

客户案例分享



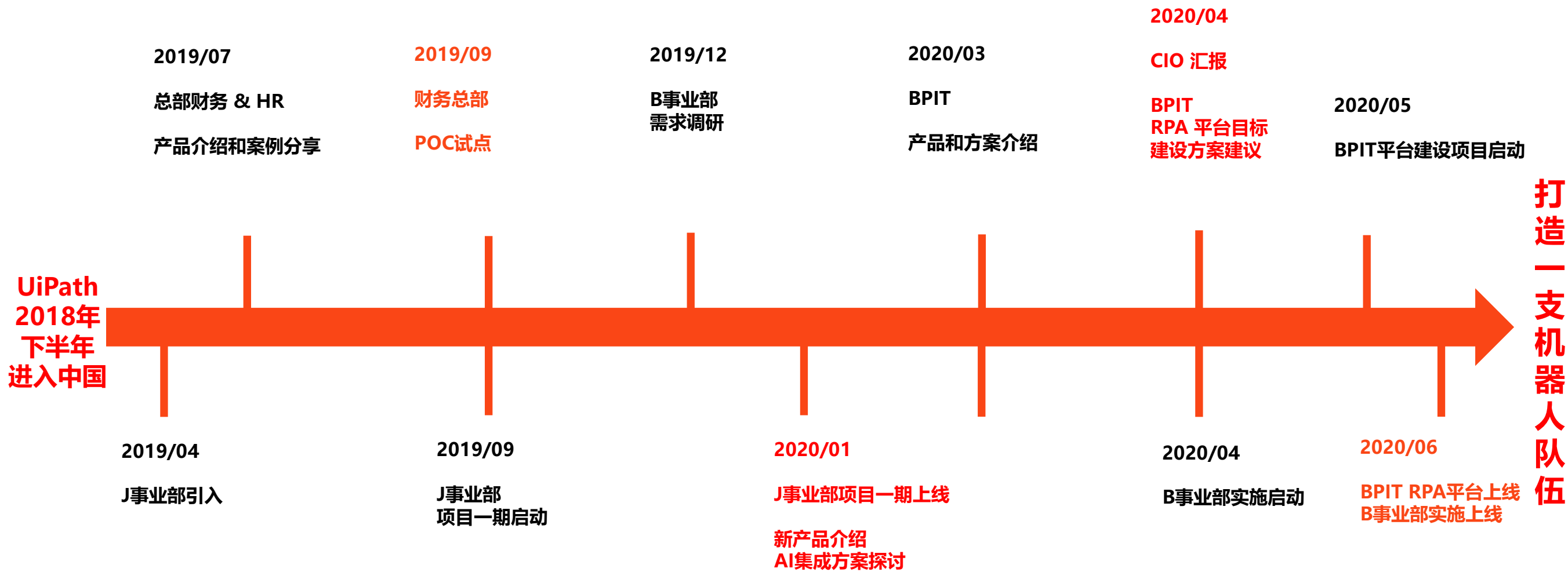
提出数字化转型战略，并制定分三步走的RPA整体实施策略

采取“集团搭建管控平台，事业部或职能部门为RPA应用场景”的总体实施策略，由总部BPIT、实施以及产品厂商的联合团队，按照平台建设、RPA赋能、深化应用三阶段来实现最终蓝图。

打造一支办公机器人队伍



当前RPA实施情况 —— 从2019年4月开始引入RPA



阶段性成果1 —— 推动9个部门，开展622场景自动化，上线40机器人

业务部门	场景总量	实施场景数	前台机器人	后台机器人	设计器	控制器
J事业部（已上线）	88	28	1	4	3	1
BPIT + B事业部（已上线）	88	28	2	5	4	2
Q事业部	88	28	1	4	3	0
N事业部（已上线）	88	28	1	4	3	0
Z事业部（已上线）	88	28	2	3	3	0
K事业部	88	28	1	4	3	0
G事业部	88	28	1	4	3	0
X事业部	88	28	1	1	1	0
财务总部（已上线）	88	28	1	0	1	0
小计	622	209	11	29	24	3

特别说明：后续，还将有其他部门（营销、人资、IT、研发、非工程机械事业部）考虑RPA应用

阶段性成果2 —— 平台建设成果和场景实施收益

平台建设成果

统一技术平台

- **统一技术路线**：统一采购同一家厂商的软件产品
- **提高服务协同**：统一技术平台便于与厂商沟通和协同

降低开发成本

- **资源复用**：分析各业务单位的场景，形成集团机器人代码资产。从集团层面构建复用库，降低开发成本，预计**120+万元**

减少软硬件投入

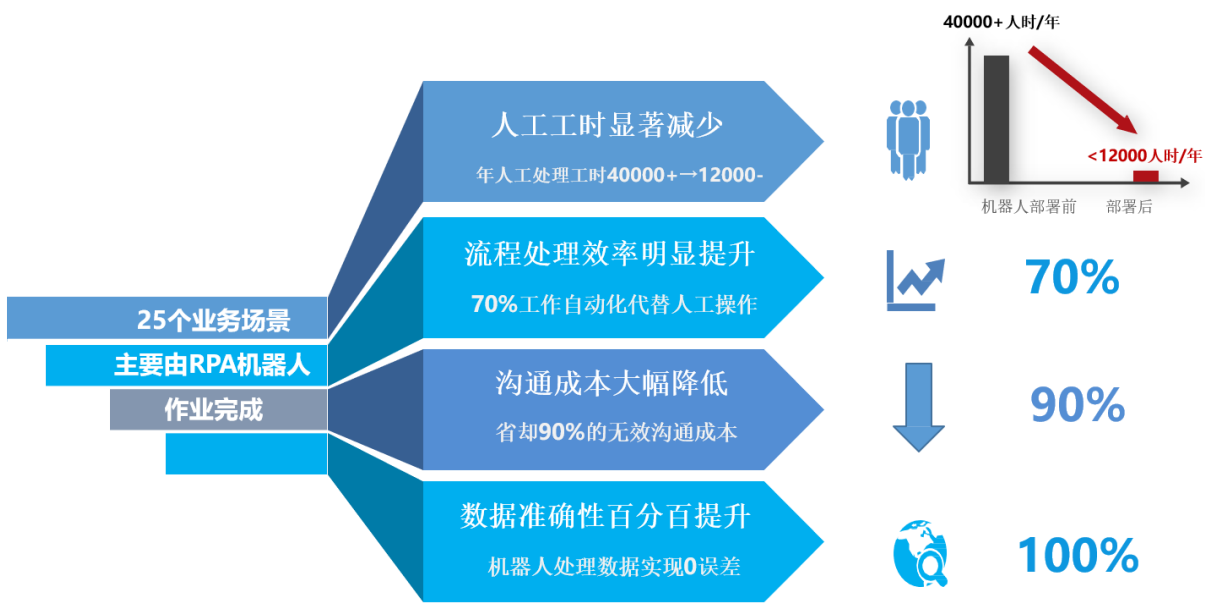
- **资源共享**：预计节省控制器7个，设计器14个，共**150+万元**
- **集采降价**：简化采购流程，联合商务总部集中向原厂和实施商谈判，降低采购单价，签订整体框架合同

自主RAP能力（未来）

- **技能输出**：内部的RPA专才队伍，提供统一技术支持；协同各方资源，解决同类问题
- **知识输出**：分享知识、最佳案例；构建可重用的场景、流程和组件库

事业部RPA实施收益

单个事业部



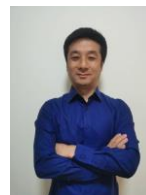
成果的取得离不开三方联合团队的共同努力

联合团队人员构成：

UiPath：销售精英+售前总监+RPA咨询顾问+客户成功经理+原厂专家服务

企业：CIO+BPIT+事业部IT+事业部业务骨干

合作伙伴：屹恒实施团队等



Gary
SR



Janson
Sales Director



Joyce
Presales



Leo
Presales



Victor
CSM



Cobbie
PS



Chen Lei
Presales Lead

成功关键因素：

1. 战略契合

- 打造一支机器人队伍的战略
- RPA的综合价值

2. 产品和服务优势

- UiPath产品在市场的领导地位
- 贯彻始终的UiPath全面团队合作服务方式（销售/售前/客户成功经理/专家服务/合作伙伴）
- UiPath团队和技术方案的价值

3. 协同合作

- 成功的试点项目：重机和总部财务；
- 集团和BPIT对CoE建设的支持；
- 紧密、广泛并且深入的参与度推动自动化进展；



下一阶段

功能扩展:

- ✓ Process Mining (挖掘自动化机会)
- ✓ Automation HUB (自动化需求管理、ROI分析、资源库)
- ✓ AI应用集成

组织扩展:

- ✓ 协助推广到更多的BU
- ✓ 集团生态企业
- ✓ 全球分支机构

场景扩展:

- ✓ 更多应用场景, 财务、营销、人资、IT、研发等

感谢!

