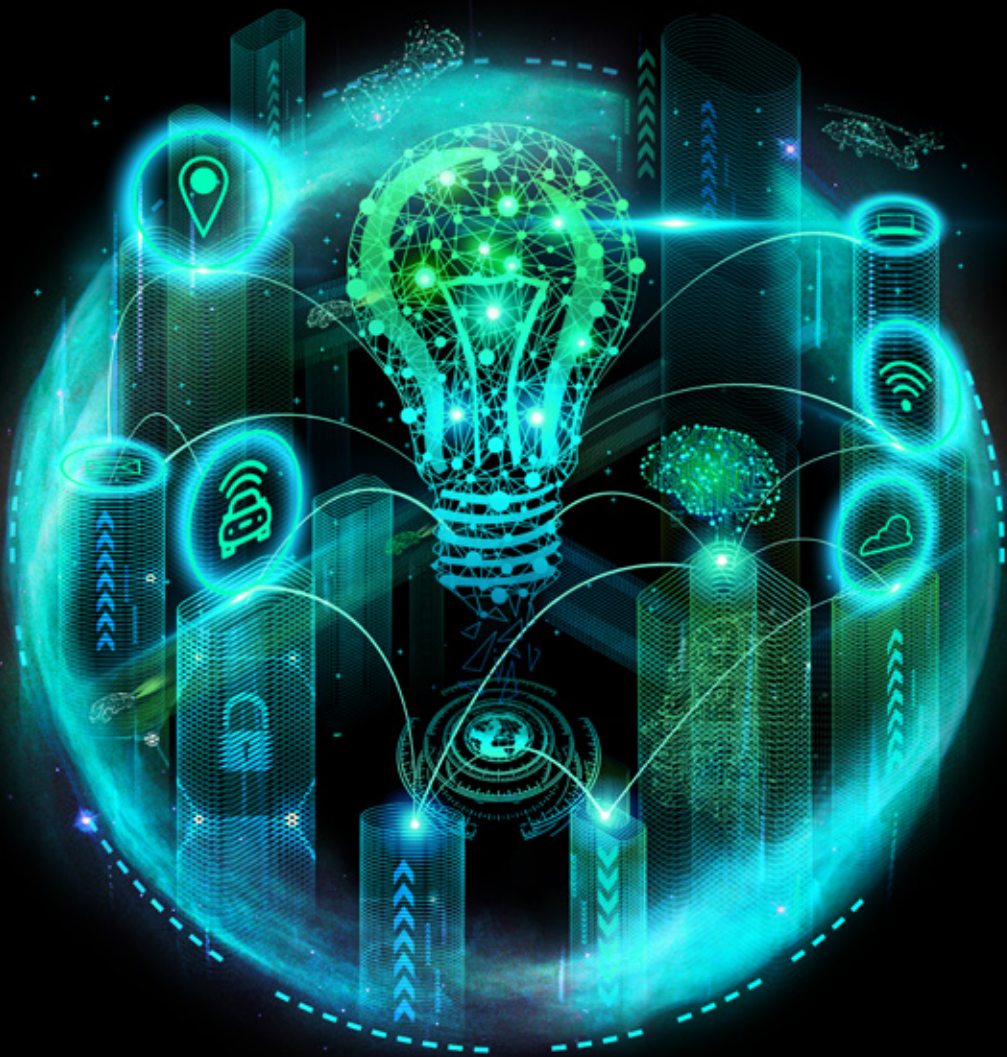


Deloitte.

德勤



因我不同，智连德勤
德勤服务与创新数字化
解决方案

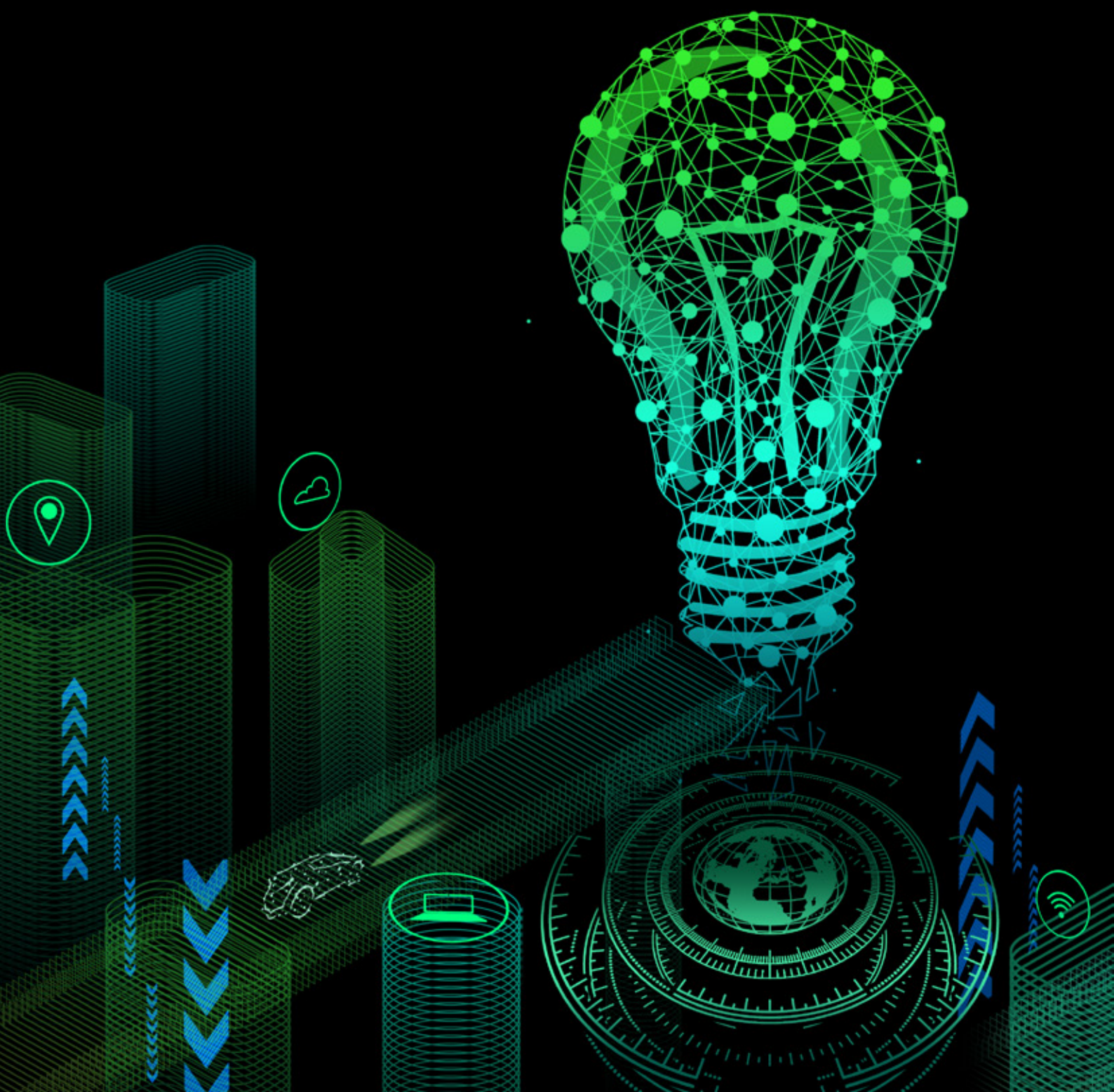


因我不同
成就不凡
始于1845

目录

关于德勤	2
热点话题	5
德勤5G应用研究院 (DNA)	6
零时差消费	10
全球中国服务部	15
未来健康	19
智慧城市，未来社区	23
智能网联卓越中心	27
智能制造2.0	31
“智启非凡”计划	35
关于德勤勤跃	38
德勤创新解决方案	42
联系我们	111

关于德勤



德勤全球网络

德勤是一家全球领先的专业服务公司，业务囊括审计及鉴证、企业咨询、财务咨询、风险咨询、税务及法务等专业服务。175年来，德勤矢志不渝，以超凡的凝聚力和杰出的专业力，不断扩大业务版图，服务超过80%的全球五百强企业。



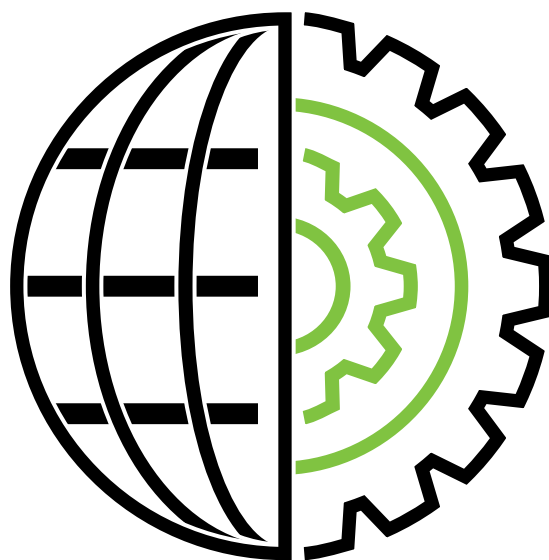
在全球逾**150**个国家与地区拥有超过**330,000**名专业人才



在2020年5月31日结束的财年期间，德勤全球成员所总收入高达**476亿美元**



在全球，有超过**80%的大型企业**选择德勤，另外，德勤也服务众多国内企业、政府机构及跨国企业



德勤中国

自1917年进入中国以来，德勤不断拓展和强化专业服务。时至今日，我们的服务网络已经覆盖中国主要城市，从而让广大客户可以获得来自于超过18,000名专业人员的优质服务。为了协助您实现发展愿景，我们将提供各类相关服务，帮助您准确预测、合理管控、充分利用市场机遇与挑战。我们以专业服务为本，秉持“因我不同”的德勤宗旨，着力打造超越商业需求的更高价值，助力客户、企业、以及社会成就不凡。

审计及鉴证

公开上市服务、中国大陆财务报告、香港财务报告、审计咨询服务

管理咨询

战略与运营咨询、人力资本咨询、信息技术咨询

财务咨询

企业并购融资顾问服务、并购交易服务、估值与商业模式服务、德勤法证会计、企业重组服务、基础设施和资本项目财务顾问服务、区域经济咨询服务

税务

企业税服务、间接税服务、雇主人力资源全球服务

风险咨询

战略及声誉风险、合规风险、财务及金融风险、运营风险、网络风险

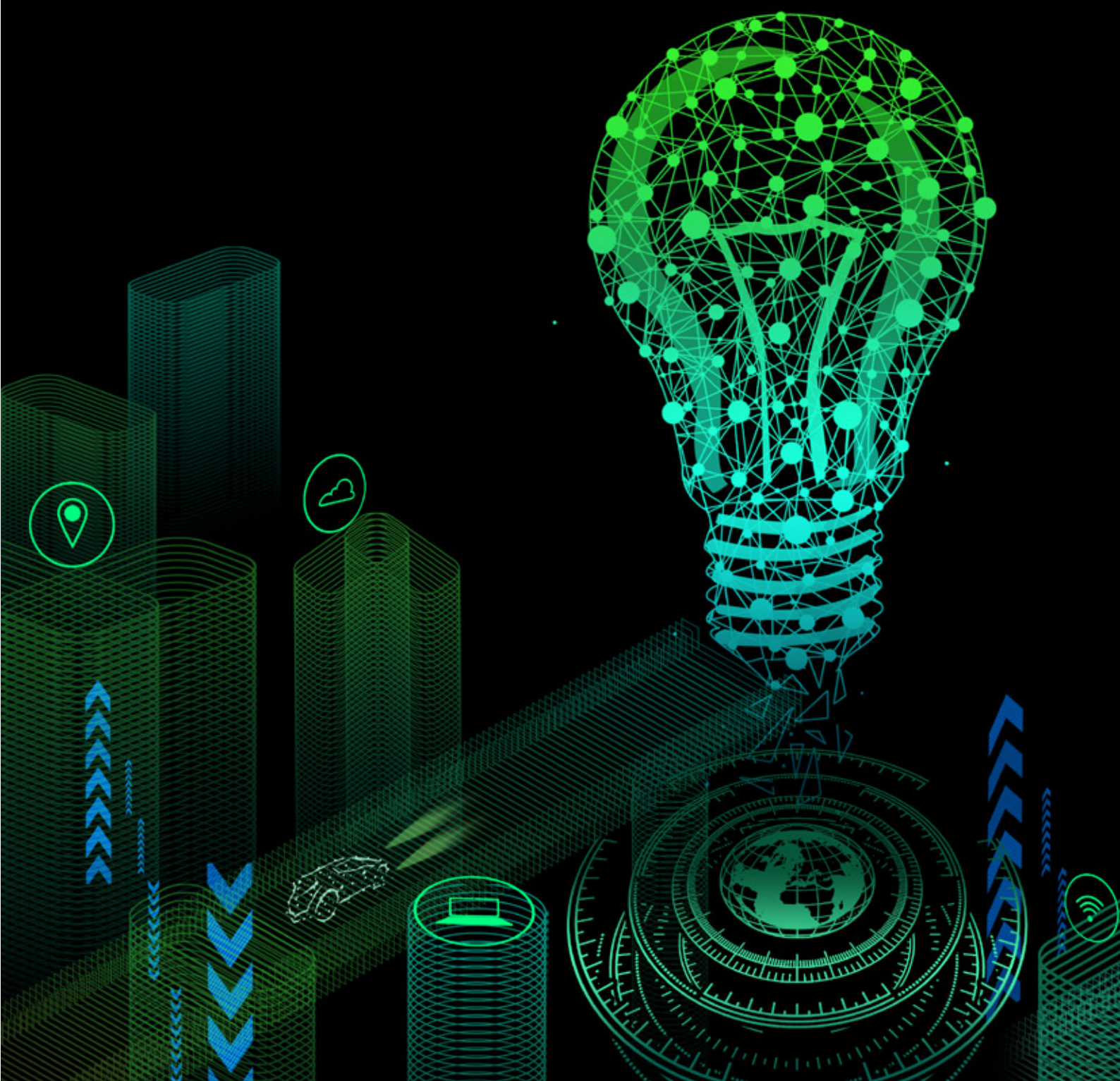
法律*

企业与商事业务、合规与公司治理业务、争议解决与诉讼业务、法律管理咨询、私人客户业务



*法律服务在中国内地由上海勤理律师事务所提供；在香港地区由勤信律师事务所有限法律责任合伙提供。

热点话题



德勤5G应用研究院 (DNA)

助力中国经济高质量发展



5G网络具有三大特性：高带宽、广连接和低时延，使移动连接成为一项通用技术，将让万事万物彼此互联，使创新大规模爆发，开启一个突破限制、加速进步的时代。中国与世界上许多国家一样，深刻认识到5G将成为产业、商业和社会成长的重大机遇。中国政府在2020年提出：要抓住产业数字化、数字产业化赋予的机遇，加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设。5G的商用，将助力中国开启高质量发展新时代。

市场现状与趋势：

在中国，政府的积极支持与行业资本的投资形成了充满活力的5G产业环境。我国政府将5G纳入国家战略，视为实施国家创新战略的重点之一。
《“十三五”规划纲要》、《国家信息化发展战略纲要》等战略规划均对推动5G发展做出了明确部署。

5G应用对于经济增长意义重大。据Qualcomm Technologies 2019年底研究结果预测，到2035年5G将创造13.2万亿美元经济产出，产生2,230万个工作岗位。

中国5G市场前景广阔。信通院数据表明，到2025年，中国将占据全世界30%的连接，这意味着中国将是全球最大的5G市场，对于全球经济将带来巨大影响，中国有很大的潜力，为全球数字化作出贡献。

中国的5G产业链具备国际竞争优势。截至2019年5月，全球共28家企业声明了5G标准必要专利，中国企业声明数量占比超过30%，位居首位。

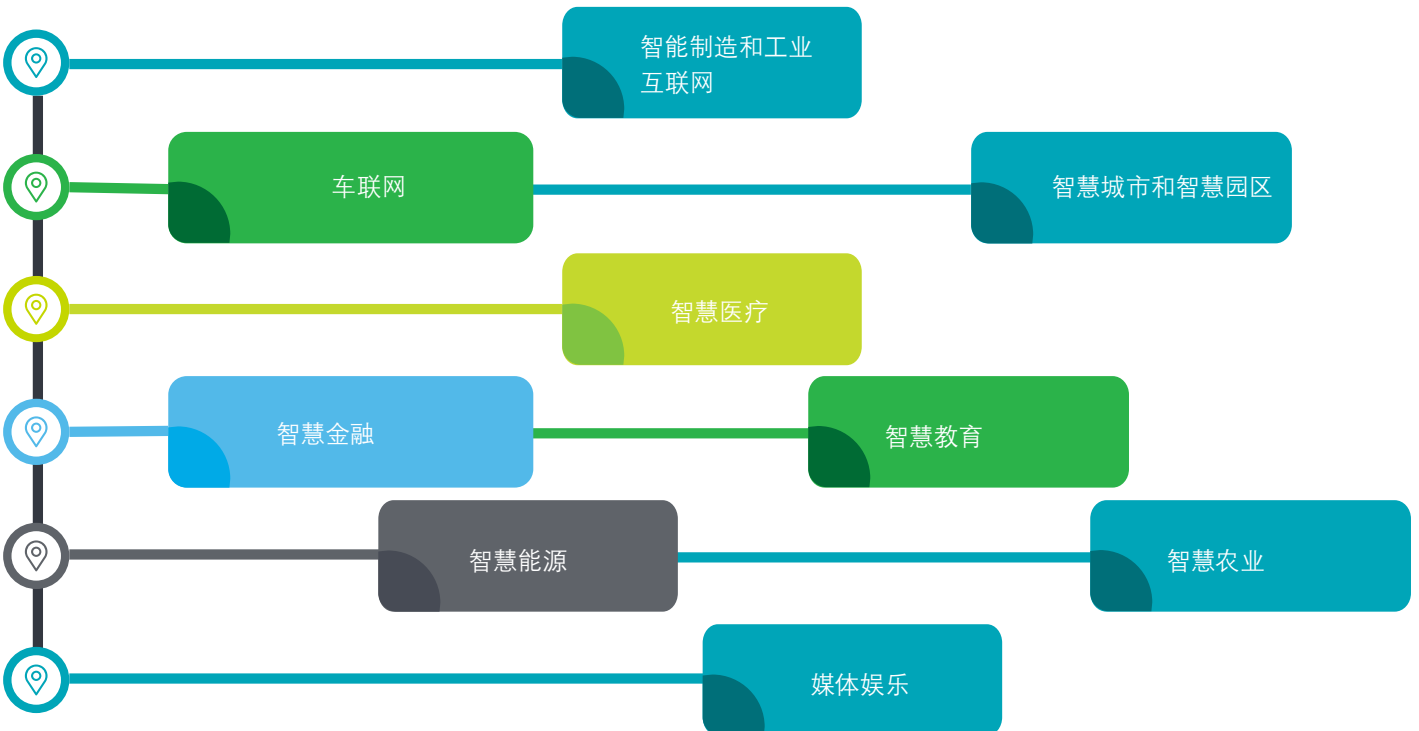
5G产业基金投资已经启动，当前与5G主题相关的产业基金目标规模已超千亿规模。

中国消费者具备拥抱新科技的态度，为5G的推广应用提供了空间。研究表明，大概53%受访中国消费者表示对新科技非常感兴趣，每当有新产品便会率先购买，比例远高于全球平均的29%。

企业需求及所面临的挑战：



服务应用场景：

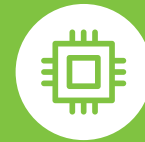


服务关键价值：



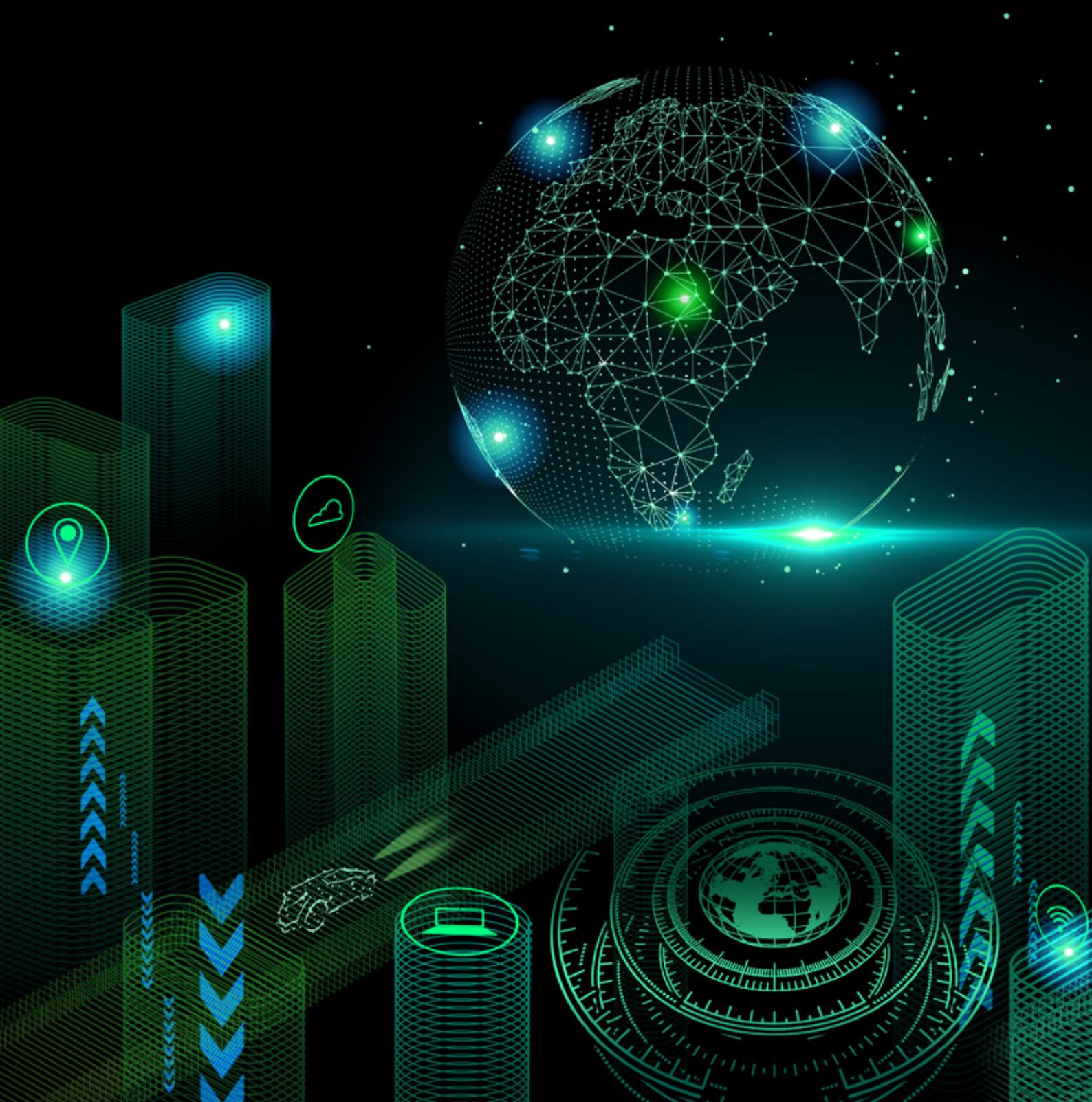
赋能相关行业企业，逐步创造新的需求，产生新型服务，推出新的商业模式，转化为让消费者耳目一新的感知和认同，从而完成价值变现的闭环。

帮助相关垂直行业企业在信息化与工业化融合的基础上，借力5G带来的万物互联，实现新一轮的融合创新。



联系人
胡新春
德勤中国管理咨询
德勤5G应用研究院院长

零时差消费

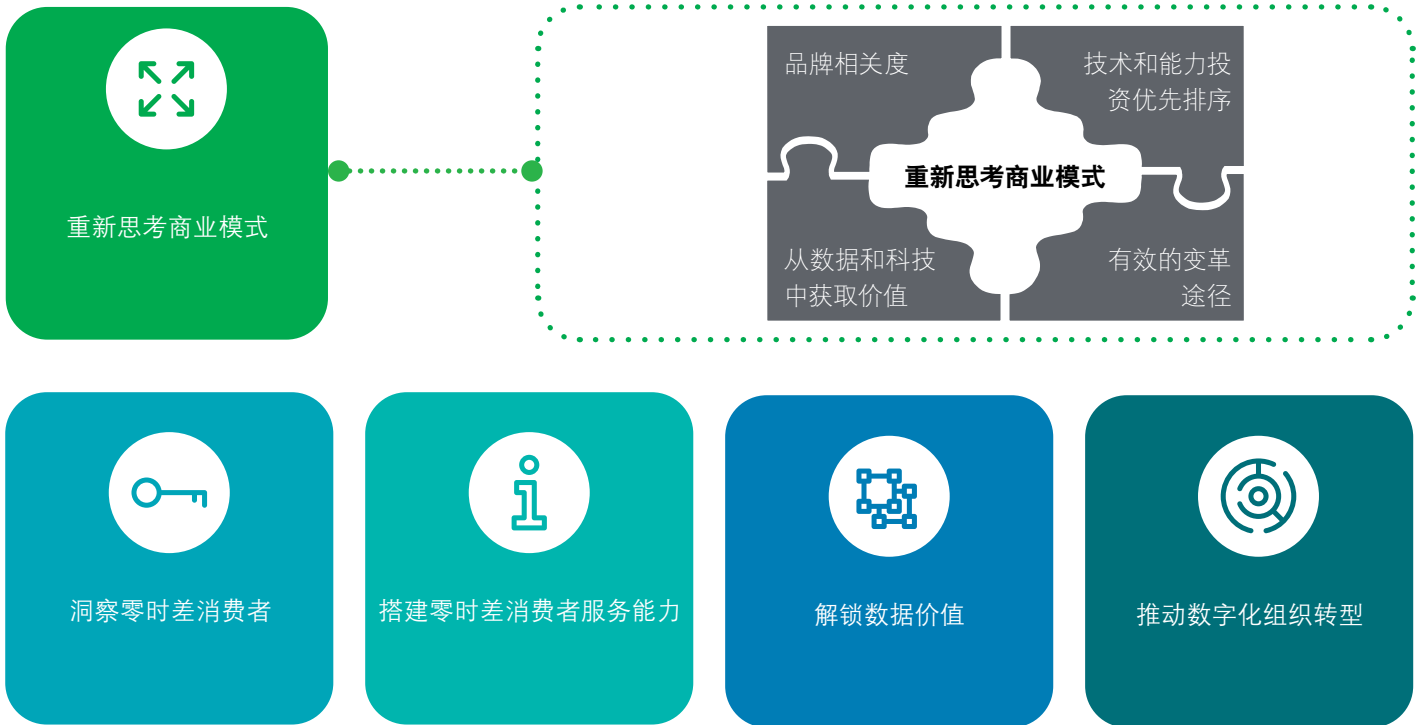


在不断变化的市场中，唯有深入了解消费者需求，设计独特的消费者品牌体验，以技术和数据为基础，通过科技和创新重构零售生态圈，才能在新时代的浪潮中抢占先机。零时差消费将着眼于当下，在任何时间、任何地点，以任何形式，以消费者的需求为核心，把握消费者的关键时刻，创新为先，数据赋能，重塑其消费旅程，打破传统商业竞争模式。

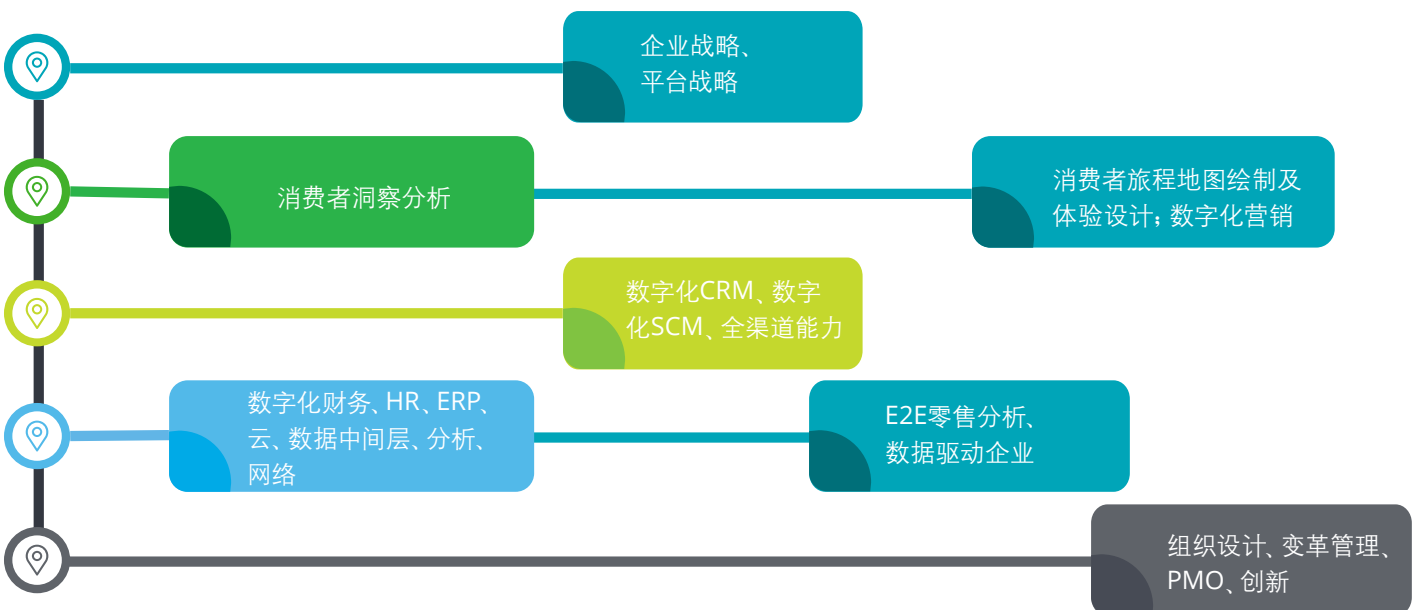
市场现状与趋势：



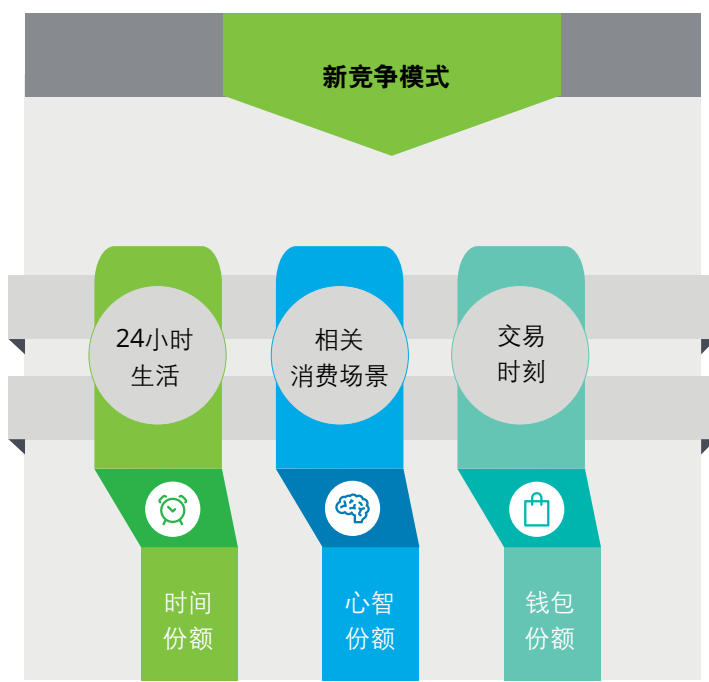
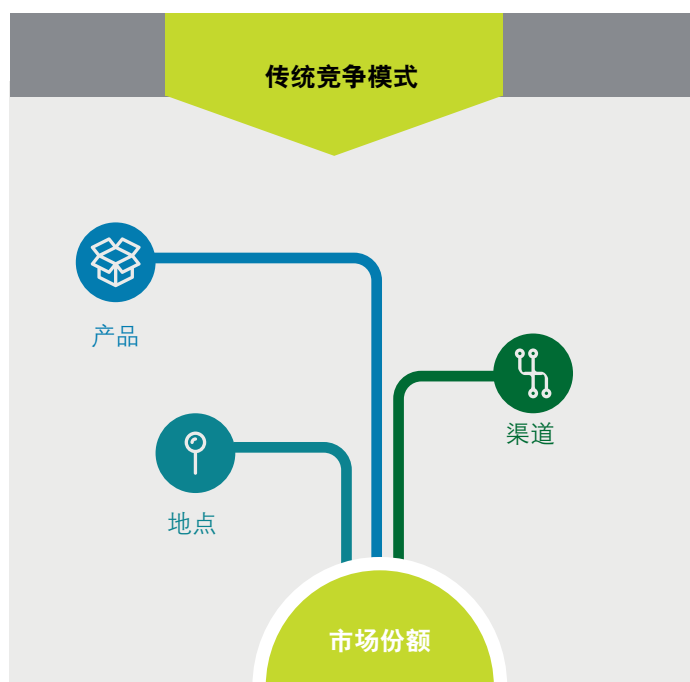
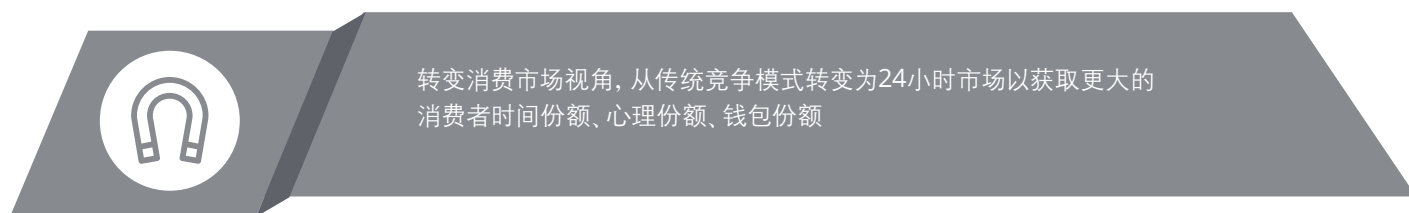
企业需求及所面临的挑战：



服务应用场景：



服务关键价值：



精准定位目标消费人群实施品牌互动



定制化独特的消费者旅程, 优化消费体验

无缝满足消费者价值主张及需求



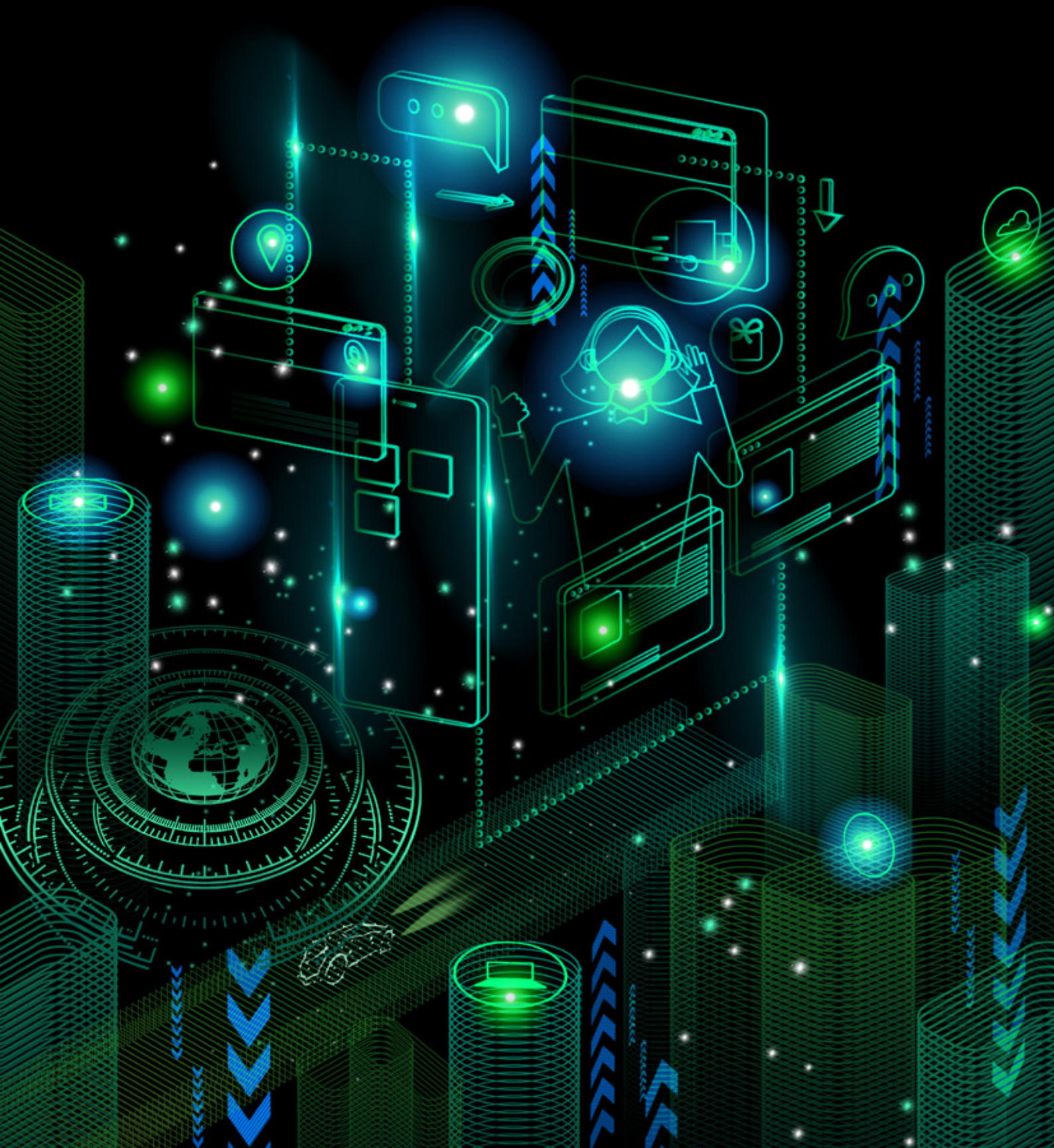
以数字化平台解锁数据洞察并驱动管理决策

科技驱动紧跟市场变化调整企业自身组织结构及文化



联系人
张天兵
德勤亚太消费品及零售行业领导人

全球中国服务部



领航出海，布局全球

德勤全球中国服务部创建于2003年，致力服务中国企业拓展全球市场，以及跨国企业来华运营。我们在全球各地部署了3,300多名掌握中文、熟知中国企业文化的专业人员，为中国企业全球化以及跨国企业在华运营提供各项专业服务。

欧洲、中东及非洲地区

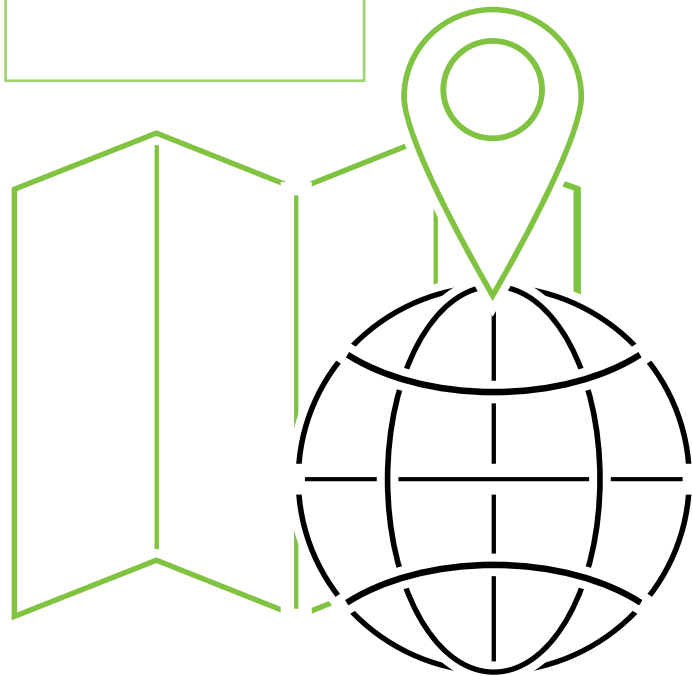
- 英语区非洲
- 奥地利
- 比利时
- 中东欧
- 独联体
- 塞浦路斯
- 丹麦 (包含格陵兰岛)
- 芬兰
- 法国
- 法语区非洲
- 德国
- 爱尔兰
- 意大利
- 葡语区非洲
- 卢森堡
- 马耳他
- 中东
- 阿语区非洲
- 挪威
- 巴基斯坦
- 葡萄牙
- 西班牙
- 瑞士
- 荷兰
- 英国

美洲地区

- 巴西
- 加拿大
- 智利
- 加勒比与百慕大地区
- 南拉丁美洲西语区
- 美国

亚太地区

- 澳大利亚
- 孟加拉国
- 不丹
- 文莱
- 柬埔寨
- 关岛
- 印度
- 印度尼西亚
- 日本
- 韩国
- 老挝
- 马来西亚
- 马尔代夫
- 毛里求斯
- 缅甸
- 尼泊尔
- 新西兰
- 菲律宾
- 新加坡
- 斯里兰卡
- 泰国
- 越南



市场活动 领先理念

- 发布海外投资指南、投资中国指南
- 根据市场动态和税务改革，更新国别税务与投资指南



研讨会及代表团访问

- 定期举办海外研讨会
- 携手中国驻外使馆及海外的中国商会举办各类研讨会及商务活动
- 协助中国企业海外考察



微课

- 发布中文语音微课助力中国企业的海外征程
 - 抗疫专题：同心抗疫，向远而生
 - 海外布局战略



微信公众号

- 发布海外投资相关推送：
 - 最新政策解读
 - 国别投资指南
 - 专题研讨会邀请函



联系人
张晓帆
全球中国服务部合伙人

未来健康



新冠病毒、数字技术、报销机制改革等颠覆性的力量，正在推动医疗大健康领域前所未有的跨行业融合。中国的医疗体系已经发生剧变。要赢取成功，无论是已有的参与者还是新进入的颠覆者都必须对这些变化进行批判性的预测，并审视即将发生的职能转变。

市场现状与趋势：



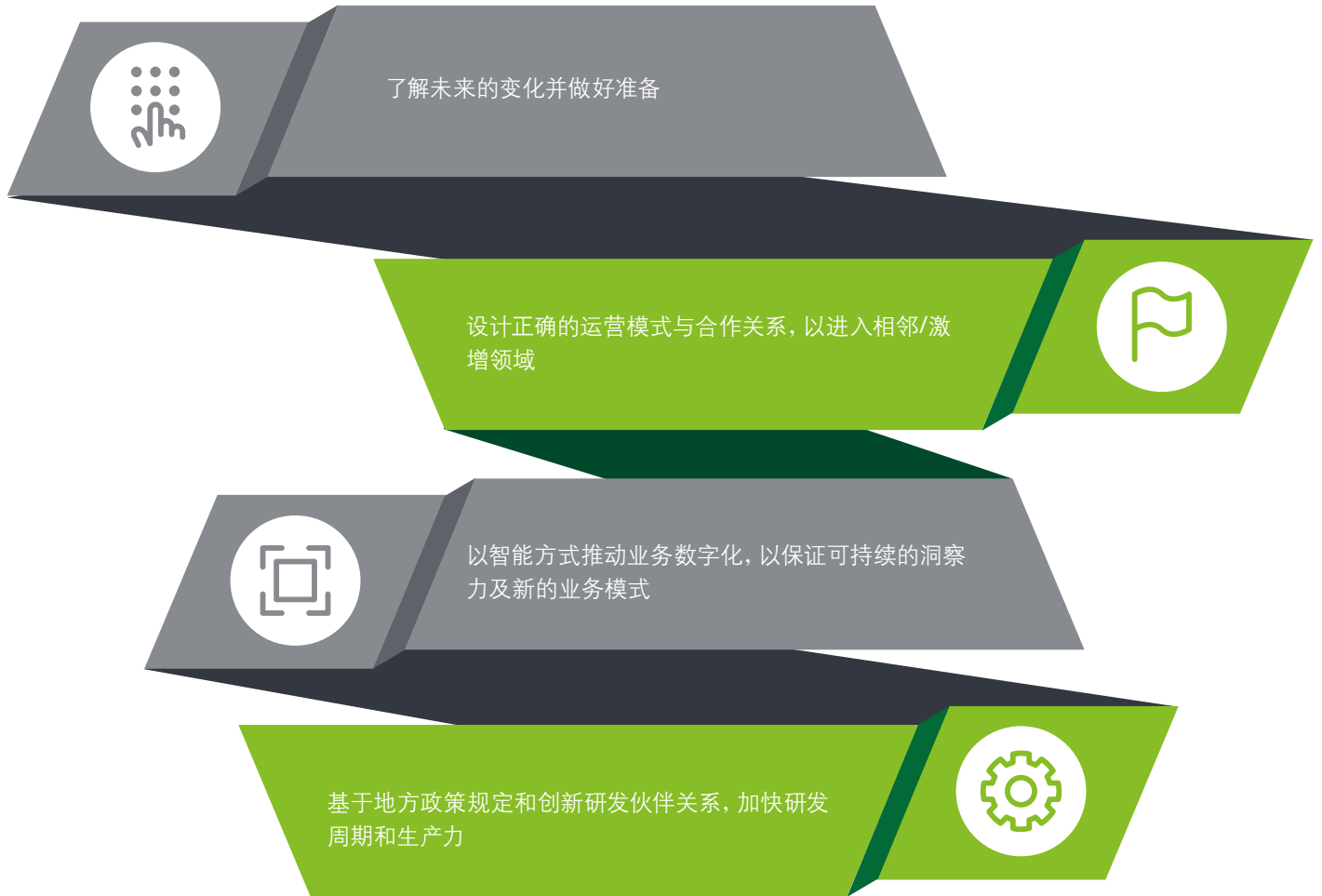
企业的需求和挑战（聚焦生物制药和医疗科技客户）：



服务应用场景：



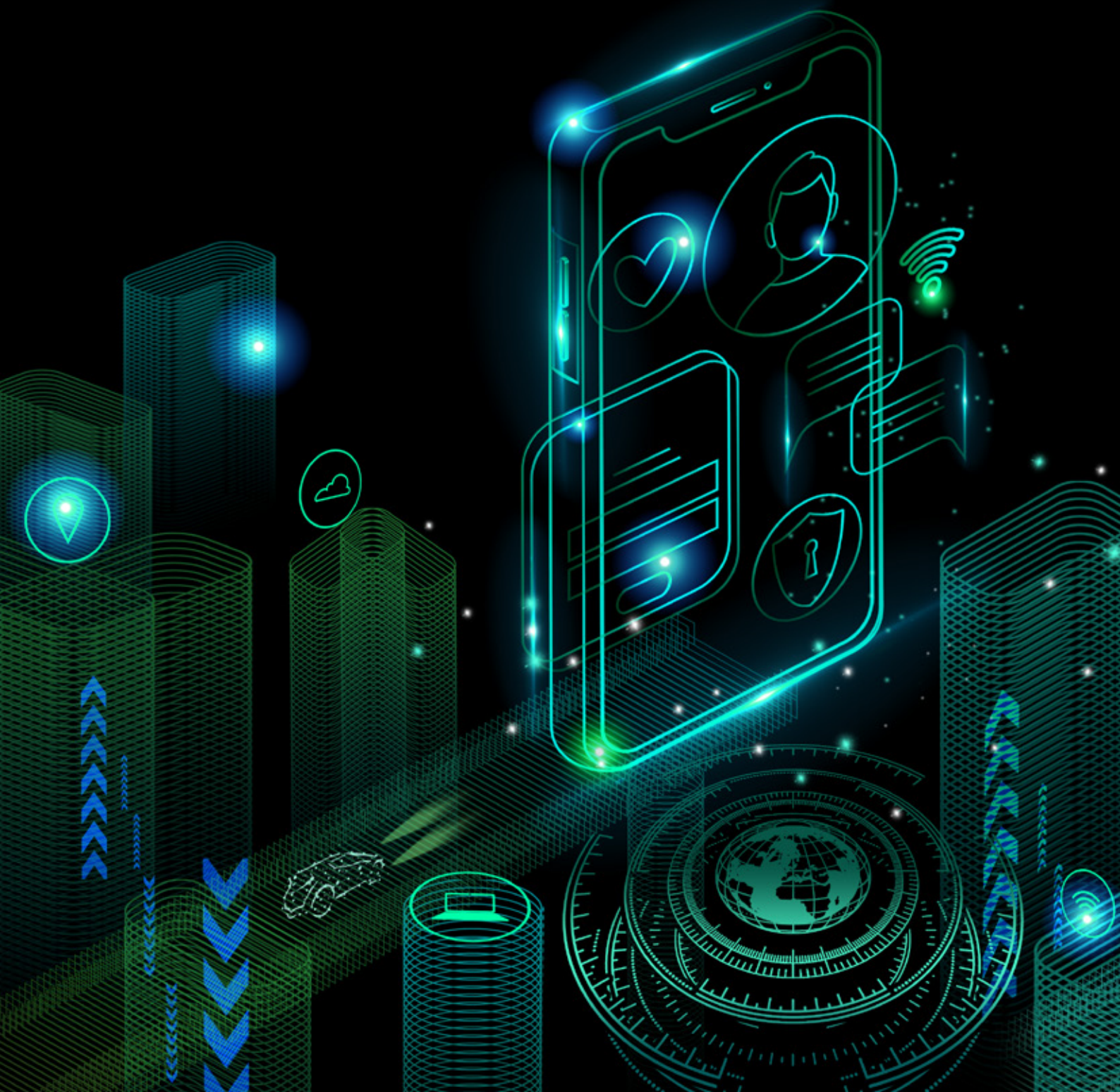
服务关键价值：



联系人
简思华
德勤中国生命科学与医疗行业领导人

谢铮
德勤生命科学与医疗行业管理咨询总监

智慧城市，未来社区



未来社区是智慧城市的细胞，也是智慧城市的缩影。围绕社区全生活链服务需求，立足于人本化、生态化、数字化为价值导向，以未来邻里、教育、健康、创业、建筑、交通、能源、物业和治理等九大场景创新为引领的新型城市功能单元。德勤中国从全球化、前瞻性视角出发，助力客户实现未来社区建设愿景和目标，构思社区智慧化场景，并开展详细功能设计、开发和相关的系统集成工作，真正实现智慧化场景的落地实施。

市场现状与趋势：

浙江首次提出“未来社区”，2019年开展24个首批未来社区试点，到2021年底培育省级试点100个左右。2022年开始全面复制推广，落地智慧场景应用，改善社区民生环境，驱动产业创新。

放眼全球，未来社区已是国际热点。

企业需求及所面临的挑战：



智慧城市未来社区战略定位不明，顶层规划缺乏；



老旧社区改造，物理空间和智慧场景融合困难；



传统土地出让方式招、拍、挂无法满足未来社区建设要求；



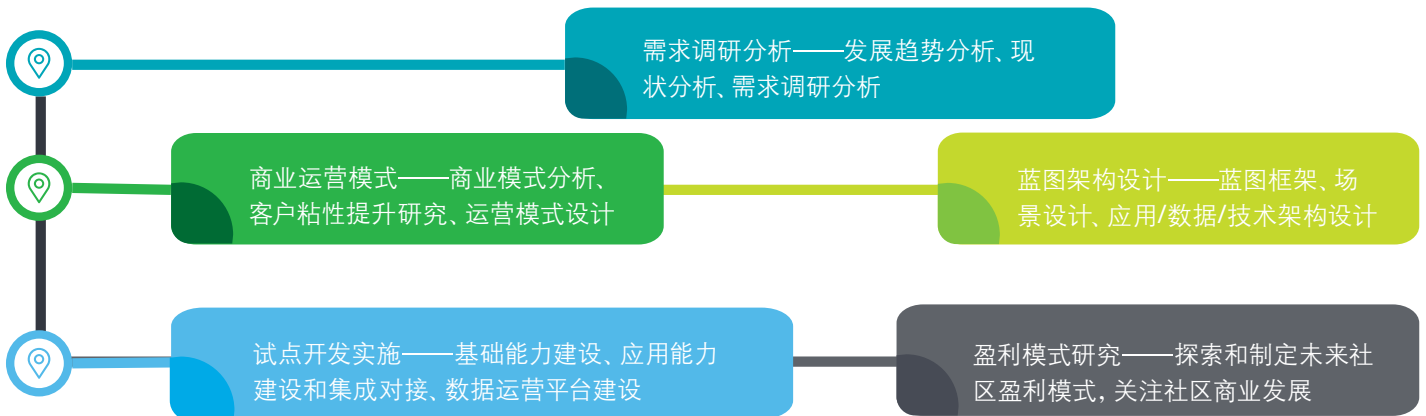
智慧应用持续迭代慢、创新少；



未来社区投、管、建、运营资金难以平衡，统筹协调力度不足。

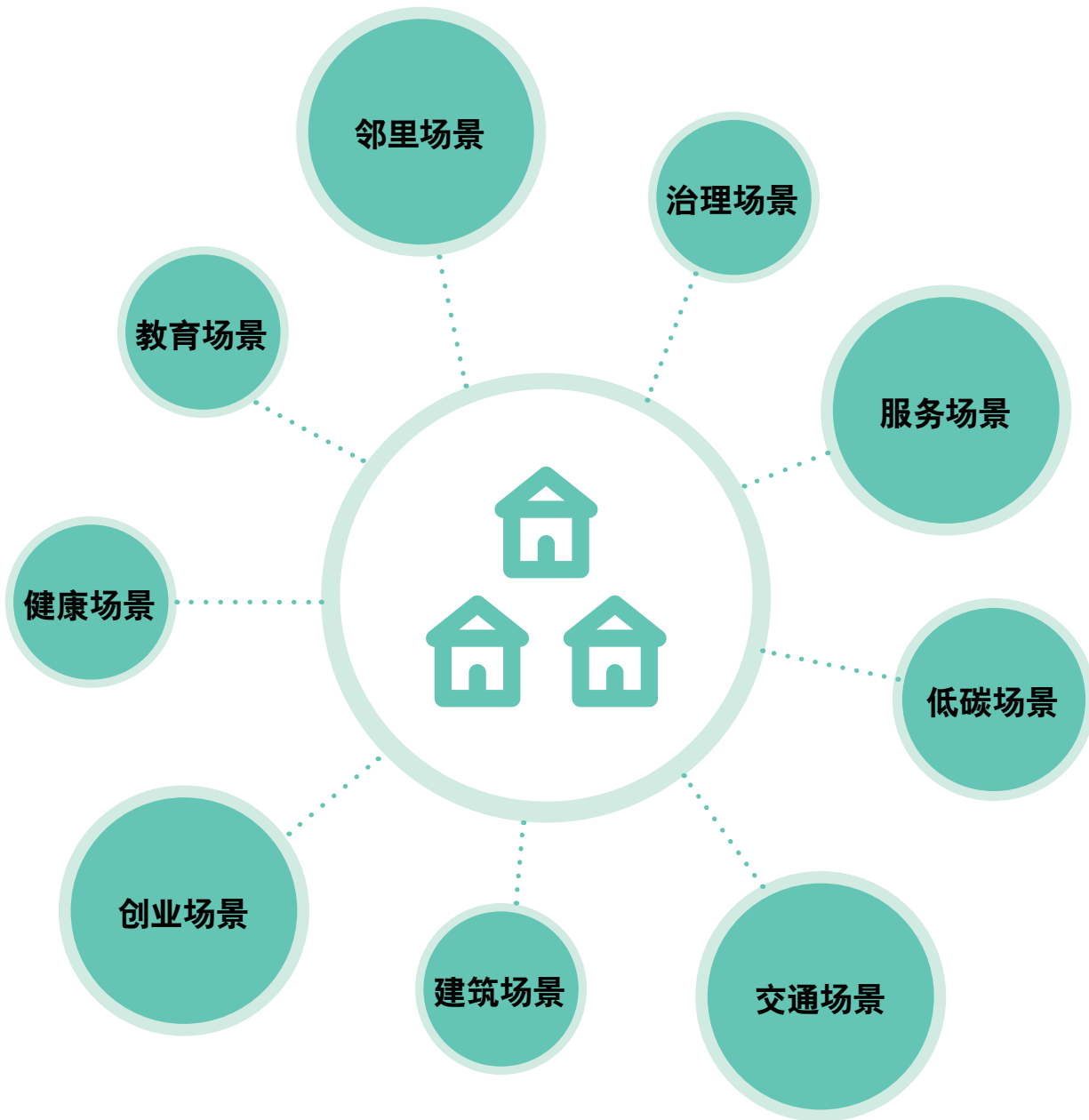
服务应用场景：

德勤从顶层规划角度切入，与客户携手共同推动智慧城市未来社区的全生命周期建设，以集约空间布局作为基础，实现社区功能的智慧互联。未来社区配套设施集成共享，打造亲善融合的生活社群。未来社区智慧应用的持续技术迭代，打造绿色、低碳、节能、循环的发展模式：



服务关键价值：

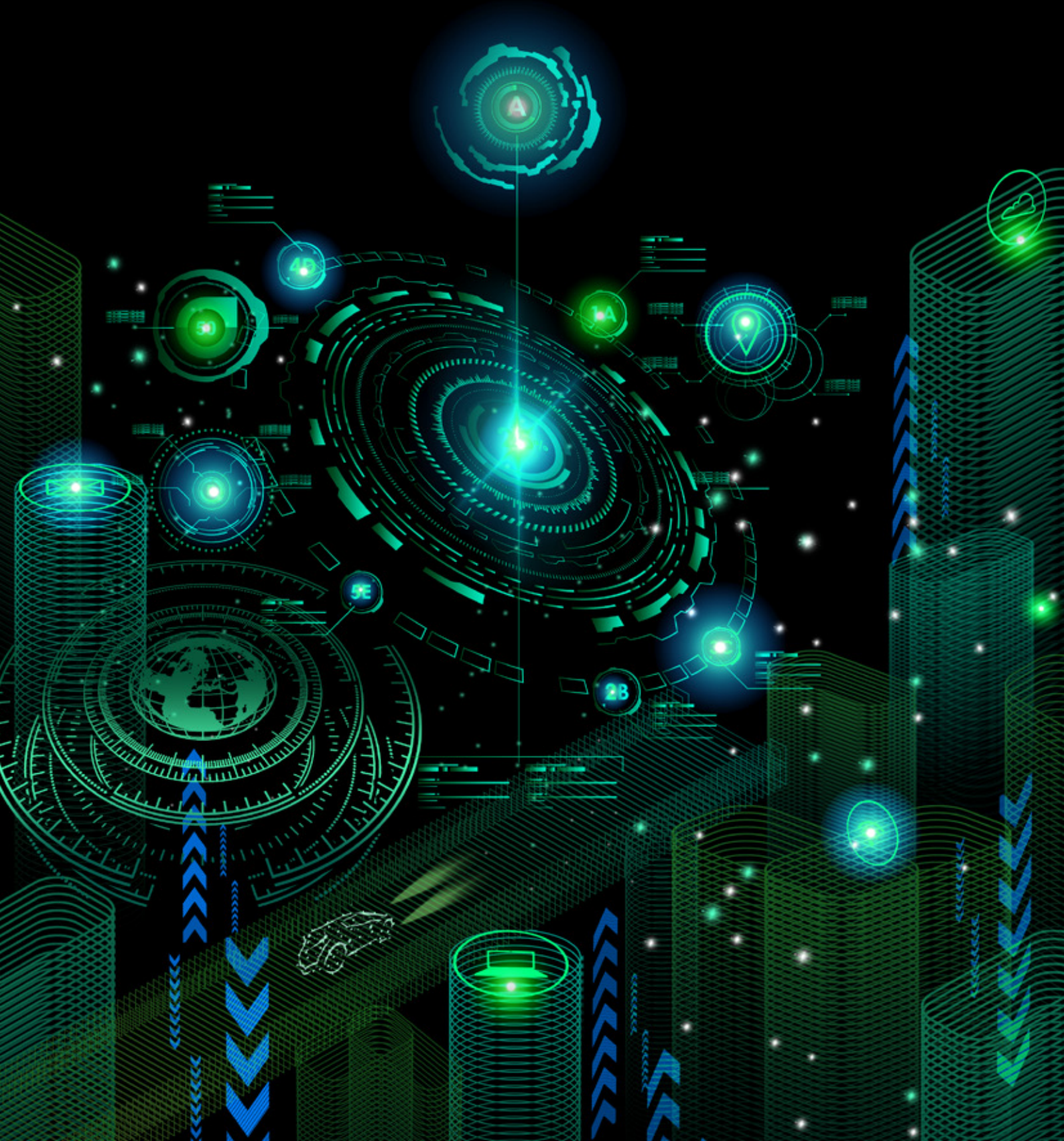




联系人
马炯琳
德勤中国管理咨询合伙人

潘峰
德勤中国管理咨询副总监

智能网联卓越中心



德勤智能网联卓越中心，整合德勤内外部资源与专家，提供车联网整体端到端解决方案，协助车企加速转型，打造面向未来的智能网联汽车，创造高附加值的移动出行业务。

市场现状与趋势：

中国车联网渗透率预计将从2017年的30-35%，增长到2025年的90-100%

整车厂预计在智能网联领域持续投资

企业需求及所面临的挑战：



如何达成企业转型找到智能网联时代新利基和竞争优势



如何打造经营智能网联时代生态圈



如何实现产品与服务的创新和差异化



如何提升产品开发效率，加速进入市场

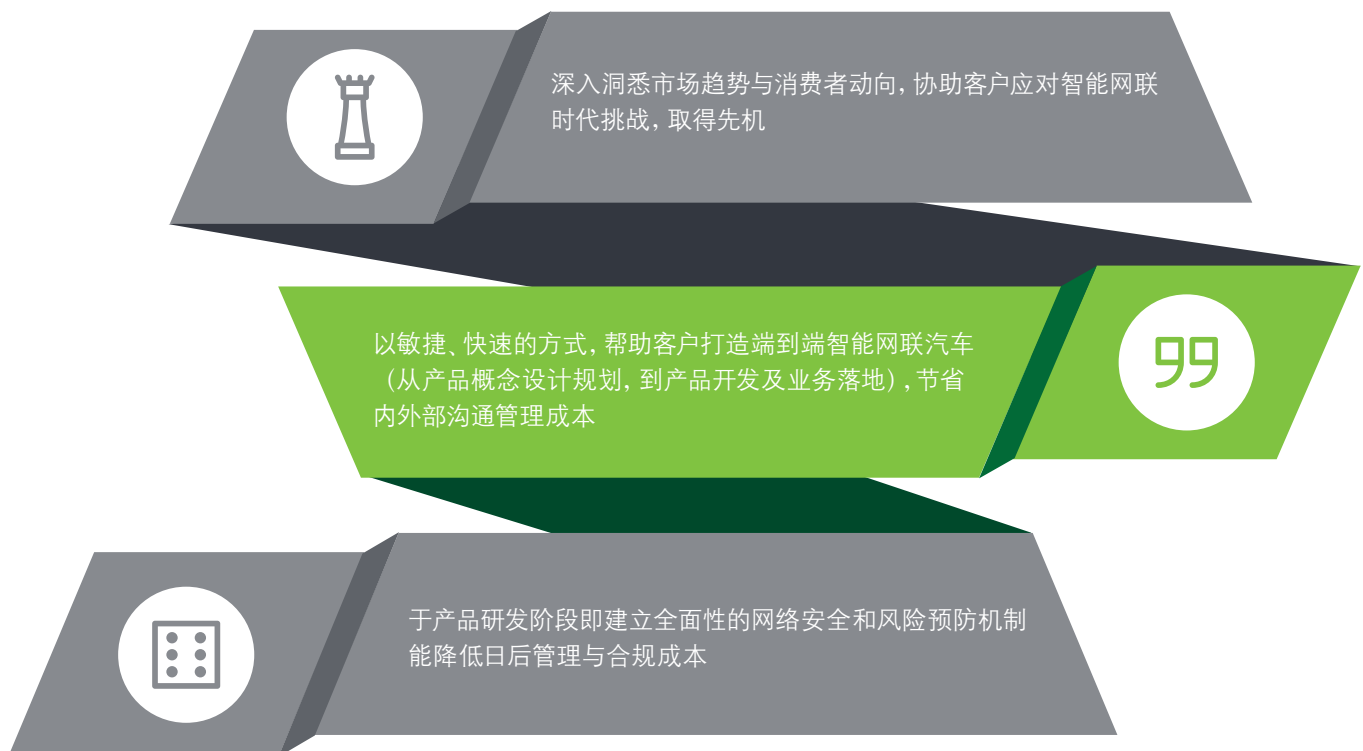


如何降低成本、预防网络风险、提高价值、增加客户信任与黏性

服务应用场景：



服务关键价值：



德勤是全球领先的智能网联专家，在智能网联面向咨询服务覆盖了车联网业务战略规划、基础架构设计、产品交付和运营等众多领域

德勤智能网联服务范围



车联网业务战略规划

车联网生态战略
产品战略
品牌与营销战略



车联网业务架构设计

车联网产品定义
车联网基础技术架构设计
车联网安全架构及合规



车联网产品交付

车控 | 导航 | 语音 | 音乐

车联网产品开发
车联网产品测试



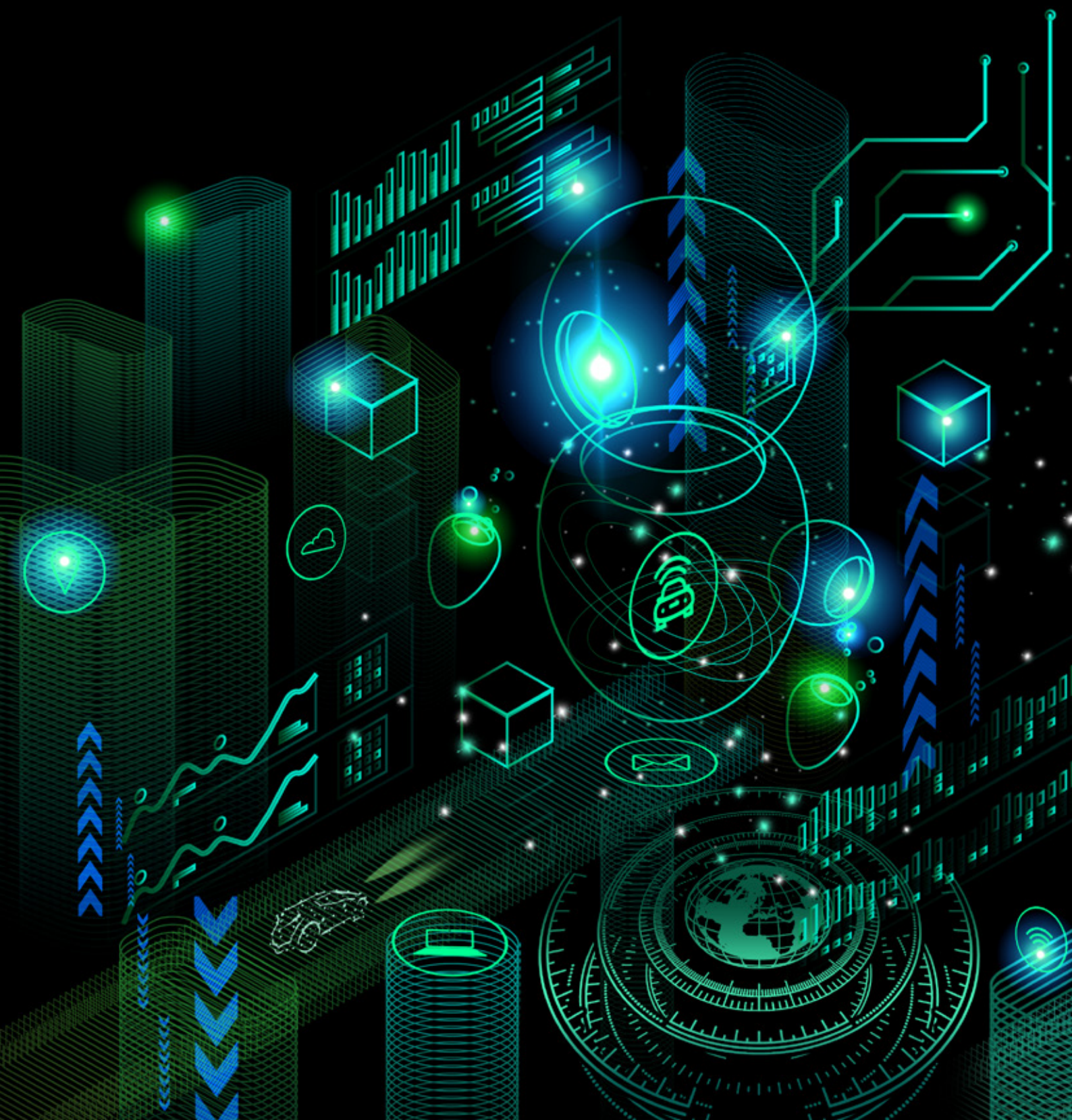
车联网业务运营

PMO
业务流程设计
网络安全运营
用户运营
数据分析及运营



联系人
周令坤
德勤中国汽车行业主管合伙人

智能制造2.0



各项研究不断表明，各种先进信息技术，如工业物联网 (IIoT)、云计算、机器人流程自动化 (RPA)、人工智能与机器学习等，结合工厂工艺技术和运营管理，可明显降低企业成本，提高生产率、产品质量、安全性和收益。就智能工厂转型而言，企业领导人在如何使用各种先进信息技术及如何部署落地方面拥有广泛的选择和机遇。

市场现状与趋势：

在整体产业升级和供给侧改革的大背景下，智能制造转型将会是未来5——10年，中国企业加速发展并在激烈竞争中脱颖而出的最重要战略举措之一，智能工厂是智能制造转型的核心。

中国大部分制造工厂在信息技术和业务运行两方面的基础能力上都有欠缺，与此同时，创新型尖端技术的发展和引入，为企业在局部能力突破、实现跨越式发展提供了机遇。

企业需求及所面临的挑战：



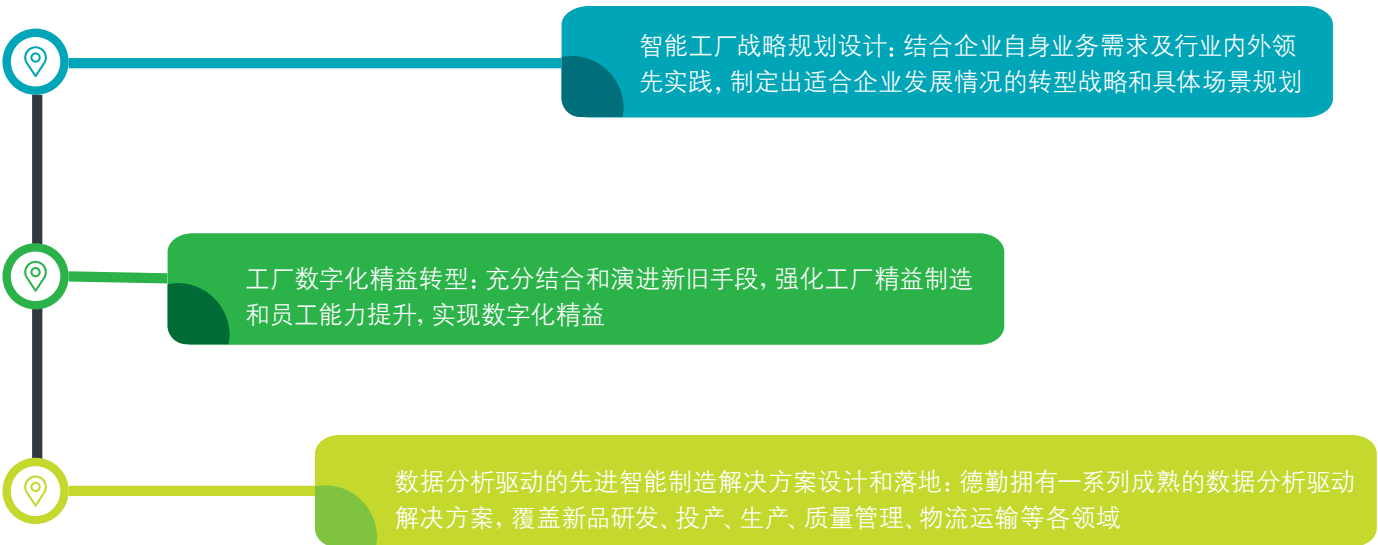
中国企业急需探索出一条适合自身的智能工厂转型道路，既能帮助企业提高制造能力和韧劲，同时也能够有效体现在业务发展和财务收益。



通常企业遇到的挑战包括：1.缺乏足够的行业洞察和远见制定出适合自身的策略；2.在实践中无法找准业务着力点实现业务收益最大化；3.企业自身缺乏相应的人才、能力和方法将战略落地。

服务应用场景：

德勤智能制造转型团队能够为客户提供从战略规划设计，工厂数字化精益转型推进和先进智能制造案例落地等一系列服务：



服务关键价值：



德勤作为全球最大的专业服务机构，方案基于我们对客户行业 and 业务的深刻理解，为客户带来全球最佳实践



德勤的一站式服务模式，无缝结合业务咨询和技术咨询，是智能运营类项目的最佳模式



德勤服务始终以业务需求为导向，规划和解决方案均确保获得可量化的财务收益

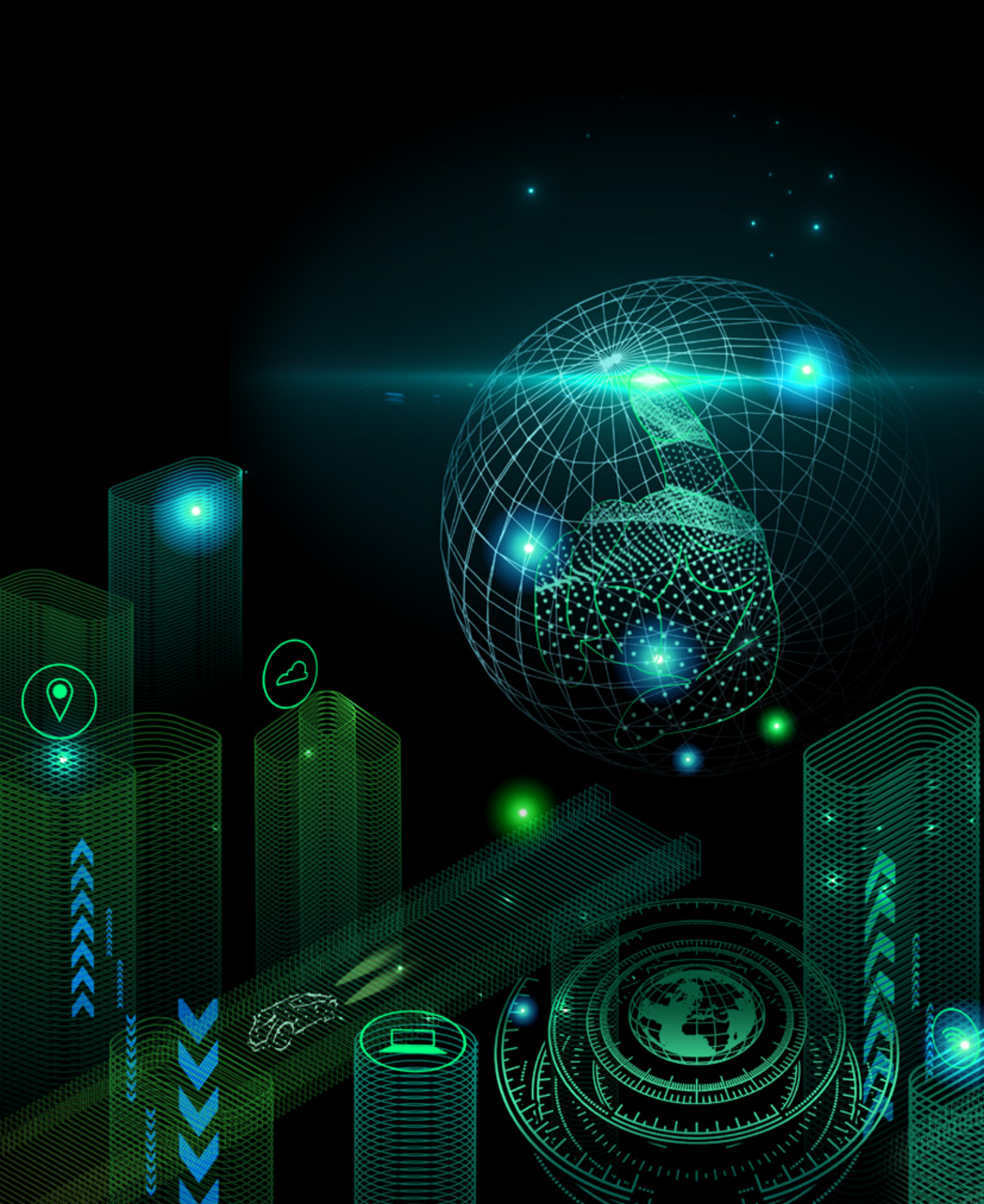


德勤提供独立第三方咨询建议，不以软硬件销售为导向

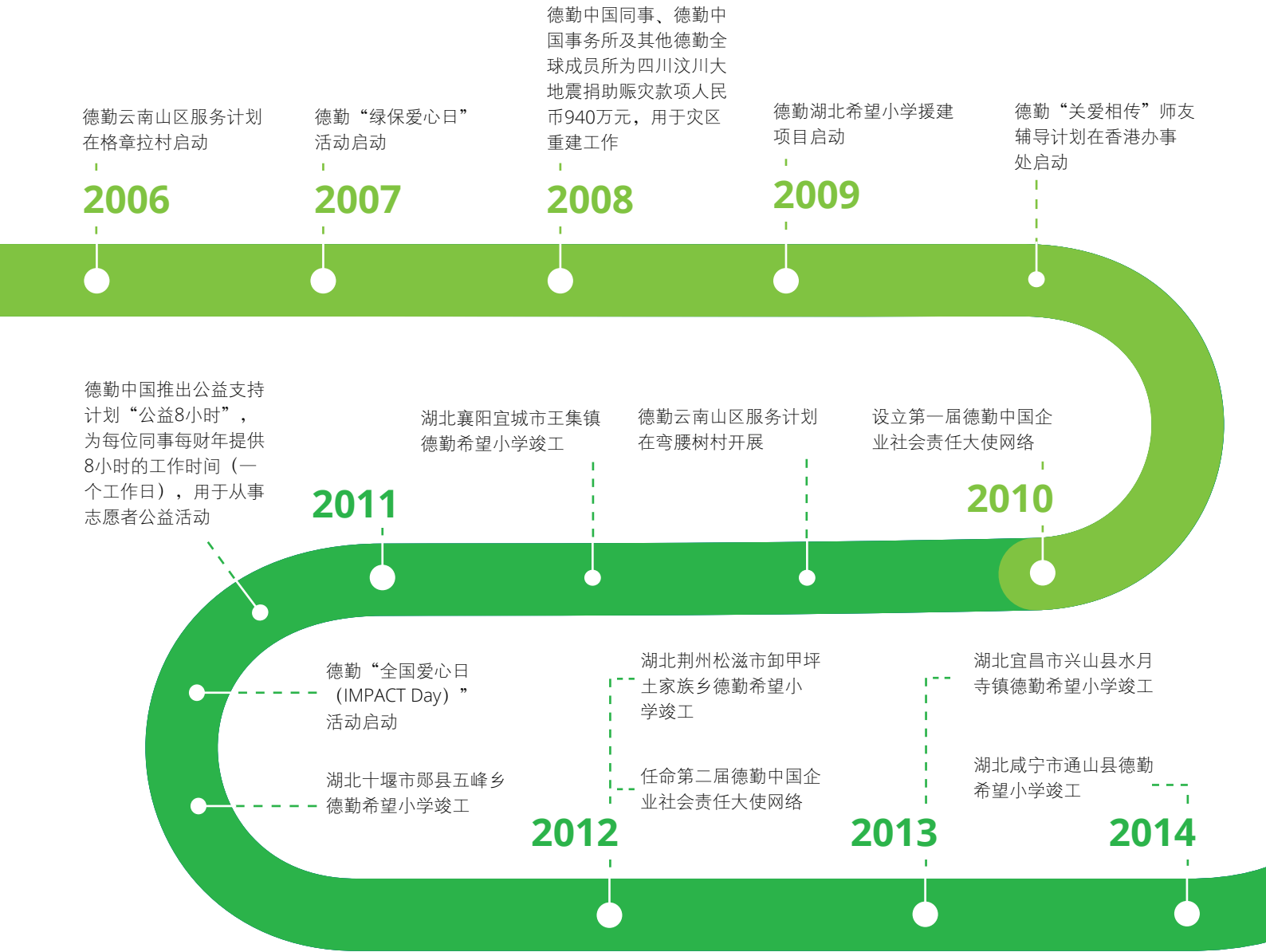


联系人
刘浩
德勤中国管理咨询核心业务运营合伙人

“智启非凡”计划



德勤中国企业责任历程



德勤公益基金会在重庆和香港两地成立

来自10家办事处和6个不同的部门的第一“德勤企业责任大使”正式任命

2015

德勤“流动医疗服务计划”在重庆涪陵启动

德勤“成长陪伴计划”在湖北咸宁市通山县德勤希望小学启动

德勤“全国爱心日”全新改版，在全年多个时段多家办事处举办同事参与的公益活动

德勤“关爱相传”师友辅导计划扩展至第二所学校

2016

德勤公益小勤人、湖北省护理人员支持计划、德勤领头雁计划、德勤流动儿童自助图书馆、JA职业新世代4.0……更多公益项目启动

第一届德勤“智启非凡大使”任命

2020

“新一千零一夜”合作项目、“德勤梦享家”项目启动

德勤中国智启非凡计划启动

2019



德勤同事及合伙人参与基金会之歌MV拍摄，共同宣传德勤企业责任

德勤“成长陪伴计划”扩展至湖北、重庆、河北、广东的七所农村学校

2017

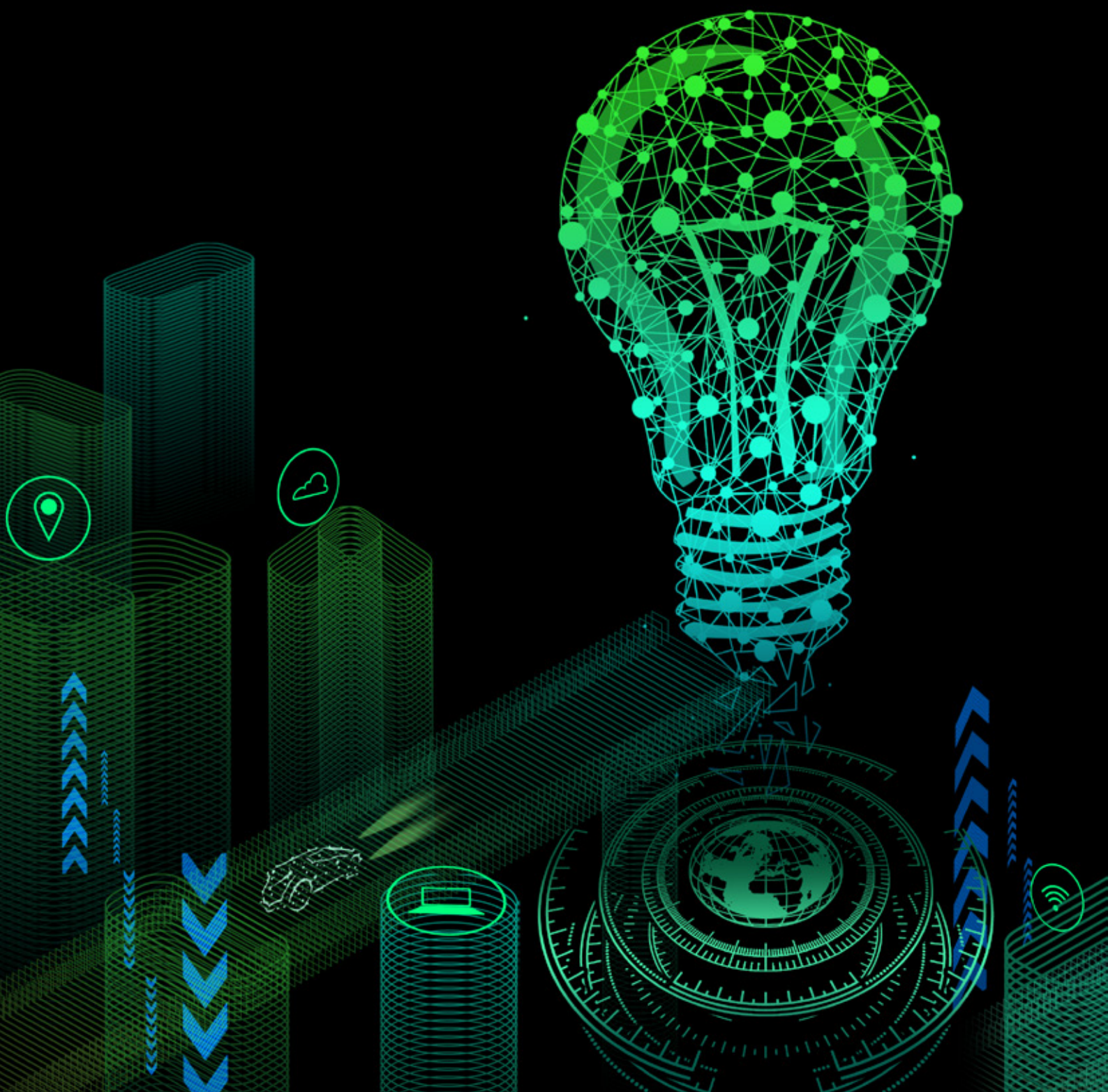
德勤“关爱相传”师友辅导计划扩展至第三所学校

第二届德勤“企业责任大使”任命

德勤“成长陪伴计划”扩展至湖北和重庆的三所学校

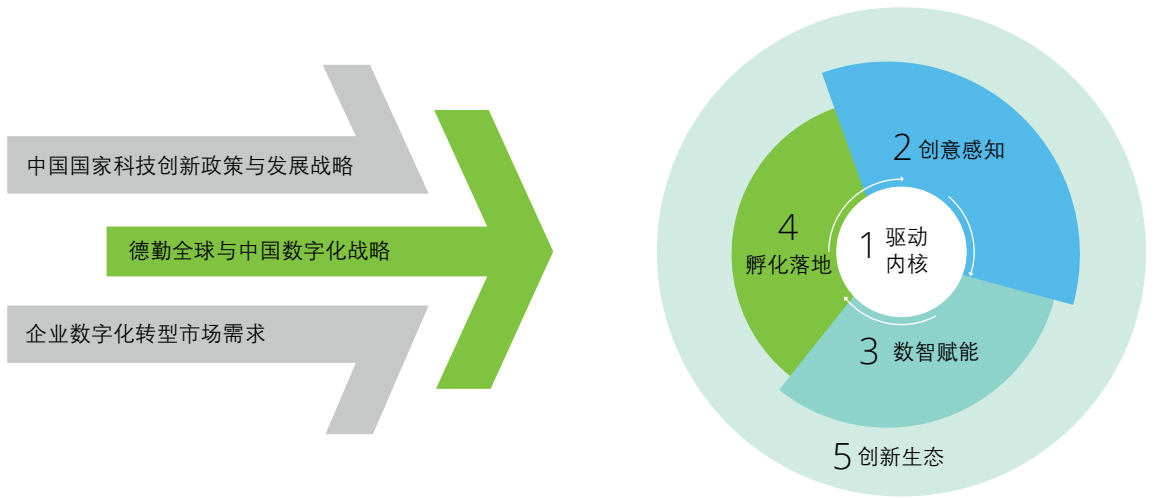
2018

关于德勤勤跃



立于潮头 应运而生

德勤勤跃敏锐捕捉行业前沿科技，结合沉淀多年的专业服务经验和模式，集成数字化创新手段。联动生态圈内科技创新企业，以科技赋能服务，以产品赋能业务，实现创新孵化、技术赋能、产品研发和价值交付的数字化服务模式，积极助力企业实现业务目标和商业创新转型。



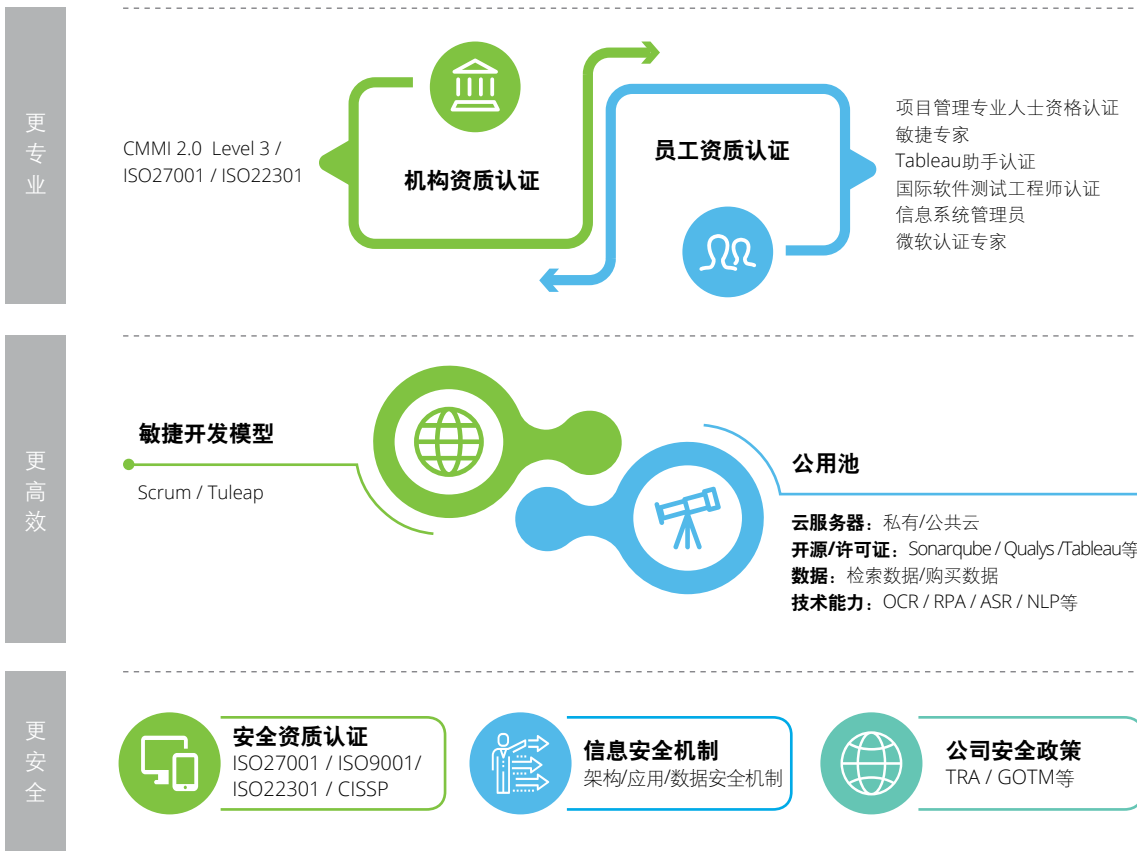
定位：“三位一体”的创新数字化研发中心

德勤勤跃作为德勤全球数字化战略的重要组成部分，身负孵化者、赋能者、颠覆者三大角色，助力企业创新商业模式。



职责优势：全新数字化体验

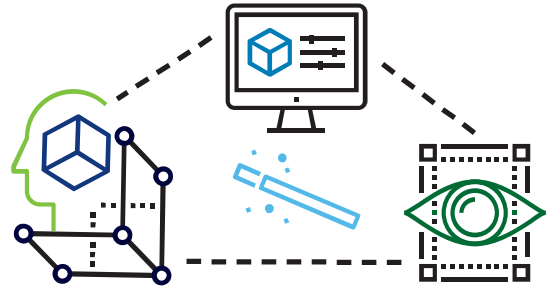
德勤勤跃通过数字化产品来连接客户，服务包括消费、能源及工业、金融服务、汽车、政府及公共服务、生命科学与医疗、科技、传媒和电信等行业，并通过崭新的业务模式，为政府机构及企业带来全新数字化体验。德勤勤跃拥有数百名高科技专业人才及数个国际权威认证，多维人才将在多元领域协助不同企业以及政府机构创新管理方式。



德勤创新数字化产品

德勤勤跃拥有超过100个创新数字化产品，涵盖多样化创新数字化需求

德勤勤跃致力于挖掘技术变革对不同的专业服务领域带来的颠覆效应，通过数字化产品连接客户，覆盖多样化业务场景和跨部门的业务价值，实现跨行业的价值交付。



多样化专业服务

审计及鉴证、税务与法律、管理咨询、财务咨询、风险咨询



跨领域业务场景

人力资源、信息技术、风险合规、市场营销、投资并购、财务税务、运营管理、供应链管理

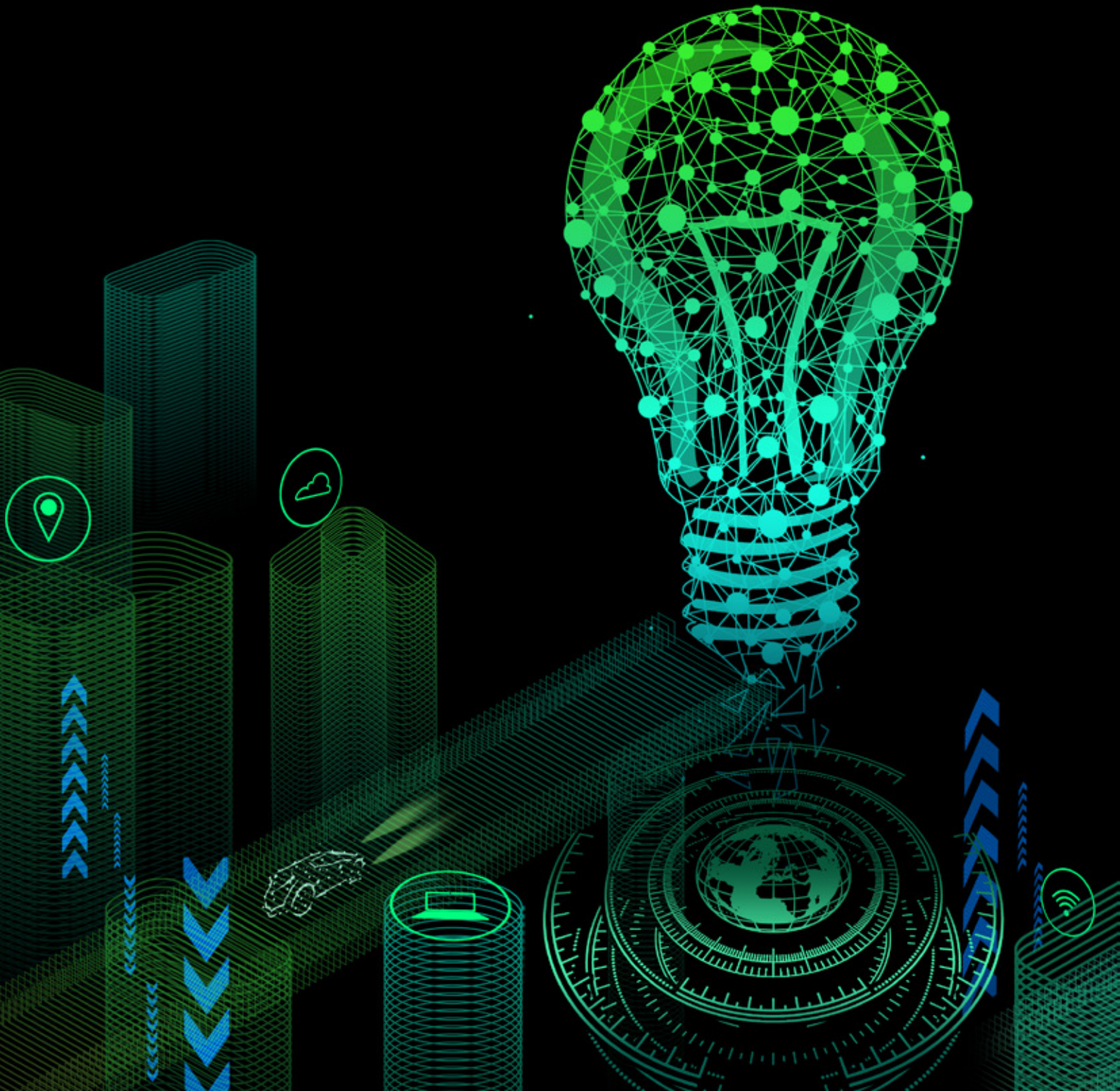


全方位行业覆盖

政府及公共服务、消费品、生命科学及医疗、科技、传媒和电信行业、能源、资源及工业、金融服务行业



德勤创新解决方案



GDPR合规咨询

德勤为企业一站式定制化GDPR合规咨询服务，帮助企业提升隐私管理能力，全面符合GDPR合规要求。



产品为客户创造的关键价值

通过实施GDPR合规，避免因违反GDPR可能造成财务和信誉严重损失，降低企业运营风险
通过实施GDPR合规，协助企业提升隐私保护能力，增强消费者信任，提升企业竞争力
通过实施GDPR合规，推动隐私保护合规能力建设，提升企业声誉，赢得全球业务机会



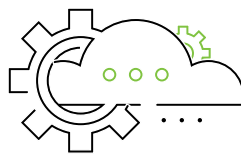
产品开发背景或行业痛点

于2018年5月25日 GDPR（《通用数据保护条例（General Data Protection Regulations）》）正式施行，其旨在保护欧盟公民隐私权力，重塑为欧盟服务的组织机构处理隐私和数据保护的方式。任何收集、传输、保留或处理欧盟成员国可识别自然人信息的机构或组织均受该法令的约束。于企业而言，GDPR合规是在欧盟发展业务的必要环节；违反GDPR将可能面临巨额罚款。



成功案例故事

德勤为某全球领先的移动出行服务提供商提供国际化隐私保护合规咨询服务，帮助其遵照巴西通用数据保护法（LDGP）、欧盟通用数据保护条例（GDPR）、香港个人隐私条例（PDPO）等国际隐私法案的要求，对其国际化出行业务、支付流程等多个业务线开展隐私保护合规咨询与整改工作，内容包括：执行数据保护影响评估（DPIA）、输出风险差距报告、帮助客户实现默认隐私设计（PbD）、完善第三方管理流程、建立隐私保护组织、搭建隐私保护管理体系、提升隐私保护意识，帮助企业提高其海外业务的隐私合规能力。



联系人
肖腾飞
德勤中国风险咨询合伙人



IFRS17平台

由于《国际财务报告准则第17号——保险合同》下的复杂计算要求超出了保险业现有的系统能力。IFRS17 Calculation Engine旨在帮助企业应对新准则带来的计算要求。产品通过以下三个主要功能来实现：数据管理：处理并存储新准则报告所需的数据；计算引擎：计算新准则财务报表的关键组成部分；会计过帐引擎：为新准则报告生成日记帐分录。

产品为客户创造的关键价值

德勤专业方法论：我们的方法论已经经过多个保险公司的认可，因此对保险公司具有很强的吸引力。

一站式解决方案：

- 包含计算过程的所有部分，从数据到精算模型到会计过帐，满足每个保险公司的核心需求。
- 帮助用户深度构建保险业务的理解与应用。
- 节省成本，提升效能：产品附带了德勤对IFRS17的解读，以及相关特定数据，为客户可以节省时间，提升效能。

产品开发背景或行业痛点

- 《国际财务报告准则第17号——保险合同》将于2023年1月对所有的香港保险公司以及指定的大陆保险公司生效，于2025年1月对所有的台湾保险公司生效。
- 大多数GI保险公司尚未聘请顾问支持《国际财务报告准则第17号——保险合同》实施，包括采购系统解决方案，以执行新准则所要求的新计算。
- 许多保险公司在解释复杂的《国际财务报告准则第17号——保险合同》并将对准则的解读转化为具体的数据和系统实施方面面临挑战。
- 《国际财务报告准则第17号——保险合同》的实施基本上是一个大型金融转型项目。许多保险公司在构建和执行端到端实施计划方面没有内部经验。
- 与小型保险公司的利润相比，市场上的软件解决方案成本高昂。

成功案例故事

香港一家小型产险公司需要制作符合《国际财务报告准则》第17号保险合同准则（以下简称“IFRS17”）的财务报表和会计披露。该保险公司在解释复杂的IFRS17准则面临多种挑战：企业自行开发新系统很难满足IFRS17的计算要求，市场上现有的系统解决方案针对较为复杂的险种，且部署实施成本高昂。德勤IFRS17平台通过计算IFRS17财务报表的关键组成部分，生成符合准则的日记帐分录和披露，提供轻型解决方案，一站式满足中小型产险和寿险公司的需求。



联系人

欧阳祖儿

德勤中国管理咨询合伙人

并购整合平台

DealBook作为德勤自主研发的一款面向并购整合业务的管理平台，支持多语言多终端，涵盖并购整合生命周期的各个维度，为企业提供中国市场领先的数字化流程管理支持服务。通过直观详尽的工作计划与实时更新的仪表盘报表，实时追踪项目进度，促进团队任务协作。



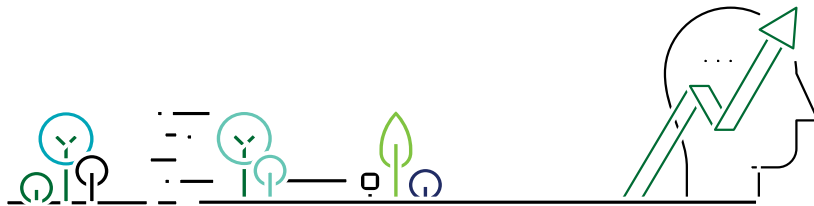
产品为客户创造的关键价值

是国内首款融合了德勤PMI方法论、并符合中国市场情况的专业并购整合管理平台。为并购整合管理团队提供有效系统支撑，提高工作效率，同时节约人力资源成本。通过实时数字化的数据跟踪分析与报告，洞察并推进企业并购整合后的战略价值实现。



产品开发背景或行业痛点

随着企业的不断发展，并购成为企业成长和产业整合的新发展动力，而整合工作是整个并购过程中的核心关键。企业之间的并购整合往往存在较强的复杂性和不确定性，需要借鉴过往并购经验和科学方法论以实现并购整合工作的成功，体现其战略价值并为企业带来可持续的价值创造。

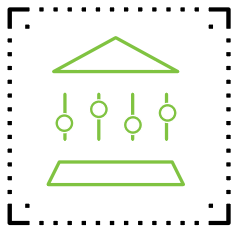


成功案例故事

国内一家领先的大型能源公司在执行企业并购整合时通常采用传统的线下整合管理工作方式。这需要耗费大量的人力与时间资源，而碎片化的工作管理和信息偏差成为整合过程中的效率瓶颈。DealBook通过直观详尽的工作计划与实时更新的仪表盘报表，涵盖并购整合生命周期的各个维度，实时追踪项目进度，促进团队任务协作，为企业提供中国市场领先的数字化流程管理支持服务。



联系人
李伟杰
德勤中国管理咨询合伙人



产城智链

“产城智链”旨在为政府，企业，人才，资本四大区域经济繁荣的关键对象提供全要素数据驱动的专业排名与选址决策平台，是一个政府（产业载体）和企业（产业投资与运营）获得个性化的竞争提升和战略选择工具。



产品为客户创造的关键价值

“产城智链”通过指标体系搭建、数据自动抓取与计算，实现以产业园区为对象的榜单与排名；通过可视化实现园区排名的发布、比对，指导企业投资选址。政府和企业可以在近百个经济与非经济指标中获得个性化洞察。

产品开发背景或行业痛点



对企业选址：

01. 目标园区成百上千，产业基础与招商力度形形色色，线下对接盲目无头绪，耗费大量时间与人力成本
02. 园区选址信息不完整，需要大数据驱动的科学决策体系化服务



对政府招商：

01. 面临日益激烈的区域竞争和高速变化、迭代的产业要素需求，需要“集中优势兵力”提升短板，增强吸引精选企业和人才的竞争力
02. 获取招商项目落地渠道有限，缺乏园区推广与擦亮的平台



成功案例故事

各地政府大力发展产业园区，但是各地的招商力度、发展潜力、政策基础等方面各有千秋，企业在面对投资选址的时候需要耗费大量精力与成本，以决策最终项目落地。

通过“产城智链”，大大降低了企业选址与园区招商的不对称性，同时引导各地产业园区经济体促进快速发展带来产业规划、空间规划、招商引资的服务需求增加。



联系人

黄河
德勤中国财务咨询合伙人

薛洪良
德勤创新、数字化研发中心总监

大消费魔方

“大消费魔方”通过大数据平台和人工智能机器学习挖掘数据之间的关系，及时提供高价值的商业、行业以及消费者洞察。



产品为客户创造的关键价值

“大消费魔方”整合多源及单源数据，应用先进和精湛的算法，帮助用户了解行业趋势和消费者动态，制定高效和领导潮流的商业决策。

产品开发背景或行业痛点

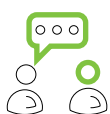
消费行业市场时刻变化，企业急需了解市场的最新动态。如何了解市场领先者的优势？如何了解竞争对手的最新策略、销售表现？如何找出消费者决定购买产品的因素？如何追踪消费者行为？这些都是消费行业企业所面临的挑战。



成功案例故事

某全球顶级奢侈品牌正在寻找一个中国市场情报平台，以获取有关消费者特征的市场洞察，特别是通过数据体量庞大的社交媒体渠道。客户希望为其现有和未来消费者寻找一个全面的标签系统（社会行为驱动），以达到市场营销精确定位和品牌定位的目的。

针对客户需求，“大消费魔方”主要通过中国的主要社交媒体平台，根据品牌消费者的喜好、特征和社会行为，定义消费者人格模型；整合了数百万社交媒体帖子、评论、图片和信息，为该奢侈品牌推断其现有和未来消费者的社交行为和偏好。德勤为客户提供完整和持续的消费者画像、消费者人格以及市场情报平台，帮助客户制定了更好的品牌定位和品牌沟通决策。



联系人

麦艾伦
德勤中国财务咨询合伙人

薛洪良
德勤创新、数字化研发中心总监



德勤财报智评

德勤财报智评充分结合德勤中国在审计服务中积累的财务造假识别经验，继承风险咨询服务中秉持的风险管理理念，是利用大数据和人工智能技术搭建企业财务报告异常信息识别规则引擎及智能分析系统。基于公开披露信息对于全市场发债或上市企业财务报告质量进行持续监控帮助客户提高财务报告研究分析效率。

产品为客户创造的关键价值

德勤创新提出动机导向的财报粉饰分析框架，逐层分解和剖析企业财务造假的手段。结合德勤百年审计经验和AI数据驱动深度分析企业财报异常及行为异常，帮助客户规避财务舞弊所带来的风险和经济损失。

产品开发背景或行业痛点

长久以来财报舞弊现象普遍存在，且近年来愈演愈烈。从2017年开始，交易所问询函、证监会立案调查数量平均每年增长22.5%。建立在掺水财报上的投资决策给中国金融市场带来了极大的不确定性，现有信用风险管理手段的效果也随着财报水分的增加而大打折扣。

然而，财报晦涩难懂、分析低效找不到重点、造假手段日新月异，这些难点使得财务舞弊现象难以解决。

成功案例故事

以某头部券商客户为例，IPO、再融资、债券承销、并购重组等投行业务都依赖于深度的企业财务分析，但基于历史经验的分析难免存在滞后性。该客户通过德勤财报智评对企业财报的扫描发现了许多项目存在未被识别的财务问题和隐患，于是及时调整了投资策略并成功规避风险。

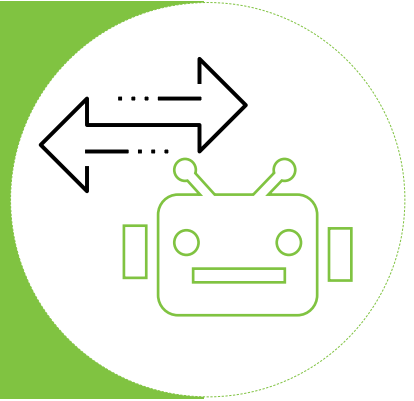


联系人

俞宁子
德勤中国风险咨询合伙人

德勤海关认证企业信息化管理系统

本系统是满足海关认证企业管理的关务系统，以企业经营管理系统为发起，有效整合关务数据；通过系统内置管控节点，优化关务内控流程；预先设置风险场景和风险指标，实时监控关务风险。



产品为客户创造的关键价值

本系统能够协助企业完成智能化、数字化的关务申报，并实现关务流程中事前、事中、事后的全流程管理监控。

产品开发背景或行业痛点

- 缺乏关务信息化管理系统，难以应对AEO认证以及金关二期等海关监管新要求；
- 关务工作流程繁琐，效率低，差错高；
- 缺乏分析与预警，异常未能即时响应。



成功案例故事

01. 某汽车制造业跨国集团有大量汽车零部件及整车进出口业务，人工管控难度大、成本高、精度差，难以通过大量的进出口数据实现对申报价格波动范围、归类准确性、产品利润水平等诸多考量因素实现及时而有效的控制。通过德勤海关认证企业信息化管理系统，集团可快速、直观地掌控各子公司进出口商品的统计分析情况及具体明细，大大提高管理效率，并提高了进出口的合规性。
02. 某日系汽车制造业企业以及某工业加工企业，面临AEO高级认证的重新认证，但企业内部关务管理为人工管理模式，缺少关务管理系统。我们结合客户原有的管理习惯以及可优化的措施，在德勤关务系统的基础上进行定制化的二次开发、部署，协助企业应对AEO重新认证。其中，该日系汽车制造业企业已顺利通过高级认证，该工业加工企业仍在重新认证过程中。



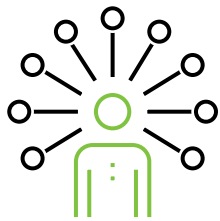
联系人

张少玲

德勤中国税务与法律合伙人

叶建锋

德勤中国税务与法律合伙人



德勤神经科学研究所 (DNI)

德勤神经科学研究所 (DNI) 采用独特的神经科学咨询手段，将神经科学方法与德勤各类专家丰富的行业经验相结合，为客户提供关于其顾客的价值洞见。DNI提供关于潜意识决策过程的独特见解，并且提出具体可操作的建议，从而推进业务价值。

产品为客户创造的关键价值



提高销售转化率，改善用户交互。



提高销量和利润率。



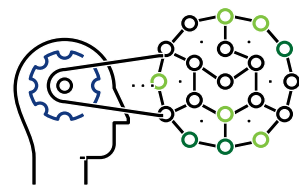
提升用户体验：DNI帮助客户了解其产品的直观性，明确并消解痛点。



提高销量和利润率。



提高营销效率：通过多样的方法，德勤帮助客户了解影响顾客购买决策的驱动因素以及这些决定如何受到营销和品牌认知的影响。



产品开发背景或行业痛点

分析人类的潜在需求，所得结果以球形需求框架的形式展现。同时，通过使用结合EEG、GSR、眼动跟踪等神经科学研究方法的营销材料、产品与手机应用来研究人类无意识的认知行为。

成功案例故事

一家美国电影出版巨头希望了解其观众群体的思维模式和动机，以此更好地制定相应营销策略。德勤神经科学研究所利用神经科学的技术方法，分析了多个目标消费群体的不同潜在需求，最终为客户即将上映的电影定制了一系列独特的有针对性的宣传片。最终电影大获成功，远超该发行商的预期。



联系人

Eustermann, Patrick






德勤德国管理咨询高级经理

德勤迅合

“德勤迅合”是一款一站式财务合并与报表分析解决方案，旨在整合财务资源。标准化、流程化的智能后台服务，助力企业从繁琐的日常财务报表、管理报表编制工作解脱出来，促进管理效率、财务效率的提升。



产品为客户创造的关键价值

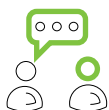
-  多方式、多渠道获取财务数据，轻松实现数据整合；
-  灵活的科目映射关系调整，通过简单点击、拖拽，即可实现各种标准化、定制化的报表，在快速响应业务需求的同时解放自身劳动力；
-  内置调整分录，专项保存调整信息，可溯源调整；
-  界面友好易操作，无需复杂培训，操作简单、易上手，降低使用者的使用门槛，快速缩短更换软件的技能成本、时间成本；
-  迅合是轻量级工具，软件规模小，应用环境门槛低，安装时长短，使用周期内维护需求少，降低企业投入成本。

产品开发背景或行业痛点

- 民营企业的数量和规模快速发展，该类企业财务信息化受到一定客观条件限制，要求相关服务灵活、易上手；
- 随着企业规模的壮大，相关机构监管口径的变化，企业对财务规范化管理的要求不断提升，标准化合并报表成为日常必须的工作之一；另一方面，企业内部财务分析用管理报表的需求也越发多样化；
- 伴随着企业全球化步伐的加快，收购和兼并事件愈为频繁，快速、灵活实现对标的公司财务信息的合并、管理需求日渐增多；

成功案例故事

在大型集团制作合并报表过程中，财务人员经常花费大量时间出具合并报表，在制作过程中，深受数据格式不统一、无溯源记录等问题困扰，每一次合并都要从头至尾重新整理所有科目。为帮助客户解决此类问题，德勤通过多年累积的财务工作经验，推出了德勤迅合——合并报表智慧解决方案，德勤迅合旨在以易实施、易操作、轻量级的合并报表服务，整合企业财务数据与业务数据，赋能企业财务人员从传统庞杂的报表编制工作转向财务分析工作。



联系人

胡建宇
德勤中国审计与鉴证合伙人

范里鸿
德勤中国审计与鉴证合伙人



德勤智慧债券

“德勤智慧债券”是一个融合了传统评级经验与先进人工智能和大数据技术的一站式信用风险管控平台，提供以发债企业实时预警、城投债独家剖析、财报粉饰甄别为亮点的实时在线服务，旨在帮助债券投资人提高信用风险管理的前瞻性、及时性和有效性。

产品为客户创造的关键价值

首先，“德勤智慧债券”评级模型融合了优秀内评项目成果和众多行业专家经验，评级结果客观、准确，在业务准入、授权和定价等方面具有很高参考价值；其次，“德勤智慧债券”实时监测和抓取发债企业公告、新闻，并应用深度学习算法进行自动分析，帮助用户有效预警问题企业（研究成果FISHQA算法被国际顶级人工智能会议IJCAI2018录用）；再次，对于最难分析的城投债券，德勤开发了专门用于地方政府信用分析的量化模型，覆盖全部发债企业，模型结果跨评级跨地区可比；最后，德勤结合百年审计经验和AI数据驱动深度分析企业财报异常及行为异常。

产品开发背景或行业痛点

- 中国债券市场违约频发的背景下，人工、被动、低效的信用管理手段严重制约金融机构相关业务的发展；
- 每年一次的债券评级已无法完全满足金融机构的债券信用风险管理需求，风险敏感性更高的债券预警成为焦点；
- 地方政府或地区数据获取难度大，信用分析难以实现跨地区、跨评级比较；
- 财报粉饰现象严重，基于虚假财报数据的信用分析置信度低。

成功案例故事

- 债券预警：以国内最大的银行为例，合作主要围绕人工智能技术在债券市场信用风险预警方面的应用。一般而言，金融机构的风险偏好比较审慎，但理财投资会相对比较激进。当时该国有四大行客户持仓8,000万元洛娃科技债券，“德勤智慧债券”在债券违约前182天就给予了高风险预警提示，帮助客户顺利处置，有效规避了近一亿元的债券违约损失。
- 城投债分析：以国内某中型公募基金为例，该客户的固收分析师团队人手不足，无法对债券进行公允、有效的评估。尤其是重仓的城投债券，目前仍以个人分析研究为主，尚未形成体系化的投研机制。德勤城投债专题项目将专家定性分析判断过程进行客观化，以成体系的客观化指标模拟专家分析判断过程，解决了批量化评级的难题。同时，德勤开发的专门用于地方政府信用分析的量化模型，覆盖31个省、330多个地级市、2,800多个区县，模型结果不仅同地区同层级可比，而且设计了通过跨层级信用比较进行评级调整的指标体系，实现跨评级、跨地区可比。
- 财报粉饰甄别：以某头部券商客户为例，其IPO、再融资、债券承销、并购重组等投行业务都依赖于深度的企业财务分析，但基于历史经验的分析难免存在滞后性。该客户通过德勤财报智评对企业财报的扫描，发现许多项目存在财务问题和隐患，于是及时调整投资策略，成功规避风险。



联系人

俞宁子

德勤中国风险咨询合伙人

第四张报表

“第四张报表”以非财务数据为核心，搭建以数据资产为基础，涵盖用户、产品、渠道和财务四大维度的量化企业价值管理体系，为企业提供更全面的绩效评估和更深入的管理洞见。

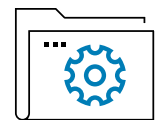


产品为客户创造的关键价值

帮助解决目前财务报表的局限性与滞后性问题，在没有“月光宝盒”的情况下也能把握和预知未来的企业发展趋势；帮助管理层更清晰地看到数字资产的价值；通过结构化、标准化的方式来高效地分析数字资产价值。第四张报表可应用于三个层级，在企业治理层评估战略转型，在企业管理层分析运营绩效，以及在外部监管机构识别企业风险。

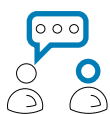
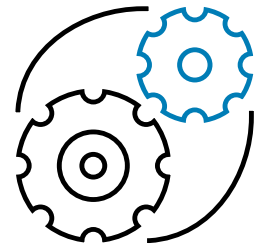
产品开发背景或行业痛点

数字化转型的大背景下，如何衡量企业竞争力，对数据资产、个人客户价值进行评估。



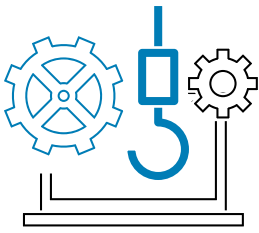
成功案例故事

为某保健机构提供价值评估体系，建立了传统业务价值从价值结果向增长驱动拆解，对价值动因进一步分层，实现层级化、标准化、结构化、精细化的穿透式价值管理，搭建了个人客户价值实现路径，识别了关键转化要素，为提高场景输出效力、提升客户转化效率打下基础，最后明确了数据科技价值定位和品牌价值影响力，搭建了价值实现路径，围绕收入提升、降本增效、风险管控探索价值贡献。同时完成了业务价值管理系统的落地，提供可视化价值管理工具，为数字化管理提供落脚点。



联系人

朱磊
德勤中国风险咨询合伙人



钓鱼控

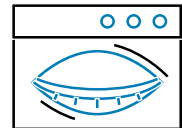
钓鱼控是一个帮助组织进行模拟网络钓鱼攻击的平台。通过分析员工对钓鱼邮件的行为反应（如：点击率），评估网络钓鱼的风险以及员工发现并报告可疑邮件的能力。

产品为客户创造的关键价值

- 模拟网络钓鱼：网络钓鱼电子邮件将根据预先商定的方案，日期/时间和目标员工发送给组织
- 网络安全意识培训：将提供有关安全意识的电子学习/课堂培训，使员工掌握如何识别网络钓鱼电子邮件的必要知识
- 监控改善进程：将提供报告模拟结果，包括统计信息，如员工响应率，各部门的客户百分比和电子学习参与率。这些信息应该为组织提供针对网络钓鱼攻击的防范意识成熟度的见解

产品开发背景或行业痛点

- 超过90%的网络攻击始于网络钓鱼，97%的人无法识别网络钓鱼电子邮件
- 没有人可以免受网络钓鱼攻击
- 网络钓鱼诈骗可能会极大地破坏您的财务业绩和组织的声誉



成功案例故事

德勤帮助一家在美国上市的互联网公司开展了钓鱼邮件模拟测试服务，通过系统测试和安全意识培训来增强员工反钓鱼邮件意识，提升公司内部网络安全管理。通过发送模拟钓鱼邮件来分析员工的行为，以提高员工的防钓鱼意识水平和网络钓鱼攻击响应能力。该项目通过3个步骤进行，第一步，基于预先约定的方案发送第一个模拟网络钓鱼电子邮件，并在后台统计了邮件点击率、响应时间和计划收集的员工信息。在第二步中，通过开展安全意识培训相关内容为员工提供关于如何识别网络钓鱼电子邮件的必要知识。在最后一步，基于预先约定的场景发送第二个模拟钓鱼邮件，并与以前的结果进行了比较和分析。项目不仅协助该机构清晰认识到企业防钓鱼邮件的真实状况与提升路径，还有助于提升和强员工网络安全意识，进而提升企业在钓鱼邮件防控方面的应对能力。



联系人

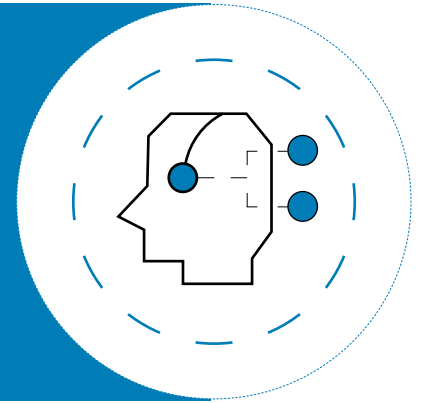
薛梓源
德勤中国风险咨询合伙人

冯晔
德勤中国风险咨询合伙人

郭仪雅
德勤中国风险咨询合伙人

端脑智能——文本分析与应用专家

“德勤端脑智能”专注于文本分析与应用领域，集合众多智能技术，其中包括：自然语言处理、OCR技术、智能问答、知识图谱、机器学习、深度学习等，聚焦帮助企业解析复杂的文本数据并整合风险信息，强化企业风险管理，提升企业的智能化水平，致力于改变未来的工作模式。



产品为客户创造的关键价值

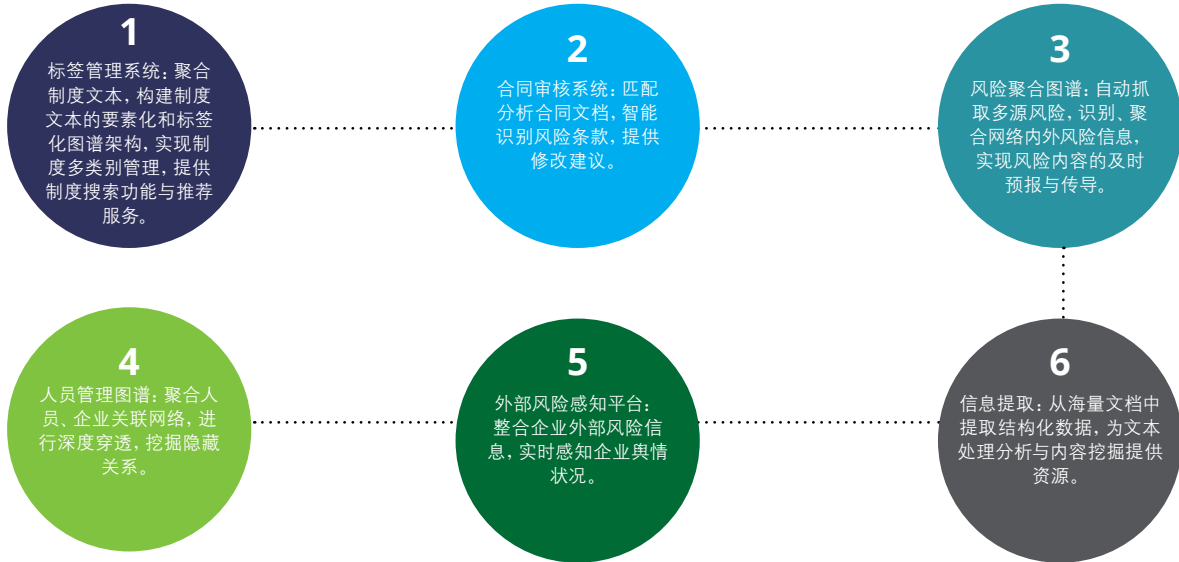
- 1 提升企业智能化水平**
 对海量或复杂的各类文本，快速、准确的解读分析，提取文本的关键信息或重要内容，帮助使用者从纷杂的文档工作中解放出来，提升运营效率；优化企业流程，降低成本；
- 2 挖掘企业数据价值**
 解析海量数据，实时模式识别风险，强化风险管理；
- 3 业务场景多样化**
 适用于合同智能审核、法规分类管理、业务流程优化、供应商尽职调查、企业知识图谱、智能政策法规分析等多种场景；
- 4 范本管理规范**
 对海量的合同进行多范本管理，同一类型的合同对应一个范本，通过范本比对快速识别差异的文本内容；
- 5 基于经验规则与深度学习的智能审核**
 将专业律师的经验判断与深度学习相结合，得到适用于客户的审核要点；
- 6 在线审核与RPA审核两个模式结合**
 提高了审核工作的效率，一份合同的平均审核时间仅1-3分钟；
- 7 规范标准**
 审核的标准统一，审核的准确率可达95%以上；

产品开发背景或行业痛点

伴随着移动互联网、大数据、人工智能等颠覆性技术的快速发展，传统企业面临着巨大的机遇与挑战：企业拥有海量的文本数据，然而文本数据类型多样、非结构化、信息密度低的特点导致文本类的数据应用水平较低。这些海量的复杂的文本数据中蕴含着潜在的风险信息和巨大的商业价值，通过对这些文本数据进行解析挖掘，可以提升企业的效率，同时全面感知风险。（企业的各类文本，如合同、运营文档、制度规范等，由于是非结构化数据，对于企业日常的审核工作，具有样本及形式的多样化、审核要点复杂众多、人工审核耗时费力、人工审核水平不一等特点。当前的主流趋势是，由人工智能驱动，其核心在于结合机器学习算法、文本分析和自然语言处理技术以及专家律师的知识来深入的审查和理解法律文件，精准指出合同中的缺点及潜在的法律风险，包括一些不常用的、缺失的和有可能存在的问题条款。）

成功案例故事

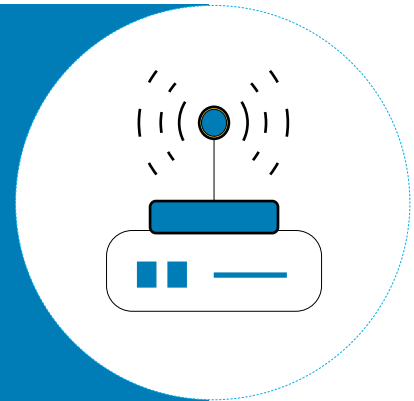
德勤依托端脑智能AI分析平台，结合客户的业务痛点和需求，帮助中国某商业地产领军企业构建大数据风控平台，提升企业的智能化水平和风险管理能力。



联系人
何铮
德勤中国风险咨询合伙人

风险预警平台

“风险预警平台”通过预警指标，对企业的财务、经营、发展等方面的风险进行预警。采用大量内部和外部数据，以数据分析及建模为基础进行风险的监控与管理。

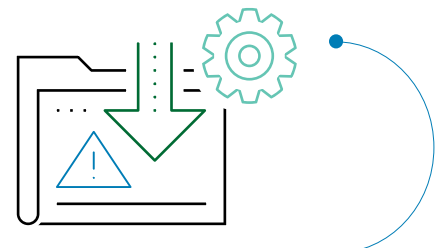


产品为客户创造的关键价值

风险感知

风险量化

风险管理

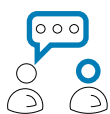
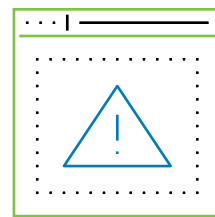
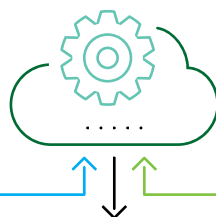


产品开发背景或行业痛点

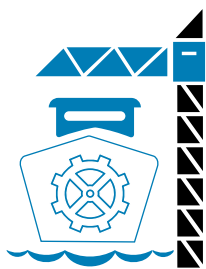
风险种类多、难量化，不易提早或者及时发现，需要一个整合的平台进行全面的风险管理。

成功案例故事

某大型集团型企业，下属拥有多个业务板块，德勤通过风险预警平台的系统落地，对集团内外部风险点进行量化分析，并提供亮灯预警，实时监控风险。同时提供事前、事中、事后的全生命周期风险管理，帮助集团企业集中管理各类企业风险，及早进行管理干预。



联系人
朱磊
德勤中国风险咨询合伙人



港口创新区服务

创新区发展是一项由资本驱动、参与方众多的复杂活动，因此咨询服务可极大提升其活动价值。德勤港口咨询服务是一项创新服务，通过将行业内的创新海事机构、企业、理念、资金等全方面资源的整合，加速海事行业创新，推动智能港口技术的发展。

产品为客户创造的关键价值

德勤港口咨询服务在港口和海事领域拥有最先进的经验和专业见解。作为一个全球化全方位的一站式服务卓越中心，德勤港口咨询服务中心聚集了众多行业专家，他们不仅拥有专业的理论知识，而且在港口咨询方面都具有丰富的经验。德勤港口咨询凭借其跨职能服务能力，为客户挖掘最大潜能，创造最大价值。

创新区发展是一项由资本驱动参与者众多的复杂活动，因此咨询服务可极大提升其活动价值。创新区发展有助于城市复兴，打造明星城市，更重要的是推动港口的创新。此外创新区还可为其港口、城市乃至整个区域带来经济、物质和社会效益。

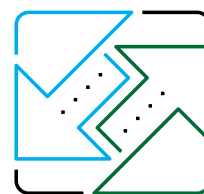
发展港口创新区最重要的是战略规划。一个成功的创新区战略应该包括五个方面：合作领导力、清晰的愿景、人才和技术，资金筹划以及包容性增长。德勤港口咨询服务中心致力于为客户制定成功有效的战略，我们为客户提供愿景与战略规划、商业案例开发、利益相关者管理、伙伴关系和采购谈判，以及招标流程优化等重要服务。

产品开发背景或行业痛点

传统港口市场正在发生变化，人口，技术和可持续性发展等因素都在影响日常业务，并逐渐形成一些重要趋势。港口的发展前景是建设智能港口。为实现智能化，港口必须创新，充分发挥区域的创新能力。

成功案例故事

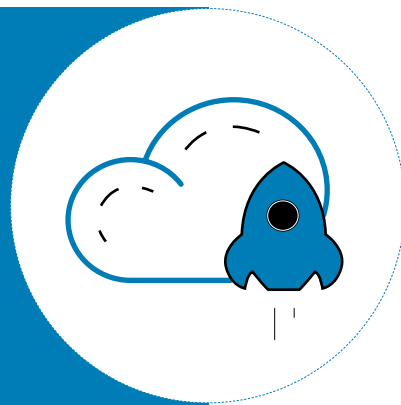
建设鹿特丹创新区：协助鹿特丹将其过时的港口区转型为创新的海运中心，该中心已于2008年启动，集产学研于一体，充分提升了港口的竞争力和创新力。



联系人
Sjors Berns
德勤EMEA财务咨询高级经理

共享服务运营平台

服务运营平台SOP是一款支持企业从非共享作业模式到共享作业模式转型的专业性创新资产，它可以通过上游系统端的整合快速导入及配置财务工单，数字化地呈现共享中心员工实时绩效数据以满足于共享服务运营的全方位管理诉求。



产品为客户创造的关键价值

降低客户对共享转型的门槛，助力快速转型，助力共享模式运营保障，数字化的运营数据体现，共享运营模式的便捷化落地，高效促进可交付成果，确保快速、高质量的项目交付，加快对规模化转型客户的渗透。

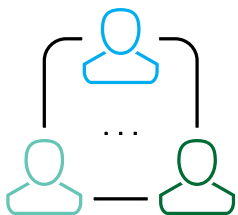
产品开发背景或行业痛点

共享运营模式已经成为未来几年企业管理转型最有效途径。企业需要共享模式支撑的工具和运营管控平台加速转型推进。当前大多数企业已经具备了各自的财务系统，却缺少共享运营平台的支持，导致企业无法快速实现财务共享模式转型。

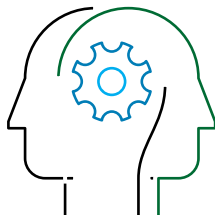
成功案例故事

帮助国内一家大型汽车零部件制造商搭建财务共享平台，实现多维度的财务数字化转型

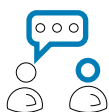
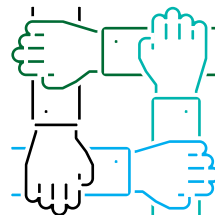
共享化任务管理：实现企业内部服务化整合，帮助企业提高效率、创造价值、节约成本、提高客户满意度、提高服务水平、降低内部服务成本。



同步化绩效考核：共享服务中心绩效考核体系设定了针对不同目标下的定性和定量绩效指标，同时各级别人员的自评和互评能够相对确保评价的透明度和准确性，规范业务评价体系。



品质化质量监控：基于流程化与标准化的服务支持，同时确保高质量的业务与服务传递、分配、管理等等，帮助企业转型。数字化运营展示：层层细化与分解任务数据的统计指标，展示期间内效率统计、差错统计、综合效能分析。按组别、公司、业务、单据形成可视化报告。



联系人
李晓军
德勤中国管理咨询合伙人



供应商风险调查

“供应商风险调查”基于爬虫技术，获取可信赖的多源数据，并通过语义分析技术和风险评估模型构建动态、全面的企业风险画像，帮助用户快速、高效地发现企业潜在的风险，为用户提供智能决策。

产品为客户创造的关键价值

构建动态、全面的供应商风险画像，帮助客户快速、高效地发现供应商潜在的风险，避免了潜在的损失。同时在供应商的选择、管理和评估等领域为客户提供智能决策。

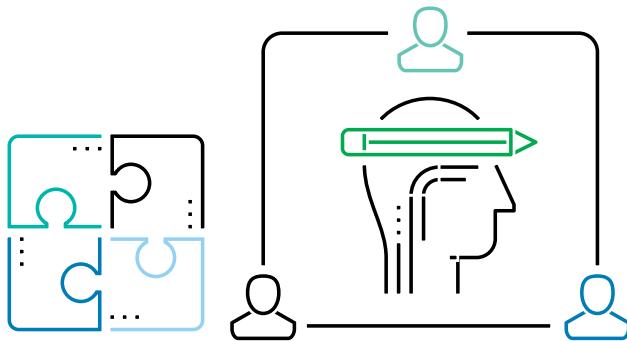
产品开发背景或行业痛点

随着客户的供应商数量不断增长，对供应商进行全面和高效的风险评估成为客户的重要需求。



成功案例故事

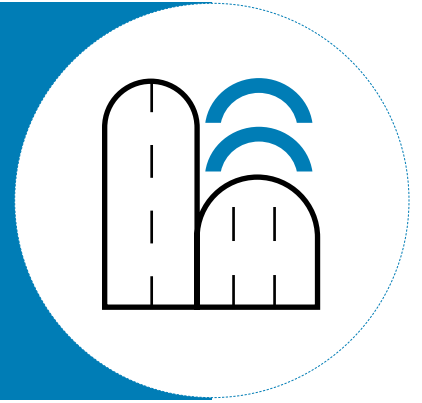
帮助一家全球领先的制药企业提供供应商风险画像。通过整合内外部海量的数据，从多角度构建供应商风险画像，挖掘供应商的负面信息和错综复杂的关系。



联系人
何铮
德勤中国风险咨询合伙人

互联店铺解决方案

“互联店铺”是一种以iOS赋能，Salesfore驱动的未来模式快闪店。它旨在帮助零售商和消费品品牌创造互动互联的消费体验，展现自身品牌影响力，并利用新兴数字科技（例如：预测分析、物联网、增强/虚拟现实）为商店和消费者随时提供所需资讯。德勤凭借资深的行业经验帮助企业重新考虑未来零售商店模式，发现、识别、解决消费者痛点，通过数字化赋能提升商店整体运营效率。



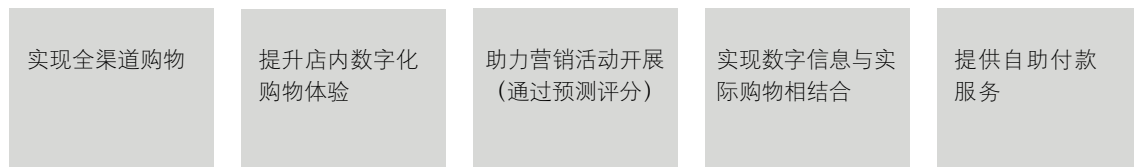
产品为客户创造的关键价值

德勤数字化互联店铺服务将助力品牌打造优质的端对端全渠道购物体验，覆盖店铺内外所有顾客接触点。该服务针对整个顾客体验旅程中的服装、化妆品、鞋类和食品杂货各个节点打造定制化解决方案，采用数字现实（增强现实或虚拟现实）、物联网、面部识别、智能影像、自助付款、智能货架监控、库存跟踪等技术，实现虚拟和实体渠道的无缝衔接。德勤数字化互联店铺服务将帮助客户实时掌握库存情况，并有效开展店铺管理，同时能够更有针对性地开展营销活动，为顾客提供个性化服务，进而提高顾客转化率，提升顾客忠诚度，优化运营流程，最终促进利润提升。

产品开发背景或行业痛点

全面提升顾客体验

通过以下途径缓解店内购物痛点，提升各渠道购物体验：



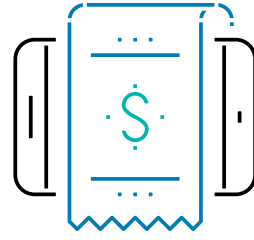
全面优化店铺运营

通过以下途径提高店员服务意识、整体服务水平以及生产效率：



成功案例故事

消费者常常在店铺内花费大量时间寻找心仪的产品，同时，店铺主希望能够更有效地实现店铺运营。传统零售模式已经无法满足数字化时代的需求。通过互联店铺，德勤搭建了沉浸式的线上线下互动式零售店铺环境，引领零售消费模式的数字化转型。德勤已经成功在伦敦、纽约和悉尼打造快闪店，为消费者带来定制化，全方位的互联消费体验。



联系人

张天兵

德勤亚太区消费品及零售行业领导合伙人

黄文标

德勤中国管理咨询合伙人

交易魔方

“交易魔方”是一款应用于并购交易流程中的产品，能够针对整个交易生命周期，尤其是兼并收购前期的每一步提供商业洞察。



产品为客户创造的关键价值

通过计算坪效、货物流转等指标，进行实时追踪，并通过与平均值进行比较评估资产使用率；

基于一些基础信息对人口统计学分布和社交话题进行分析，完成消费者画像，从而达到精准定位消费者的目的；

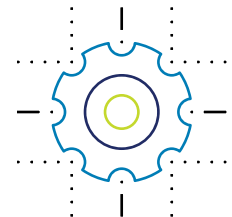
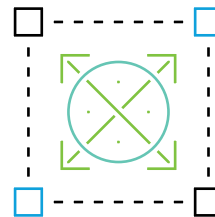
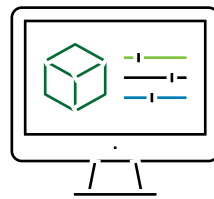
基于历史数据对EBIT/EBITDA等进行计算，分地域对店铺回本时间进行估算；

通过积累的第三方数据（包括线上和线下），对不同渠道的利润率进行计算和比较。

产品开发背景或行业痛点

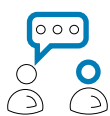
企业实施并购项目时面临以下困境：

- 被收购方数据繁杂难以理清；
- 业务评估难以完成；
- 复杂的尽职调查难以直观表达等等。



成功案例故事

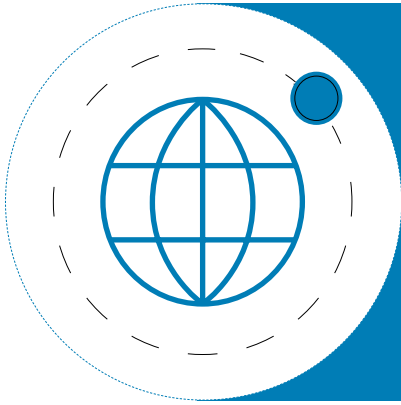
某专注大卖场业务的客户欲深入了解几百家遍布全国的店铺的经营情况，“交易魔方”利用门店财务报告，进行业务表现、销售转换监测；通过可视化表达快速识别表现不佳的门店，分析潜在原因；发现关键的行业洞见，为后续分析提供指引。



联系人

杨莉
德勤中国财务咨询合伙人

薛洪良
德勤创新、数字化研发中心总监



进出口贸易解决方案

“进出口贸易解决方案”是基于中国进出口行业的基本业务流程，在SAP GTS系统中对标准功能进行实施后，形成自己的Demo产品，从而为企业进出口贸易业务提供更加敏捷、高效的方案。该产品致力于帮助企业实现进出口业务流程的信息化、系统化管理，为企业提供国际贸易合规方案，帮助企业拓展全球发展战略，成为行业领跑者。

产品为客户创造的关键价值

快速：基于Demo产品高效实现业务功能

简单：中小企业借助云技术可简化项目实施

灵活：动态生成不同要求的模板

服务：提供操作手册和培训材料供学习使用

产品开发背景或行业痛点

在市场竞争异常激烈的今天，全球经济形势复杂，贸易摩擦不断。各国监管机构及国际机构为维护市场公平竞争秩序，进一步提高了企业的合规经营管理要求。这对我国企业的合规管理能力以及合规管理体系建设带来了重大挑战。企业亟需一套全流程解决方案，助其实现国际贸易合规。

成功案例故事

Smart GTS为一家专注于智能硬件和电子产品研发的移动互联网公司提供解决方案。

该项目建立的法务与关务自动化控制平台将帮助客户达到管理合规和海关要求，实现有效的合规管理和关务管理。在实施过程中，德勤GTS项目组针对客户业务现状及流程进行了全面梳理。项目组以公司未来的发展战略和需求为出发点，分析诊断了流程中的问题，并结合德勤专家经验与Smart GTS产品具体需求，对业务流程进行了优化。

经过一系列严谨的系统配置、快捷的接口开发、定制的报关单证，以及对成品、售后、原材料、合规、BP主数据、物料主数据6种业务类型48个业务场景的测试，最终实现了平台顺利上线。



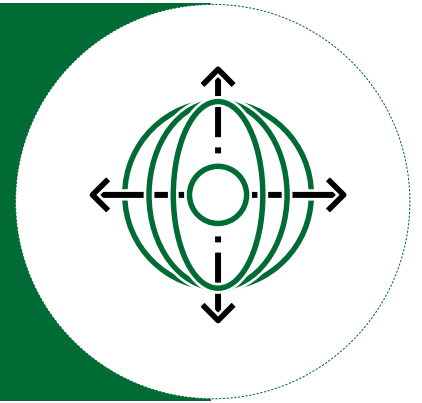
联系人

黄晓宇

德勤中国管理咨询合伙人

跨国企业进驻中国服务

“跨国企业进驻中国服务”通过集成的方法提供端到端整体服务，帮助入境客户应对成功运营中国业务的挑战，并帮助客户符合内容发布、数据驻留、网络安全和其他领域的独特法规要求。



产品为客户创造的关键价值

在整个业务生命周期中，通过规划和执行外来投资战略、整合和分离，为客户创造有形价值



产品开发背景或行业痛点



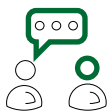
如何应对中国复杂多变的税收和商业监管环境以及当地惯例；



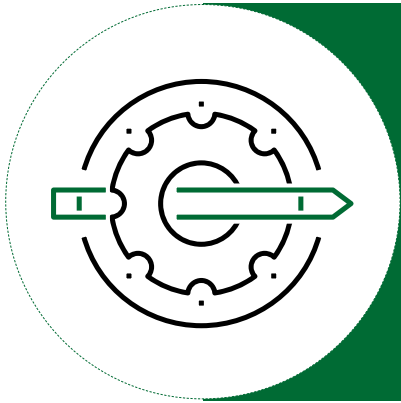
何以经济有效的方式应对诸如税收，网络安全等领域的各种监管合规要求；

成功案例故事

“跨国企业进驻中国服务”帮助跨国公司设计灵活、经济高效的控股结构，以满足中国的业务需求，促进未来扩张和业务计划调整、现金返还等，并且能够为中国运营设计云效率高的商业模式。



联系人
肖琨
德勤中国管理咨询合伙人



绿色通道

“绿色通道”是一个图像文字识别审核中心操作平台。它可以快速处理凭证审核、审计服务，并且可实现共享式操作平台、任务管理、评估管理、质量管理及数据可视化的转换和操作。

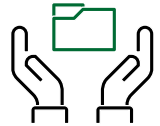


产品为客户创造的关键价值

审核效率极大提升，项目进度安排、流程管控、质量管理智能化、可视化，数据安全保障。

产品开发背景或行业痛点

人工审核效率低，错误率高，项目交接流程复杂、不规范，数据安全无法保障，项目进度管控不健全。



成功案例故事

一家500强大型车企为通过经销商创造更多商业机会，发布了许多置换、展会与新车广告的宣传补贴政策以促进销售。然而这些政策却导致经销商们要缴交给车企的资料不仅量大需要审核，且类型又多。每一个车型和具体经销商都可能适用于不同的政策。随着数量和文档类型越来越多，人工审核常常效率低下且错误率高。

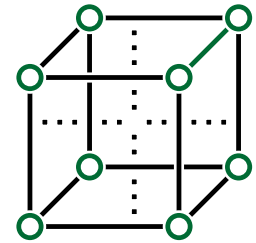
德勤绿色通道为客户的凭证核查提供高效的支持，结合人工智能以及自然语言理解技术进行审核，提供了超过50%的审核效率提升。



联系人
周梓滔
德勤中国风险咨询合伙人

模型家

“模型家”是帮助企业进行未来决策的数字化解决方案。作为决策辅助工具，模型家能够协助各类企业开展内部预算、投资分析、业务转型、项目融资等活动。模型家通过充分体现商业模式的内涵逻辑、重要运营细节，依托创新研发的量化平台，鉴别出对企业未来发展有重要影响的环节和因素。针对未来财务预测过程中面临的不确定性，洞察重要财务指标的变化趋势以及商业运营的边界条件。同时通过模拟关键因素的现实变动，有效探寻管理运营的优化方案，协助企业对未来发展做出各种决策。



产品为客户创造的关键价值

德勤“模型家”基于潜在的商业模式和情景，综合分析相关商业逻辑，梳理出模型参数，并在模型的计算过程中充分体现实际的内涵逻辑和重要的运营细节，让商业模型具备了多情景支持、高仿真的优异功能。模型家还创新研发了通用性量化平台，可用于搭载专为各类企业高端定制的商业模型，实现了模型运行、测试标准化与多样化，全面挖掘模型潜能，充分扩展模型的应用场景。成功地为客户鉴别关键因子，分析投资回报，多维度比较、展示商业情景，甄选商业模式，定量找出公司运营的边界条件，为优化管理决策提供量化支持。模型家使用方便、灵活，只需面对集中的模型控件，即可实现模型运行、情景切换、综合测试、结果展示等全方位的功能。

产品开发背景或行业痛点

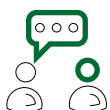
企业运营中需要做各种决策，而面临的最大挑战即是未来众多的不确定性。如何洞察这些不确定性中所蕴含的风险与机遇，则是模型的首要任务。模型家的核心是通过模拟主要因素对关键指标的影响过程，以成功预测这些关键指标的变化趋势和范围。在当今的金融和商业领域，模型家已经被广泛运用于风险预测、决策分析、运营优化、预算管理等。

成功案例故事

案例1: 目标公司是一家钢铁行业的大型国有上市企业，由于经营状况不佳，资产负债率居高不下，进入破产重组程序。作为投资人，我们的客户计划通过产品结构调整、业务流程升级等方案实现目标公司重整。我们结合尽职调查对历史财务状况的分析，以及行业专家提供的业务重组方案和商业假设，构建财务模型，模拟目标公司重组后的财务表现，为客户的重组决策提供量化支持。目标公司成功扭亏，并在最近年度实现利润同比增长450%。

案例2: 客户公司为一家新成立的新零售企业，依托集团公司的传统零售经验，致力于发展新业态的便利店业务。我们的客户计划通过有效的加盟模式实现快速扩展，管理层则需要通过测算制定加盟政策以及一系列公司发展前期需要考虑的商业决策。我们结合尽职调查全面研究便利店市场的业务形态，包括日商、门店各项费用和利润水平、以及加盟政策等，构建灵活的财务模型。模型中可以展示潜在的36种门店形态和加盟类型组合的不同盈利状况，为开发不同种类的门店提供数据支持。此外，模型还可以汇总集团层面的财务报表，帮助客户制定加盟政策，并且辅以多种敏感性测试工具，帮助客户挖掘对盈利影响最大的因素，优化运营。模型的仪表盘模块汇总了客户重点关注的盈利和运营指标，为内部讨论实现快速参考。

客户公司借助我们搭建的财务模型，了解在不同门店类型、产品组合和加盟政策等情况下，各类型门店单店经营及集团整体现金流，对开店规划和加盟决策起到了重大作用。目前客户公司已在上海地区开店数十家，并计划于今年开展加盟。



联系人

王绚
德勤中国财务咨询合伙人

虞正
德勤中国财务咨询合伙人

徐盈
德勤中国财务咨询总监



企业海外选址

企业海外选址是由新一代数字工具支持的位置策略解决方案，所使用的数字工具包括地理信息系统，经过行业/业务验证的数据库，分析和可视化工具以及由我们现有的本地专家网络实现的虚拟尽职调查。该方案旨在帮助客户根据其总体企业战略为下一个生产基地，共享服务中心，总部和其他海外机构选择合适的位置。



产品为客户创造的关键价值

德勤在行业中享有盛誉的经验可帮助公司在商业环境动荡时重新考虑全球定位策略，识别客户的痛点并采取行动，并以数字方式进行选址，从而做出明智的选址决策：

加快了上市速度

我们快速筛选和评估搜索区域，以找出符合关键要求的候选地点，从而为客户制定候选地点清单，然后进行详细的尽职验证，以根据项目的特定标准确定合适的位置；

降低成本和风险

借鉴我们过去数百个项目的经验，我们帮助客户制定流程和决策框架，以客观地衡量，评分和建模可变的运营成本和业务状况；

弹性的决策解决方案

企业海外选址解决方案不受旅行限制和疫情锁定的影响，在减少对现场尽职调查的依赖的同时也保持了选址决策的合理性。

产品开发背景或行业痛点

不断变化的全球商业环境使客户选择海外扩张的地点更具挑战性；在扩张时，公司往往将重点放在地方政府的支持和激励措施上，而忽略了其他对运营成功至关重要的地理位置因素。对于客户来说，选择站点依赖现场访问可能既耗时又昂贵，这在全局锁定期间也会中断。我们的国际团队经验丰富，由具有欧洲背景和中国背景的成员组成，我们的企业海外选址方案可以既可以充分理解中国客户的需求，又能够提供在海外选址的本地经验

成功案例故事

- **问题：**一家跨国金融服务客户已拥有复杂的全球共享服务框架，并且正在寻求通过开设一个新的全球共享服务中心以整合其现有业务来优化业务的范围
- **项目挑战：**客户的新共享服务中心的选址范围包含多个国家/城市，需要考虑多种因素（劳动力，房地产，物流等）并将选址名单尽快有效地减短。如果没有成熟的选址专家网络和数字工具，在疫情期间很难将项目向前推进
- **创造价值：**团队利用企业海外选址解决方案，在短时间内帮助客户发现并分析了多个目标国家/地区，利用了可靠的数据资料和我们现有的专家网络，并针对当地情况进行了虚拟尽职调查（商业环境，劳动力市场状况，房地产选择等）。客户团队能够轻松自如地从我们给出的最佳三个位置选择中挑选符合他们企业发展的最终位置



联系人

Olaf Babinet

德勤德国管理咨询总监

企业统一访问控制管理平台

“企业统一访问控制管理平台”作为企业风险管控的有效落地方案，通过数字化实现风险的持续监控，保护企业核心敏感数据，有效防范舞弊行为发生。



产品为客户创造的关键价值

风险可视化，为舞弊分析提供依据；敏感数据访问保护；降低访问控制管理成本。

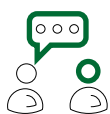
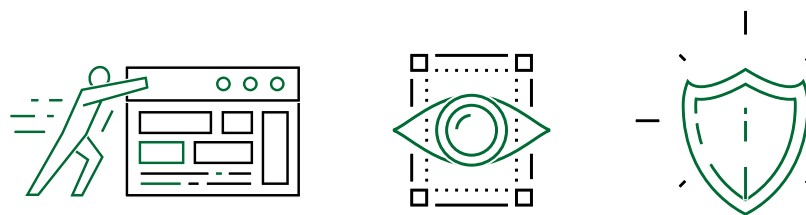
产品开发背景或行业痛点

企业缺少访问控制管理统一规范、流程、规则和工具；企业应用系统众多，难以实现跨业务的风险管控；企业业务用户众多，难以实现风险实时监测。



成功案例故事

某知名互联网企业计划通过完善访问合规管理体系，设计访问控制规则，优化现有授权分配以及搭建统一的访问控制平台，实现风险导向、可监控、自动化的风控机制。GRC访问控制管理工具作为集成行业最佳实践，对标外界监管要求的统一平台，拥有跨区域跨系统的接入、集成和协作能力，首先基于业务流程设计访问控制规则并在平台中进行设置，从而识别用户访问风险进行预警，且可以实现持续监控，对于识别出的风险通过移除风险权限或者补偿性控制进行处理，然后定期复核补偿性控制的有效性，不仅实现了企业访问风险可视化，也促进了企业内控合规和对敏感数据的保护。



联系人
薛梓源
德勤中国风险咨询合伙人



企业信用风险管理平台

以监管要求为根基，结合德勤各领域的专业经验，利用财务和非财务数据，辅以建模，机器学习，大数据分析，云计算的企业信用风险管理平台。

产品为客户创造的关键价值

依托德勤企业信用风险等级评估和风险预测方法论，以不同得视角识别企业潜在风险，创造性的融入应收风险管理重要指标因素，为企业建立基于客户信用等级评估的应收风险管理方案，有效降低应收坏账比例，提高企业盈利水平和可持续发展动力。

产品开发背景或行业痛点

风险识别
后知后觉

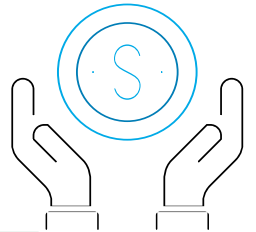
财务粉饰
手段莫测

如何评估企业财务风
险变得困难

批量了解大量目标企业财
务风险更是难上加难

成功案例故事

基于德勤企业信用风险管理平台，帮助一家大型制造业企业开发应收管理系统来更好的了解客户财务风险，从而制定应收风险管理方案，有效降低应收坏账比例。



联系人
金科
德勤中国全国审计及鉴证创新领导合伙人

勤·劳——劳动关系全流程管理服务平台

“勤·劳”是由专业律师团队打造和维护的及时更新的标准化劳动关系全流程智能管理平台，为客户提供一个员工管理及信息存储、文书生成、模板管理、流程指引、合规管理、预警监控，以及法律咨询的综合性劳动法合规人事管理等服务。



产品为客户创造的关键价值

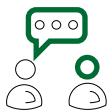
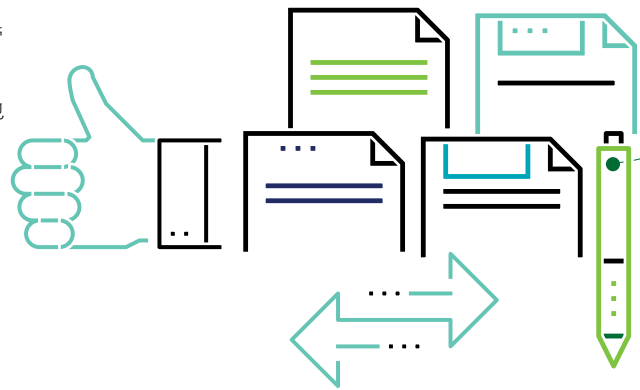
协助客户高效管控在日常员工管理过程中的法律风险及合规风险；
对重大劳动法合规风险进行事先预警及干预；
提供员工信息及劳动人事文书生成及管理、流程指引等综合性劳动法合规管理功能。

产品开发背景或行业痛点

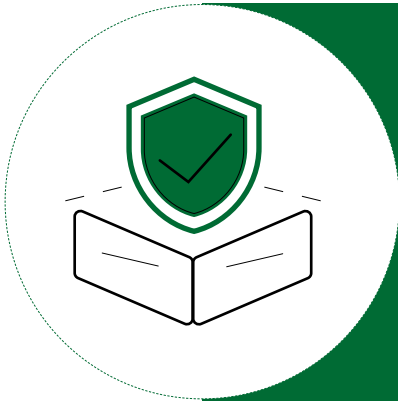
- 员工管理成本高；
- 员工管理信息及数据分散、易丢失、易断档，不智能；
- 员工管理潜在风险高；
- 员工管理基于HR经验，效率低下。

成功案例故事

针对员工数量较多的中大型MNC，尤其是对员工管理有智能化、合规化和流程化管理需求的企业，通过使用D. La平台，能够更高效、更智能、更经济地帮助企业实现其员工及劳动关系的管理目标。



联系人
贾维恒
上海勤理律师事务所合伙人



勤·哨——智能独立举报热线服务管理平台

勤·哨是由勤理律师事务所独立运营的智能化线上合规举报平台及管理系统。该平台基于Deloitte Halo举报管理系统，在严格遵循中国网络安全法及相关法律法规的前提下，为客户提供专业化、数字化、可视化、便捷式的独立举报平台及管理服务。

产品为客户创造的关键价值

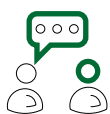
在愈加复杂的监管环境下，有效地遵循快速更新的法律法规需要采取积极的措施。勤理的智能举报服务管理平台能够确保及早发现合规问题与风险漏洞，避免风险累积损害公司合法利益，进而及时弥补合规漏洞与修正合规体系。同时，该系统是一个由第三方独立运营的、严格保密、安全有效、经济高效的举报平台，其采用的最新技术，允许客户对举报项目的进展情况进行全程管理，步步留痕，方便审阅。

产品开发背景或行业痛点

在当前的法律环境下，个人信息的收集及数据存储在全球已变得相当敏感。我们的举报服务针对该境况的潜在风险，采用了数字化解决方案，并在本地服务器上部署了多级授权访问及数据保护措施，以确保客户拥有安全的数据存储服务。

成功案例故事

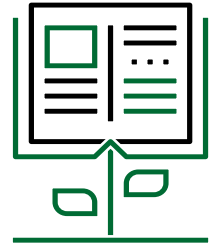
通过该平台，某大型通讯公司遍布17个国家的全体员工及其他外部利益相关方可通过热线电话、网站及电邮三条举报渠道，根据个人意愿以匿名或实名的方式进行举报，其个人信息及举报内容都将被严格保密，存储于高级别保密标准的服务器下。该公司指定客户代表可通过举报服务管理平台的客户端口对举报事件进行访问、编辑、审查和回复，举报者亦可通过举报者端口查阅举报事件状态或添加信息。平台定期提供统计及分析报表，便于客户企业了解内部境况。



联系人
贾维恒
上海勤理律师事务所合伙人

勤报通

“勤报通”能够自动从工作底稿中抽取主表和附注，自动进行财报的健康检查、排版，生成财报初稿。

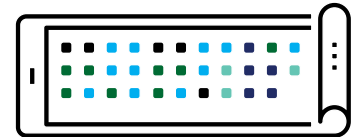


产品为客户创造的关键价值

支持多个财务系统高速数据提取，节省财务部门从不同的分支机构/子公司收集数据的时间，数据清理节省了财务人员准备数据的工作量，格式化的数据可以直接使用，例如年度报表所需数据。

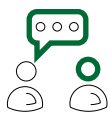
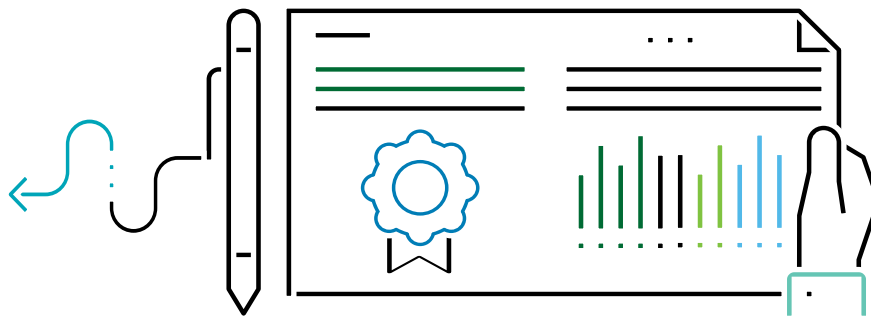
产品开发背景或行业痛点

财报篇幅长，数字多，容易由于疏漏导致错误；企业财务系统、储存位置、数据格式都不尽相同，数据获取以及数据清洗耗费财务人员大量时间；会计政策更新频繁，难以及时应对。



成功案例故事

一家A+H股上市公司在每年年中，年末需要准备多份中文英文财务报告，包括：深交所报告、巨潮网财报、摘要、H股报告等。在过去，每一次报告数字修订，财务都需要人工做报告检查、对比，花费大量的时间反复核对。利用勤报通的财报健康检查，财报的加总错误，前后勾稽关系错误能够被自动识别。不同财报间的对比也能够由勤报通自动完成，例如：深交所报告对比巨潮网财报，中文财报对比英文财报等。勤报通显著地节省了财务人员用于准备财报的时间，自动全面的健康检查也保障了报告的质量。



联系人
金科
 德勤中国全国审计及鉴证创新领导合伙人



勤融健康

“融汇医疗”为医疗服务参与机构提供了一套完整的以病患为中心的解决方案。该方案专注于数字化和大数据分析能力，帮助在新型融合的医疗生态系统中快速制胜。它主要包含三大支柱：“患者中心”——通过记录患者数据及病症实况，促进其与护理团队之间实时沟通的有效性；“连接平台”——为服务提供方提供一站式全触点管理平台，以实现可扩展、个性化和基于云的患者/客户管理；“数据洞见”——收集管理以患者为中心的多维度数据集，以获取洞见并作为科研环节中重要的真实世界证据。



产品为客户创造的关键价值

对于医疗生态系统中的不同参与者，该解决方案可以提供定制化的附加价值。它能够提供实时的虚拟患者护理和临床试验、持续的数字化交互手段以增强用户体验和患者依从性、整合各系统并生成360度患者档案以增强沟通和用户满意度、通过生态系统参与者之间的更大协作打通多维度患者数据、洞见分析和增强可视化程度以指导和加快医疗保健提供者的决策等。

产品开发背景或行业痛点

- 患者依从性低（尤其是对慢性病患者）影响治疗效果，降低患者满意度；
- 临床试验由于试验复杂、监测不力、数据能力弱等原因，经常出现延误和超支等情况；
- 对更高效、持续和个性化的病人服务和综合管理体系需求不断增加；
- 受RWE、AI科研趋势影响，亟需改进产业数据互通性以及数据分析能力；
- 行业利润率持续受宏观因素挤压，迫切需要构建高效数字化管理能力。

成功案例故事

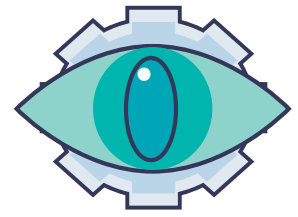
ConvergeHealth中的系列方案针对行业中不同痛点均有实际应用成功案例。其中，以Miner的一个典型项目为例：一家全球前十的生物制药公司认识到他们过时的系统、工具、流程，和分散利用RWD和临床证据的方法正在影响他们能最大限度地利用挖掘既有资产和全产品生命周期价值的潜力。为了改变他们如何管理、分析和分享RWD数据，他们与德勤合作，开发新一代基于云的数据和分析平台，作为其未来企业级RWE能力的基础。德勤帮助客户打破了传统的信息孤岛，使各组织的利益相关者能够通过增强的数据基础设施获得受管理的数据访问权限和及时的分析洞见。



联系人
肖琨
德勤中国管理咨询合伙人

勤享机器人共享管理平台

“勤享机器人共享管理平台”集成了德勤丰富的机器人咨询、实施和业务流程外包服务经验，采用订阅服务模式为企业提供机器人流程自动化一站式解决方案。



产品为客户创造的关键价值

帮助客户统一管理企业内部的机器人资源（即使是跨软件平台的）；通过共享和订阅服务模式，提升机器人在企业中的利用率及投资回报率；同时，通过友好的界面交互和丰富的数据可视化，提升机器人使用体验，并集成多种AI能力以进一步丰富机器人的应用场景。

产品开发背景或行业痛点

越来越多企业引入机器人流程自动化作为提升效率的手段，但机器人资源在企业内部未能得到有效共享和管理，机器人用户体验不够友好，应用场景受到局限。

成功案例故事

某大型集团公司的多家子公司已经引入RPA并持续运行，但由于流程较为分散，机器人资源难以共享。同时，由于早期缺少统一规划，存在多个不同的机器人产品平台。通过“勤享机器人共享管理平台”，可对全集团所有机器人资源进行集中管理，使集团内单位共享机器人资源。同时，最终用户通过统一的入口进行机器人调度和启动，无需线下执行繁琐操作。在机器人运行中，用户和管理员可以通过可视化手段实时监控机器人的运行状态。同时，由于内嵌了先进的OCR等AI技术，增加了费用单据审核、合同比对等多个突破机器人局限的业务场景。



联系人
叶建锋
德勤中国税务与法律合伙人



勤智招商

“勤智招商”是一款在线智能招商引资的咨询报告，本产品可以精准聚焦细分行业中来自全球的头部企业，并对其中的潜在招引目标进行优先级排序、梳理和对接，帮助目标客户把控企业所在行业的宏观趋势，从而提升其招商引资工作效率、提前捕捉未来具备在华投资意向的潜在目标企业，成为其日常招商引资工作的“帮助手册”。

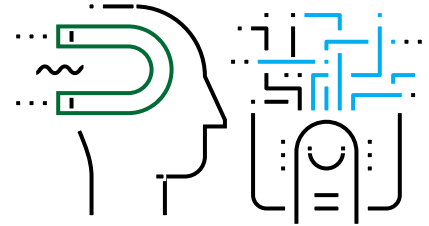


产品为客户创造的关键价值

本资产有望协助招商部门提升常态化的专业招商引资能力，从而转变了对目标行业进行招商引资的传统思路与方法，对于政府公共事务行业以及产业地产行业理念向“精准招商”改变具备深远影响力。

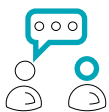
产品开发背景或行业痛点

政府公共事务行业以及产业地产行业的客户希望通过招商引资工作持续引入大量优质项目落户，但整体信息来源仍然较为单一，目前大多仍借助传统中介信息导入，通过主动对接手段导入的项目较少且成功率偏低，因此持续在寻求主动出击、精准招商的有效方法与工具。



成功案例故事

“勤智招商”由企业和行业两大底层数据库组成，一方面用户可通过明星企业、重点跟进企业、潜在关注企业模块对具备招商引资的潜力企业获取详细信息，并进行精细化跟踪；另一方面用户还可通过行业全景趋势，获悉二级和三级细分行业的前沿趋势，从而指导用户进行精准招商。



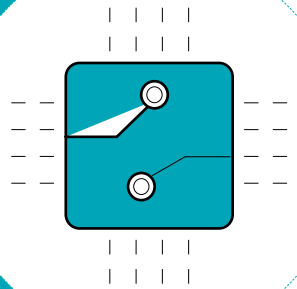
联系人

马炯琳

德勤中国管理咨询合伙人

全球智能归类家

“全球智能归类家”是德勤在智能机器人和机器学习领域的最新成果，是一款用于进出口商品归类的自动化解决方案。



产品为客户创造的关键价值

实现从商品资料收集到最终归类结果的全自动化，提升客户归类合规管理水平。

产品开发背景或行业痛点

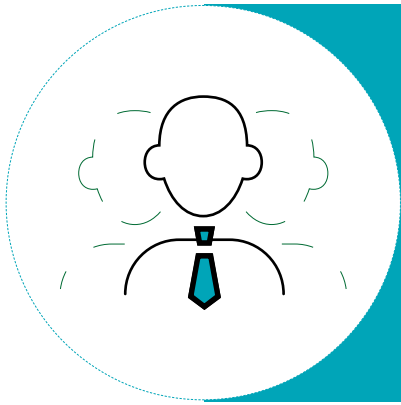
传统人工归类效率低，容易出现归类错误，从而导致海关合规风险发生。

成功案例故事

一家跻身全球500强的电力和自动化技术领域领先企业采用“全球智能归类家”，提高了归类准确性，降低了全球物流供应链的合规成本。



联系人
Johan Hollebeek
德勤EMEA税务与法律合伙人

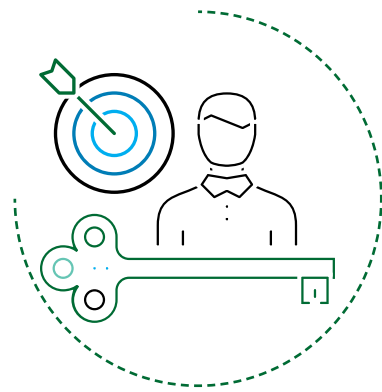


人才魔方

“人才魔方”是一款人力资源工作活动分析工具，实现人力资源活动现状可视化，定位并优化低效事务性活动，提升战略性活动并提供初步建议，支持企业人力资源转型。

产品为客户创造的关键价值

	可视化了解 企业人力资源 活动情况
帮助企业识 别哪些关键 活动	核心流程存 在优化空间



产品开发背景或行业痛点

VUCA时代，解决复杂问题、迭代开发、速度制胜已经成为企业发展的必然趋势。HR需要应对各种科技冲击环境下业务战略对HR的挑战。

成功案例故事

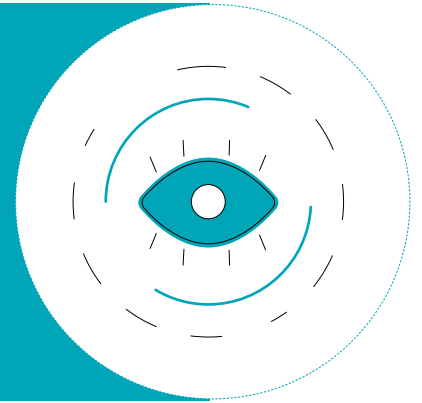
德勤咨询将在充分的现状调研与评估基础上，为某保险集团提供专业服务：运用Talent Link诊断集团人力资源管理现状，规划人力资源共享服务中心建设路径，优化再造人力资源管理流程。



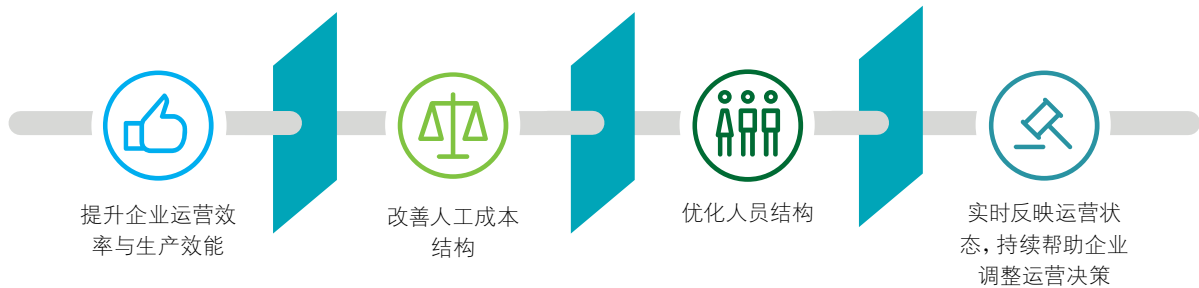
联系人
郑骅
德勤中国管理咨询合伙人

人才魔镜

“人才魔镜”是一款企业人力资源效能分析工具，利用可视化运营看板和市场对标工具，在劳动力成本急升的背景下，帮助企业持续监控和提升人效。



产品为客户创造的关键价值

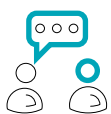


产品开发背景或行业痛点

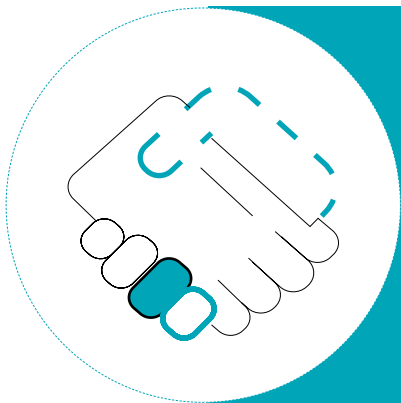
劳动力成本控制已成为当前企业运营和管理中最重要的挑战之一。企业缺乏自身人力资源运营数据的实时分析工具。

成功案例故事

客户希望采用高效的数字化工具来监测和评估企业人力资源绩效和管理。德勤利用人才魔镜重点对人力资源部门的人员效能和人工成本效能指标进行了分析。通过与同行业、同规模的企业进行指标对比，发现HR运营整体效能不高，为客户下一步HRSSC的搭建提供了依据和参考。



联系人
郑骅
德勤中国管理咨询合伙人



人力资源共享服务中心

德勤人力资源共享服务平台HRSSC致力于给客户打造人力资源管理咨询和系统实施的一体化集成解决方案，助力企业人力资源战略转型。它通过衔接企业各业务系统，在共享作业平台上分单后，同步配置工单，并构建领先的人力资源数字化报表和统计分析，可视化地呈现实时业务数据以满足共享服务诉求。

产品为客户创造的关键价值

 <p>开源节流，资源优化：帮助企业节约人力成本</p>	 <p>信息共享，顺畅沟通：帮助企业资源整合，提高效率</p>
 <p>灵活适配，无缝衔接：完美的衔接了客户现有系统</p>	 <p>与时俱进，卓越运营：助力企业人力资源转型</p>

产品开发背景或行业痛点

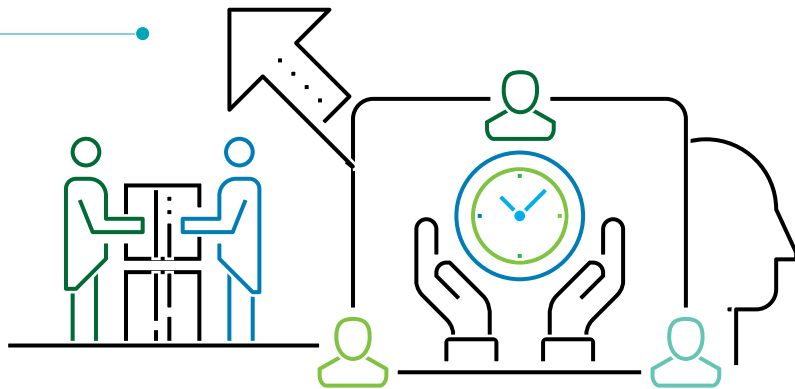
企业人力资源各业务系统间存在的巨大差异，已成为其人力资源数字化转型道路上的一大阻碍，市场亟需一款工具来帮助企业解决这一难题。第三方独立共享服务平台已成为未来几年企业人力资源战略转型的一种选择。目前市场上尚未出现同类产品，可快速进入。

成功案例故事

客户的痛点：

- 01. hr系统纷繁复杂，使得资源不能灵活适配
- 02. HR人员冗余服务不规范
- 03. 缺乏任务管理机制、处理任务时任何一环出现纰漏都会拖慢运营效率

使用了HRSSC之后利用工单将任务统一化管理并结合系统集成使得服务高效且规范



联系人
郑骅
 德勤中国管理咨询合伙人

商业信息智能平台

“商业信息智能平台”通过海量信息采集、智能语义分析、自然语言处理、数据挖掘以及机器学习等技术，不间断地监控网站、论坛、博客、微博、平面媒体、微信等，及时、全面、准确地掌握各种信息和网络动向，从浩瀚的数据宇宙中发现事件苗头，归纳舆论观点倾向，掌握公众态度情绪，并结合历史相似事件预测趋势，提供应对建议。



产品为客户创造的关键价值

通过对互联网海量舆情的实时监测、分析，企业可以提高应对突发公共事件网络舆情的能力；同时，舆情监测应对成为提高企业工作成效非常有效的途径。

产品开发背景或行业痛点

当下越来越复杂的经营与管理环境加剧了企业间的竞争，而企业风险管理作为企业核心竞争力的重要组成部分，是创造利润、持竞争力的关键。企业风险（例如第三方风险）管理不当将对企业带来一定的损失和影响，有时这些损失和影响甚至是难以弥补的。



成功案例故事

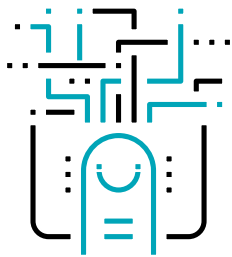
“商业信息智能平台”帮助一家国际私人银行，为98个客户账户提供KYC修复支持。关键活动包括筛选制裁名单和基于银行标准操作流程筛选负面新闻。通过“商业信息智能平台”，我们利用周末和过夜运行成功帮助客户节约大量时间（包括持续时间和运行时间）。对RPA活动的完整审计跟踪包括：收集的数据、决策、数据质量异常以及标记每个步骤的时间。此外，我们还将人力资源（KYC remediation team）重新部署到更多的增值任务中（例如使用RMs）。



联系人

章诗嘉
德勤中国财务咨询合伙人

杨傲云
德勤中国财务咨询合伙人



数字安全咨询服务

“数字安全咨询服务”为用户提供以数据为中心的风险管控方案，应对复杂场景下数据安全风险。

产品为客户创造的关键价值

有效应对企业内外部网络风险，确保个人信息和重要数据安全，防止信息泄露、毁损和丢失；完善企业数据安全与隐私管理治理水平，满足国内外数据安全监管合规；从“组织人员、管理流程、技术防护”入手，帮企业打造整体的安全数字生态。

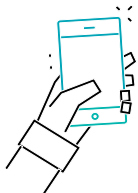
产品开发背景或行业痛点

全球数据安全及隐私监管趋紧，数据及隐私法案接连出台；企业面临外部蓄意的网络攻击，内部人员或第三方合作伙伴故意或无意导致数据泄露；企业自身的数据安全管理、技术机制不完善，信息系统存在漏洞；新技术应用所带来的新的数据安全风险。



成功案例故事

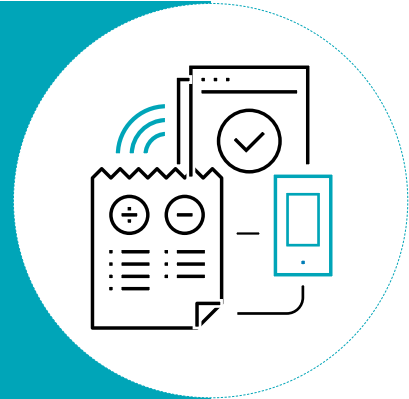
德勤帮助某全球5大领导智能手机制造厂商之一，为其提供出海欧盟业务隐私合规和企业数据安全及隐私保护建设落地服务，内容包括：从隐私与数据安全组织架构、管理体系流程、手机端产品到业务后台重要经营条线，协助客户开展数据安全及隐私保护合规咨询与整改工作。通过对管理流程的合规建设及优化，以及产品端和后台技术平台端的合规整改实施，从而帮助客户构建和完善手机产品从前端到后端，并覆盖各核心职能部门的隐私及数据安全管理和技术体系，以提高客户海外业务的隐私合规能力降低数据安全风险，提升企业信誉以及海外市场竞争能力。



联系人
肖腾飞
德勤中国风险咨询合伙人

数字化媒体投放评测

“数字化媒体投放评测”服务聚焦帮助企业分析流量数据，基于海量数据集，依托数字化技术，融入营销战略，从而提升企业对媒体投放的数字化与智能化。为企业提供数据多维度分析，未来走向预测，广告媒介优化，目标人群优化，风险过滤等服务。



产品为客户创造的关键价值

- 1 营销策略优化
- 2 数据价值提升
- 3 形成跨渠道评测生态系统



产品开发背景或行业痛点

随着线上销售平台的快速发展及销售渠道的多样化，对数字化平台上广告投放及营销策略的需求也逐渐提升。然而随着企业对媒体投放的数量增加，对广告流量及营销活动的收益审计的挑战也逐渐变为行业的痛点。众多供应商流量产生的过程透明度低下，大部分为无效流量，导致企业媒体营销投放精准度差，整体转换度低。媒体审计的数字化可以帮助企业降低投入成本并提高营销收益。



成功案例故事

中国某快销行业企业数字化媒体评测平台建设：依托德勤数字化媒体评测技术，媒体流量评测方法论框架，结合客户的业务痛点和需求，构建数字化营销平台，提升企业的数字化水平和营销风险管理能力。



联系人
何铮
德勤中国风险咨询合伙人



数字化人力资源平台

“数字化人力资源平台”是基于核心人力资源系统的数字化平台，延展定制开发的数字化解决方案，主要应用于强化人力资源服务体验、交互操作以及人力资源管理咨询的成果落地，打造平台化的架构，填充数字化的应用服务，实现智能化的交互。

产品为客户创造的关键价值

提升企业人力资源和相关人员的工作效率与生产效能；

整合分散信息，打通人力资源数据和流程；

降低企业培训成本，简单操作易上手；

轻量化员工操作，无需安装，浏览器即可访问；

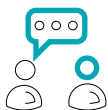
快速响应，横向扩展。

产品开发背景或行业痛点

随着数字化时代到来，企业对人力资源系统在功能应用和用户体验上的要求也日益提高。当前传统HR核心系统在国内存在大量存量客户，但大部分后台系统架构和操作复杂，存在用户交互方式不友好、信息分散、操作繁杂、用户培训成本高、系统操作和流程审批相互隔离、无法实现业务联动和数据集成等弊端。

成功案例故事

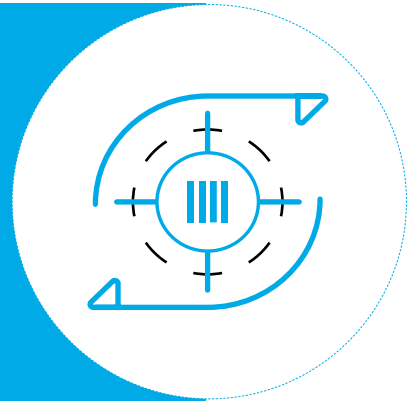
一家国有大型能源公司希望基于SAP实现一套较为友好并场景定制化的人力资源系统。DHR为客户提供流程管理和页面配置等功能，实现了系统的高效部署的同时为系统用户提供简明便捷的使用体验，并且将“人找事”的模式转变为“事找人”，大幅改善人力资源用户的工作效率困境，帮助该公司实现与人力资源的数字化转型及价值提升。



联系人
袁海
德勤中国管理咨询合伙人

数字化调研平台

作为通用的调查分析平台，“数字化调研平台”通过模块化的设计，结合前沿的数字化应用科技，形成集成咨询体系的在线调研系统，并且具备高度灵活的业务拓展能力。助力咨询团队快速搭建并实施应用于个人、团队、组织层面的调研和评估类业务。



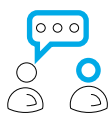
产品为客户创造的关键价值

<p>灵活高复用: 模块化设计,可扩展,高复用。</p>	<p>调研流程一体化: 提供实现从问卷设计——问卷发放——完成度跟踪&统计——结果分析&呈现的一站式服务流程。</p>	<p>多业务集成: 集成了多个业务的行业模板。</p>	<p>结合数据服务: 结合大数据平台提供调研数据的分析服务。支持跨业务线和支持其他产品调用。</p>
-------------------------------------	--	------------------------------------	---

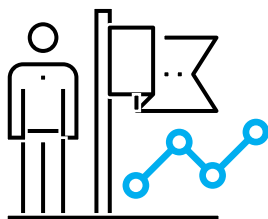
产品开发背景或行业痛点

缺乏面向咨询行业的调研工具、调研效率低下，缺乏调研可视化工具。

<p>三亚消费者体验调研</p> <p>为满足客户快速收集消费者信息并形成体验报告的需求，D.Survey凭借强大的问卷配置能力、成熟的数据处理能力，迅速打造图文并茂的消费者调研系统。从目标人群、消费者态度与行为、消费者偏好等多个维度进行数据分析以及结果展示，最终产出可视化的调研报告，帮助用户进行行业数据积累，助力行业分析与预测。</p>	<p>中行领导力评鉴：</p> <p>为支持客户快速搭建人力资源测评平台，D.Survey迅速发挥其灵活配置优势，结合内嵌的领导力评估模型，打造出一款具有高专业度、高精度、高效率的测评工具；为企业提供一整套测评评估方案，实现“测评建模 - 测评实施 - 测评结果展示”一体化。</p>	<p>德勤员工信息申报平台：</p> <p>为助力德勤进行员工疫情监测与管理，D.Survey运用其强大的业务组合能力，迅速搭建一套从“问卷设置 - 问卷收集 - 数据处理 - 报表展示”全链路的端到端疫情监测产品，快速赋能响应紧急事件。</p>
---	---	--



联系人
赖有猷
 德勤创新、数字化研发中心领导合伙人



数字化作战指挥室

“数字化作战指挥室”是面向企业高层管理者的数据可视化解决方案，针对企业数字化转型中的痛点，基于德勤对于行业的深度洞察与数字化理念，结合丰富的行业模板及人工智能等前沿科技快速提升企业管理决策能力及数字化运营能力，帮助企业成就不凡。

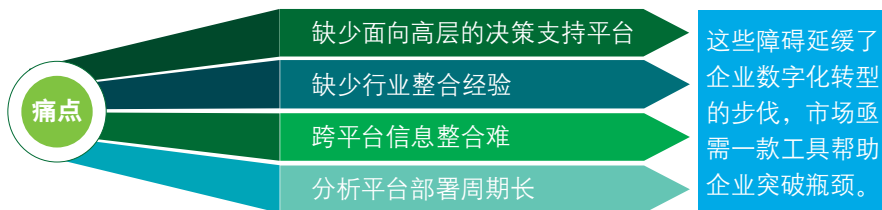
产品为客户创造的关键价值



- “数字化作战指挥室”为企业高层量身定制，通过高度可视化的交互界面及行业核心指标的实时呈现，帮助高层及时把控企业命脉；
- 基于德勤的专业洞察与行业实践，打造成成熟的数据分析解决方案，帮助企业快速搭建指标体系；
- 支持多种分析平台的集成，以组件形式将异构分析嵌入War Rom体系内，打造一站式的信息整合平台；
- 模块化敏捷开发，高度图形化的界面，自定义搭建分析场景，一键轻松发布，大幅缩短客户实施周期。

产品开发背景或行业痛点

随着工业4.0的到来，企业纷纷开始了数字化转型的进程。在将各类数字化工具部署应用到本地时，企业遭遇了诸多障碍诸如：



成功案例故事

汽车行业某战略客户：

基于数字化大屏技术，为客户打造作战指挥室，支撑高管层领导的需求。覆盖研发、采购、生产、销售、财务、人力等全价值体系；

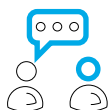
更加高效快速的支撑高管层核心管理决策，实现沟通和信息连接的实时通信平台；

不仅实现了高管实时查看企业经营情况的需求，进行经营策略的实时纠偏；同时实现了高管层智能会议的广泛使用，实现真正无纸化办公；

并且引入了舆情声量管理，行业数据的实时获取，全方位洞察行业动态及竞争对手表现；

同时解决了高管数据及时性、准确性、一致性等多方面数据问题，实现数据同源，进一步提升数据管理手段与能力；

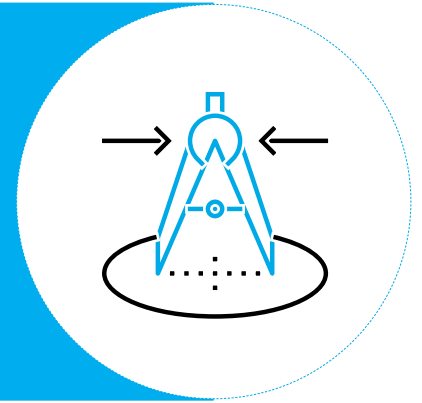
更加敏锐、更加灵活、更加全面、更加智能、更加高效。



联系人
张庆杰
德勤中国管理咨询合伙人

网络安全法合规评测工具

“德勤网络安全法合规评测工具”是一个网络安全合规评估管理工具。德勤利用法律知识、专业能力和行业经验，将网络安全法及相关法律法规解析，形成标准检查项，在此基础上针对不同的评估需要建立针对性的应用检查库。然后，对目标软件/网站/平台系统进行评估，从而判断目标系统在网络安全法框架下是否合规，以及整体评估结果如何，并自动给出如何整改的建议。

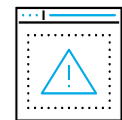


产品为客户创造的关键价值

综合展示企业合规现状；由专业人士维护的安全合规知识库；减轻企业内部合规人员投入；有效跟踪合规整改进度

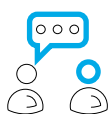
产品开发背景或行业痛点

- 自网络安全法生效以来，国家对网络安全的监管更加严格
- 自网安法后，国家出台多项管理法规与措施
- 目前针对个人信息保护与数据跨境的合规要求越来越高
- 近期国家的执法力度越来越频繁

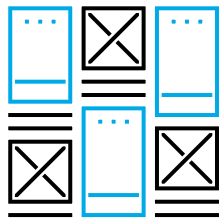


成功案例故事

德勤帮助一家中国大型汽车厂商完成了网络安全法的合规评估工作，项目过程中利用该平台识别潜在风险并提供了相应解决方案，特别是在该客户关心的数据跨境传输、重要数据保护、应用安全和网络安全等领域。通过流程的优化和技术方案的实施，网络安全、应用安全、数据跨境风险和隐私方面的差距和潜在风险被识别并建立了相应的检查控制项，集中对网络安全运营过程中可能存在的不合规项进行了识别与排查，精准定位可能存在的安全技术与合规的潜在问题，针对性的提出相应的解决方案，并将解决方案和风险现状集中在平台中展示给管理层。



联系人
薛梓源
德勤中国风险咨询合伙人



网络战略框架

“网络战略框架”（CSF）是我们对客户网络能力进行评估的全球解决方案。该框架遵循结构化且经过验证的方法，以明确当前和目标网络成熟度级别。根据结果，我们能够明确具体且有针对性的网络安全计划。

产品为客户创造的关键价值



- 确保网络投资专注于正确的优先事项，从而提高网络投资的价值；
- 与内部和外部利益相关者加强有关网络的沟通；
- 与股东和监管机构加强有关网络的沟通；
- 展现网络的主动战略方法。

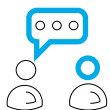
产品开发背景或行业痛点

在当今世界，攻击更有可能渗透到组织的防御和安全控制中。当这种情况发生时，为了保证组织的连续性和声誉，组织的反应必须是快速、彻底和果断的，这一点至关重要。



成功案例故事

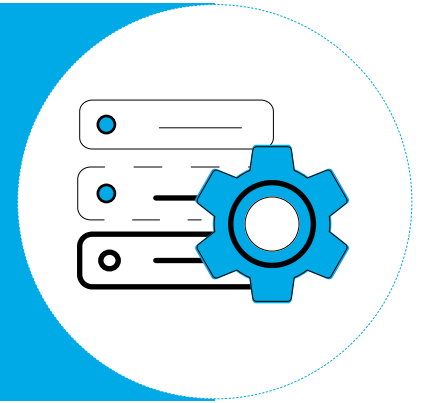
德勤协助一家领先金融机构筹备大型信息技术基础设施项目，首先需审视并强化网络安全状况。项目要求审核并评估总体安全状况（涵盖人才、流程和技术维度），对目标状态具备深入的认识，同时制定切实可行的方案，以实现这一目标。首先，确定威胁状况（互联网风险、敏感数字化资产、潜在攻击者和风险策略）以及总体风险偏好。基于对以上因素的分析确定目标状态，根据需求和限制条件，详细规划网络安全框架，明确必备网络安全能力，制定行动方案。将这一战略路线图进行细分，明确优先安全项目（包含成本效益分析），调整组织结构、运营模式等其他方面。项目不仅协助该机构清晰认识到网络安全的真实状况与提升路径，还有助于推进管理层主导的网络风险项目，在满足安全性、警惕性和灵活性需求的同时，充分平衡客户的风险承受能力。



联系人
薛梓源
德勤中国风险咨询合伙人

文件归档及风控管理系统

“文件归档及风控管理系统”整合了自动化目录管理、便捷式文件上传、灵活的权限控制、贯穿于项目生命周期的合规性履历管理以及风险跟踪和风险管理等功能。



产品为客户创造的关键价值

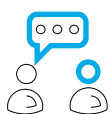
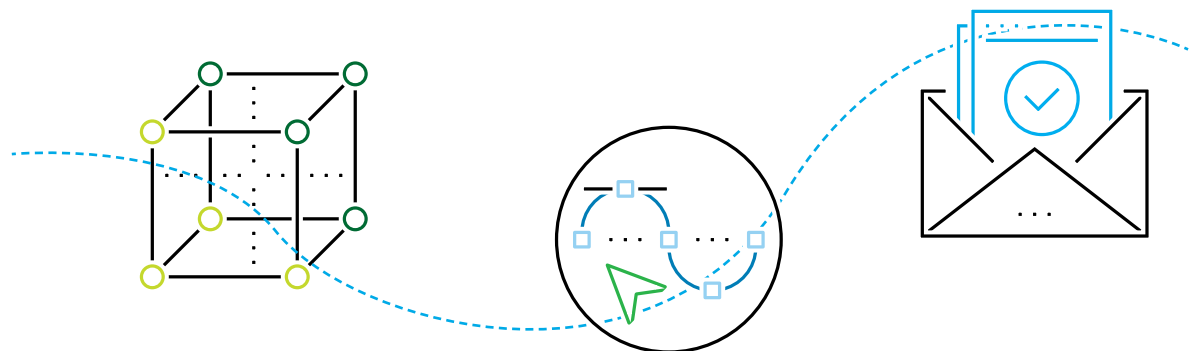
帮助客户进行文档管理和风险管控，包含：文档管理和复核、权限管控、结合流程的风险点预置和审核以及基于工作流引擎的文档和项目审批，提升了归档质量和归档效率，降低了合规性风险。

产品开发背景或行业痛点

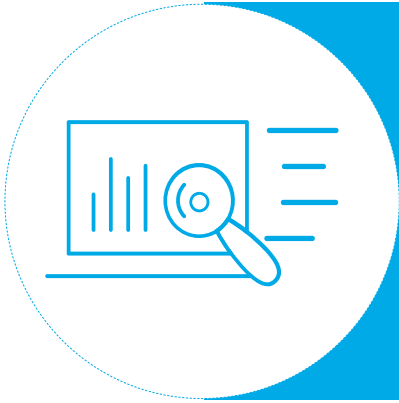
对于咨询业务，公司内部目前还没有统一的、可满足德勤多样化合规需求的文件归档及风控管理系统，以提高文件归档质量，降低合规性风险。

成功案例故事

咨询业务的特点是项目数量多，类型各异，且文档类型多样，合规要求也各有不同，尤其是保密性要求，“文件归档及风控管理系统”为德勤所有的咨询团队提供了集中、便捷、安全且满足不同合规性要求的文档管理解决方案。



联系人
蒋琳琦
德勤创新、数字化研发中心领导合伙人



香港利得税申报系统

“香港利得税申报系统”可以灵活计算利得税并生成利得税底稿及申报表，包含数据追溯、版本比对、在线复核、数据统计及识别税务局回执等增值功能。

产品为客户创造的关键价值

- 为香港团队的利得税申报工作提供了强有力的工具，极大地提升了用户申报利得税的工作效率与工作质量；
- 促进了项目的数字化、质量管控及项目团队数据分析决策能力。



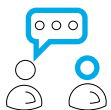
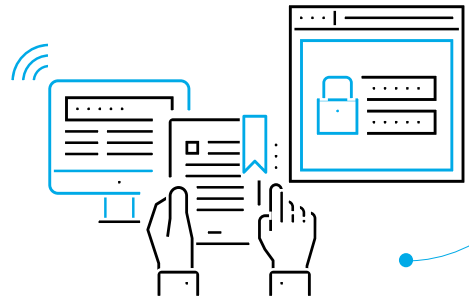
产品开发背景或行业痛点

缺乏功能齐全的、符合德勤香港团队工作习惯和工作要求的利得税申报系统；

缺乏统一的、标准化的工作安排与项目进度管理

成功案例故事

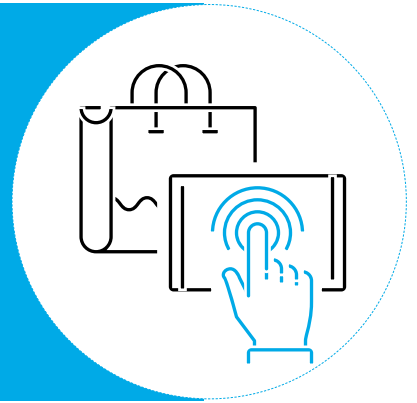
该工具帮助德勤香港团队高效完成利得税申报工作；自动化工具极大提升了利得税申报的效率和质量；有效追踪税务局反馈。



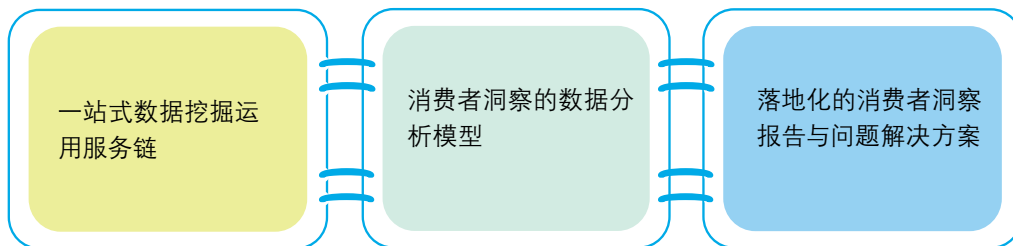
联系人
蒋琳琦
德勤创新、数字化研发中心领导合伙人

消费者数据洞察解决方案平台

“消费者数据洞察解决方案平台”基于数据生成洞察，告诉企业“谁是目标消费者”。通过数据挖掘消费者行为现象的本质，结合行业知识形成解决商业问题的最终方案。通过一整套端到端的数据专业化服务，把数据资源转化为强大的引擎助推力，提供消费者洞察，助企业从分析、决策、运营、规划多角度进行战略调整与布局。



产品为客户创造的关键价值



产品开发背景或行业痛点

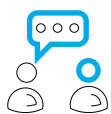
在大数据的背景下，目前市场上涌现许多数据服务供应商，但是他们普遍存在数据源少、分析模型不专业等弊端，因此无法提供有效的消费者洞察结论和问题解决方案。

然而数字化时代的消费市场瞬息万变，重要商机稍纵即逝，企业迫切需要一款实时、精准、专业、定制化的消费者数据洞察产品，用以制定高效率、高精度、低成本的营销策略方案。

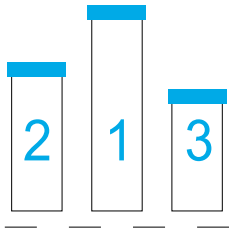
成功案例故事

某国际奢侈品彩妆品牌正在中国市场寻找合适的消费者舆情平台，以获取有关其消费者特征且数据体量庞大的市场洞察。同时，客户希望为其现有和未来的消费者寻找一个全面的标签系统，以实现市场营销精准定位和品牌定位沟通目的。

产品整合数百万社交媒体帖子、电商评论和信息，为奢侈品牌推理其现有和未来消费者的社交行为和偏好店铺。深入分析每个消费者人设模型 (persona)、其潜在购买行为及购买触发点，帮助完成市场营销精准定位和品牌定位战略。



联系人
赖有猷
 德勤创新、数字化研发中心领导合伙人



员工幸福感指数

“员工幸福感指数”分析工具从4大维度量化和洞察管理层和员工对幸福感的看法，支持企业优化福利投资决策。

产品为客户创造的关键价值

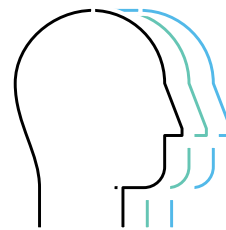
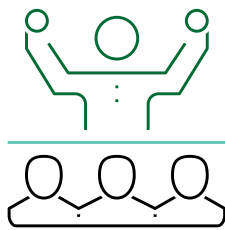
提高员工的工作效率和敬业度来驱动业务表现，帮助招聘、留用和聘用最优秀的人才，提升企业声誉和品牌。

产品开发背景或行业痛点

如何提升员工体验，进而挽留人才、提高工作效率，已成为目前企业管理中非常关键的议题。

成功案例故事

对于企业来说，如何提升员工体验，进而挽留人才、提高工作效率，已成为目前企业管理中非常关键的议题。然而目前企业普遍存在以下问题：缺乏度量员工体验的数字化工具，缺乏企业制定福利政策持续的定量的数据判断。Wellbeing从员工（自下而上）及管理层（自上而下）的视角，识别及统一组织及个人间的工作幸福感差异，采用一种综合性的方法从4个分类维度去衡量组织的工作幸福感（身体，心灵，目标和工作环境），帮助企业根据员工需求寻找制定更加全面的薪酬和福利方案。



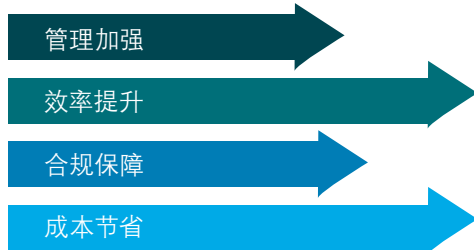
联系人
沈莹
德勤中国管理咨询合伙人

远程跟会智能管理解决方案

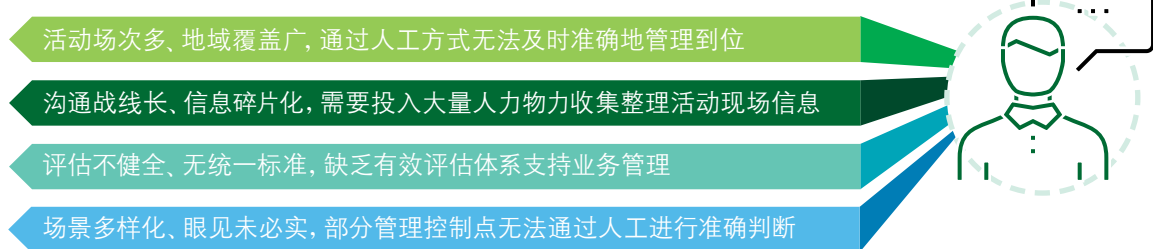
“远程跟会智能管理解决方案”是一款数字化活动远程管理智能工具。依托德勤在活动现场管理、活动合规管理、及相应管理指标体系设计搭建方面的丰富业务经验，结合云部署、人脸识别等创新技术，该工具通过智能化算法嵌入、流程信息化整合、自动分析体系建立，帮助企业高效、迅速、低成本地实现各类经营活动的远程管理。



产品为客户创造的关键价值



产品开发背景或行业痛点

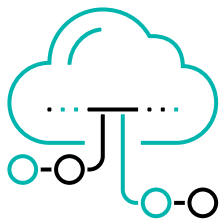


成功案例故事

某医药行业客户举办市场活动的数量逐年增长，在活动推广和管理投入大量资金资源。同时，市场监管规定也越来越严格。客户希望德勤能够帮助更有效地对活动进行管理，尤其是在风险识别，成本管控和活动管理优化等方面。德勤D.Spot通过数据收集快速管理各项活动并识别高风险活动，最终实现活动管理优化和升级。



联系人
何铮
德勤中国风险咨询合伙人



云安全咨询服务

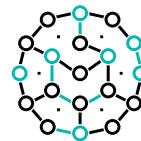
德勤提供安全的、端到端的云安全解决方案，涵盖业务愿景一致性到云安全产品设计

产品为客户创造的关键价值

- 提供一站式云平台和技术的创新安全环境，帮助用户从容应对云安全风险
- 云租户与云供应商责任共担，云供应商获得相关权威国际安全认证，增强双方信任
- 构建全面合规的云风险框架，改善企业云安全风险态势及合规遵从性

产品开发背景或行业痛点

- 万物互联和数字化转型，推动云安全市场迎来爆发机遇
- 云集成带来的挑战需要对安全架构进行重新设计和调整
- 自适应架构、虚拟化、态势感知、AI等新兴技术在云平台上的融合共生
- 有效利用云服务的的同时，改善云网络风险态势，全面合规成为重点



成功案例故事

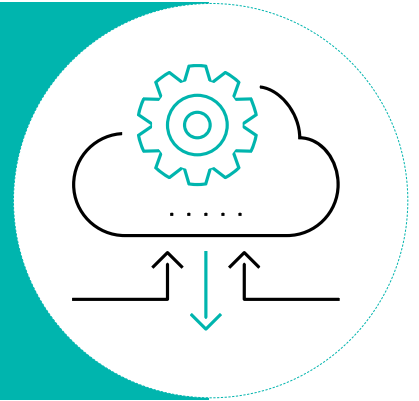
德勤为某世界500强制制造业提供了端到端的云安全咨询服务。首先，根据该用户业务与系统特点，设计了系统上云安全控制流程和上云安全方案；其次，为用户设计了包括CASB身份认证、云上数据加密、虚拟基础设施及云平台安全、应用程序安全、云监控和告警、与它云服务集成安全技术方案；最后，还帮助用户建立了一套安全性、高预警性、高弹性的基于云的安全风险管理体系。帮助用户享受云服务好处的同时，改善网络风险态势，护航用户数字化转型，助力企业行稳致远。



联系人
Kukreja, Puneet
德勤中国风险咨询合伙人

云端智能工厂

云端智能工厂是在AWS上构建的基于云的物联网（IoT）应用程序的预配置套件，旨在加速整个企业范围内的智能工厂转型，可定制以满足您的独特需求。



产品为客户创造的关键价值

在工厂或企业层面进行智能工厂转型，有助于显著节省成本、提高产品质量和提高员工满意度。

产品开发背景或行业痛点

近年来，工业和制造业中数字足迹的复杂性呈指数增长。组织、员工及其流程越来越依赖于众多软件解决方案，例如ERP, PLM, MOM和MES系统。现在，这些行业依靠新的数据驱动型行业4.0解决方案来释放洞察力并提高工作效率。



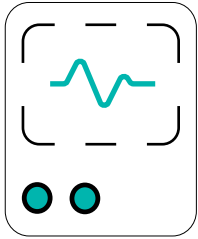
成功案例故事

“智能工厂”帮助客户解决日常生产执行问题，利用云技术在帮助组织采用数据驱动方法，使他们能够更加敏捷、可扩展和创新，例如运用云服务提供商提供的高计算能力和AI / ML功能来构建预测数据模型。此外，这些模型还可以将天气数据与历史生产数据结合起来，以配置最佳的工厂设置并提高效率。并且，借助传感器和基于位置的服务，组织可以根据不断变化的能源价格调整生产，同时确保生产出所需（最少）数量的产品，助于节省成本、提高产品质量。



联系人

朱昊
德勤中国管理咨询合伙人



智慧费用分析服务

“智慧费用分析服务”是集费用检查、风险识别、内部反馈为一体，覆盖“事前、事中、事后”全生命周期的智慧费用管理创新化解决方案，助力企业传统费用检查服务的数字化转型。

产品为客户创造的关键价值

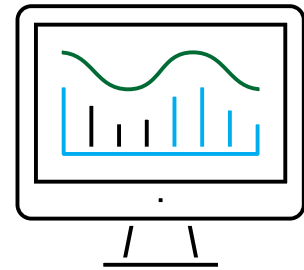
帮助识别财务弱点，寻求 workflow 优化和健康的成本降低，提高人力资本效率和产出质量，使财务成为业务发展的驱动力。

产品开发背景或行业痛点

企业费用发生量大，数据源多样，风险分布庞杂；

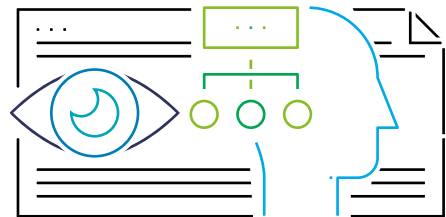
人工费用管理工作难以有效识别风险，费用报销的周期长；

近年来，多个细分行业中，费用的合规管理已成为监管核查的重点。



成功案例故事

某医药行业客户通过智能费用分析服务，拓展风险分析的能力，在传统费用报销风险筛查系统化的基础上，实现了费用报销间交叉审核，挖掘潜藏的费用风险。



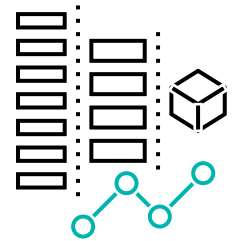
联系人

何铮

德勤中国风险咨询合伙人

智慧合规

“智慧合规”着眼于帮助企业通过大数据分析的方法，监测并识别企业员工、客户和供应商等实体的费用舞弊及合规风险，通过智慧风险特征识别和案件管理，提升合规性水平。



产品为客户创造的关键价值

- 帮助企业更高效、更全面、更精准地进行合规的分析及监控，提升企业整体合规水平
- 对接企业内部多重系统，全方位覆盖企业员工、客户、供应商等实体的风险检测
- 充分利用德勤行业知识和内控合规经验，设置可配置的合规风险指标库，及时识别风险事件
- 基于自反馈学习模型，智能挖掘潜在风险特征
- 利用可视化技术形成合规报表，智能筛选并推送高风险案件

产品开发背景或行业痛点

- 政策规章和业务流程时常发生改变，需要及时调节合规监测的标准
- 数据维度、数据类别和数据量指数级地增长，需要通过数字化手段，有效、全面和高效地进行合规分析及监控
- 企业存在大量费用，业务关系较为复杂，需要通过多维度的分析识别实体间的串谋舞弊及不合规行为

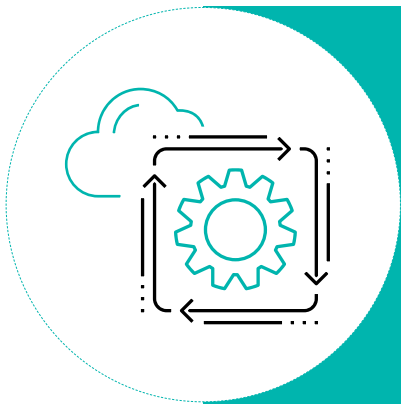


成功案例故事

- 建立远程合规分析体系，减少合规官现场工作的工作量，成功定位识别到存在串谋舞弊的员工及供应商，及时发现存在问题的交易，帮助公司避免损失
- 揭示了存在可疑关联关系的客户及销售人员的组合清单，并通过调查验证了分析结果，帮助公司及时止损；同时，通过自反馈风险学习模型和智能抽样，实现了风险特征的自动迭代优化，和风险事件的智能管理。



联系人
朱灏
德勤中国风险咨询合伙人



智慧流程

“智慧流程”解决方案运用前沿的流程挖掘技术，汲取国内和全球多个行业领军企业的成功案例经验，帮助客户进行端到端业务流程的全面诊断与优化，在复杂多变的商业环境中助力客户保持领先的效率与竞争力。

产品为客户创造的关键价值

智慧流程服务通过唤醒企业自身数据资产，将原本错综复杂且不可见的业务流程清晰呈现，凭借业界领先流程挖掘技术和强大的分析预测工具，帮助客户实现基于数据洞察的业务流程全面优化，带来运营效率和风险合规的迅速提升。

产品开发背景或行业痛点

- 痛点1** 企业制定的流程标准往往没有在实际业务中得到有效执行，造成效率低下和隐藏风险。
- 痛点2** 管理决策层对现有业务流程执行问题有初步的主观判断，由于缺乏决策支撑，对流程优化和提升无从下手。
- 痛点3** 企业迅速发展过程中，需要对现有流程进行提升和再造，但缺乏对现有流程直观、准确的认识和流程低效，以及与业务不匹配导致业务瓶颈。

成功案例故事

国内某著名互联网科技公司在海外拓展业务，出现增速下滑、收货时间波动和财务账期延长等问题，希望对现有业务流程进行整体提升。智慧流程服务整合企业多个ERP系统的底层数据，用流程挖掘框架进行处理，将供应链的采购到付款流程清晰直观地呈现。智慧流程项目团队对整个海外采购流程进行了端到端、多维度的分析与洞察，从流程效率、业务线、订单类、供应商型等各视角进行内部对标，比较审批、物流和财务子流程，并对物流发货与收货、财务凭证创建与过账等关键流程节点进行下钻分析。这些基于企业自身数据的具有高度可执行性的洞察结果，为该客户打破业务瓶颈、提升流程合规性和风险管控给出了前所未有的策略和方案。



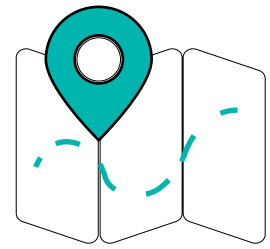
联系人

范里鸿
德勤中国审计与鉴证合伙人

陈剑峰
德勤中国审计及鉴证数字化总监

智慧勤企通

“智慧勤企通”是一款基于云技术的集成化、一站式数字解决方案，旨在整合财务、报销、人力资源、供应链、税务及商务智能等全维度的智能后台服务，助力企业从繁琐的日常经营中解脱出来，集中精力关注核心业务，步步为营，促进业绩增长。



产品为客户创造的关键价值

- **未来工作模式：**云端工作驿站，通过数据可视化分析工具，随时随地追踪运营数据；共享服务、技术及平台；
- **低成本：**以优惠的价格实现技术、服务与数字化平台共赢；
- **一站式服务及平台：**端对端、全维度后台服务，覆盖企业成长的每一阶段；自组业务模块的共享、智能、新生态解决方案；
- **可视化分析&前瞻性视野：**商务智能仪表盘，预算、预测、预警；
- **数据安全双重保障：**德勤安全体系+阿里云安全体系

产品开发背景或行业痛点

企业在经营过程中后台管理将面临的挑战如：财税发展将趋于数字化、自动化；整合的后台系统和数据管理，缺乏实时信息及分析，现有财税人员的知识储备跟不上公司的快速发展或法律法规更新等。

成功案例故事



问题

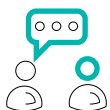
客户是一家高速成长型科技公司，在业务开展过程中遇到以下问题：

- 员工报销申请、审核及账务处理耗时费力；
- 供应链、财务，税务，人力资源等ERP系统数据无法联动，数据不匹配，风险无法提前预警；
- 随着国内各分公司的快速扩张，现有后台工作及人员配置明显跟不上公司的高速发展；
- 公司拓展海外业务时，现有财税人员缺乏国际公司管理经验。



在智慧勤企通一站式服务整体启动后，已为该客户员工提升40%的工作效率和节省约20%的人员成本，其中：

- 员工通过OCR拍照识别各类发票自动生成报销单，完成线上报销审批流程，更是提升员工报销效率达85%，使员工将更多时间花在核心业务上；
- 管理层通过可视化数据平台随时获取各类实时财务数据及分析，掌握公司运营状况，为财务人员节省50%整理制作类似数据的时间；
- 同时，德勤专业人员助力其海外业务运营需求，通过合并由德勤海外成员所协助编制的符合当地法律法规的财务报表，以实现国内管理层对海外业务的实时监控。



联系人

金挺
德勤中国税务与法律合伙人



智慧税务

“智慧税务系列”系统解决方案是基于专业税务服务经验所研发的用于支持企业税务运营、风险管控及税务规划决策的一体化智能管理系统，可帮助企业完成所得税、增值税及其他各项税种的计税、申报及统计分析工作。

产品为客户创造的关键价值

帮助客户提高合规自动化能力，缩减合规成本，降低税务风险，提高集团整体税务管控能力并优化税负结构。

产品开发背景或行业痛点

“金税三期”上线后，基于大数据技术实现多部门信息交换的税务风险监控模式逐渐形成，推动纳税人采用信息化的税务管控手段应对逐渐加大的合规管控风险。同时，通过信息化手段加强税务管理也是企业提升管理效率的必经之路。



成功案例故事

已成功服务近100家大型集团性企业，涉及房地产、高端制造、汽车和金融等行业，在提高合规自动化程度、降低税务风险和加强集团税务管控等方面起到了积极的推动作用。



联系人
叶建锋
德勤中国税务与法律合伙人

智慧司库

“智慧司库”是德勤推出的智能化司库管理服务平台，协助企业对不同定位的资金进行管理，提供以资金池集中调剂、筹融资管理和预算控制为中心的服务，推动资金管理从职能化管控向价值创造转型。



产品为客户创造的关键价值

- 为司库战略重塑提供端到端的解决方案和全生命周期支持
- 为企业并购过程中的所有阶段提供支持
- 协助公司实现运营过程中数据的可视化和透明度
- 建立以行业为中心、以技术和数据支撑的方法和工具
- 具有领先技术平台和系统的实施经验
- 与国家监管机构、国内外银行以及顶级资金技术供应商建立了紧密的联系

产品开发背景或行业痛点

- 传统财务流程中大量重复的手工操作
- 现金流难以实时掌控
- 资金难以进行集中规划
- 缺少对资金盈余的管理
- 难以进行科学估价
- 缺乏风险应急机制



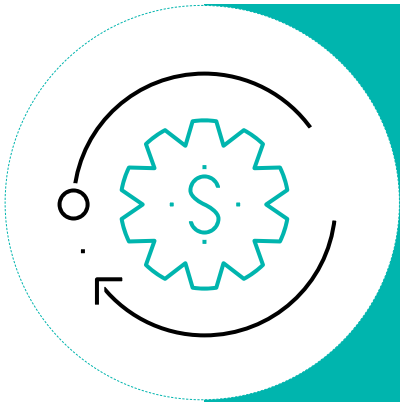
成功案例故事

日常运营：每日，财务部银行出纳人员利用财务机器人实施银行流水自动对账。每月末，财务部现金出纳人员利用财务机器人，进行分销商、供应商的自动对账。完成对账工作后，资金管理部主管基于iTreasury平台提供的实时安全资金库存，实施统一的现金池管理。

突发风险：某天，风控部主管收到了舆情监控功能提示的风险事件预警。立即召开管理层紧急会议对该风险事件进行评估后，启用iTreasury中的人机互动响应机制，结合iTreasury提供的智能资金配置方案，做出了对应的资金策略调整，重新分析及评估当前资金配置方案，快速回流现金，以应对未来可能发生的危机。



联系人
朱灏
德勤中国风险咨询合伙人



智慧销售

“智慧销售”是基于自动化技术和机器学习模型，通过销售预测、动因揭示、潜力区间、场景模拟四大模块，帮助管理者掌握企业内外部情况，获得销售和市场相关的洞察及预期，从而客观合理地制定市场战略、优化销售资源配置。

产品为客户创造的关键价值

- 帮助企业了解内外部信息和关键指标情况，为管理层提供数据支撑，提升数据的准确性和透明度
- 通过机器学习模型，预测未来销售情况和走势，辅助战略决策
- 基于算法和模型，推演销售增长动因，为市场营销和运营管理提供支持
- 揭示潜力区间，以客观和定量的建议，替代主观和定性的判断
- 提供场景模拟工具，通过推演和预测，帮助管理层最优化战略和资源配置

产品开发背景或行业痛点

- 企业内外部信息庞杂，各方预期各不相同，难以合理制定战略目标
- 企业资源总体有限，在运营过程中需要有所侧重，最大化整体投资回报
- 不同的产品线有不同的市场和客群，难以挖掘每个产品特有的增长动因和潜力区间

成功案例故事

将原本仅基于历史销售的简单预测，升级为综合考虑多维业财数据的预测，客观识别与销售相关的动因，从而优化了市场活动的策略与计划。某公司成功识别的动因包括：

- 例1，某产品A——雇佣更多销售人员，举办更多促销活动；
- 例2，某产品B——举办大规模宣讲推广，促进更多战略合作；

通过销售预测和场景模拟，优化各产品条线的定价策略，对提/降价的结果进行推演，找到最优定价区间。

通过销售预测模型揭示库存需求，从而优化库存管理，对保质期较短的原材料进行精准采购，减少浪费。



联系人
朱灏
德勤中国风险咨询合伙人

智能财务风险投资引擎

“智能财务风险投资引擎”帮助企业从商业场景、应用、模型、数据、技术五个层级，自下而上的帮助企业解决数字经济时代投资并购业务中遇到的问题，助力企业降低投资并购业务中的风险。



产品为客户创造的关键价值

- 帮助企业了解所有标的公司运营现状及发展前景，为企业筛选最优质的投资标的。
- 提供全方位投后管理，结合外部市场风险及标的公司自身风险，动态调整投资策略，最大化企业投资收益。
- 部署综合投资风险地图，动态揭示标的公司潜在财务、业务及舆情等方面存在的风险。
- 为标的方或企业自身提供实时、全面的合规政策监管，规避可能的合规风险。

产品开发背景或行业痛点

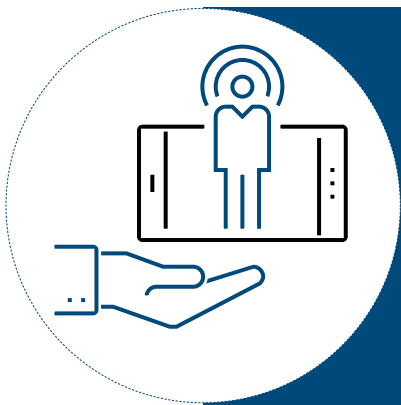
- 市场价值本末倒置，高潜力投资标的难以及时发现
- 针对非财务的企业数据，监管出台多项政策
- 投前工作未能及时有效洞察有价值的投资标的
- 未及时洞察标的公司潜在风险，投后管理反应迟缓
- 过度关注财务数据，导致投资者仅了解企业片面情况
- 公司投资标的众多，未能有效管理投资组合

成功案例故事

- 每日公司投资部门根据FIRE内置的商业价值分析模型，结合大数据与AI人工智能，对所有目标公司的财务、业务、舆情等数据进行综合评判，从而寻找最优质的潜在投资标的，并揭示可能存在的风险。
- 根据市场环境变化，分析潜在风险威胁，调整标的公司投后管理策略，优化公司投资组合，最大化投资收益。同时，通过舆情风险分析模型，实时收集合规监管政策，对公司现有风险指标对，包括舞弊、经营绩效在内的政策规章进行监管。



联系人
朱灏
德勤中国风险咨询合伙人



智能风险预警系统

“智能风险预警系统”自动获取网络负面新闻、论坛等公开信息，预警经销商风险。运用机器人流程自动化技术，自动获取关键字信息，并结构化存储；运用自然语言处理和机器学习技术识别各种风险及风险分类；结合可视化技术，运用风险监控操作平台定时反馈结果，不断提升模型准确率。



产品为客户创造的关键价值
风险自动识别、预警与评估。

产品开发背景或行业痛点

- 主机厂/汽车金融公司获取经销商/集团风险信息的渠道有限；
- 经销商在风险早期阶段难以从财务数据上直接看出风险，但通过获取相关公开信息，可以从其他方面提前获知经销商相关风险信息；
- 完整、及时准确的风险信息是风险预警系统的关键。



成功案例故事

某汽车厂商期望对经销商进行系统的有效的风险预警管理，及时获知经销商风险情况，以便提前采取措施，最大程度降低风险。德勤智能风险预警系统，作为经销商风险预警体系中基础的环节，对网络大数据进行信息抓取，同时将机器学习加入到舆情分析中，综合各项信息后，有效地识别出了经销商潜在风险，提前做出了预警。智能风险预警系统有效提升了风险预警管理的效率，扩大了监控途径，扩展了分析方法和分析面，促进了品牌价值的提升。

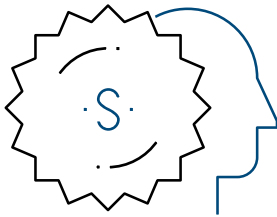
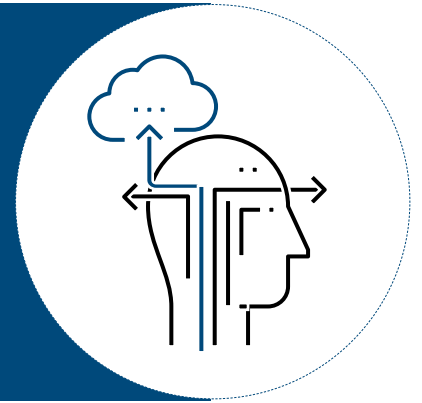


联系人
赵文华
德勤中国首席数字官

刘为
德勤中国风险咨询合伙人

智能共享服务平台

“智能共享服务平台”能帮助企业提升效率，释放生产力，作为企业的流程服务中台，覆盖企业流程的完整价值链，提供包括财务、税务、人事、行政等等在内的智能化流程处理方案和风险管理体系。



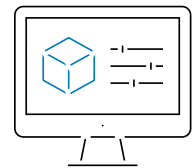
产品为客户创造的关键价值

代替人工完成高重复性、高标准化、规则明确、大批量的日常操作，更能够利用先进的智能技术，完成文字识别、文档审阅、智能客服等复杂任务，是现代化全新流程交付模式的核心驱动力。

作为共享财务、共享人事等共享服务中心的技术底座，为企业内部流程提供了加速器和助推剂。

产品开发背景或行业痛点

企业存在大量高度集中、重复性强且规模日益扩大的财务和税务工作，消耗大量人力，降低企业效率。在人类执行任务流程成本太高或效率太低的地方，需要应用机器人推动流程自动化，为企业带来实在的收益以及真正的变革。



成功案例故事

德勤智能共享服务平台部署在国内一家大型企业，为其一系列核心流程提供创新数字化转型解决方案。该平台帮助客户自动处理合同、票据、进货单、简历等过去需要手工输入、校验、审阅的文件，实现财务报销、应付流程，HR简历筛选等流程的自动化，帮助财务和业务部门释放出每年约4,000+小时的人工，获得客户的高度认可。



联系人

金科

德勤中国全国审计及鉴证创新领导合伙人



智能选址服务

“智能选址服务”是一个布局选址决策工具，旨在帮助企业更有效更灵活地评估存量网点，并科学规划网点总量及布局。智能选址平台基于云架构，通过浏览器即可访问，它为每一个城市提供网格化的评分（1公里*1公里），以及商业聚客、人口客流量、同业竞争三个维度的市场情报及洞察。

产品为客户创造的关键价值

智能选址服务旨在帮助客户更有效更灵活地评估存量网点，并科学规划网点总量及布局。具体体现在：

- 提供市场洞察：以图层形式提供选址指数、聚客指数、人流指数、同业指数、以及选项指数（如：对公指数、零售指数、高净值指数、养老指数等），作为一线人员寻源选址的初步参考依据。
- 辅助选址布局决策：提供客观、量化的地址评估报告，辅助选址决策。
- 支持远程考察：进行物业资源检索，查看目标物业的点位情况以及附近的人流、同业、聚客设施等情况，实现远程考察。

产品开发背景或行业痛点

对于连锁经营的企业而言，尽管互联网的发展给传统渠道带来部分冲击，但市场多品牌竞争激烈，绝大多数同业仍然十分重视物理网点的拓展和管理，也开始考虑通过数据模型来科学指导网点选址工作。

成功案例故事

线下网点的选址意义重大，然而传统的选址方式存在凭“经验判断”的高风险，人力扫街的低效率以及物业资源稀缺等问题。智能选址服务利用基于大数据的选址模型帮助企业对网点的聚客指数、人气指数和同业指数等进行分析计算，帮助客户对存量网点进行健康度评估，同时辅助提供更优化的网点发展决策。最终帮助客户实现网点管理效率和质量的提升。在过去的3年中，智能选址服务成功地服务了来自金融业、零售业、餐饮业、汽车业在内的6家客户。



联系人
朱磊
德勤中国风险咨询合伙人

智能营销分析平台

“智能营销分析平台”作为知识库主导的营销分析、策划平台，通过对接营销流程，并使用可视化模型挖掘行为数据，提供高质量的营销线索，检测营销反馈，优化营销效果，帮助企业大幅提升营销ROI回报。



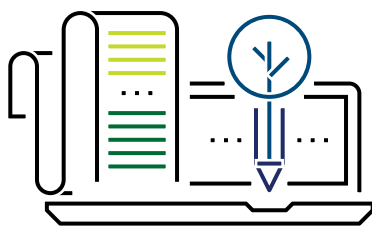
产品为客户创造的关键价值

- 帮助金融机构发展精准的营销能力，努力提高常规客户的回购率和回访率
- 推动金融机构业务转型，实现数字化，移动化，网络化，智能化和经验化发展确保快速、高质量的数据管理平台交付



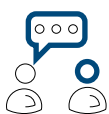
产品开发背景或行业痛点

01. 数字化转型的大背景下，银行以及其他金融机构逐渐向数字化，移动化，网络化，智能化和经验化发展。
02. 客户的非结构化信息不断丰富，更多银行关注客户的行为信息。实施客户细分和客户精准营销是一项重要举措。
03. 大型、成熟的客户正在寻找获得准确营销建议和提高营销收入的方法。
04. 中型客户可以学习成熟的营销管理模式，规范行业数据，提高营销准确性。

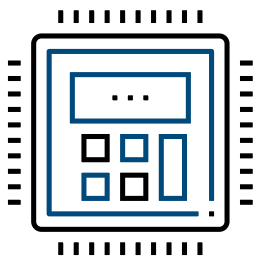


成功案例故事

帮助国内某领先保险集团，完成客户经营分析体系咨询及实施项目。从集团角度出发，构建“以客户为中心”的管理与分析体系，设计形成超过300个客户专属指标，并完成数据平台的项目实施。



联系人
尤忠彬
德勤中国管理咨询合伙人



智能预算

“智能预测”通过对内部和外部的定量定性数据，例如：销售、费用、竞品等数据，拟合多种预测模型，预测基线销售。应用自动机器学习预测短期、中期销售情况，并更具相关性。同时结合最新的人工智能技术（机器人流程自动化、舆情分析、爬虫等），全方位赋能财务计划与分析能力。

产品为客户创造的关键价值

- 1 帮助企业全面预算管理，特别为投资决策、市场营销作参考，有效投放资源
- 2 在预算监控流程中，利用AI技术识别内部及外部潜在风险，提前预知目标完成情况

产品开发背景或行业痛点

随着人工智能技术快速发展，越来越多的企业将其技术及大数据智能分析相结合，并运用在企业财务管理中。全面预算管理是当前企业战略发展资源匹配及管理能力提升的重要部分之一。然而，许多企业执行全面预算管理很多年，但战略目标设立存在困难、预算编制不准确、预算编制耗时间较长、资源与目标匹配不合理等。

同时，许多企业拥有大量的数据，并且他们也认为这些数据可以帮助他们预算管理，但他们在数据转化为有效洞察方面存在困难。

成功案例故事

德勤为某跨国制药公司提供智能预测解决方案，通过对收益预测模型的拟合和测算，分析对销售最具备影响力的因子，对下属所有产品进行销售预测分析；帮助该公司前瞻未来风险，更有效的市场投放。



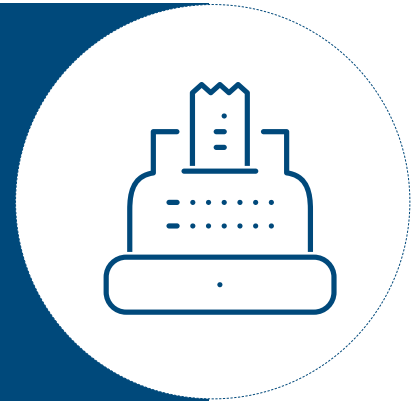
联系人

赵文华
德勤中国首席数字官

范里鸿
德勤中国审计与鉴证合伙人

转让定价基准分析平台

“转让定价基准分析平台”是一个提供给德勤转让定价团队使用的智能平台，它可以高效地协助团队完成转让定价基准分析工作，同时通过智能文本识别技术自动抓取境外上市公司年报中的披露信息，极大得节约了工作时间。



产品为客户创造的关键价值

项目流程标准化和智能化（建立了转让定价基准分析在线平台）；
节省大量项目成本（丰富的预设指标可对海量基础数据进行预分析）；
知识沉淀管理（建立了上市公司年报分析结果及基准分析数据库）；
提高转让定价团队工作效率及数字化进程。



产品开发背景或行业痛点

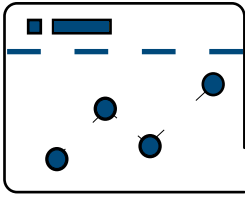
在传统操作中，德勤TP团队需要花费大量时间成本进行原始数据的手工筛选、文本信息的处理、各类财务指标的测算，以满足项目的特定需求，消耗了大量人力和时间成本。

成功案例故事

“转让定价基准分析平台”提供的标准、智能化解决方案，替代原有的原始数据的手工筛选、文本信息的处理、各类财务指标的测算等操作，助力德勤转让定价团队迅速、高效地完成基准分析工作。



联系人
蒋琳琦
德勤创新、数字化研发中心领导合伙人



租赁会计平台

为了应对新租赁准则，企业从2019年开始将大部分租赁记入资产负债表内。“租赁会计平台”需要分析企业的租赁，并做出新的估计和计算，帮助客户对于租赁业务的租赁内容识别，租赁会计核算，多准则支持进行全流程管理。

产品为客户创造的关键价值

一站式平台：从准则深度的前期调研到基于IFRS 16/ASC 842/CAS 21系统平台落地建设的一体化用户体验

服务创新化：创新咨询服务方式，将传统咨询服务与云端相结合，减轻企业负担

决策数字化：通过四大产出物全方面展现精准企业数据，帮助企业对IFRS 16/ASC 842/CAS 21准则的理解并辅助“买还是租”的决策

效益最大化：准确反映了新准则对企业财务的状况的影响，提高租赁会计业务效率、节约运营成本

四大产出物：解决会计业务与租赁决策需求

产品开发背景或行业痛点

01. 2016年，IASB发布了《国际财务报告准则第16号——租赁》(IFRS 16)，该项新准则于2019年1月生效。
02. 在生效之前，企业需要收集大量有关其租赁的额外信息，并做出新的估计和计算，实现系统化的租赁管理以应对IFRS 16的准则影响。

成功案例故事



某国内通信运营商希望通过会计咨询服务项目，加强对新准则的理解，更好适应新准则要求，LAP及业务团队根据审计系统实施，做产品落实、LAP专项产品服务，帮助客户切实做好会计核算准备，平稳实现新准则过渡，并实现系统化的租赁管理以应对IFRS 16的准则影响。



联系人

朱昊
德勤中国管理咨询合伙人

闻超
德勤中国审计及鉴证合伙人

联系我们



刘明华
德勤中国创新主管合伙人



赵文华
德勤中国首席数字官



兰海波
德勤中国创新、数字化研发中心总监



游淑媛
德勤中国创新部门高级经理

如欲了解更多德勤服务或创新解决方案，
请发送电子邮件至cniddc@deloitte.com.cn
或扫描二维码浏览官方网站



办事处地址

北京

北京市朝阳区针织路23号楼
中国人寿金融中心12层
邮政编码: 100026
电话: +86 10 8520 7788
传真: +86 10 6508 8781

长沙

长沙市开福区芙蓉北路一段109号
华创国际广场3号栋20楼
邮政编码: 410008
电话: +86 731 8522 8790
传真: +86 731 8522 8230

成都

成都市高新区交子大道365号
中海国际中心F座17层
邮政编码: 610041
电话: +86 28 6789 8188
传真: +86 28 6317 3500

重庆

重庆市渝中区民族路188号
环球金融中心43层
邮政编码: 400010
电话: +86 23 8823 1888
传真: +86 23 8857 0978

大连

大连市中山路147号
森茂大厦15楼
邮政编码: 116011
电话: +86 411 8371 2888
传真: +86 411 8360 3297

广州

广州市珠江东路28号
越秀金融大厦26楼
邮政编码: 510623
电话: +86 20 8396 9228
传真: +86 20 3888 0121

杭州

杭州市上城区飞云江路9号
赞成中心东楼1206室
邮政编码: 310008
电话: +86 571 8972 7688
传真: +86 571 8779 7915

哈尔滨

哈尔滨市南岗区长江路368号
开发区管理大厦1618室
邮政编码: 150090
电话: +86 451 8586 0060
传真: +86 451 8586 0056

合肥

合肥市政务文化新区潜山路190号
华邦ICC写字楼A座1201单元
邮政编码: 230601
电话: +86 551 6585 5927
传真: +86 551 6585 5687

香港

香港金钟道88号
太古广场一座35楼
电话: +852 2852 1600
传真: +852 2541 1911

济南

济南市市中区二环南路6636号
中海广场28层2802-2804单元
邮政编码: 250000
电话: +86 531 8973 5800
传真: +86 531 8973 5811

澳门

澳门殷皇子大马路43-53A号
澳门广场19楼H-L座
电话: +853 2871 2998
传真: +853 2871 3033

蒙古

15/F, ICC Tower, Jamiyan-Gun Street
1st Khoroo, Sukhbaatar District,
14240-0025 Ulaanbaatar, Mongolia
电话: +976 7010 0450
传真: +976 7013 0450

南京

南京市建邺区江东中路347号
国金中心办公楼一期40层
邮政编码: 210019
电话: +86 25 5790 8880
传真: +86 25 8691 8776

宁波

宁波市海曙区和义路168号
万豪中心1702室
邮政编码: 315000
电话: +86 574 8768 3928
传真: +86 574 8707 4131

三亚

海南省三亚市吉阳区新风街279号
蓝海华庭 (三亚华夏保险中心) 16层
邮政编码: 572099
电话: +86 898 8861 5558
传真: +86 898 8861 0723

上海

上海市延安东路222号
外滩中心30楼
邮政编码: 200002
电话: +86 21 6141 8888
传真: +86 21 6335 0003

沈阳

沈阳市沈河区青年大街1-1号
沈阳市府恒隆广场办公楼1座
3605-3606单元
邮政编码: 110063
电话: +86 24 6785 4068
传真: +86 24 6785 4067

深圳

深圳市深南东路5001号
华润大厦9楼
邮政编码: 518010
电话: +86 755 8246 3255
传真: +86 755 8246 3186

苏州

苏州市工业园区苏绣路58号
苏州中心广场58幢A座24层
邮政编码: 215021
电话: +86 512 6289 1238
传真: +86 512 6762 3338 / 3318

天津

天津市和平区南京路183号
天津世纪都会商厦45层
邮政编码: 300051
电话: +86 22 2320 6688
传真: +86 22 8312 6099

武汉

武汉市江汉区建设大道568号
新世界国贸大厦49层01室
邮政编码: 430000
电话: +86 27 8526 6618
传真: +86 27 8526 7032

厦门

厦门市思明区鹭江道8号
国际银行大厦26楼E单元
邮政编码: 361001
电话: +86 592 2107 298
传真: +86 592 2107 259

西安

西安市高新区锦业路9号
绿地中心A座51层5104A室
邮政编码: 710065
电话: +86 29 8114 0201
传真: +86 29 8114 0205

郑州

郑州市郑东新区金水东路51号
楷林中心8座5A10
邮政编码: 450018
电话: +86 371 8897 3700
传真: +86 371 8897 3710



因我不同
成就不凡
始于1845

关于德勤

Deloitte (“德勤”)泛指一家或多家德勤有限公司,以及其全球成员所网络和它们的关联机构(统称为“德勤组织”)。德勤有限公司(又称“德勤全球”)及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体,相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为及遗漏承担责任,而对相互的行为及遗漏不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 了解更多信息。

德勤是全球领先的专业服务机构,为客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务及相关服务。德勤透过遍及全球逾150个国家与地区的成员所网络及关联机构(统称为“德勤组织”)为财富全球500强企业约80%的企业提供专业服务。敬请访问www.deloitte.com/cn/about,了解德勤全球约312,000名专业人员致力成就不凡的更多信息。

德勤亚太有限公司(即一家担保有限公司)是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体,在亚太地区超过100座城市提供专业服务,包括奥克兰、曼谷、北京、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

德勤于1917年在上海设立办事处,德勤品牌由此进入中国。如今,德勤中国为中国本地和在华的跨国及高增长企业客户提供全面的审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询和税务服务。德勤中国持续致力于中国会计准则、税务制度及专业人才培养作出重要贡献。德勤中国是一家中国本土成立的专业服务机构,由德勤中国的合伙人所拥有。敬请访问 www2.deloitte.com/cn/zh/social-media,通过我们的社交媒体平台,了解德勤在中国市场成就不凡的更多信息。

本通讯中所含内容乃一般性信息,任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构(统称为“德勤组织”)并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前,您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何(明示或暗示)陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体。

©2020。欲了解更多信息,请联系德勤中国。
Designed by CoRe Creative Services. RITM051401