

产品白皮书



产品全景视图

关于我们

专注于软件研发及业务落地赋能，为各行各业数字化转型提供高可用解决方案思路以及成熟产品，同时提供定制化软件开发服务，为千行百业量身定制属于自己的软件应用

所见即所得



金融

物联网管控平台
网点数字化运营管理平台
网点综合排队管理系统
厅堂PAD营销管理系统
远程客户服务系统
网点积分及线下营销运营管理平台



零售

销售宝
国产化ERP系统
国产化OA系统
直播/会议/培训类系统



平台类产品

低代码平台
项目管理系统
中小企业数智化平台



渠道

小程序、公众号、企业微信
数字多媒体软件

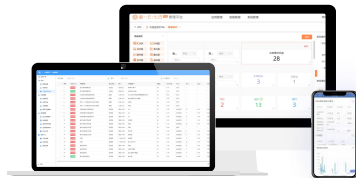


数智化转型解决方案



智能门户

千人千面，高效汇聚



低代码平台

量体裁衣，个性化定制



场景应用

开箱即用，广域协同



腾讯生态



微信支付



小程序



政务微信



企业微信



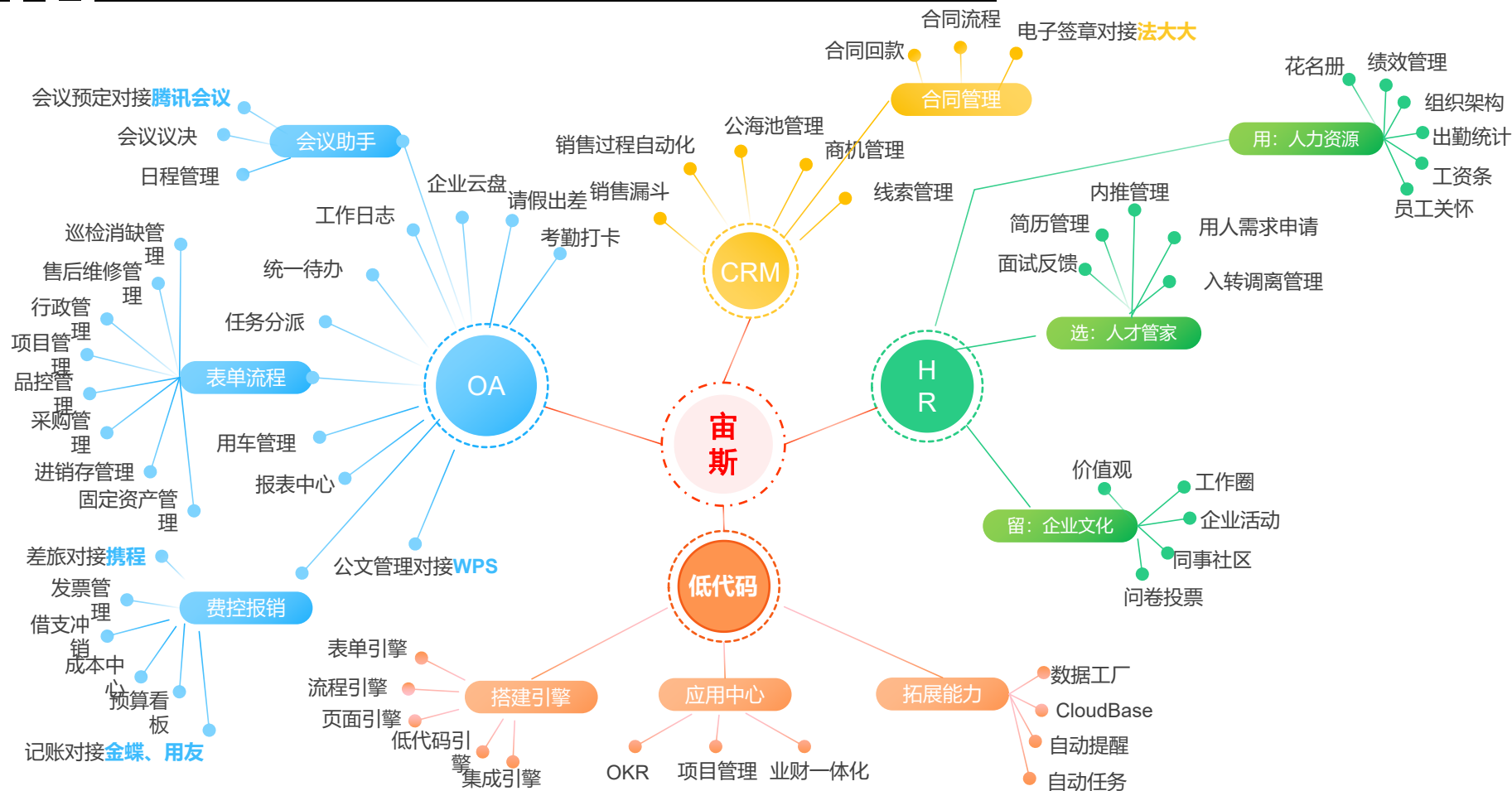
腾讯地图



腾讯优图

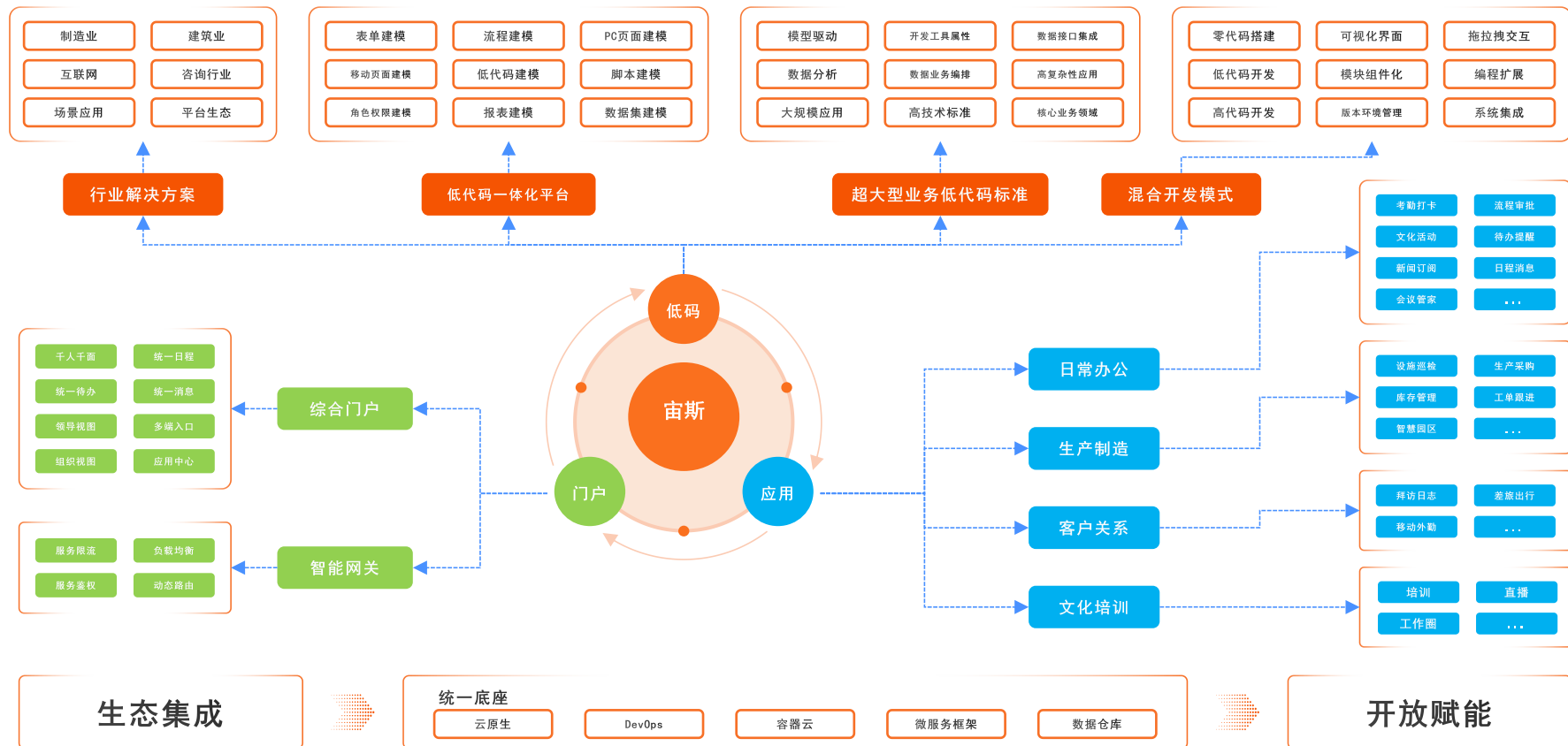


系统全景图





产品全景图



智能门户：统一应用入口，信息展现千人千面

丰富的门户组件

基础组件



账号统一



入口统一



数据互通

一体化应用门户

支持自定义组件开发，实现千人千面





智能门户：统一待办和消息，集中处理高效率



统一待办和消息，业务集中处理

统一查看所有待办与消息，及时跟进重点工作

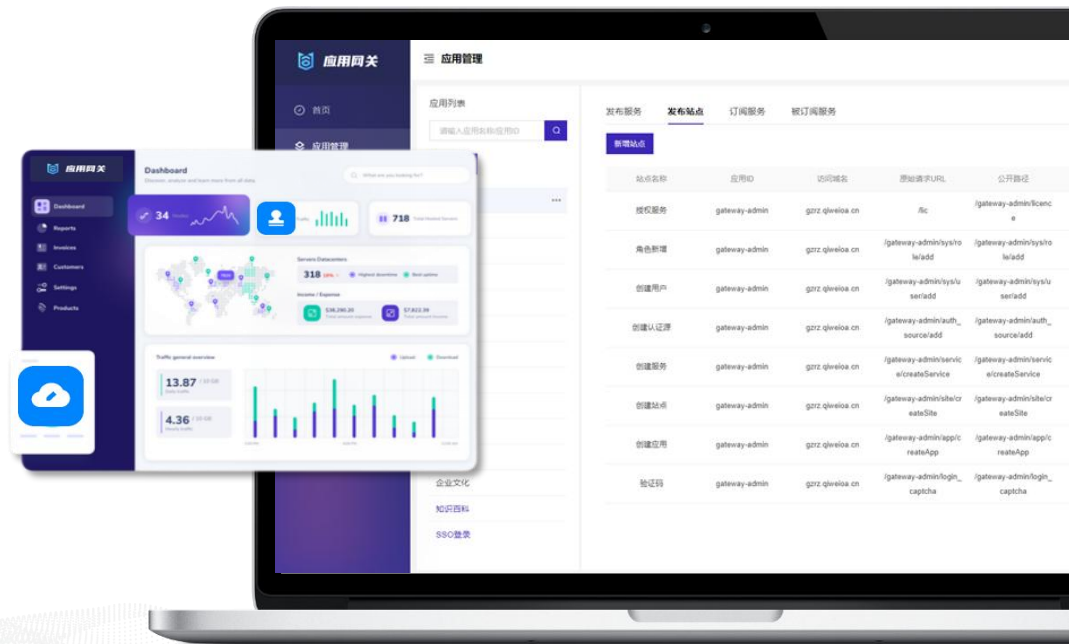


智能门户：智能、安全、可靠的守护者

✓ 智能网关

一站式解决应用访问和服务集成需求，为综合门户的稳定与安全性保驾护航

- 安全可靠的流量屏障
- 承载大规模访问，低延迟处理
- 流量监控，调用链路透明化
- 访问量分析，应用热度可视化呈现





物联网管控平台

把所有物品通过信息传感设备与互联网连接起来
进行信息交换，即物物相息
以实现智能化识别和管理

物联网（IoT）就是物物相连的互联网，借助各种信息传感技术和信息传输和处理技术，使管理的对象（人或物）的状态能被感知、能被识别，以实现对物品的智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。

- 物联网的核心和基础仍然是互联网，是在互联网基础上的延伸和扩展的网络
- 其用户端延伸和扩展到了任何物品与物品之间，进行信息交换和通信

应用

5G+智能银行

智能钞箱

智能金库

押品管理

智能尾箱柜

渠道共享

物联网平台基础能力

设备管理



设备安全接入



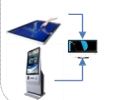
设备场景联动



远程设备控制



数据采集



应用状态监控



远程状态监测



动环自动治理



远程异常监控



终端



Windows平台



Android平台



iOS平台



Linux平台



嵌入式平台

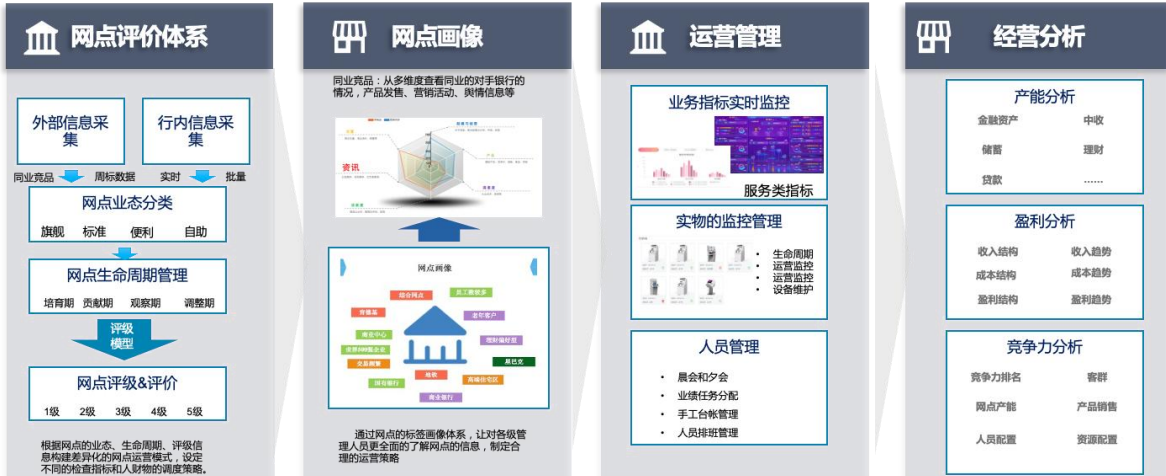


网点数字化运营 管理平台

驱动智慧网点“人、事、物”
场景化、数字化、可视化的持续建设

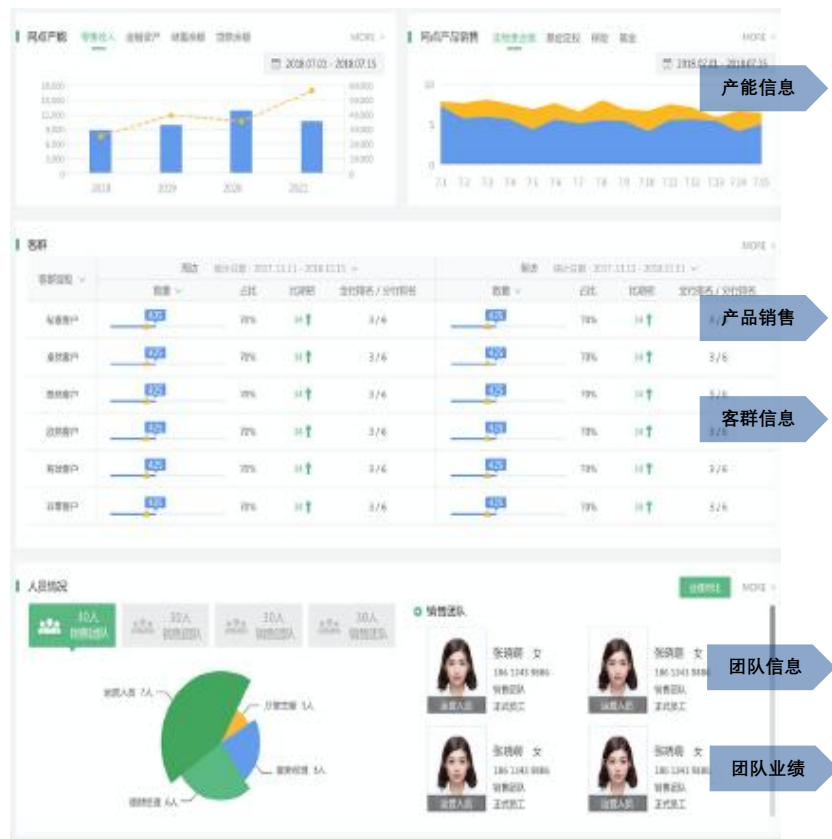
以平台为支撑赋能数字化管理需求，实现数据的集成与管理分析，提供面向全行金融管理场景化数据聚合及指标建设，服务运营管理、风险管理等金融管理需求。以指标管理、数据分析及展现为手段，实现金融管理数字化的支撑和主动管理能力，通过流程和工具驱动数字化管理的持续化建设。

- 1、网点布局拓扑化：**构建业态多样化、评价差异化、动线标准化、服务价值化的线下渠道网络体系，优化网点结构与资源配置，提升渠道整体的综合竞争力；
- 2、网点决策智能化：**基于数据打造渠道智能化决策分析模型体系，为网点布局规划、业态分类、选址分析、竞争力评估提供精准、直观、便捷的决策支持；
- 3、网点管理信息化：**全面整合物理网点相关基础建设、资源配置与经营信息，实现渠道建设全流程、网点全生命周期的系统化管理。





网点经营概览-网点人、事、物的全面展示





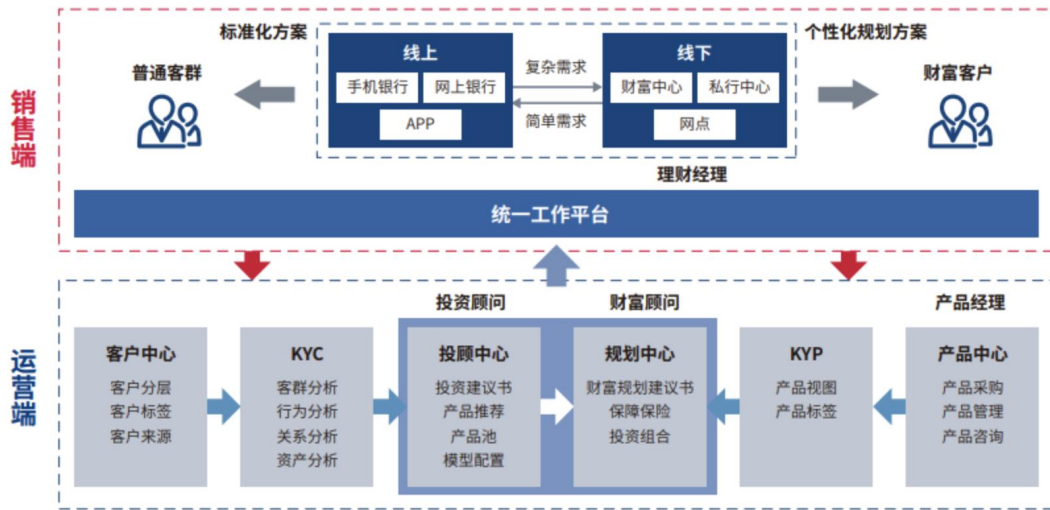
远程可视化 客户服务系统

建立标准化、流程化的资产配置服务体系
夯实财富管理业务发展

以产品及信息数据为基础，实现智慧营销及个人财富管理，以网点智慧营销屏、电脑、PAD、手机等为载体，

一是支持省、市、县和网点进行客户远程投顾咨询，为客户和理财经理提供专业化资产配置工具；

二是搭建智能营销互动场景，叠加丰富的营销活动及线上游戏，动态展示产品信息、活动信息、企业形象宣传等，促进客户与网点的互动体验，实现网点为客户提供远程投顾、营销资讯、业务办理、活动体验等一站式服务。



商业银行客户财富服务现状及解决方案设计

业务现状

解决思路

业务解决方案

1

获客、粘客能力不足、客户资金留存率低

2

营销手段单一

3

服务流程不完整

4

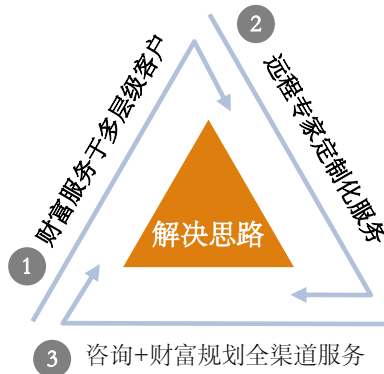
缺乏科学的资产配置能力

5

低收益理财产品客户接受度不高

6

急需应对监管要求



内容+场景



- ✓ 线上：咨询、资讯、财富投资讲座
- ✓ 线下：全区域财富服务

社交营销



- ✓ 朋友圈分享
- ✓ 主题资讯推荐与话题创造
- ✓ KYC客户需求挖掘

全渠道全流程服务



- ✓ 客户来网点前、网点业务办理及离开网点后全流程财富服务

量化投资决策



- ✓ 量化投资，智能决策、经济专家团队投研支持

引入主题投资



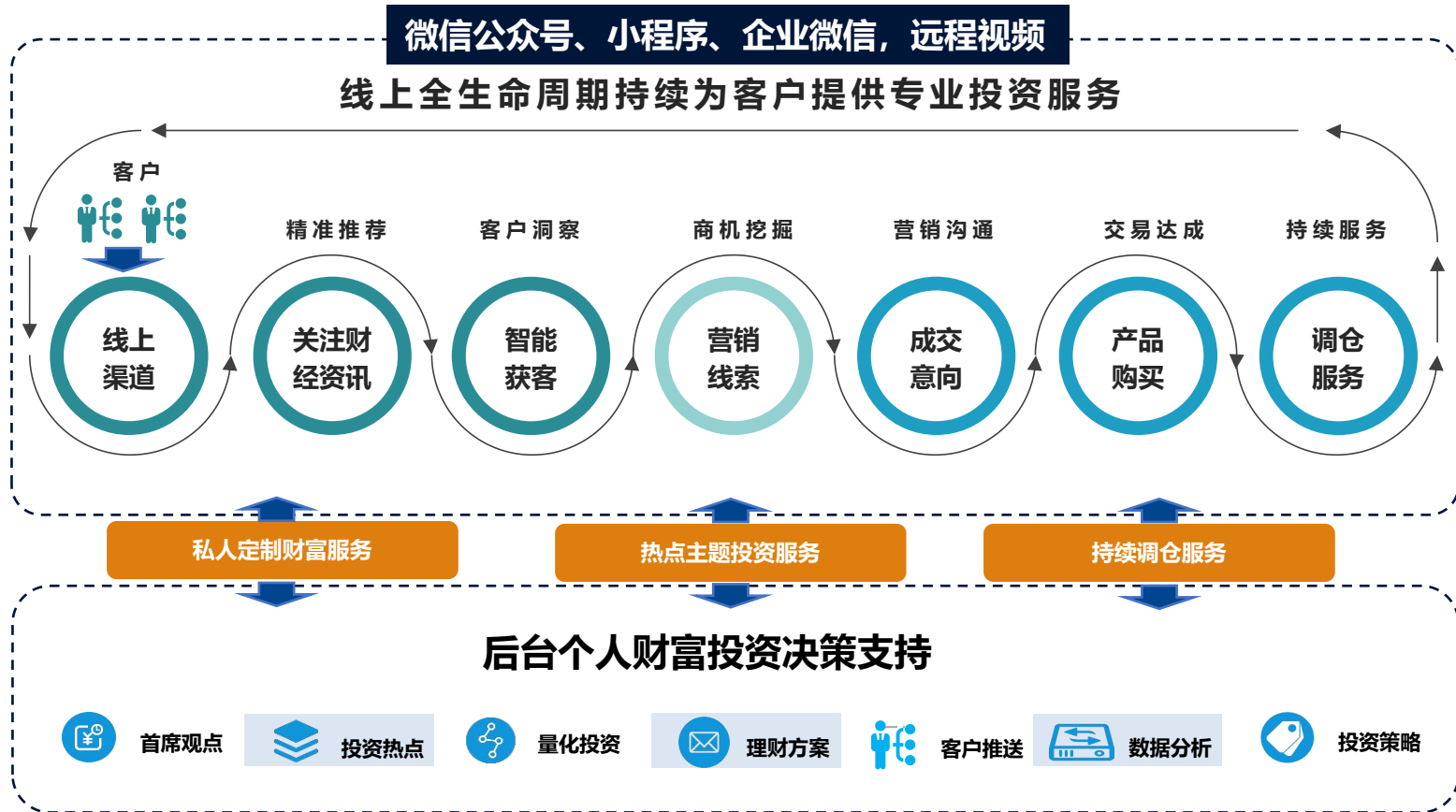
- ✓ 基于中长期热点和政策导向的主题投资

产品净值化



- ✓ 实现存款、理财、基金、信托等产品净值化

商业银行客户财富服务现状及解决方案设计

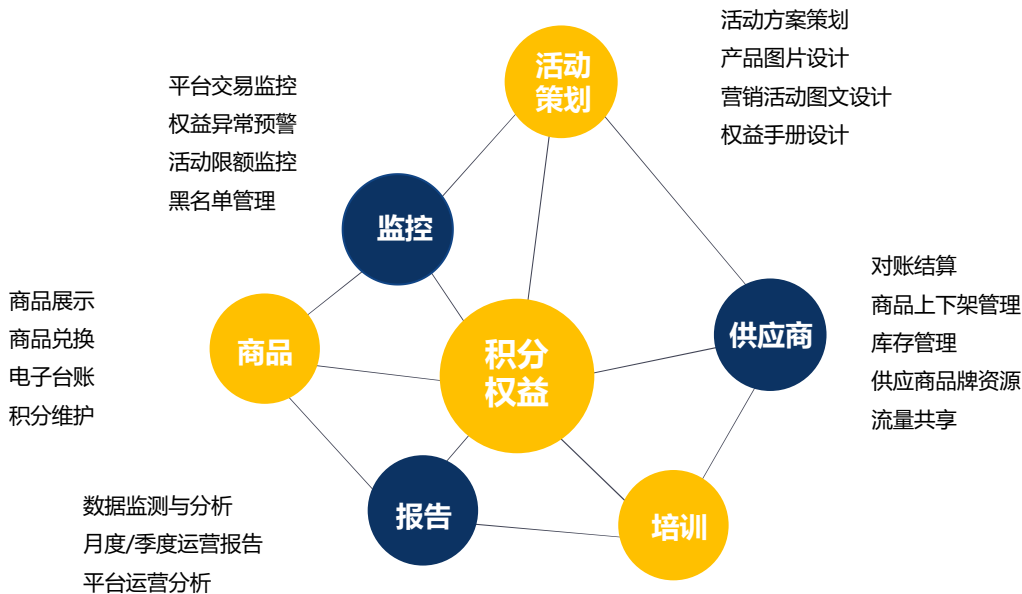




网点积分及 线下营销运营 管理平台

盘活线下网点资源，以营销活动
撬动业绩杠杆

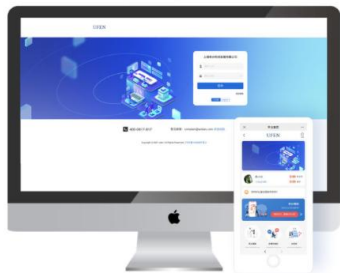
为解决网点实物礼品堆积、获客活客难等问题，建立新型综合积分服务体系，构建完善的积分权益管理平台，覆盖积分的产生、兑换、消费、清算全流程，以积分权益为营销媒介，以支付为连接工具，以电子商务活动为场景，以客户营销服务渠道入口为载体，通过“平台+运营”、“场景+生态”、“科技+金融”的方式，帮助银行快速提升获客能力、服务能力和营销能力。共同构建开放、合作、共赢的金融服务生态体系，助力银行创新发展。





产品亮点及生态圈搭建

深度分析企业需求，搭建企业专属积分商城



电脑端+手机端

标准交互接口,免费对接积分商城
实物类,卡券类,充值类
百万商品库,满足各类会员人群的兑换需求

定制开发个性化的积分商城
3天快速搭建,专属团队运营,数据驱动效率
标准版+定制,独立管理后台,积分运营工具
根据企业需求搭建专属积分商城,提升企业品牌形象

搭建对接SaaS系统

互动营销工具,增加平台粘度,优化会员体验,提高活跃度

获取积分

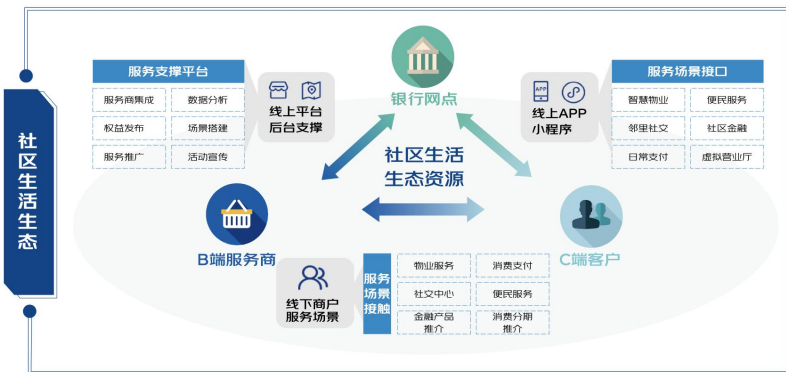
注册、签到、消费、营销游戏、复购、会员礼、开门红等

积分消耗

兑换权益、优惠券、抽奖、兑换海量商品、话费充值等

提升用户活跃度
增加用户粘性
推进品牌建设
加深用户品牌认知

帮助企业获客,引导→活客→转化→留存,打造积分闭环,助力企业高效运营积分商城。





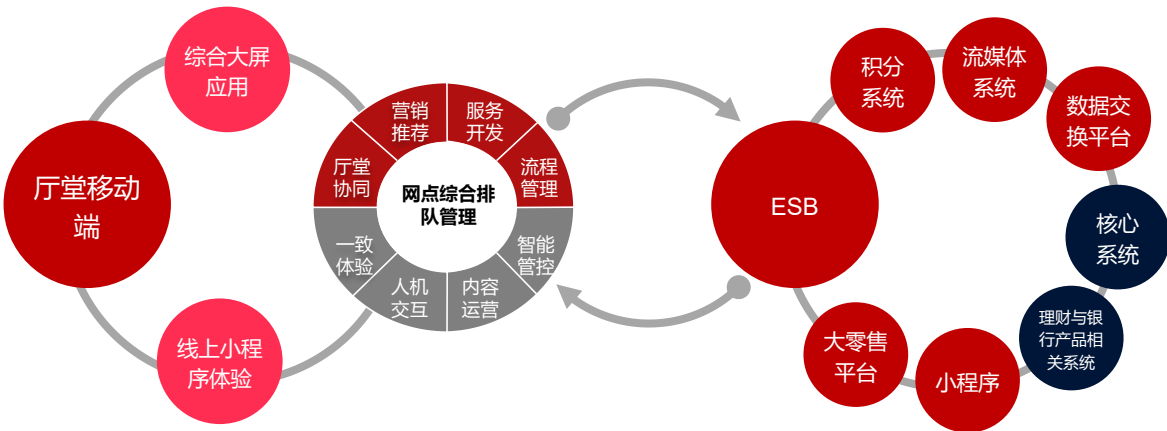
网点综合排队 管理系统

科学管理网点业务分流，
提升网点业务效率

随着我国居民金融资产的日益增长和理财意识的不断增强，对客户的差异化服务提出了更高的要求，同时网点作为发展客户关系渠道的重要性将会进一步增强。同时，随着网点销售化转型的逐步推进，作为网点转型重要辅助工具之一的排队机，其客户识别功能等需求日渐增加。

排队系统是银行网点系统的核心，智能排队系统可以提前识别客户信息（识别前移），为客户提供差异化的服务，为有针对性的产品营销提供了保证。同时，提供更加合理、灵活的业务种类设置能力，使得不同地区、不同类型的网点可以为客户提供差异化服务。

打通线上线下，集全渠道资源接入、资源投放、排队追踪于一体，服务于智慧网点建设



全渠道智能排队，提升全渠道排队服务能力

1 (人脸+二维码+多介质识别)智能排队设备



优化原有排队设备功能



轻型网点PAD取号,
线上取号

2 智能排队业务功能

- ✓ 支持线上实时取号、预约取号及预填单
- ✓ 现有排队机沿用
- ✓ 支持厅堂PAD实时取号
- ✓ 支持全渠道智能分流、支持全渠道智能排队管理
- ✓ 支持柜面软叫号

3 全渠道智能分流体系



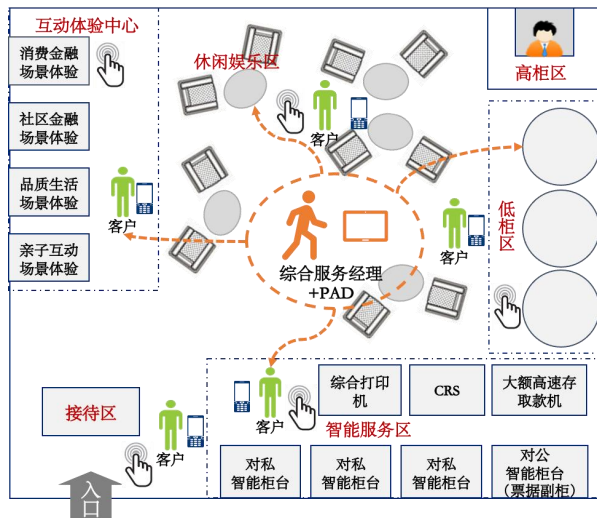


厅堂PAD营销 管理系统

围绕移动PAD终端
打造网点移动服务模式

移动PAD系统可以通过排队机的客户识别结果，有针对性的进行客户关怀，了解客户购买意向，进行有的放矢的销售；可以人工调整排队策略，以及调整排队顺序，达到客户分流；还可以登记有价值的客户沟通信息和销售机会，供客户经理或其它人员跟进；为客户提供的PAD能够使客户在等待时间内进行产品浏览、辅助工具使用。

以客户为中心的移动式服务，业务服务触点无处不在



移动服务模式——从“客户移动”向“员工移动”转型

- ✓ 客户通过个人手机/互动体验终端，在网点任意位置均可发起服务请求，提交业务办理需求；
- ✓ 综合服务经理穿梭于厅堂快速响应，借助移动终端，在任何区域为客户进行业务办理和厅堂营销服务；

模式特征：

- ✓ 以客户为中心的移动服务，客户智能点餐式提出业务需求，综合服务经理移动服务快速响应；
- ✓ 突破物理功能分区，客户业务办理不再局限于柜面和智能服务区，网点随处可进行业务服务；
- ✓ 突破人员职责细分，综合服务经理胜任咨询、营销、办理全流程服务；



厅堂终端设备及多媒体设备的一站式综合管理



◆ 厅堂驾驶舱

通过智能感知设备+智慧银行服务平台+移动端+数字多媒体相结合，为厅堂提供价值客户识别、客户分析、高效运营、智能营销等运营管理和数字多媒体互动体验营销方案。

◆ 全渠道营销管控

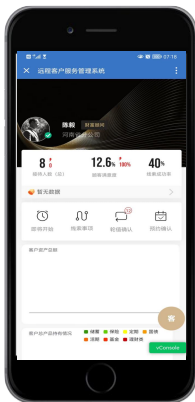
整合行内营销渠道，实现全行营销资讯管控，节目化营销资讯推送；线上线下资讯营销一体化管理。



搭建以专业、智能和体验为核心“三位一体”的远程可视化客户服务系统

省中心搭建专业网点营销、投资理财、资产管理团队，负责资产额度600万元以上客户的服务和管理；市中心搭建专业投资理财、资产管理团队，负责资产额度400万元--600万元之间客户的服务和管理；（包括不局限于 客户经理的培训、优质客户的筛选、资产管理、财富配置等）；县区内网点大客户经理团队，负责网点覆盖范围内优质客户的营销邀约、日常维护等；各省、市、县营销业务口负责人形成联动团队，确保VIP客户服务管理和网点营销人员工作效率的管理提升。

目前经过团队的不懈努力，远程投顾服务系统1.0已搭建管理平台、智慧屏营销端、微信公众号（对客端、理财经理、财富顾问和管理员）、企业微信（理财经理、财富顾问和管理员）端。



系统亮点-全场景

全场景：系统提供了厅堂投顾应用，在实现投顾的场景同时，还提供了品牌/财富宣传、厅堂营销工具，为厅堂的品牌/产品宣传、厅堂活客获客等诉求提供了相应的支撑；同时，系统提供企业微信、微信公众号、管理平台相应的场景功能，为客户、财富顾问、理财经理和公司内部管理员提供了各职责的使用场景。





展厅数字多媒体建设

品牌宣传



金融服务



生态金融



客户价值



智慧即随享

感谢您的观看
