

**ANTON 安東**

**安东平台共享服务集团  
全方位解决方案**

**东方智慧 全球分享**  
Oriental wisdom , Global sharing

## 一、平台服务整体解决方案

## 二、安同商城六类服务模式

1. 平台服务
2. 渠道服务
3. 产品服务
4. 服务代理
5. 联盟服务
6. 代理采购

## 三、招聘培训服务

## 四、供应链服务

## 五、后勤商旅服务

# 一、平台服务整体解决方案

# ANTON 安東

致力于持续打造线上线下相结合的油气行业资源共享平台，拥有系列电子商城和30多个国家的市场营销和后勤基地网络，全球100多家资质齐全的商务渠道公司，全球5000多家资源合作伙伴，赋能行业各方，促进相互交易。

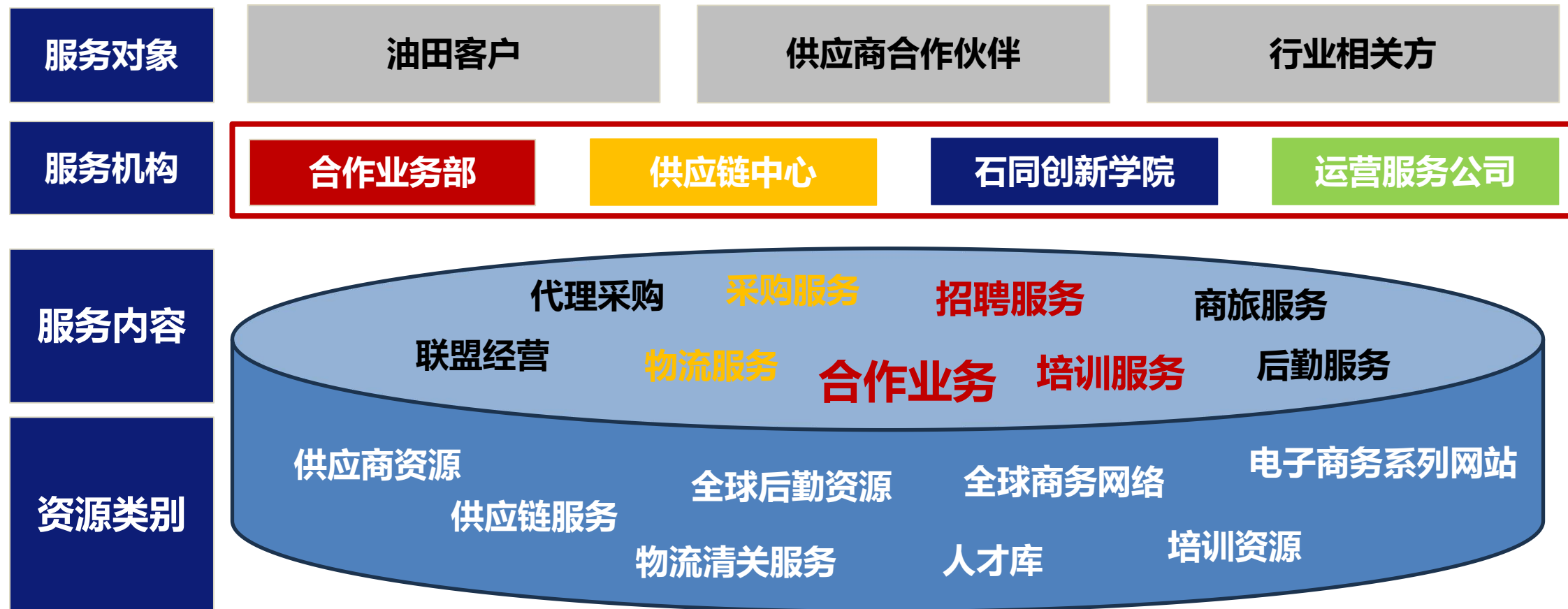
- 渠道服务
- 产品服务销售代理
- 采购物流服务
- 招聘培训服务
- 人力资源服务
- 商旅服务

## 油气开发，平台都有！



## 平台共享 赋能协作 共同发展

# 一、平台服务整体解决方案



开放共享的安同油气商城平台

# 一、平台服务整体解决方案

ANTON 安東

## 安同商城平台合作伙伴资源



**6500+**  
全球资源



**1700+**  
重要合作伙伴



**82家**  
战略合作伙伴



**全球分布**  
涉及50多个国家



**57个**  
细分行业

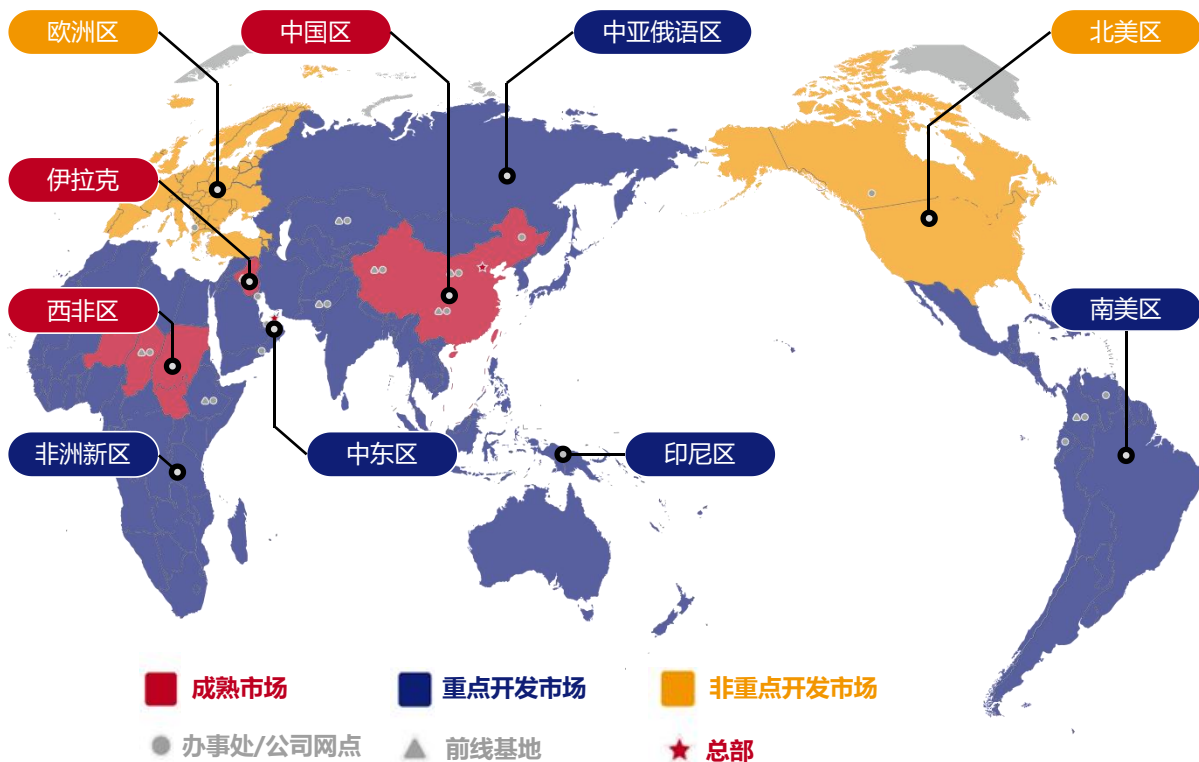


**New**  
**300+**  
每年引进新资源



# 一、平台服务整体解决方案

## 安同商城平台全球市场服务网络



序号	大区	安东已经进入国家市场
1	中国	各油田
2	伊拉克	各油田
3	西非公司	乍得、尼日尔、B区、南B区、乌干达、埃塞俄比亚、喀麦隆
4	非洲新区	阿尔及利亚、尼日利亚、肯尼亚
5	中东区	阿曼、阿联酋、科威特、沙特
6	中亚俄语区	哈萨克斯坦、土库曼斯坦、俄罗斯
7	东南亚及澳洲区	巴基斯坦、印度尼西亚、澳大利亚
8	南美区	厄瓜多尔、哥伦比亚、秘鲁、委内瑞拉、墨西哥
9	北美区	加拿大、美国
10	欧洲区	阿尔巴尼亚

## 二、安同商城六类服务模式

### 业务模式一：平台服务

通过赋能合作，为资源方提供交易全过程的各类平台支持和共享服务，适用于安东为合作伙伴新市场开拓提供必要的资源服务。

### 服务内容

- 供应链：采购、物流、仓储、清关报关服务
- 办公室：安东全球服务网点的办公场所共享
- 基地服务：全球后勤基地支持
- 商旅服务：跨国商旅支持

### 商务模式

- 按安东公司内部成本标准服务收费

### 优势

- 全球100多个商务渠道公司
- 国际化服务团队



## 二、安同商城六类服务模式

### 业务模式二：渠道服务

**渠道服务（即全方位产品贸易），为行业各方的通用产品及服务贸易业务提供全球的商务合同渠道服务，适用于安东帮助合作伙伴进入新市场提供的安全规范的商务通道，促成业务。**

### 服务内容

- 为行业产品销售和技术服务和提供商务通道
- 为资源合作伙伴提供商务平台、资质准入

### 商务模式

- 安同商城平台搭建资源方与客户签订产品及服务合同，为资源方提供商务渠道服务，资源方负责相关技术、质量、付款、运输、交付履约等

### 优势

- 全球商务网络，30+国家的贸易和技术服务公司
- 全球油气田客户的市场资质，入网资质
- 全球专业商务人员服务能力



### 业务模式三：产品代理

资源方授权安同商城平台，通过平台帮助资源方进行代理资源的全球营销推广，为客户提供优质的产品和服务，促成交易。

#### 服务内容

- 利用全球营销网络和线上线下平台，广泛获取市场商机
- 提供客户及渠道资源，借助全球平台市场，对优势产品进行市场调研及产品推广
- 利用自身全球资源提供平台服务支持和通道服务

#### 商务模式

- 授权经营（采购-销售）：资源方赋予安东在具体市场区域、客户、项目的代理授权
- 居间代理（代理费）：资源方直接与客户签订销售协

#### 优势

- 销售力量，全球的销售人才和首席销售代表
- 客户资源，30多个国家的IOC、NOC以及服务公司
- 服务品牌，安东在全球的技术服务品牌

### 业务模式四：服务代理

以平台服务、商务合同渠道服务为基础，安同商城平台帮助具有创新型或专精特新技术的资源方进行技术服务营销推广，促成技术服务的交易。

#### 服务内容

- 平台提供客户及商务渠道资源，市场需求调研和客户工作
- 资源方派驻人员支持市场调研、技术宣讲和市场推广工作
- 资源方负责项目全过程执行，QHSE管理，履约交付

#### 商务模式

- 授权经营模式
- 代理费模式
- 联合经营模式

#### 优势

- 销售力量，全球的销售人才和首席销售代表
- 客户资源，30多个国家的IOC、NOC以及服务公司
- 服务品牌，安东在全球的技术服务品牌

### 业务模式五：联盟合作

是平台与资源方互信度最高、合作程度最深、技术融合难度更大的模式，双方优势赋能，整合资源形成核心竞争力，共同作业，促成项目落地实施。

#### 服务内容

- 平台提供客户及商务渠道资源，市场需求调研和客户工作
- 资源方提供核心技术支持和全面解决方案，推动项目落地并实施交付
- 双方紧密配合，明确分工，双方共同开展销售及作业，共同分配责任和权益

#### 商务模式

- 平台主导：平台作为合同主体，与客户签订销售协议，资源方向平台负责并履约
- 资源方主导：资源方作为签约主体，与客户签订销售合同，平台提供相应支持服务
- 联合经营：签订联合体协议或者成立合资公司，开展平台合作业务

#### 优势

- 全球商务网络，30+国家的贸易和技术服务公司
- 全球油气田客户的市场资质，入网资质

### 业务模式六：代理采购

平台合作业务的顶级模式，是基于客户的极度信任和对安东全方面专业服务的极致体验结果的具体成果呈现。通过安东高效快捷的供应链体系和全球合作资源，为客户提供性价比最优的采购服务。

#### 服务内容

- 客户指定品牌，安东优选资源渠道，高效优质交付；
- 客户提供需求清单，安东全球寻源，提供高性价比、高效交付的产品

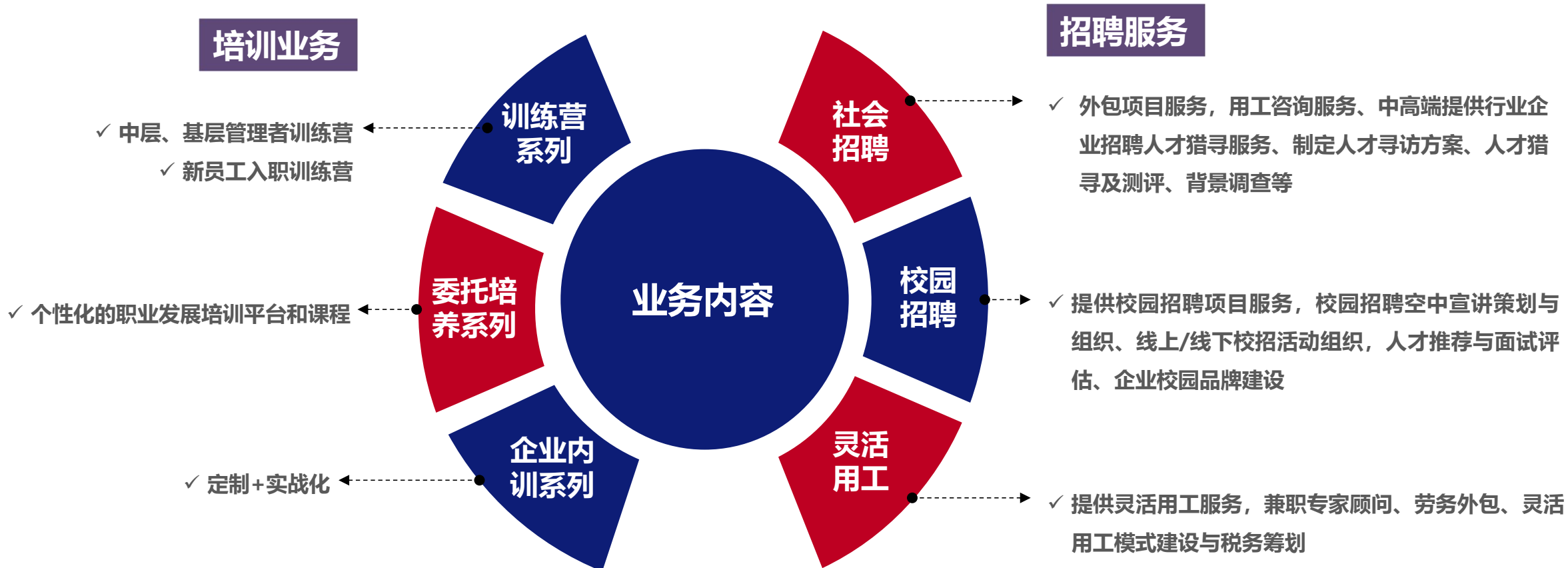
#### 商务模式

- 授权采购经营模式
- 居间代理采购模式

#### 优势

- 全球优质资源
- 高标准的质量控制体系
- 全球化的供应链体系，物流清关服务
- 服务网络，全球的服务团队和基地支持能力

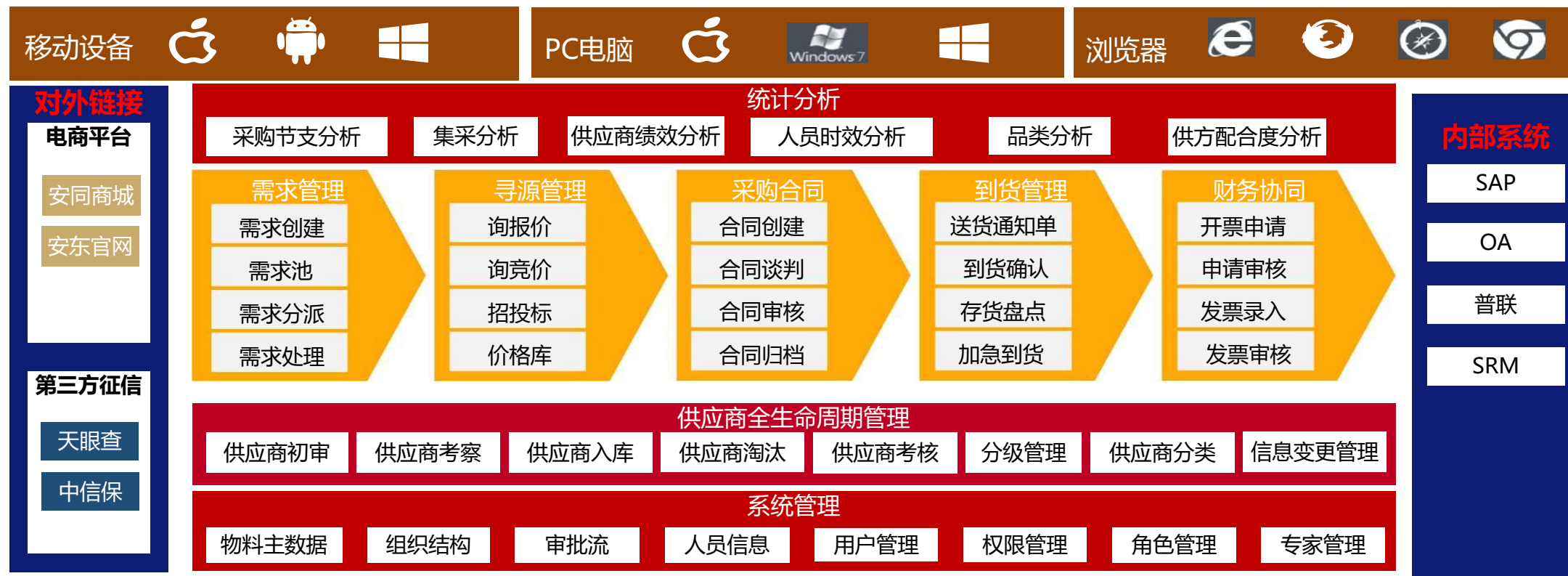
## 人才寻访到培养的全流程定制化服务!



面向行业人员和机构，提供创新、管理、专业技术、基础素质等定制化、可持续的人才发展培训

平台社交式的求职平台，为行业机构与个人提供专业的招聘服务

## 供应链信息化运营管理系统

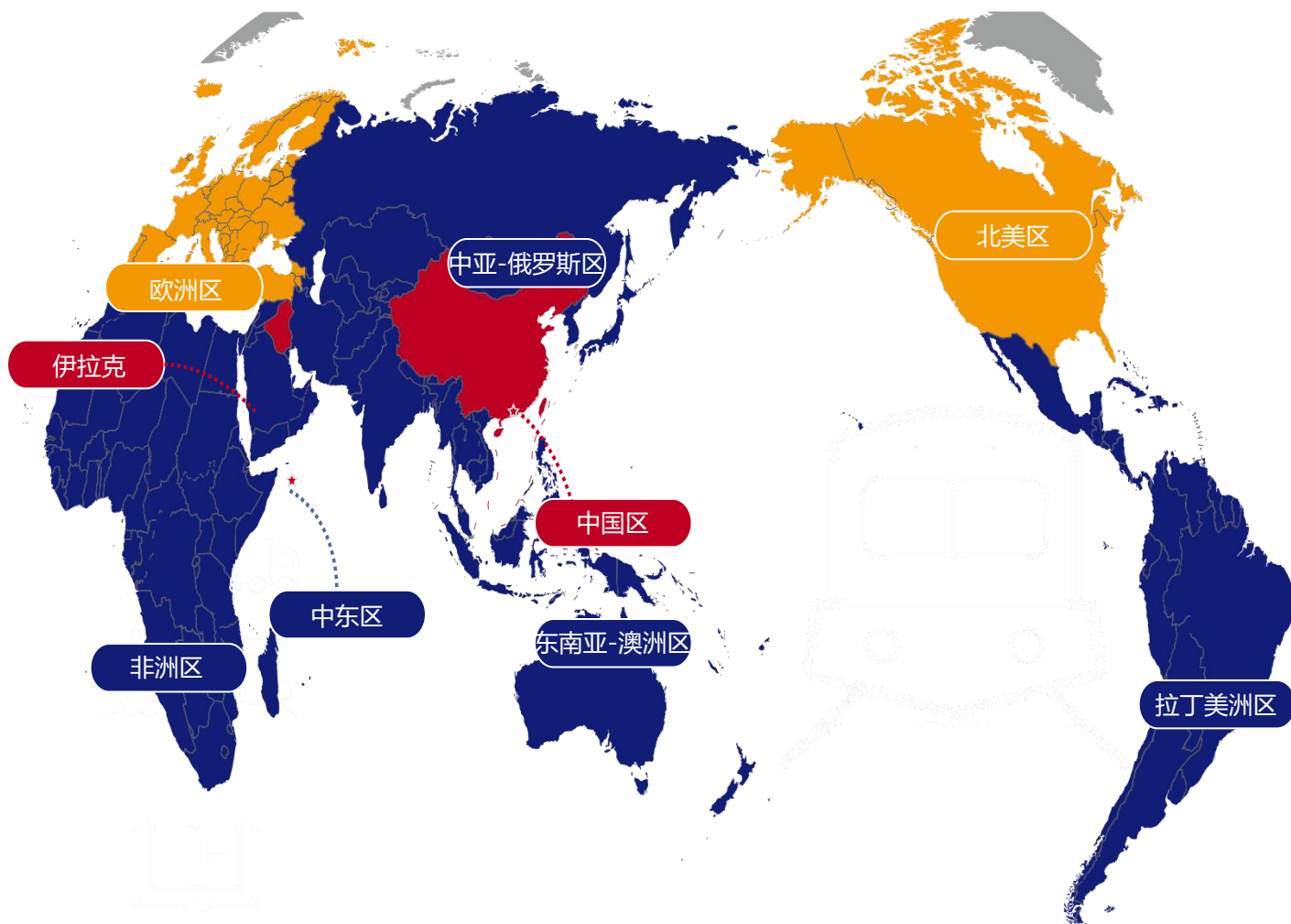


**全流程管控：** 供应链全流程的线上覆盖，包括计划、寻源、采购、到货及支付、供应商管等理等。

**可视化管理：** 多维度数据的统计分析，为采购决策提供支撑。

**协同共享：** 集团内部多个系统间协同共享、与内部电商平台链接，外部征信机构信息共享。

## 全球物流清关服务网络



为石油天然气服务拓展提供专业的全球物流运输解决方案，具有良好的专业知识和操作经验

- 高级技术专家从业20年以上，主要管理人员从业8年以上，团队主要人员拥有美国注册物流师认证
- 为油气田勘探开发设备、工具、材料等提供专业的物流运输服务

### 全球涉及贸易国家20+

- 东南亚：澳洲，印度，新加坡，印度尼西亚，日本
- 中亚：哈萨克斯坦，土库曼斯坦
- 中东区：阿曼，阿联酋，沙特阿拉伯
- 非洲区：乍得，尼日尔，阿尔巴尼亚，阿尔及利亚，利比亚，坦桑尼亚，埃塞尔比亚，肯尼亚
- 拉丁美洲区：哥伦比亚，委内瑞拉
- 北美区：美国，加拿大，墨西哥
- 欧洲区：德国，荷兰

# 五、后勤商旅服务

依托覆盖中国、中东、非洲、中亚、东南亚、美洲等30多个国家和地区的53个后勤基地，为内外部生态企业提供全球共享的办公住宿、基地仓储、商旅等服务。



## 办公住宿服务

- 独立办公室260余间
- 工位1700余个
- 套房或单间850余间
- 床位2800余张



## 基地仓储服务

- 仓储站点/库房130余处
- 库房3.2万m<sup>2</sup>
- 露天场所39万m<sup>2</sup>



## 商旅服务

- 全球驻地服务人员信息共享，提供会议、车辆、接机、酒店等商旅服务
- 后勤公务车辆92台



**ANTON 安東**

**人与环境高效、和谐发展的典范**

**帮助别人成功... ..**