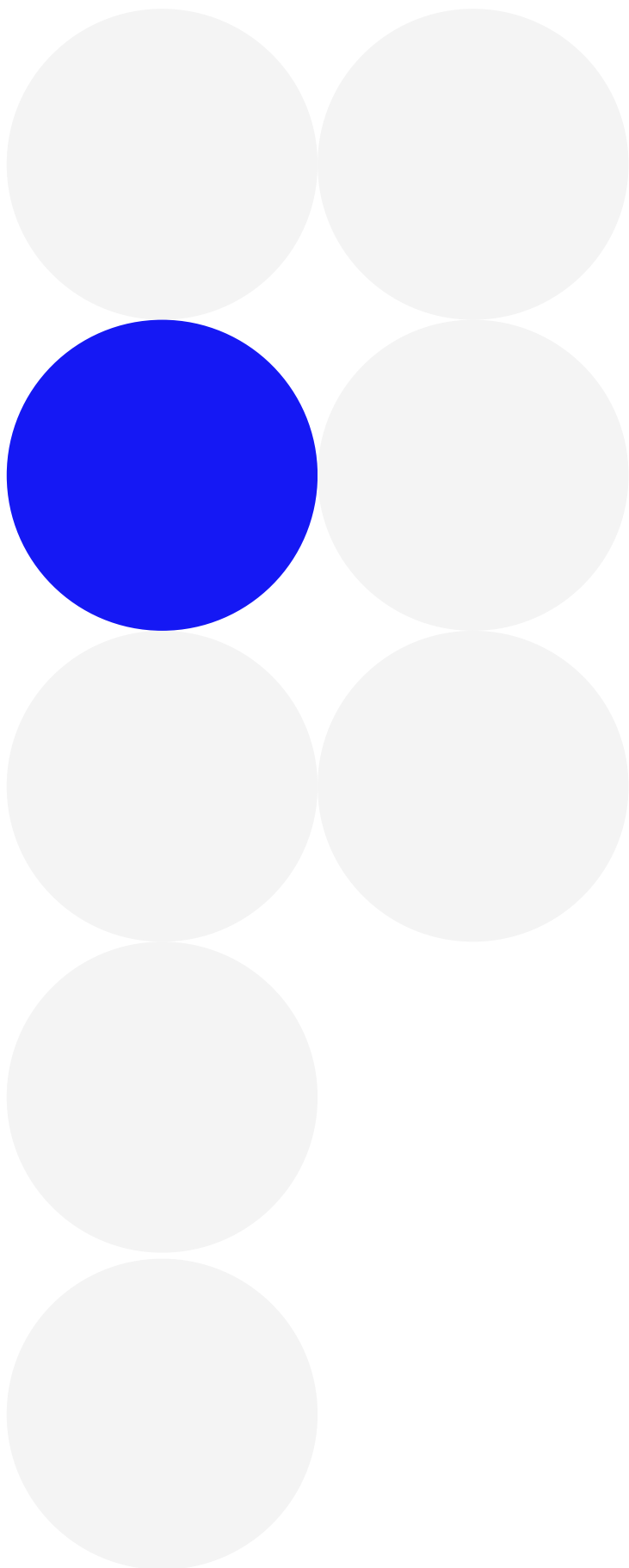




20

26

直营全托管服务模式+
AI重构全生命周期成本

源健
商用数智化
直饮水
服务白皮书

发布方：源健直饮水
有源健·都简单

Content



一、摘要



I. Executive Summary

二、行业挑战：B端服务三大核心痛点



II. Industry Challenges: Three Core Pain Points of B2B Services

三、源健解决方案：三驾马车



III. Origater Solutions: Three Core Drivers

四、客户成功案例



IV. Customer Success Stories

Content



五、ROI测算模型



V. ROI Calculation Model

六、为什么客户持续选择源健



VI. Why Clients Continue to Choose Origater

七、常见问题FAQ



VII. Frequently Asked Questions (FAQ)

八、致高速发展的客户



VIII. To Rapidly Growing Enterprises

Chapter 1

摘要

数据印证：源健KA客户续签率达95%，转介绍率50%，最快30秒排障（行业平均24-72小时）……

本白皮书将揭示源健如何通过数智化与直营模式，重新定义TOB商用直饮水服务标准。

Supported by real client data, Origater boasts a 95% KA client renewal rate and a 50% referral rate. We support ultra-fast fault resolution within 30 seconds, compared with the industry average of 24-72 hours. This white paper illustrates how Origater sets new benchmarks for B2B commercial water purification services via digital intelligent technologies and direct service operation system.

Renewal Rate

续约率

95 %

Referrals YoY

转介绍率

50 %

Chapter 1

对于智能制造、互联网软件、金融、物流等行业头部客户及政府、医院、大中院校等组织类客户，服务采购长期面临三大痛点：**成本高、服务差、水质/能耗不可控。**

传统多级经销商模式**分散采购、响应迟缓**，导致企业不仅付出高昂费用，更消耗大量管理精力。

Leading clients across intelligent manufacturing, internet software, finance and logistics industries, as well as organizational customers including government institutions, hospitals, universities and colleges, have long been plagued by three major pain points in water purification service procurement: high comprehensive costs, unsatisfactory after-sales services, and uncontrollable water quality & energy consumption indicators.

The traditional multi-level distributor model, scattered procurement mechanism and sluggish after-sales response not only bring excessive service costs to enterprises, but also consume massive internal management manpower and time costs.

Chapter 1

源健通过

DTC直营模式（全国直营、3-5人专属项目团队覆盖全国）

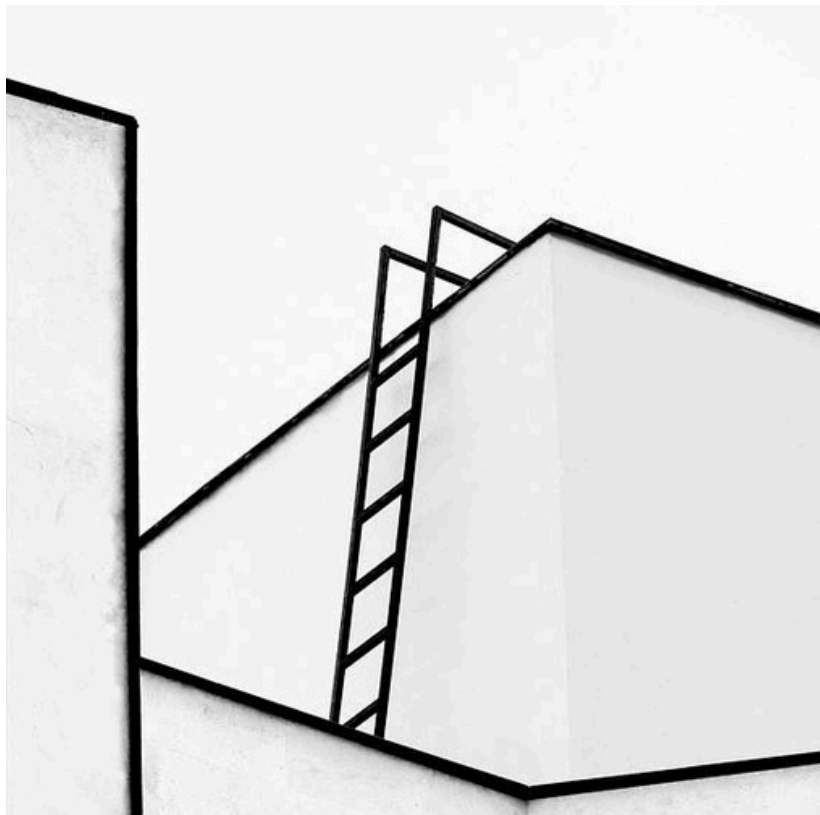
数智化平台（智能调度、全国数据看板、预警系统、AI预测性维护）

MRO全托管服务，帮助客户实现全生命周期成本最优。

Origater addresses the above industry dilemmas with three core service layouts to optimize customers' full-lifecycle comprehensive costs:

- 1. DTC Direct-to-Consumer Service Model:** Nationwide direct operation system, with exclusive dedicated project teams consisting of 3-5 specialists covering all regions across the country.
- 2. Digital Intelligent Platform:** Equipped with intelligent work order scheduling, national real-time data dashboard, automatic risk early warning system and AI predictive maintenance functions.
- 3. Full-life-cycle MRO Managed Service:** Deliver one-stop operation, maintenance and management services, helping customers achieve optimal overall costs throughout the equipment service lifecycle.

— 行业挑战



Chapter 2

B端服务 三大核心痛点

01 成本高

- **显性成本：**设备采购、耗材更换、维修费用，因多级经销商层层加价。
- **隐性成本：**分散采购导致议价能力弱；维修频次高导致停产/业务中断损失；管理设备占用内部人力。
- **全生命周期成本失控：**传统模式只关注采购价，忽略后续维护、能耗、更换、报废等长期支出。

02 服务差

- **响应慢：**行业平均响应时间24-72小时，紧急故障无法快速解决。
- **标准不一：**不同地区服务商水平参差，总部难以统一管控。
- **跨区域协调困难：**全国布局的企业需对接各地服务商，沟通成本高、质量及售后服务无保障。

03 水质/能耗不可控

- 对于政府、学校、医院等组织，水质安全直接影响公众健康。
- 对于制造、食品、医药行业，水质不达标导致产品良率下降、合规风险。
- 对于高速发展的企业办公及制造业，缺乏水质与能耗的实时监测和预警，问题暴露滞后。

Chapter 3

源健解决方案



DTC直营模式

DTC Direct Operation Model



5G数智化平台

5G Digital Intelligent Platform



MRO全托管服务

Full-lifecycle MRO Managed Service

DTC直营模式

——破解"服务差"

全国直营 无中间商

Nationwide direct service,
zero middlemen

源健在全国数百个城市设立直营服务团队，
统一培训、统一标准、统一考核。
杜绝经销商层层转包，源健垂直管控，确保服务品质一致性。

3-5人项目团队 覆盖全国

National coverage via
dedicated 3-5P project teams

源健为每个大客户配置专属项目团队（3-5人），作为客户全国集采及服务的"单一窗口"。
无论客户全球有多少分支机构、分布多少城市，只需对接源健一个团队，一封订单邮件，实现全国统一采购、统一服务、统一结算。



服务响应 量化领先

Leading quantified service response
capability

源健：

AI实时响应，最快30秒远程修复；复杂问题24小时内解决。

行业平均：24-72小时，甚至更长。

问题解决时效：源健比行业平均快50%以上。

服务 标准化

Full standardized
service system

流程、服务报告格式、结算方式全国统一。

客户可在手机端数据看板上实时查看每个工单的进度与结果。

所有服务人员统一培训、统一考核、持证上岗。

数智化平台

—— 破解"成本高"

功能模块 Functional Modules	说明 Description	客户价值 Customer Value
智能调度	根据故障类型、工程师位置、技能标签自动派单	缩短响应时间, 降低调度人力
数据看板	实时展示全国全部设备状态、服务工单、耗材余量等数据	透明化管理, 辅助决策
预警系统	AI实时巡检, 设备异常、水质超标、耗材寿命到期自动预警	变被动维修为 主动维护

MRO全托管服务

——破解"管理负担"

一站式全托管

01

One-Stop Managed Services

客户无需对接多个供应商，源健包揽饮水全托管。
一个合同、一个账单、一个服务团队。

释放管理空间

02

Free Up
Management Time

行政总监、工程总监、采购总监不再需要花时间在多线沟通、比价、验收上。
源健提供月度/季度/年度服务报告，客户只需关注结果，不用为过程费心。

全生命周期成本最优

03

Total Cost of Ownership
Optimized

源健从设计、采购、安装、运维、更换到报废，升级进度下一个周期，全链条介入，以**总持有成本最低**为优化目标，而非单次采购价最低。

Chapter 4

客户成功案例



菜鸟全国 — 统一管理

Nationwide Cainiao
– One Unified Management

客户类型

菜鸟是全球领先的智慧物流网络，业务覆盖全国，其总部及各地办公园区、仓储基地等拥有大量员工。

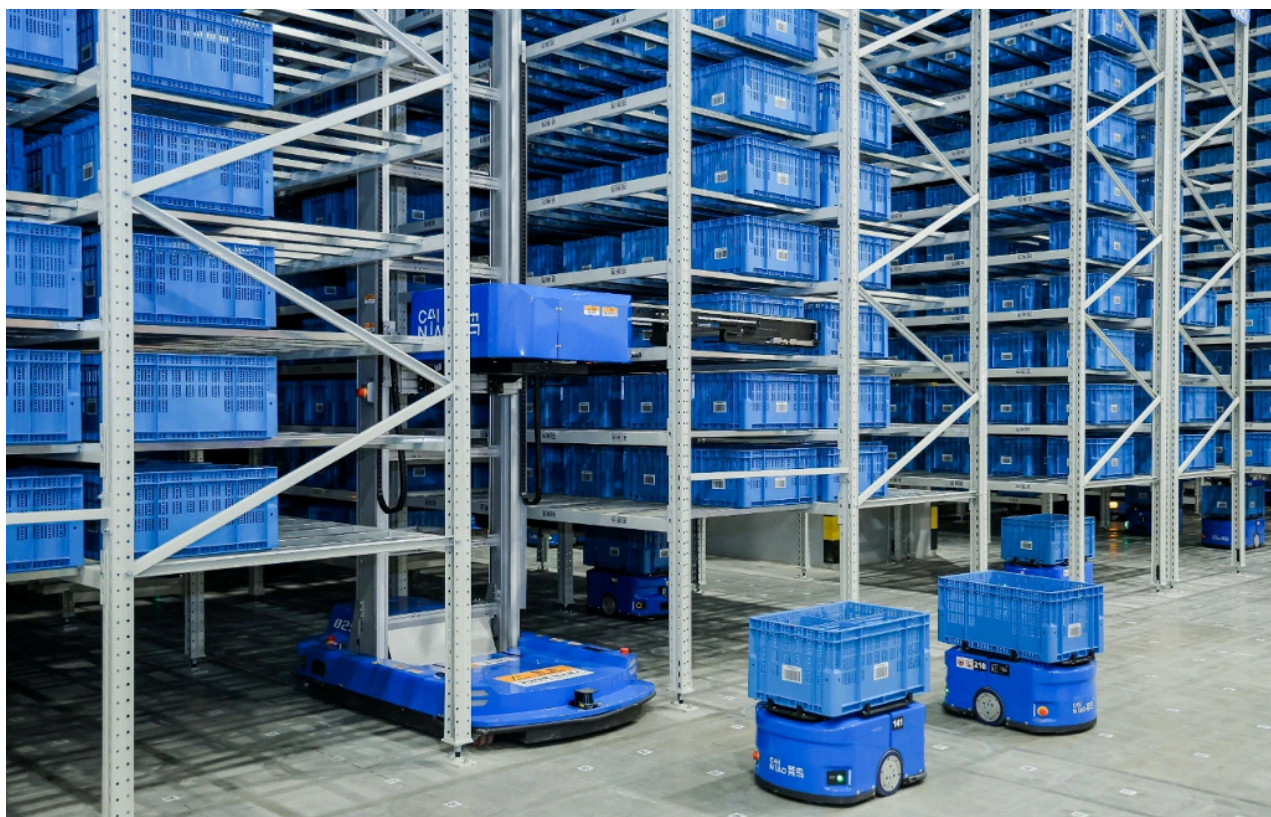


菜鸟全国 — 数智化统一管理

Nationwide Cainiao
– One Unified Management

初始痛点

随着业务在全国的快速扩张，各地园区原有的饮水设备采购及维保由数十个不同供应商承接，导致服务标准参差不齐、响应时效难以统一，总部难以进行有效的成本归集与管控。





菜鸟全国 — 数智化统一管理

Nationwide Cainiao
– One Unified Management

源健方案

源健为菜鸟提供了适配其"全国一张网"特性的MRO全托管解决方案。通过DTC直营模式，源健组建了跨区域的专属项目团队，作为服务接口统一对接菜鸟全国各地的饮水需求。

该方案整合了从设备部署、运维到滤芯更换的全链条服务，并依托oFlow数智化平台，实现了对全国设备运行状态的远程监控与数据可视。

量化成果

通过全托管服务，有效简化了菜鸟的采购与审批流程，释放了采购及运维管理人员的精力与时间。通过科学的运维管理，设备故障率与紧急维修频次降低了80%，综合成本降低35%，从全生命周期视角实现了服务与成本的双重优化。



Lower Failure Rate
故障率降低

80 %

Lower Overall Cost
综合成本降低

50 %

远景全国 — 绿色低碳

National Vision
— Green and Low-Carbon

客户类型

远景科技集团是全球领先的绿色科技公司，在全球多地设有研发中心、生产基地及区域办公室。



远景全国 — 绿色低碳

National Vision
— Green and Low-Carbon

初始痛点

远景在全国各分支机构的饮水设备品牌不一、维保来源复杂，导致服务体验不统一，存在水质安全难以实时监控的风险。分散的管理模式增加了企业的隐性管理成本。



远景全国 — 绿色低碳

National Vision
— Green and Low-Carbon

源健方案

源健采用了"数智化平台+MRO全托管"的组合方案。利用oFlow6.0+5G智联技术，为远景全国各点位设备实现互联，支持水质数据实时监测、故障主动预警。

源健的DTC直营服务团队统一承接全国范围内的运维需求，通过云端数据看板，帮助远景总部实现了对全国饮水资产的"可见、可管、可控"。

量化成果

通过源健的主动式服务与预测性维护，设备非计划维修导致的停机时长直降至0。

全托管模式帮助远景进一步减少了全国多代理/运维商沟通的采购与行政成本，综合使用成本降低超50%，同时源健针对远景需求不断升级软件模块，原来不透明的能耗成本现在直接在手机上即可查看，全国运维数据看板让行政管理告别了传统做“PPT”汇报的时代，所有数据实时且准确。

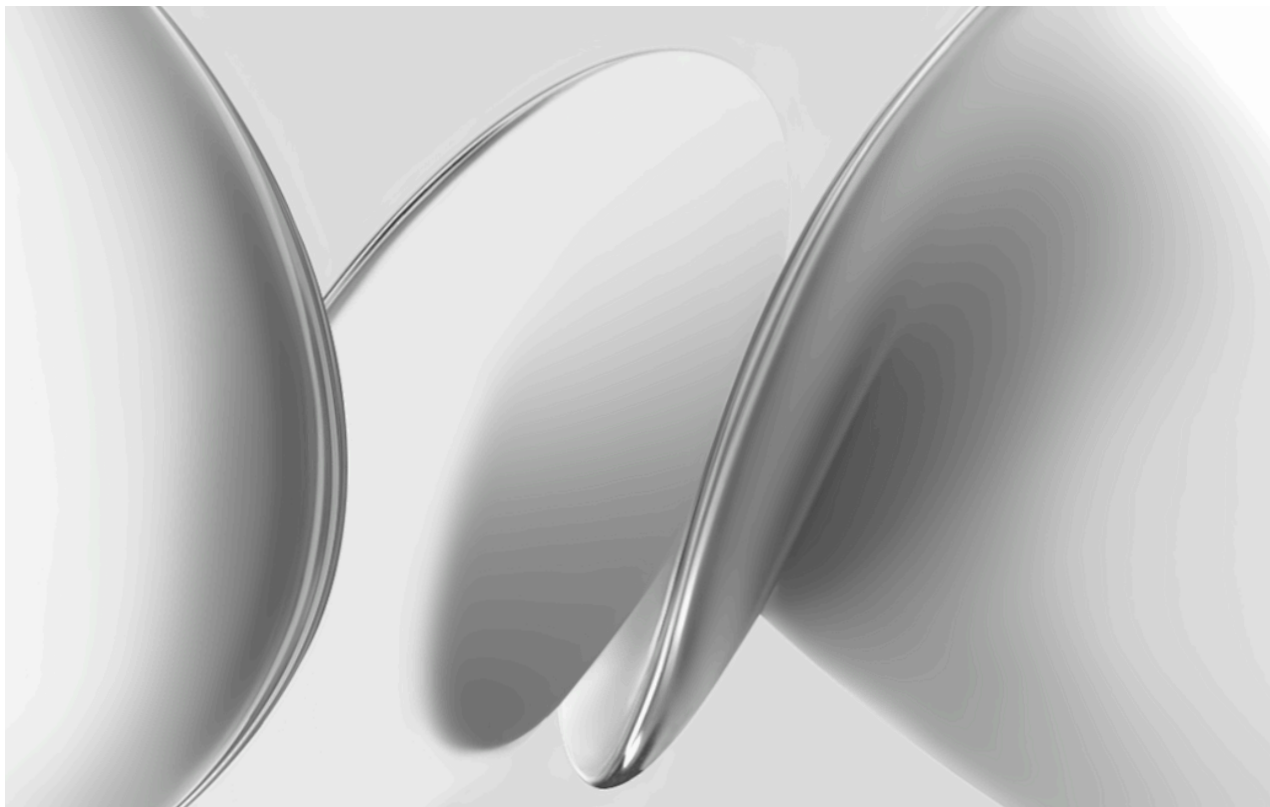


50 %

Lower Overall Cost
综合成本降低

客户评价

"源健的服务，不仅让我们实现了全国饮水管理的'低碳简约'，其数智化能力也让每一滴水的安全都变得透明可见。"





同程旅行 — 高效保障

Tongcheng Travel
— Efficiency Guaranteed

客户类型

同程旅行是中国领先的在线旅游服务平台，拥有分布在全国各地的多处呼叫中心及办公职场。



成本高昂

原本采用国外品牌，非直营模式下，中间商赚差价，遭遇续约刺客，导致全生命周期成本居高不下。

同程旅行 — 高效保障

Tongcheng Travel
— Efficiency Guaranteed

非数智化

缺少互联网企业所需要的决策数据，无法根据饮水数据调配不同适配款型，造成设备空转浪费。

试点替换

同程旅行在通过试点体验后，陆续将全国职场饮水设备替换为源健直饮水方案。

DTC直营模式

源健组建专属项目团队，作为单一窗口对接同程全国所有职场。

数智化平台

部署oFlow智能系统，实现水质实时监测、故障主动预警、智能调度派单。

MRO全托管

从设备巡检、滤芯更换到应急维修，源健一站式包办。

量化成果

成本直降50%：选择源健后，同程旅行全国饮水服务的年度总成本降低50%。

响应时间从24-72小时缩短至最快30秒、最慢24小时。

精准数据决策：根据用水量数据的变化，提前升级适配款型，避免水量不够带来的员工投诉和工作效率降低等问题

||||



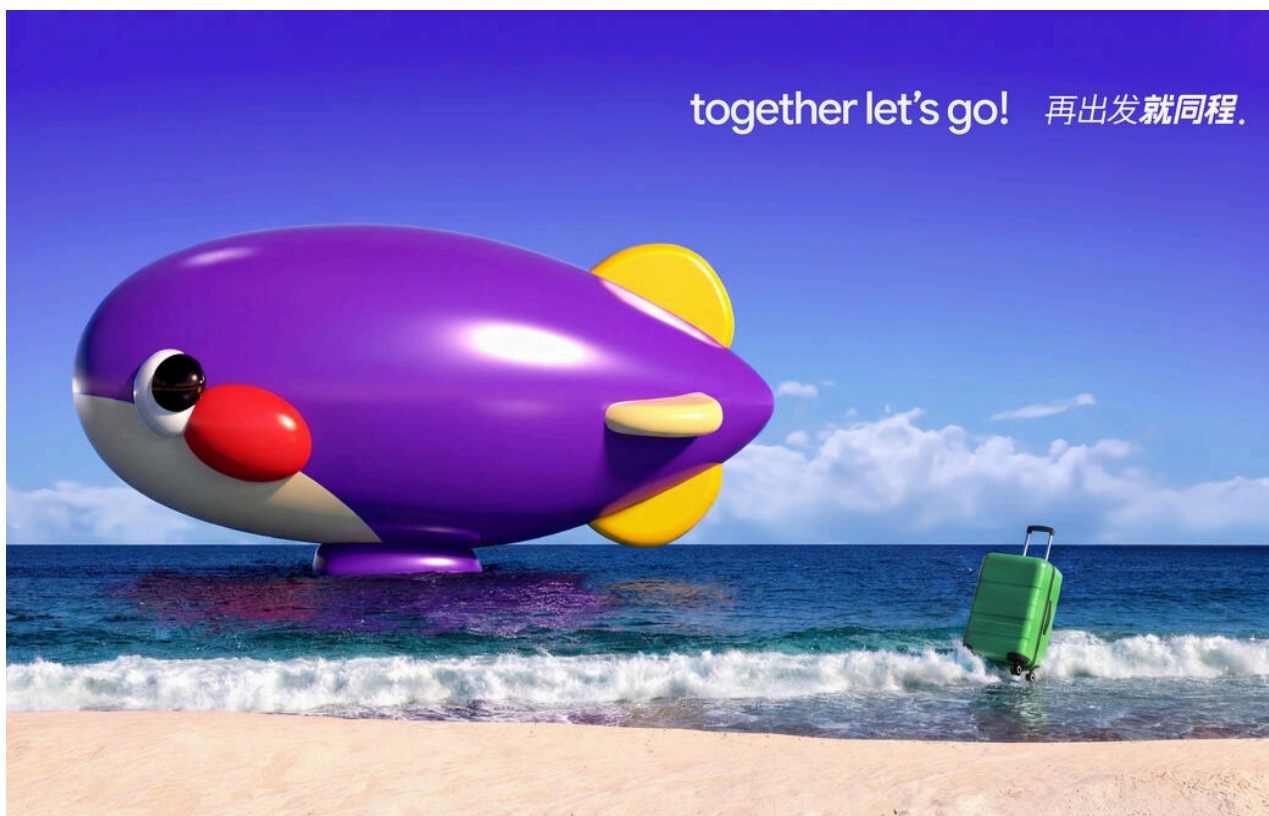
Lower Overall Cost
综合成本降低

50 %



客户评价

"替换成源健后，直营+数智化带来的降本效果远超预期——全国成本直接砍掉一半，管理反而更轻松了，让我们能更安心地服务好前方的客户。"



降本模块 & 降幅



Dealer markup removal
去除经销商加价

30-50%

Bulk procurement + scale
全国集中采购+规模效应

5%

Predictive maint. – less repairs
预测性维护，减少非计划维修

5%

Cut HQ overhead
减少总部管理人力

5%

Remote on/off – lower cost
远程开关机，电费降低

5%

Total savings
项目合计节省

50%

Chapter 5

ROI测算模型



以下为单台供应50人为依据制作的简化成本对比模型，您可根据企业规模估算收益。

注：降本比例按30%估算，实际因客户行业、设备类型、原有模式不同而有差异。源健可根据你提供的实际需求，提供定制化ROI测算。

客户规模 (设备数量/台)	传统模式年成本 (万元)	源健全托管年成本 (万元)	年均节省 (万元)
50	20-50	15	5-35
100	40-100	30	10-70
200	80-200	60	20-140
500	200-500	150	50-350

额外收益（难以量化但价值显著）

- 减少内部管理时间（行政/工程/采购人员每月节省10-20小时）
- 避免因服务问题导致的业务中断损失
- 水质安全合规，降低舆情风险



Chapter 6

为什么客户持续选择源健？

renewal rate

续签率高达

95%

远高于行业平均水平，获得客户长期服务认可。
截至2026年，平均合作年限：**13年**

referral rate

转介绍率

50%

每**10**位客户中
就有**5**位**主动推荐**关联单位。

第三方认证：

ISO9001、健康证、卫批及多项硬件及软件专利。

数据来源：

源健内部客户数据库，2025年度统计。

商用直饮水 数智化

不可逆转的大趋势

中国商用直饮水市场正处于从低效分散到数智化重构的关键转折期。据行业研究数据，数智化服务渗透率将从2023年的**不到15%快速攀升至35%以上**。这意味着每3家采购商用直饮水服务的企业中，就有1家正在或即将转向数智化服务模式。

此外，国家十四五数字经济发展规划明确提出推进公共服务数字化，国家机关事务管理局印发《公共机构水效领跑者引领行动实施方案》，要求各级机关、学校、医院等公共机构推进用水智能化管理。政府采购评审中，后勤管理数字化评分权重逐年提高。

数 智 化 不是噱头

是实打实的降本工具

源健的数智化平台oFlow不是一套花哨的管理看板，而是一套经过真实数据验证的降本增效工具。让我们把数智化翻译成每一位行政总监和采购总监都能理解的语言：

这些数据不是理论推演，而是源健在数百家客户、数千台设备上运行的真实业务数据沉淀。

AI提前预警

准确率

AI Predictive
Maintenance Accuracy

92%

每100次设备异常中**92次可提前预警**，客户告别被动等维修。

92% of equipment anomalies can be predicted in advance – no more waiting for breakdowns.



响应时效 Response time

最快 **30** 秒

行业平均24-72小时，源健提速99%以上。
Industry average: 24-72 hours; Yuanjian delivers 99%+ faster response.

设备空转率 Equipment Idle Rate

降低 **60** %

设定设备运行时间，临时使用可远程开启，年省电费**12-18%**
Schedule runtime and enable remote access for ad-hoc use, cutting annual power costs by 12-18%.

为客户节省 等待时间 Reducing waiting time for customers

1年 **500⁺** H

相当于一个行政专员63个完整工作日的工作量。
The equivalent of 63 full working days for an administrative assistant.

紧急维修 Emergency repair

下降 **80** %

从"坏了才修"变成"未报修，已排障"。
From "fix it when it breaks" to "issue resolved before it's reported."

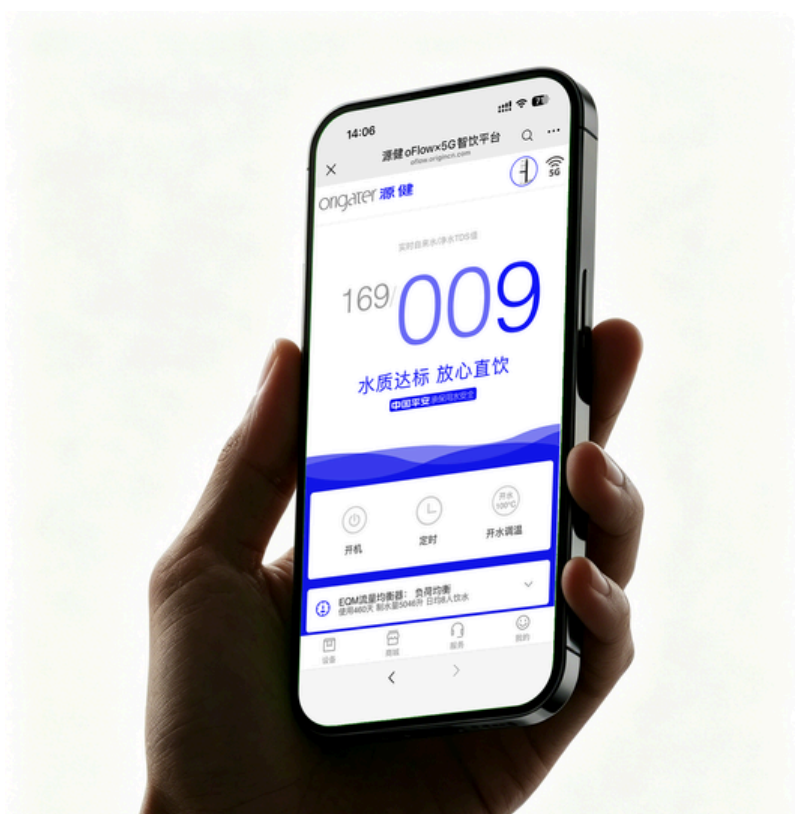
数据驱动的 决策支持

对于跨区域扩张的企业，行政总监和采购总监最头疼的问题之一是：我该怎么向CEO汇报行政管理/采购降本到底做得怎么样？

源健oFlow平台提供自动生成的月度/季度/年度服务报告，涵盖以下核心维度，让数据汇报从此有底气：

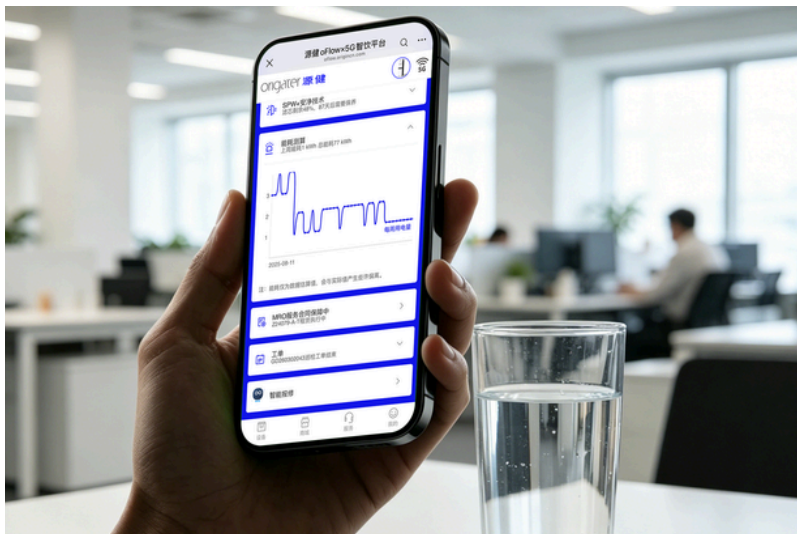
水质趋势分析

全国各职场TDS值关键水质指标的可视化趋势图，超标事件自动标记并附处理闭环报告。



能耗分析

按城市/职场/设备维度的电耗、水耗对比分析，识别异常高耗设备，提供优化建议。

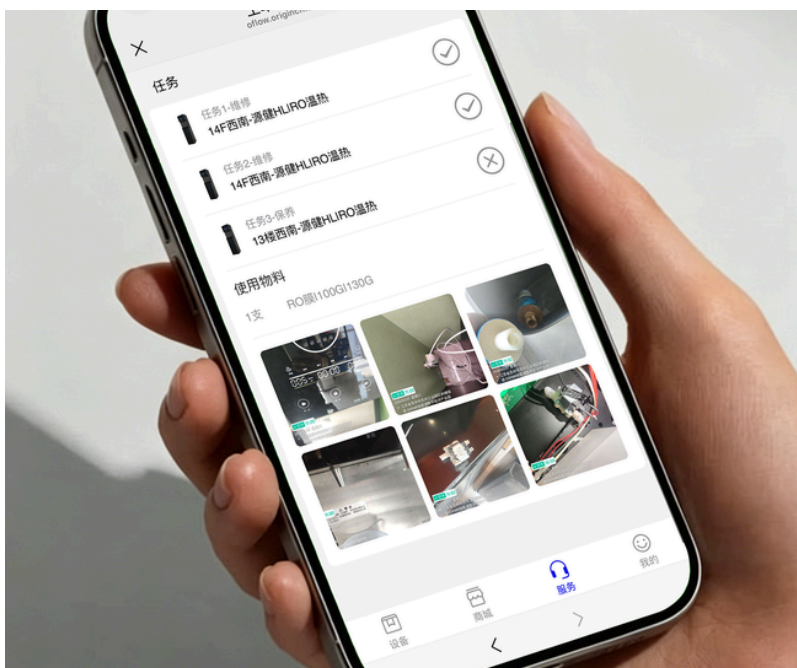


设备健康度评分

每台设备实时健康评分（0-100分），低于阈值的设备自动预警，并给出维护建议时间窗口。

服务工单总览

月度工单量、平均响应时间、平均解决时间、一次性解决率服务KPI完成情况。





数据驱动的 决策支持



成本分析看板

月度/季度/年度服务费用明细、
单机成本变化趋势，支持与预算对比。





典型场景：

某能源企业行政总监在季度汇报会上，直接打开集团版oFlow看板向CEO展示：

- 第一季度全国30个职场净水服务总成本同比下降28%
- 水质达标率从86%提升至99.3%
- 设备故障时长同比减少70%。

这些数据全来自系统自动采集，不是人力统计的——这就是数据驱动决策的力量。



源健oFlow AI巡检升级 ——

从数据罗列到智能诊断的范式跃迁

商用饮水服务数智化转型的战略拐点

系列引言/前言

2026年6月，商用饮水服务领域的头部企业源健公司正式推出oFlow AI巡检系统重大升级，这一技术迭代不仅是一次产品功能的优化，更标志着行业从“被动响应”向“主动预防”的服务逻辑重构。在数智化浪潮席卷全球服务业的宏观背景下，源健的升级案例为我们提供了一个观察商用饮水服务价值链条重塑的微观切口。

过去十年，商用饮水服务行业经历了从设备销售到服务运营的第一次转型，形成了以定期巡检、故障报修为核心的传统服务模式。

然而，随着企业客户对运营连续性、成本控制、数据透明度的要求日益提升，传统模式已显露出响应滞后、效率瓶颈、价值单一等结构性局限。全球范围内，物联网、人工智能与大数据分析技术的成熟应用，正在驱动服务业从“人力密集型”向“技术驱动型”演进，这一趋势在设施管理、能源监控、设备运维等领域已形成明确路径。

本报告的**核心命题**在于：

数智化如何系统性重塑商用饮水服务的价值链条？源健oFlow AI巡检升级不仅是一个技术案例，更是一个战略样本。通过深入剖析其功能升级、数据验证、服务逻辑重构及规模化部署效果，本报告旨在为行业决策者提供基于具体案例的战略洞察，揭示从“效率优化”到“价值创造”的演进路径，并构建企业数智化转型的实践框架。

源健oFlow AI巡检升级 ——

源健oFlow AI巡检升级： 从数据罗列到智能诊断的范式跃迁

源健2026年6月的oFlow AI巡检升级，其核心突破在于将传统的数据记录功能，升级为具备自主诊断能力的智能分析系统。这一升级并非简单的功能叠加，而是服务逻辑的底层重构——从“发生了什么”的数据罗列，转向“为什么发生”与“将发生什么”的智能预判。

案例聚焦：源健升级的核心功能矩阵

升级后的oFlow系统构建了三大核心功能模块：

- 多维数据融合感知：整合水质传感器（TDS）、设备运行参数（流量、压力、温度）、环境数据等超过15个维度的实时数据流。
- AI诊断引擎：基于深度学习的异常检测算法，能够识别超过50种常见故障模式，包括滤芯寿命衰减、泵体异常振动、管路微渗漏等传统巡检难以发现的潜在问题。
- 根因分析与建议生成：系统不仅报告异常，更提供故障概率分布、根因分析树及具体的维护建议，将“数据点”转化为“决策支持”。

源健oFlow AI巡检升级 ——

矩阵数据佐证：效率提升的量化验证

根据源健内部测试数据及首批100家客户试点反馈：

巡检时间节省：

平均单次巡检时间从传统模式的45分钟缩短至12分钟，效率提升73%。

故障识别率：

AI系统对早期潜在故障的识别准确率达到92%，较人工巡检的65% 有显著提升。

误报率控制：

在保证高识别率的同时，系统误报率控制在3% 以下，避免无效维护造成的资源浪费。

深度分析：AI诊断与传统数据记录的本质区别

传统数据记录系统本质上是一个“数字抄表员”——它忠实地记录设备状态，但缺乏理解与预判能力。操作人员需要从海量数据中人工识别异常模式，这一过程高度依赖经验，且存在响应滞后、标准不一等固有局限。



源健oFlow AI巡检升级 ——

源健的AI诊断系统则实现了三个维度的跃迁：

根据源健内部测试数据及首批100家客户试点反馈：

■	从被动记录到 主动感知	系统不再等待人工调取数据，而是7×24小时持续监测，实现毫秒级异常捕捉。
■	从现象描述到 根因分析	传统系统报告“流量异常”，AI系统则分析“流量异常源于第三级滤芯堵塞，预计剩余寿命15天，建议本周内更换”。
■	从经验依赖到 算法驱动	将顶尖运维工程师的经验沉淀为可复制、可迭代的算法模型，实现服务质量的标准化与规模化提升。

源健升级的产业示范意义

源健oFlow AI巡检升级的产业价值，在于它清晰地勾勒了商用饮水服务数智化转型的第一阶段路径：**从数据信息化到决策智能化**。

这一升级不仅提升了单点服务效率，更重要的是构建了“数据-算法-决策”的闭环能力，为行业从成本中心向价值中心转型提供了可复制的技术范式。当同行仍在优化巡检表格的电子化时，源健已完成了服务内核的算法化重构，这一“代际差”构成了其短期的竞争壁垒。



系统先行预警——

源健“未报修，已排障” 的服务逻辑重构

源健升级的更深层价值，在于其构建了“系统先行预警”的主动服务模式，实现了从“客户报修-响应”的被动循环，到“系统预警-主动干预”的预防性维护跃迁。

案例聚焦：预警机制与响应体系

oFlow AI系统建立了三级预警体系：绿色预警（滤芯寿命降至，30天内关注）、黄色预警（高概率故障，72小时内处理）、红色预警（紧急故障，立即响应）。

当系统检测到异常模式时，自动触发工单并推送至最近的运维工程师移动端，同时向客户管理员发送状态通知。

数据佐证：响应效率的突破性提升

- 响应时间：**从客户感知故障到系统生成工单的平均时间缩短至**30秒**，传统模式平均需要2-4小时（客户发现、报修、工单录入），而到达现场解决问题则需要24-72小时。
- 在线解决率：**70% 的黄色预警问题可通过远程指导客户简单操作解决，无需现场派遣。
- 预防性维护占比：**试点客户中，预防性维护工单占比从升级前的**25%** 提升至**68%**，故障性维修相应下降。



系统先行预警——

源健“未报修，已排障” 的服务逻辑重构

深度分析：主动服务模式的商业价值

“未报修，已排障”模式的价值不仅在于效率提升，更在于商业逻辑的重构：

客户体验跃迁：

故障在客户感知前已被解决，服务从“必要之恶”转变为“无形价值”。

成本结构优化：

预防性维护成本仅为故障维修的30%-40%，且避免了设备停机导致的间接损失。

服务定价权重塑：

从按次计费转向基于设备健康度的订阅制服务，构建更稳定、高价值的收入模型。

小结：源健服务体系的创新价值

源健通过预警体系重构了服务交付的时空关系——将服务干预点从“故障发生后”提前至“故障发生前”。这一转变的本质是将服务从“补救性活动”升级为“保障性产品”，实现了价值主张的根本性提升。

在客户侧，这意味着运营连续性的保障；在源健侧，这意味着服务效率与利润空间的同步优化。

规模效应验证——

源健集团版升级与菜鸟网络案例

源健集团版支持跨区域设备网络协同管理。

菜鸟网络全国1000+设备部署验证：

故障率下降42%，运维成本降低35%。

Reduced failure rate
故障率下降

42 %

Lower O&M costs
运维成本降低

35 %

设备网络化产生数据协同效应，单点智能升级为系统智能。



时间沉淀优势——

源健23年运营数据的竞争壁垒

源健23年运营积累超5000万条设备数据，
训练AI模型预测精度达95%，客户续约率95%。时间积累构建数据质量与客户信任双重壁垒，长期主义在数智化竞争中具稀缺价值。

AI Prediction Accuracy
AI预测精度达

95 %

Customer Renewal Rate
客户续约率达

95 %



时间沉淀优势——

三维选型标准与企业转型路径

基于源健案例，企业数智化转型应建立三维选型标准：

■ 技术深度	是否实现从数据记录到智能诊断的范式跃迁
■ 服务逻辑	是否构建“未报修，已排障”的主动预防体系
■ 规模验证	是否具备集团级部署与长期数据沉淀能力

实践路径建议：从单点试点验证技术可行性，逐步扩展至关键业务线，最终实现全系统智能化重构。行业趋势指向服务交付的算法化、预防化、订阅化。



维度	传统服务模式	数智化服务模式
数据价值	记录与存档	诊断与预测
服务逻辑	被动响应	主动预防
效率驱动	人力经验	算法模型
价值主张	故障修复	运营保障
收入模型	按次计费	订阅服务



复杂的技术 简单的体验——

源健品牌价值的底层逻辑

面对日益丰富与精密化的水健康设备，客户的潜在疑问是：“这样喝水会不会太复杂？”

源健提供的终极答案，是化繁为简的系统性承诺。这种从复杂技术到简单体验的转换，并非功能简化，而是通过三层递进的价值跃迁，最终达成“有源健，都简单”的品牌心智塑造。

第一重转换： 从参数决策到需求交付。

传统水健康方案要求用户理解TDS、滤芯寿命等纷繁复杂的参数，进行专业决策。

源健通过内嵌的智能算法与传感器矩阵，将参数决策过程从用户端抽离，转化为对用户健康需求的直接感知与交付——设备自动完成水质监测、滤芯状态评估与维护预警，用户只需获得符合预期的、健康安全的水质结果。

第二重转换： 从离散运维到集成服务。

滤芯更换、设备维护、异常处理等离散的运维动作，构成用户使用体验的摩擦点。源健构建的订阅式服务体系，将离散的运维节点整合为无缝的、一键触发的服务流程。

用户不再需要记忆更换周期、自行寻找配件，而是由系统主动预测、推送服务，并由专业团队高效闭环，将用户的参与成本降至最低。

第三重转换： 从设备管理到价值伙伴。

更高维的简化，在于将设备从被管理的“对象”，升级为创造价值的“伙伴”。

源健设备与智能平台形成的数字孪生，不仅实时映射物理设备状态，更能分析用水习惯、预判健康风险、提供个性化建议。用户获得的，不再是需要维护的机器，而是一个主动洞察、全程护航的健康水管理伙伴。



这三重转换路径，共同构建了源健品牌价值的底层逻辑：

将前端的极致复杂性投入与工程化努力，转化为后端用户感知到的极致简单与信赖。

这背后是由智能传感、边缘计算、数据分析与服务中台构成的“看不见的效率飞轮”，它持续运转，将技术复杂性封装为可靠的服务体验。品牌价值的终点，不在于展示技术有多先进，而在于让用户忘记技术本身，只享受水带来的纯粹健康与安心。

未来展望/免责声明

技术演进趋势：

边缘计算与AI芯片集成将实现更实时、低成本的设备端智能；数字孪生技术将构建虚拟映射，实现预测精度再提升。

免责声明：

本报告基于公开信息与案例研究，旨在提供行业洞察与战略参考。

数据来源：

源健公司公开资料、行业调研数据。

效率，决定服务能走多快；

智能，决定价值能走多远。

DTC 模式 正在取代 传统经销模式

在B2B服务领域，DTC（Direct to Customer）直营模式正以前所未有的速度取代传统多层经销模式。据源健联合行业协会调研：

- 传统B2B净水服务市场，设备成本中30-50%为经销商加价——这是典型的层层转包税。
- 依赖经销模式的服务商，其终端客户的NPS（净推荐值）平均比直营模式低27个百分点，核心差距在响应速度和问题一次性解决率。

关键洞察：

DTC不仅是商业模式的变革，更是服务质量的底层重构。培训和考核的穿透率、服务标准的执行力度、客户数据的安全控制——所有这些在经销模式下无法真正保证的东西，正因为源健的DTC模式才变得可靠。



新城市 新职场——

源健如何做到当天到位

对于正在快速扩张的企业来说，
开新职场最头疼的是什么？

设备采购要重新走流程、要重新找供应商、要谈价格签合同、要安排安装调试——从决定开张到员工喝上干净水，传统模式至少需要2-4周。

源健的DTC直营覆盖模式，让这一切变得简单：

- 客户邮件发送订单通知源健开新职场
- 客户成功经理在oFlow平台上提交新点位信息
- 系统自动匹配最近的服务团队
- 48小时内完成设备选型确认、配送
- 到货当天完成安装调试
- 员工当天即可喝上符合标准的直饮水。



实际案例：

某互联网客户在半年内
从10个城市扩展到30个城市，新开职场20处。

传统模式下

至少三家比价，意味着需要

对接 **60** 次当地供应商、 **60** 份方案对比、

安排 **20** 次安装；

源健模式下

1 次对接、 **1** 个账单、 **1** 份合同

所有新职场平均 **3** 个工作日内完成从通知到上线



从10城 到30城——

源健DTC模式的无缝扩展

当企业在快速成长期，行政和采购团队面临的挑战是——
决策要快、覆盖要广、标准要齐。

源健的单一窗口模式为高速发展企业提供的核心价值：

决策人角色	传统模式下	源健单一窗口模式下
技术负责人	每开一个城市需要从零走采购招标流程，不同城市可能要对接不同品牌	对接一次源健，全国通用，无需重复决策
运营负责人	全国不同城市服务水平不一，无法统一量化考核	oFlow看板实时展示全国各职场服务KPI，数据说话
行政负责人	每天灭火——追供应商、催维修、投诉处理，没有时间做战略规划	坐看数据管团队，工作从应急处理转向服务优化
采购负责人	每城单独比价签合同，30个城市就是30份合同30次谈判	坐看数据管团队，工作从应急处理转向服务优化
财务负责人	各地发票样式不一、结算周期不同、费用归集需要逐笔核实	一个账单全国结算，费用明细清晰可追溯，审计无忧



单一 窗口对——

高速发展企业的战略价值

CTO和COO最怕的是什么？

——在公司疯狂增长的时候，行政小事变成瓶颈。

一个几十块钱的滤芯坏了，
要在某个四线城市重新找供应商？

一个城市新开，采购流程要走两周？

不同城市、不同品牌、不同供应商，
出了问题不知道找谁？



源健单一窗口把这一切化繁为简：

采购总监视角

不需要在不同城市重复做采购决策。一个接口人、一个合同、一个账单，全国通用。精力集中在核心业务上。

行政总监视角

全国各地的净水服务水平可量化、可对比、可优化。oFlow平台上的数据看板，让行政管理从感觉到变成事实。

行政总监视角

从追着供应商跑变成坐看数据管。工作重心从灭火式的应急处理，转向战略层面的供应商绩效管理和内部服务优化。



MRO饮水 全托管服务 标准化——

传统模式下的净水服务采购往往只看设备采购价这个单点，而忽略了后续耗材、维修、管理、能耗、报废等环节的累积支出。

源健以全生命周期为视角，提供三年TCO对比，帮客户看清真正的成本全貌：

成本项	传统模式（三年）	源健MRO全托管服务模式（三年）	节省（万元）
设备采购/租赁	60	115	15
滤芯耗材	12	全包	12
维修费用	15	全包	17
管理人力	18	全包	15
能耗费用	12	8	4
其他（报废/更换等）	10	全包	0
三年总成本	155	92	63

注：以上数据基于100台设备规模的典型客户模型测算，实际因行业、设备类型、使用强度不同而有所差异。



传统模式下的净水服务采购往往只看设备采购价这个单点，而忽略了后续耗材、维修、管理、能耗、报废等环节的累积支出。

源健以全生命周期为视角，提供三年TCO对比，帮客户看清真正的成本全貌：

隐性成本项	传统模式下	源健MRO全托管服务模式
总部管理 人力投入	需1-2名行政人员专职对接多家供应商，年人力成本15-30万	全托管，零对接成本，行政人员只需看月度报告
业务中断风险	年均因设备故障导致停水3-5次，每次影响1-3个工作日	AI预测性维护趋近于0意外停水，已发生问题30秒响应
舆情/合规风险	水质监测靠人工抽检，问题曝光后损失不可控	oFlow实时监测超标即预警，闭环处理有记录可追溯
设备空转浪费	非高峰时段设备持续运行，年浪费电费约8-15万元（以100台计）	智能开关机+区域调控，能耗费用直降12-18%
跨区域 协调成本	每新开一个城市需重新招标、签合同、建立关系	单一窗口，一封邮件覆盖全国，新增职场零额外管理成本



Chapter 7

常见问题FAQ



Q1:

源健和AO史密斯、美的、沁园、安吉尔等C端知名品牌有什么区别？

几位友商都是优秀的设备品牌商，但其商用净水主要通过经销商体系落地。这意味着您最终享受到的服务水平和质量，取决于您所在城市的经销商实力——这也是为什么很多客户在替换以上品牌后，成本直降50%的核心原因。

源健是DTC直营模式的服务商，
我们不仅提供设备，更提供覆盖全国的数智化全托管服务体系——
从安装、巡检、维修到水质监测、数据报告，
全链条由源健直营团队负责。

简单来说：
传统C端品牌卖您设备，源健帮您实现极简喝水这件事的全过程。



Q2:

我们只有50人，
能享受同样的服务标准吗？

当然可以。

源健的服务标准面向所有客户统一，不因规模不同而降低质量。

我们会为您匹配标准化的服务套餐，同样享受oFlow平台的数智化服务——包括水质监测、预警通知、巡检报告等全部功能。

对于中小规模客户，源健推荐轻量托管套餐，年度费用更低，服务不打折。

Q3:

合同怎么签？
续签价格会涨吗？

源健通常采用年度合同制，含设备租赁+全托管服务。

合同中明确锁定年度服务费率，续签时价格调整规则会在首次合同中注明——源健承诺续签价格涨幅不超过CPI（消费者物价指数），大部分客户续签价格不变或微调。

对于大客户，源健支持签定3-5年长约以锁定更优惠的年度费率。

值得一提的是，源健客户续签率高达95%——如果价格不合理，客户不会持续选择我们。



Q4:

售后及时吗？
偏远地区能覆盖吗？

源健在全国数百个城市拥有直营服务团队和本地化服务网络，不同于其他品牌需要报修再上门，源健通过定期巡检，对设备进行主动式维护——AI预测性维护提前预警潜在故障，oFlow平台实时监测设备状态，未报修已排障，从根本上解决潜在问题。

响应上，简单问题AI实时响应最快30秒，远程在线解决故障率高达80%以上，需要上门的问题AI精准识别故障原因，系统自动派单，一二三线城市2-8小时内到场、偏远地区8-24小时内到场。客户在手机端可查看全程实时进度。

所以，源健并不是单单从加快上门时效来保障客户用水，而是从根源上通过AI分析预警及远程技术支持，领先一步从根源上避免了故障的产生。



Chapter 8

致高速发展的客户



您是否正在
经历以下困扰？

- 综合成本居高不下，却找不到症结？
- 全国多地服务标准不一，总部管控困难？
- 紧急故障响应迟缓，影响业务运行？
- 水质/质量无法实时掌控，存在安全隐患？



源健可以帮您：

免费诊断
Free Diagnosis

提供企业服务成本与效率诊断报告。

定制方案
Custom Plans

根据您的行业、规模、痛点设计专属解决方案。

试点合作
Pilot Partnership

选择部分区域或设备先行试点，验证效果后再全面推广。



附录：术语表

● DTC	Direct to Customer，直营模式，源健直接服务客户，无中间商
● MRO	Maintenance, Repair & Operations，维护、维修和运营，在此意为源健饮水全托管服务
● 全生命 周期成本	设备从采购、安装、运维、更换到报废的总成本，包括显性和隐性成本
● 预测性 维护	利用AI和数据分析预测设备故障，提前维护，避免非计划停机
● 智能 调度	基于算法自动分配服务工单给最合适的工程师，优化响应时间和资源利用率

版权声明：本白皮书著作权归源健所有，未经许可不得复制或用于商业用途。

Contact us

🌐 官网：
sem.origincn.com

☎ 客户成功热线：
4000011606

📱 新媒体二维码：



抖音



视频号



公众号



小红书

如果你是这样的企业——

正在全国快速扩张，管理层要求服务标准化、对AI和数智化管理有认知也有期待、不追求品牌溢价只追求实在的降本增效——

那么这份白皮书就是为你准备的。

不管你是行政总监在为全国40个分公司找统一的净水方案，还是采购总监在对比各大品牌的全生命周期成本，还是COO在思考运营数字化到底能给公司省多少钱——

源健这份白皮书，把所有答案给你摆清楚了。

感谢您阅读《2026商用净水数智化服务白皮书》。

我们相信，好的服务不是一次性的交易，而是长期的合作伙伴关系。
如果您对白皮书中的任何内容感兴趣，或希望获得针对您企业的定制化方案，欢迎随时联系我们。

有源健 | 都简单

origater 源健

有源健 · 都简单