

AISWare FMS 营销云

亚信科技5G产品白皮书

整合企业数据，结合典型应用场景，为各行业提供用户精准营销服务，满足客户在决策支撑、潜客挖掘等方向应用，助力企业客户营销数字化转型。

声明

任何情况下，与本软件产品及其衍生产品、以及与之相关的全部文件（包括本文件及其任何附件中的全部信息）相关的全部知识产权（包括但不限于著作权、商标和专利）以及技术秘密皆属于亚信科技（中国）有限公司（“亚信”）。

本文件中的信息是保密的，且仅供用户指定的接收人内部使用。未经亚信事先书面同意本文件的任何用户不得对本软件产品和本文件中的信息向任何第三方（包括但不限于用户指定接收人以外的管理人员、员工和关联公司）进行开发、升级、编译、反向编译、集成、销售、披露、出借、许可、转让、出售分发、传播或进行与本软件产品和本文件相关的任何其他处置，也不得使该等第三方以任何形式使用本软件产品和本文件中的信息。

未经亚信事先书面允许，不得为任何目的、以任何形式或任何方式对本文件进行复制、修改或分发。本文件的任何用户不得更改、移除或损害本文件所使用的任何商标。

本文件按“原样”提供，就本文件的正确性、准确性、可靠性或其他方面，亚信并不保证本文件的使用或使用后果。本文件中的全部信息皆可能在没有任何通知的情形下被进一步修改，亚信对本文件中可能出现的任何错误或不准确之处不承担任何责任。

在任何情况下，亚信均不对任何因使用本软件产品和本文件中的信息而引起的任何直接损失、间接损失、附带损失、特别损失或惩罚性损害赔偿（包括但不限于获得替代商品或服务、丧失使用权、数据或利润、业务中断），责任或侵权（包括过失或其他侵权）承担任何责任，即使亚信事先获知上述损失可能发生。

亚信产品可能加载第三方软件。详情请见第三方软件文件中的版权声明。

亚信科技控股有限公司（股票代码：01675.HK）

亚信科技创立于1993年，依托产品、服务、运营和集成能力，为电信运营商及其它大型企业客户提供业务转型及数字化的软件产品及相关服务，致力于成为大型企业数字化转型的赋能者。

根据弗若斯特沙利文的资料，我们是中国电信行业最大的电信软件产品及相关服务供应商，按2017年收益计，我们的市场份额为25.3%。根据同一资料来源，我们也是中国电信行业最大的BSS软件产品及相关服务供应商，按2017年收益计，我们的市场份额为50.0%。我们是中国第一代电信软件的供应商，从20世纪90年代开始与中国移动、中国联通和中国电信长期合作，支撑全国超过十亿用户。与电信运营商的长期合作关系让我们对电信运营商的IT及网络环境以及业务运营需求有了深度理解，使我们能够开发出拥有500多种任务关键型电信级软件丰富的产品组合（软件产品主要面向电信运营商，对其业务运营至关重要），包括客户关系管理、计费账务、大数据、物联网及网络智能化产品。截至2018年12月31日，我们有214家电信运营商客户，包括中国移动、中国联通和中国电信的总部、省级公司、地市级公司、专业化公司和合营企业。

我们也正在积极拓展在中国非电信企业软件产品及相关服务市场的市场份额。凭借我们在电信软件产品及相关服务市场丰富的行业知识及专长及稳固的领导地位以及全方位、高度专业化的电信级产品图谱，我们相信我们也已经就解决各类企业，尤其是大型企业在业务转型与数字化方面与电信运营商相类似的、最为根本的需求占据了有利地位。截至2018年12月31日，我们有38家广电、邮政及金融、电网、汽车等行业的大型企业客户。通过资源、管理、专业知识及技术专长的共享，我们能够同时服务电信和非电信企业市场，凭借协同效应赢取新业务并保持竞争优势。

部分企业荣誉资质

ISO 9001质量管理体系认证
ISO 20000IT
服务管理体系认证
信息系统集成及服务资质（一级）
CMMI 5级（能力成熟度模型集成5级）认证

国家规划布局内重点软件企业
2018年中国软件业务收入前百家企业前20强
2018年中国电子信息行业社会贡献500强
2018年中国电子信息研发创新能力50强企业

目录

一、产品背景.....	5
二、术语解释.....	5
三、产品概述.....	6
3.1 产品描述.....	6
3.2 产品架构.....	6
3.3 应用场景.....	6
3.4 目标客户.....	6
四、产品功能.....	7
4.1 目标客群洞察.....	7
4.2 精准营销触达.....	8
五、产品优势.....	8
5.1 精准定位目标用户.....	9
5.2 一键直达目标界面.....	9
5.3 成熟的商业场景.....	9
六、客户案例.....	9
七、联系我们.....	10

一、产品背景

随着客户的金融消费产品、金融消费结构、金融消费类型的增加，传统的柜面服务和电子银行被动服务已无法满足客户需求。而各类互联网金融企业利用其数据优势和实时在线服务能力，使支付宝、微信支付等第三方支付成为线上支付的主流，在交易链条重构的过程中，客户的交易信息和消费信息被隔离开来，大规模资金流向互联网，这对传统银行产生了釜底抽薪的颠覆性冲击，金融业迫切需要提升实时客户洞察、精准的客户画像和场景运营能力。



二、术语解释

术语	解释
标签	定义
职住用户	由信令引擎计算的某区域工作或居住用户
年龄	移动实名制登记的用户年龄
主结算行	30天内使用次数和天数最多的银行
交易频次段	指定的各银行30天内使用次数分段
旅游用户	一个月内周边游，各景区基站停留时长超过30分钟以上的用户，一个月内跨省游/出境游，通过语音话单和GPRS流量话单计算出省或出国大于1

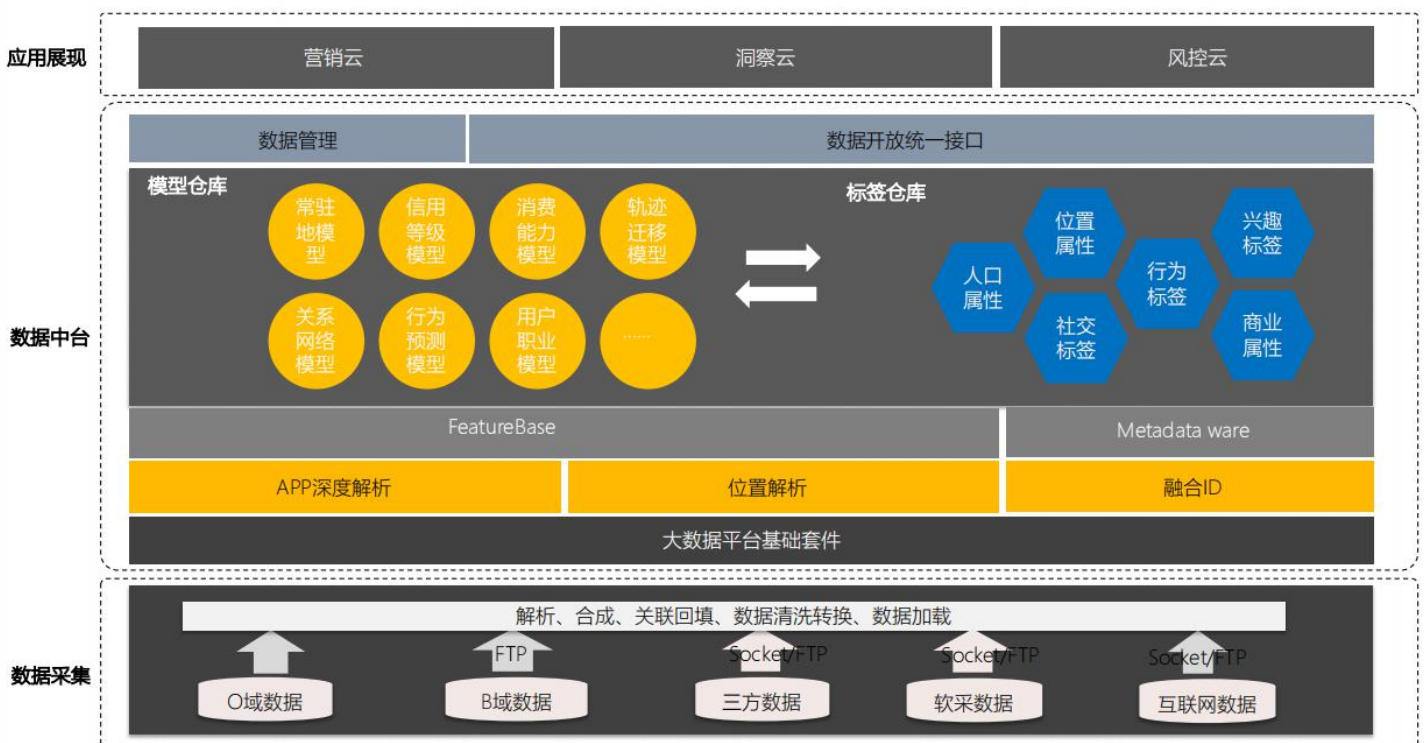
	天小于15天的用户
出行方式	机场/高铁站/普列站基站停留超过30分钟以上的用户
消费水平	根据上月消费话费情况统计
资产水平	高档小区基站下居住用户
车主	半年内使用车主类app、网页及违章查询，如车主无忧、车托帮、汽车点评、汽车在线、车轮查违章、车友汇全国违章查询、全国违章查询、微车、典典养车、行车服务类网站、有车以后主页等，收取违章、办理车主业务短信，拨打高速救援电话等用户。
公积金	半年内收取公积金缴纳、开通公积金账户等短信信息的用户。
风险偏好	理财，支付，证券、保险、贷款各app近一周使用的用户
兴趣爱好	运动、医疗、购物、摄影、体育、图书近一周使用的用户
手机品牌	根据用户当前使用手机的IMEI号码，获取用户手机品牌型号。

三、产品概述

3.1 产品描述

营销云基于银行精准营销的需求，抽取用户位置、上网数据、身份、通信等数据，形成基础数据源，采用统计分析和数据挖掘等技术手段对用户进行多维度的标签画像，精准识别银行目标客户，利用短信通道，实现目标客户的直接触达，助力银行实现精准营销。

3.2 产品架构



3.3 应用场景

APP用户拉新、促活

通过分析用户行为特征、兴趣爱好，定制细分营销策略进行营销。

特定客群精准运营

精识别特定优质用户群体，面向此类用户进行周期性营销。

理财、贷款产品营销

通过分析用户的理财及贷款需求，识别潜在用户，进行精准营销

3.4 目标客户

金融行业用户

四、产品功能

4.1 目标客群洞察

位置定向

支持在地图上自定义营销区域，按照用户实时位置进行营销。

基础定向

年龄：支持按照7岁以下，7-14岁，14-18岁，18-23岁、23-30、31-40、41-50、51-60、61-70、71-80、80以上等年龄段进行用户定向筛选。

性别：支持按照男、女不同性别进行性别定向筛选。

常驻：支持按照用户工作且居住、工作或居住、工作、居住进行常驻用户定向筛选。

身份特征定向

高消费定向：按照用户的话费等级匹配低档、中低、中档、中高档、高档五档消费能力进行用户定向筛选。

高价值定向：根据用户居住小区的价值进行高价值用户定向筛选。

车主定向：支持按照是否车主进行用户筛选定向。

公积金用户定向：支持按照是否公积金用户进行用户筛选定向。

金融属性定向

主用银行卡定向：支持按照第一主用卡银行用户进行用户定向筛选。

同业银行交易频次定向：支持按照同业银行的高频交易频次用户进行用户定向筛选。

金融偏好定向：支持按照用户理财，支付，证券、保险、贷款等投资兴趣进行定向筛选。

终端定向：支持按照用户的终端品牌进行用户定向筛选。

偏好定向

支持按照用户的旅游、运动、医疗、购物、摄影、体育、图书等方面的偏好进行定向筛选。

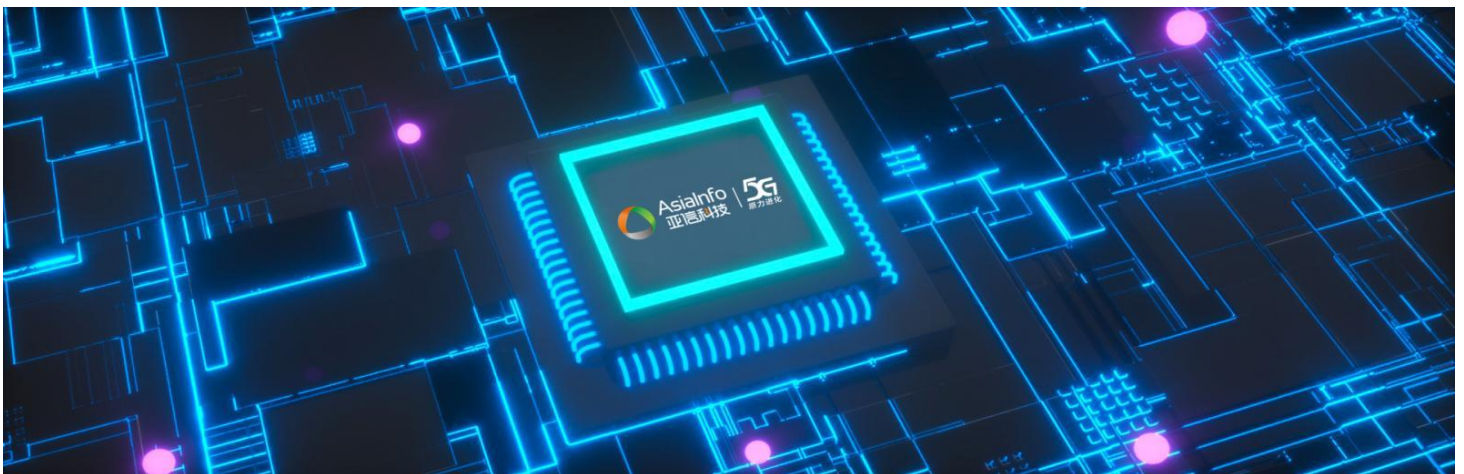
4.2精准营销触达

精准营销

基于客户标签识别目标客户群、并选用最合适客户的营销触达渠道，再由系统主动、定向、策略性、个性化的向用户发送银行营销活动信息，实现精准营销。

用户触达

采用短信的方式直达终端客户，支持自主编辑短信名称和内容，支持提前设置短信发送启动时间和短信发送周期，支持按照3天、7天、15天、30天进行短信端口去重。



五、产品优势

5.1 精准定位目标客户

分析管道上网行为数据，连接行为背后实体，将数据标签化，定位目标用户，提升投放ROI。

5.2 一键直达用户界面

一分钟创建营销活动，通过短信直达目标用户手机界面。

5.3 成熟的商业场景

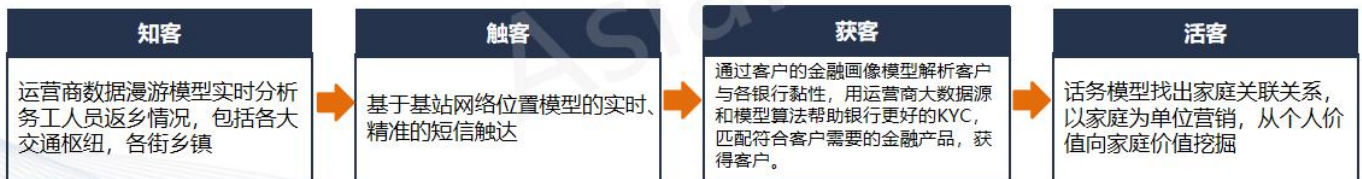
成功的商业案例，成熟的技术方案，第一手客户资源，完成投放全链路运作。

六、客户案例

案例一

重庆农村商业银行旺季精准营销

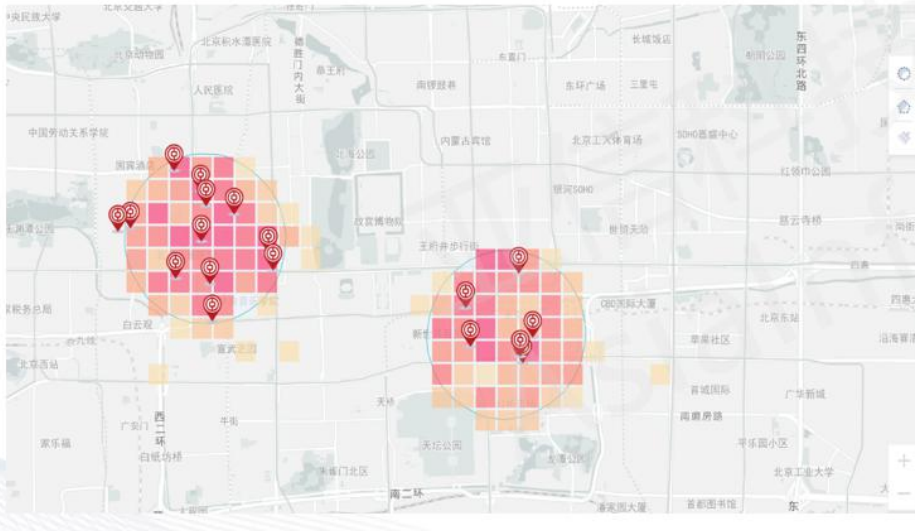
重庆农村商业银行总行返乡营销，在营销云进行春节旺季返乡客户精准营销，助力春节前连续三天单日存款净增同比增幅超过两位数，单日净增超过数十亿，一季度吸储数百亿。



案例二

中国银行北京分行MAU运营

- 中国银行北京分行，在十一期间对金融街和崇文门两部分区域精准营销，开展手机银行二维码支付优惠活动。
- 亚信通过运营商大数据，基于用户位置和用户画像标签挖掘目标客户，实时发送触达短信，营销效果显著。



营销人群:

年龄范围: 25-40

地域定向: 崇文门和金融街

标签关键字: 本行非APP用户、换机未复装

投放时间: 16: 00-18: 00

营销效果:

触达客户 **20000+**人次

转化客户 **1000+**人次

转化率 **≈ 5%**

七、联系我们

亚信科技（中国）有限公司

地址: 北京市海淀区中关村软件园二期西北旺东路10号院东区亚信大厦 邮编: 100193

传真: 010-82166699

电话: 010-82166688

Email: 5G@asiainfo.com

网址: www.asiainfo.com



Thank you



亚信科技依托产品、服务、运营、集成能力助力企业数字化，持续创造新价值。

亚信科技（中国）有限公司保留所有权利