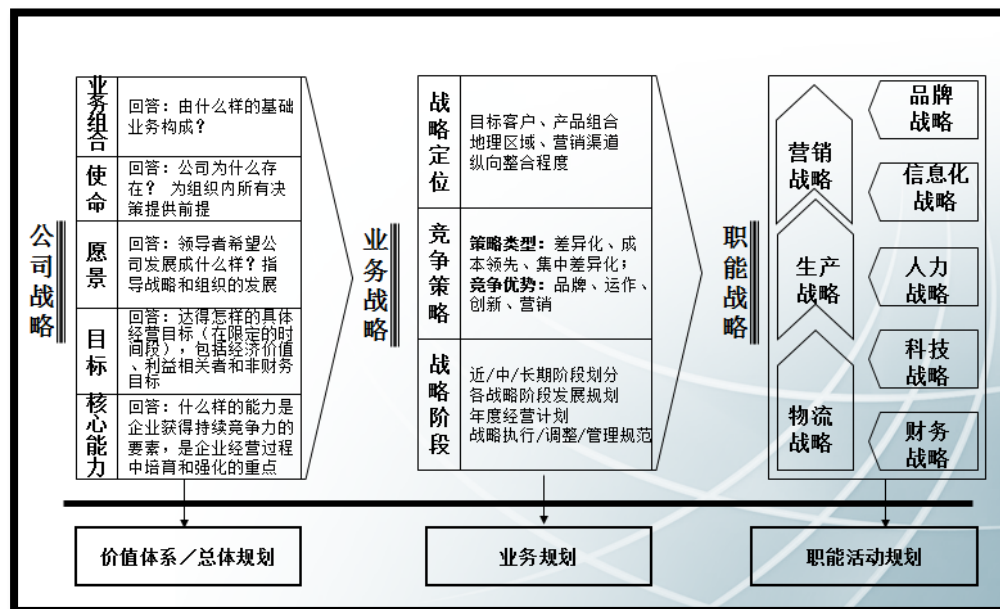


图 4：战略制定执行体系

易企达房地产行业解决方案以四个一体化理念帮助房产企业实现从低层次的局部一体化，过渡到高层次的集团管控一体化，实现集团化运作。

### 4.1 项目管理一体化

对于房地产企业来讲，主要业务多是围绕项目来开展，以项目的形式存在，项目从决策初期到项目运作再到一个项目的结束，有着完整的生命周期，并且对于房地产企业来讲，往往是多项目运作，如何对项目进行完整有效的掌握，将项目存在的各个环节进行一体化的管理成为关键。易企达房地产行业解决方案将控制的触点深入到项目运行的各个环节，从投资决策、计划管理、进度管理、采购管

理、质量管理、成本管理、售楼管理等各个环节进行监督管理，实现项目开发管理的实施监控，真正做到事前预测、事中控制、事后核算的管理模式，实现从粗放管理向精细化管理的转变。

#### 4.2 财务管理一体化

财务管理是实现企业全面一体化的重要方面，尤其是房地产这样的资金密集行业，资金作为企业的第一资源，统一的调配利用才有可能实现最大化的价值。房地产企业通常涉及的业务非常广，往往不仅仅有住宅房地产，还涉及商业地产，甚至还有建筑施工、酒店等业务。易企达房地产行业解决方案利用信息系统的手段建立科学的财务核算流程，以财务管理一体化为纽带和切入点，对企业整个业务总体把握和管理，解决房地产企业跨行业、跨地域、多组织的财务集中核算问题。

#### 4.3 客户管理一体化

客户管理也是房地产企业信息化的一个重要方面，不管是物业管理还是售楼管理最终都要面向房地产企业的最终用户。应用易企达房地产行业解决方案一方面可以为最终客户提供更加个性化的产品和方案，另一方面从客户角度获得市场信息，进一步监测市场变化，为房地产企业决策发展提供依据。

#### 4.4 集团业务管控管理一体化

易企达房地产行业解决方案采用统一的先进一体化技术平台、统一的大型关系型数据库，从服务于企业发展战略出发进行系统规划，完全整合集团财务管理、资金管理、全面预算管理、办公自动化、人事管理、项目管理、楼盘销售、客户关系管理、物业管理、租赁管理等专项业务管理功能，彼此之间实现完全的融合，数据间直接交换与运算，减少了信息流转中间环节，形成企业办公、信息交流、业务管理、资金管理的统一信息化大平台。

- 企业可实现从传统职能管理转变为面向流程管理，避免由于职能分割而造成的管理上的真空；
- 打通时间和空间的限制，缩短信息沟通的渠道和时间，从而提高对顾客和市场的反应速度，提高工作效率；
- 通过业务流程优化，消除不增值作业，促使成本降低；

- 信息共享，消除由于信息孤岛、信息不对称带来的弊病；
- 通过一体化系统的标准设计，知识收集、筛选、沉淀、传播实现全面的企业知识管理；
- 真正提高工作效率与管理水平，降低成本，增强企业核心竞争力。



## 第五章 应用效果及实施规划

### 5.1 应用效果

#### 5.1.1 工程施工效率最大化

在工程施工业务领域，很多企业都在使用非集成的、不同供应商提供的业务系统，由于这些系统不能实现信息集成和共享，不能提供及时准确的信息，客户很难应对不断变化的业务需求。相比与国内大部分房地产行业软件，易企达建筑与房地产解决方案可以使用更低的成本和更少的资源有效的对众多项目进行管理，形成最大化现金流和投资回报率。

当今工程项目企业的成功取决于企业管理者和执行者是否在正确的时间节点了解到了正确的项目信息，进而做出正确的决策，并且在整个项目过程中合理的规避各种风险。

#### 5.1.2 应对当今市场的风险、挑战和机遇

在不断变化的业务环境下，您需要不断的找到新的方法手段来响应项目范围、成本和进度的变化。不管这种变化是由承包商资质问题、无法预测的现场条件、持续的恶劣气候、还是突然的供货短缺等原因引起，您必须要克服项目中的所有阻碍并满足客户的需求。

项目运营方常常会将项目风险尽可能多的向承包公司转移，合同惩罚条款及项目结算补偿条款的风险也随之提升，对于“快线”项目，可能会出现项目设计尚未完成就要进行投标的情形，整体项目进度被压缩，项目现金流比以往更加紧张。

处理这些挑战要求您对现有的项目执行状况具有更好的洞察以便您可以更好的对新项目进行评估并确定您可以承受多大的风险。为了精确的制定投标方案，您需要获取过去项目的历史信息，必须能够准确的预测人力的设备的可用性，易企达房地产行业解决方案提供了运营财务风险管控工具，将这些挑战转化为企业的机遇，以快速的决策链条、最优化的现金流方案在激烈的行业竞争中立于不败之地。

#### 5.1.3 有效的资源管理

时间和成本是项目成功的两个关键要素，即在预算内按时完成项目。这要求

能够对每个项目的人员、材料、设备和承包商进行有效地管理，易企达房地产行业解决方案特定的功能和贯穿整个项目的集成确保了有效的项目执行和最大化项目利润。

#### **5.1.4 最大限度的实现项目协同**

在项目设计阶段施工单位就有可能参与项目中，项目拥有者会不断地要求施工单位提供详细的信息并不断的交互，严格的进度要求项目拥有者、施工方、供应商和承包商之间进行无缝的交流与互动，易企达建筑和房地产解决方案确保项目所有参与方共享项目信息和进度状况，维持良好的协同关系。

#### **5.1.5 系统的人才管理体系**

项目管理人员及工程师短缺现象一直存在并在不断加剧，易企达房地产行业解决方案提供了必要的功能来识别、激励及保留这些关键的技能型和管理型人才，确保您能够更好及更容易的匹配您的需求。知识管理可以使您更好的进行内部的人才培养，为项目经理和工程师较好的工具来提高工作的满意度并减少人才流失的现象。

#### **5.1.6 把握可能的业务机会扩展**

工程施工行业周期性的特征有可能促使您将业务扩展到相关的领域，从设计领域扩展到施工领域，从施工领域扩展到不动产领域，从房地产销售领域扩展到物业及维护领域，易企达房地产行业解决方案提供集成的应用来支持您业务的拓展。

#### **5.1.7 通过集成全面提升房地产企业的综合管理能力**

大部分建筑和房地产企业的运营方式在迁就着相关的现有 IT 系统，企业很难找到更好的解决方案。易企达房地产行业解决方案有能力适应您现在及未来的业务需求。与过去分散的业务管理和多个供应商提供的局部业务解决方案不同，这些系统阻碍了业务可视化及影响了业务效率，易企达房地产行业解决方案提供了一个紧密集成的解决方案，使您能够很容易的实现您的业务目标。

集成环境下，系统会更加可靠，可以轻松提供更加及时准确的信息，减少管理费用。易企达房地产行业解决方案跨越了人力资源、业务开发、报价、计划进度、项目管理、承包商和供应商管理、资源管理等功能部分。

集成还可以提高对所有项目的可视化，从而更好的实现资产、人员、承包商及供应商的管理，以及预算和进度的严格控制及良好的现金流。由易企达房地产行业解决方案提供的统一视图保证了客户业务部门集中式获取一致性公司信息和集成的项目数据。除了查看项目成本和进度之外，您还可以快速的获取所有项目的重要文档，例如合同文档和 CAD 图纸，您还可以查看和比较不同的项目，记录项目的成功经验并应用到其它项目中，优化项目的人员分配，根据项目不同的关键阶段确定优先级。

### 5.1.8 更加得心应手的应多对项目实施管理

当今市场项目的复杂度及严格的进度要求对建筑和房地产企业来说是一个极大的挑战，保证项目有较高的利润并满足客户的需求和期望成为业务成功的关键，人员管理及地域管理也是企业业务挑战因素之一。

当您处理上述问题和挑战时，您可能会发现当前的系统工具应用起来无法得心应手。而应用易企达房地产行业解决方案您会发现它可以解决您所有项目管理的关键流程并利用业务最佳实践尽可能发挥企业的潜能。下面是涉及的主要业务流程示例：

#### (a) 成本和招标管理

对于一个工程项目，合理的报价是项目利润的保证，这些往往基于历史的本和项目结果来实现，当您在处理一个新的项目时，您是否能够回答下述问题：

- 是否过去某一项目与本次项目很相近？
- 这些项目在哪里执行的？
- 我需要哪些技能的人员参与项目？
- 在当地是否有相应的供应渠道（分包商、供应商、制造商等）？
- 相似项目的历史成本如何？目前项目如何按当时环境评估？
- 最佳的预算结构是什么？

易企达房地产行业解决方案可以更快更准确的回答这些问题，当项目方案确定之后将作为未来项目执行的基础。

#### (b) 沟通管理

富有成效的沟通是以项目为核心的施工环境下成功的关键因素之一，易企达

房地产行业解决方案能够帮助您在项目团队之间有效的协同和共享信息，包括合作伙伴、承包商、供应商及设计合作伙伴之间的沟通。采用集成的文档管理功能，您可以管理您的合同及项目文档，更新、跟踪和项目关系人之间共享等。

#### (c) 基准项目进度和范围（包括里程碑管理）

为了保证项目按计划执行，您需要了解计划以及计划的实际执行情况，易企达房地产行业解决方案支持项目从上至下及从下至上的监控，允许您根据最初的估算评估您实际的项目进度，以便您随时能够了解您正在执行的状况，它还可以将计划的项目范围和预算与工程变更过程联系起来，允许对范围和成本进行持续控制。

#### (d) 集成的计划

如果没有对所有项目一致集成的视图，您将很难在项目组合层次上进行战略性的计划决策。易企达房地产行业解决方案通过提供您需要的可视化视图及管理所有项目组合的资源、日期、成本和收入来应对这些挑战。

#### (e) 合理的资源分配

为了确保项目成功，您需要分配正确的资源到正确的项目，同时还需要均衡来自其它项目的资源需求，易企达房地产行业解决方案将所有项目和所有资源进行可视化管理，可以使您在所有的项目中根据资源的性能、可用性和能力进行分配。

#### (f) 规范高效的材料采购

高效规范的采购流程可以降低采购成本，您可以评估每一个潜在的供应商和报价，在多家供应商之间进行正确的选择，自动进行订单的处理和发票管理，优化材料的成本和供货响应时间。

#### (g) 承包商管理

您需要同时管理多个项目和多个供应商，如果没有系统帮助，即使是经验丰富的项目管理人员也会感觉力不从心，易企达房地产行业解决方案通过自动将任务与承担任务承包商关联起来减少您每天的项目管理压力，您可以协调承包商的活动，跟踪完成的效果和进度并及时了解付款状况，这也确保了项目对成本、质量和进度的要求可以得到满足。



#### (h) 变更管理

有效的项目跟踪、预算、成本以及风险的跟踪管理是项目管理的关键要素，易企达房地产行业解决方案通过一个人性化界面视图帮助您管理所有项目相关的变化情况，确保您能及时跟踪到任何可能引起风险和损失的变动并及时作出处理，此外易企达房地产行业解决方案还具有对每个变更审计线索追踪的功能，为企业和客户id提供风险和财产保护。

#### (i) 绩效管理

为了了解每个项目的执行情况，您需要进行一些评估考核，易企达房地产行业解决方案可以很轻松的通过集成的 17KPIs 帮助您进行项目的评估，这些包括项目完成的百分比、进度及绩效值分析，此外还可以将这些指标与基准的预算和进度进行比较，实现绩效和项目的绑定。

#### (j) 风险管理

为了降低您的风险和保证的项目的正常运作，需要有以预警和例外报告的形式进行早期的预警并加强项目的管控。易企达房地产行业解决方案可以帮助您降低风险，按照项目或汇总方式展示的财务 KPIs 指标，保证您在项目生命周期中尽早发现潜在的风险并尽早处理，通过使用挣值分析方法和预测功能您可以更加主动的管理您的项目。

#### (k) 成本控制

没有有效的成本控制，项目的各个环节马上会出现超支的情况，易企达房地产行业解决方案的成本控制功能可以帮助您避免成本超支，它支持所有类型成本的集成报表，包括计划的、承诺的、实际的和预测的成本，此外系统还提供了强大的例外信息报表功能，确保您在执行项目的过程中快速的获取潜在的风险信息。

#### (l) 项目资金流管理

采用易企达房地产行业解决方案您可以进行现金流的预测以及实现实际现金流与预测之间的评估对比，通过强大的集成功能，您还可以基于重大事件付款及收款计划优化您的现金管理。

## 5.2 实施规划

易企达在多年的房地产行业服务过程中积累了一整套的房地产行业信息化

系统实施规划经验，帮助房地产企业对信息化系统做出最合理和有效的实施方案。

整个规划一般分为三个阶段：管理诊断和 IT 能力评估、信息化管理基础提升以及 IT 规划，帮助企业在瞬息万变的市场环境中建设符合企业战略的信息系统。

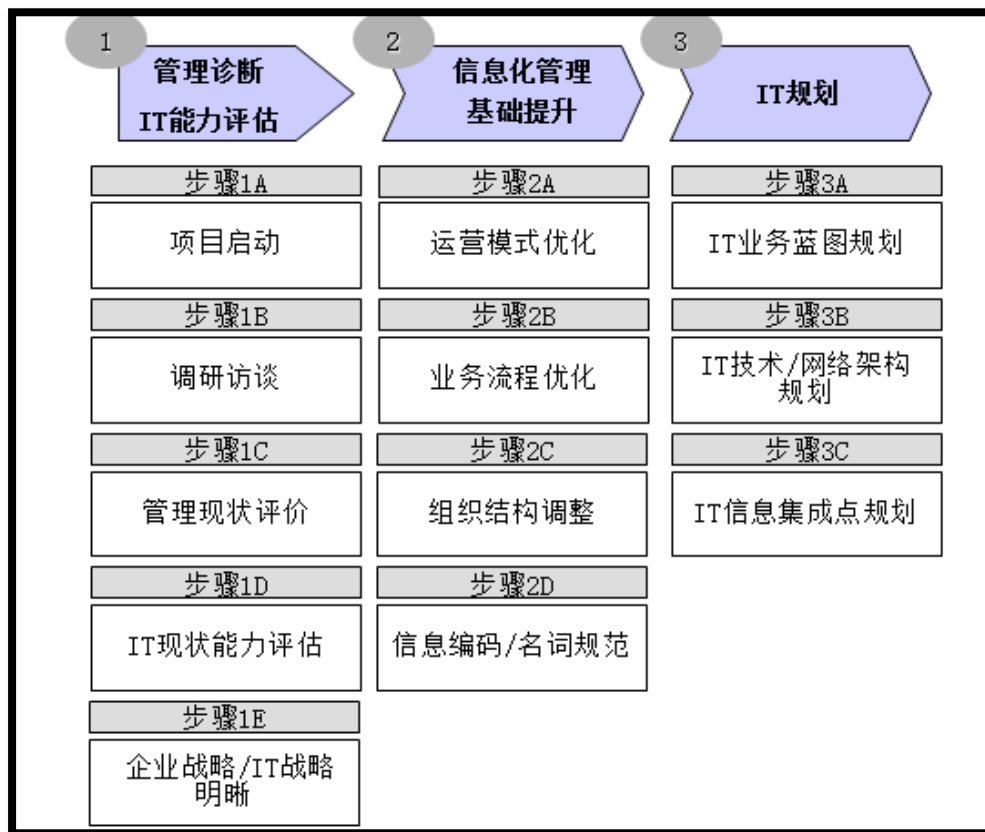


图 5：房地产企业信息化系统实施规划

### 5.2.1 管理诊断和 IT 能力评估

第一阶段主要包括对客户的调研访谈、管理现状评估、IT 现状能力评估以及企业战略和 IT 战略的评估。

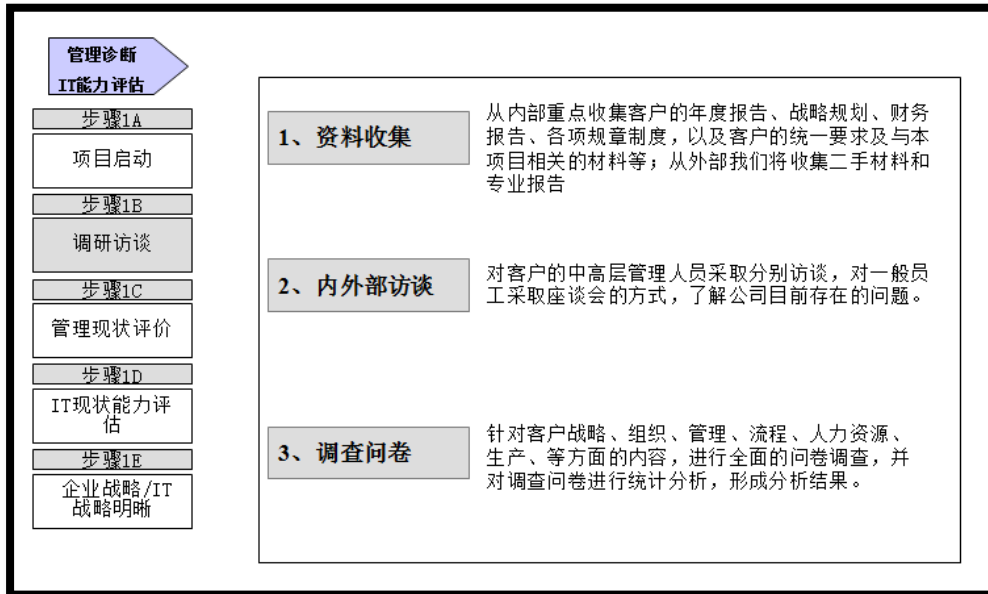


图 6：管理诊断和 IT 能力评估

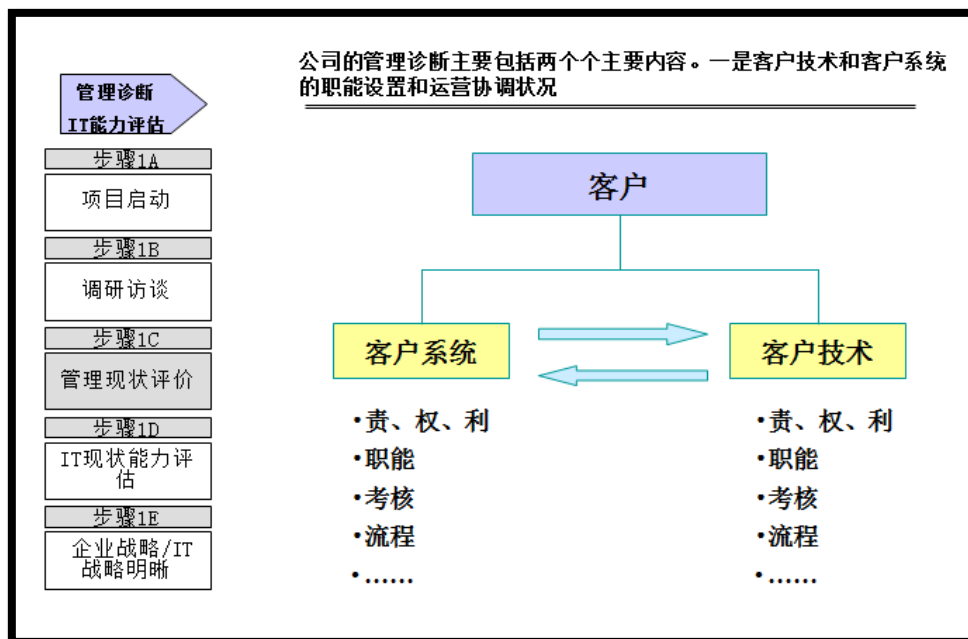


图 7：管理诊断和 IT 能力评估

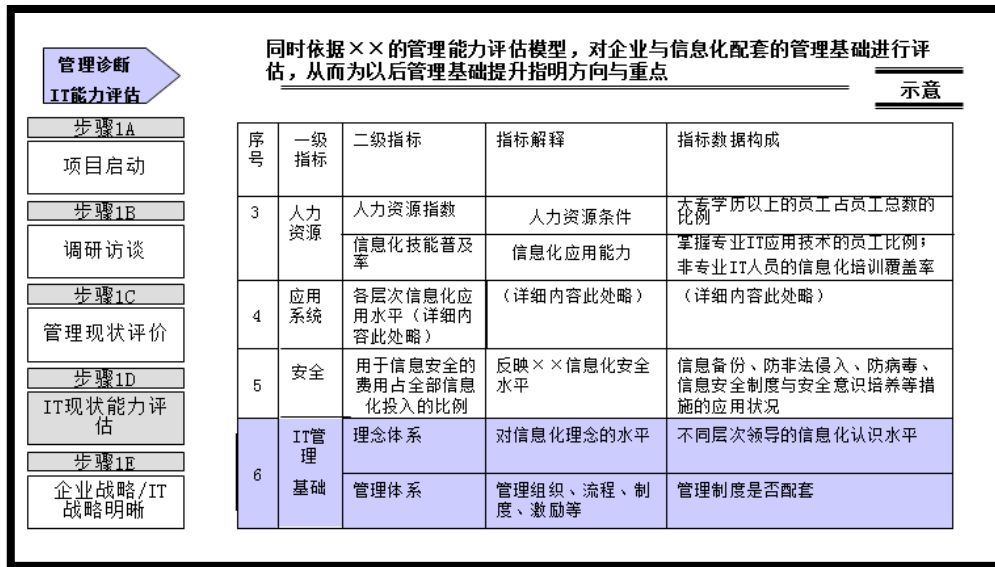


图 8：管理诊断和 IT 能力评估

### 5.2.2 信息化管理基础提升

易企达房地产行业实施规划在考虑了企业的特点、行业的特点的基础上，从专业管理的角度提出问题解决方案。

提出的方案不但从专业角度进行管理优化，并且还兼顾了方案在信息系统的实施；解决方案在信息系统建设中不能实施的部分，或者和后续信息系统实施有交叉的，从应用出发进行方案的调整。

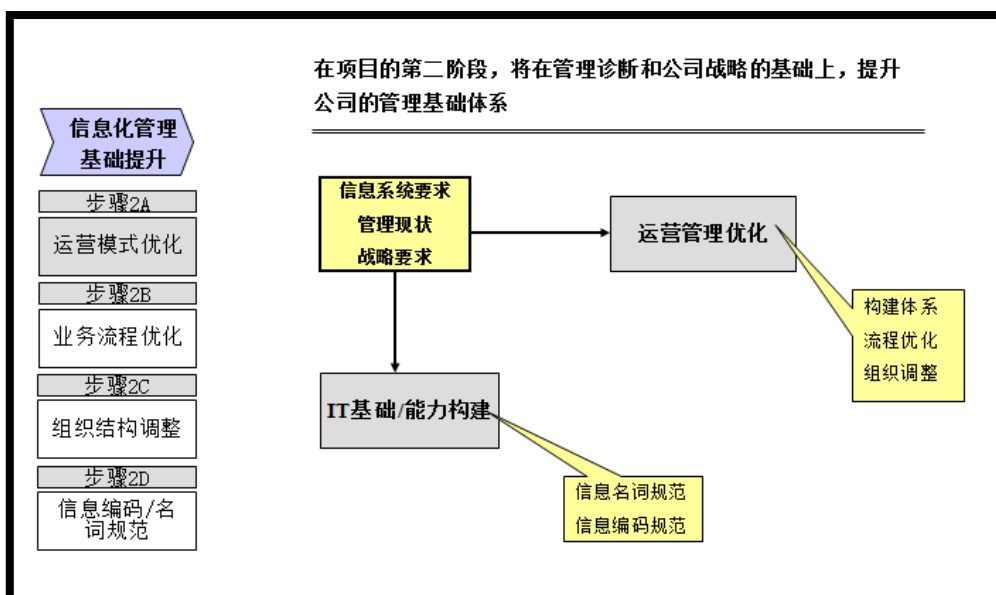


图 9：信息化管理基础提升

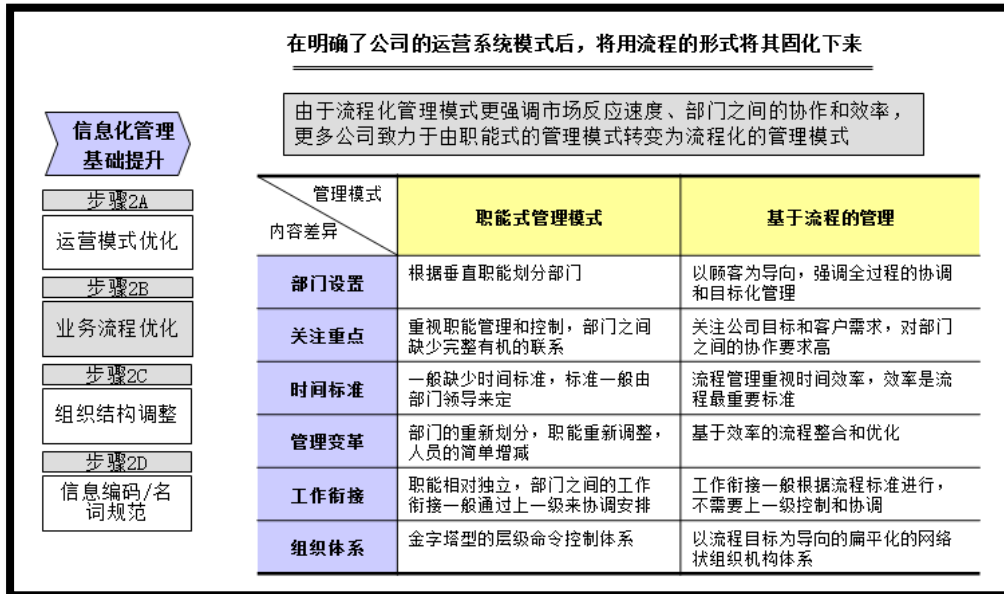


图 10：信息化管理基础提升

### 5.2.3 IT 规划

本阶段通过 IT 规划，力求实现企业人、财、物、信息等资源的整合，有效支撑企业业务目标的达成。

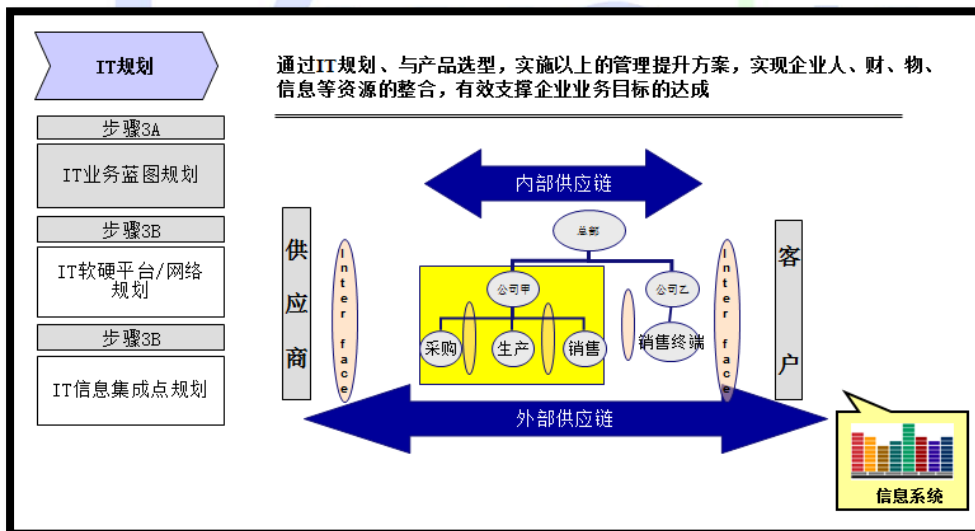


图 11：IT 规划

## 第六章 结语

易企达（北京）科技有限公司（简称易企达）创立于 2005 年，是专门为客户提供全方位的信息化咨询和培训服务、软件定制开发、房地产行业解决方案、云计算服务、物流管理、公共关系服务的高科技公司。

公司拥有一支高效、务实、敬业的管理团队和员工团队，聚集了一批具有高技术水准和献身精神的人才群体，其创始人均来自清华大学，拥有多年大中型公司、研究机构工作经验。核心技术团队由国内最早从事房地产、金融、园区、医疗、物流、旅游等大型信息化解决方案研究、开发和实施的人员组成。

公司始终秉承“服务至上”的理念，为客户提供周到完善的全面服务，使产品的价值最大化。确保客户的利益得到充分保障，从而提高企业信誉，与客户长期合作、共赢。

作为房地产行业资深服务商，我们愿意与您一起实现房地产企业整体集团化运作的美好愿景。

