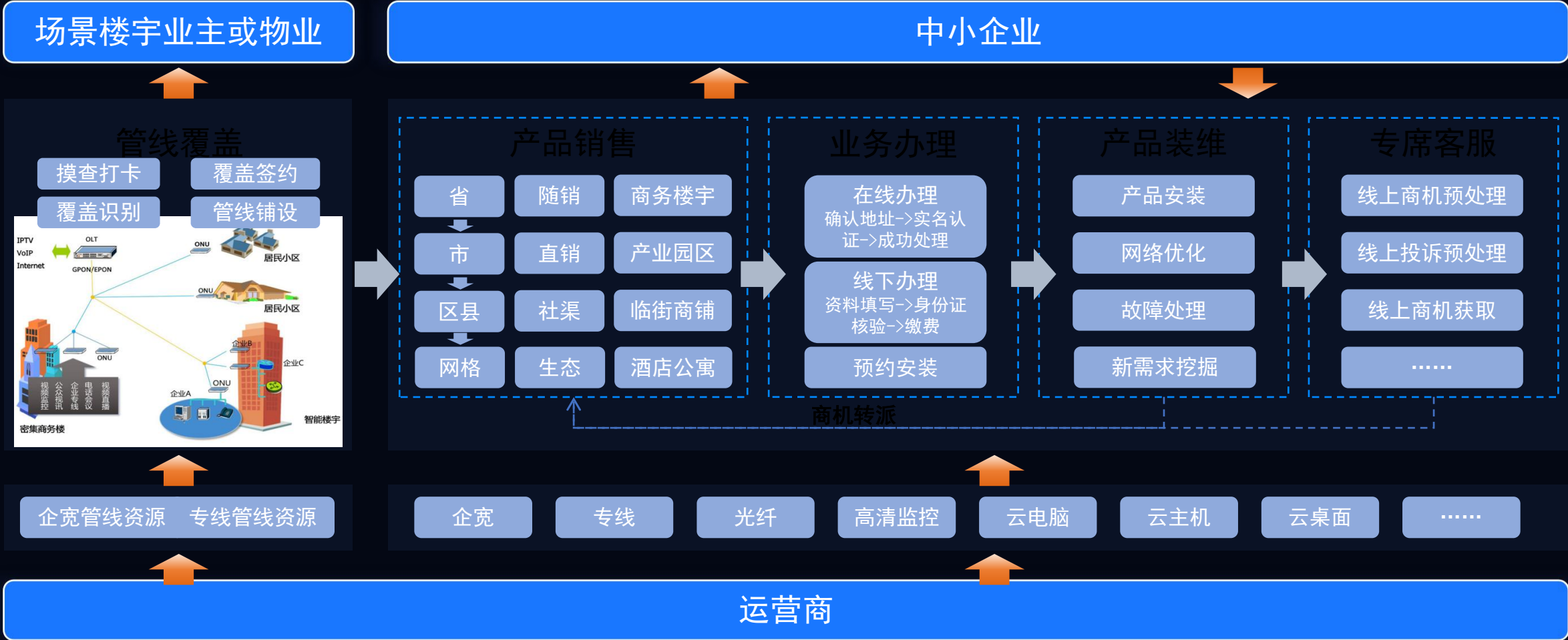


作战地图解决方案

行业背景 | 运营商营销拓客业务流程

业网协同：采用“摸-签-挖-推”四步法快速执行穿透，做好价值区域有线宽带资源覆盖，建成后迅速发展业务。

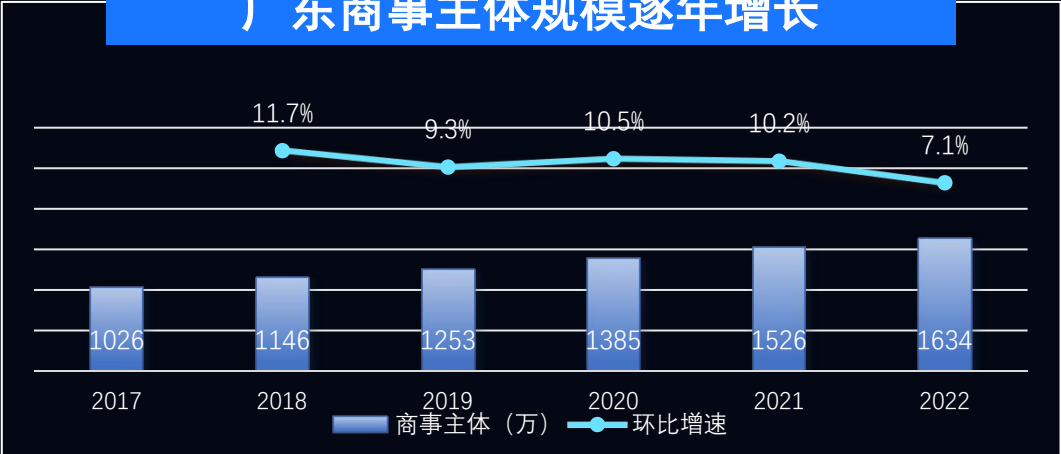
市政协同：省-市-区县-网格层层责任落实；市场和政企发挥各自优势，在产品和拓展策略上相互协同，面向客户相互互补



行业背景 | 运营商 toB 市场洞察

广东各类商事主体规模超1700万，年均增速9.8%，其中90%以上是中小企业，对市场经济发展贡献巨大。中小企业具有BC交叠、个共并存、更新迭代频繁等特征。

广东商事主体规模逐年增长



中小企业能办大事

- 5 贡献了全省50%以上的生产总值
- 6 贡献了全省60%以上的税务收入
- 7 贡献了全省70%以上的创新成果
- 8 贡献了全省80%以上的就业岗位
- 9 贡献了全省90%以上的企业规模

多重特性，B与C需求交叠

个体工商户908.6万 (CH类客户特征)

法人单位725.2万 (B类客户特征)

企事业单位从业人员
超5000万 (CH类客户特征)

个共并存，更新迭代频繁

个性与共性需求并存

经营状态变动频繁

- ✓ 共性：通信、宣传、安防..
- ✓ 个性：存储、引流、收银..
- ✓ 平均生命周期3-6年
- ✓ 沿街商铺年更新率35%

行业痛点 | 运营商市场覆盖的行业痛点

01

决策层面：市场洞察难

- 缺乏高价值覆盖识别
无法识别高价值区域和楼盘实现精准覆盖提升覆盖率
- 缺乏高价值密度识别
无法分析楼盘价值密度实现精准营销提升业务渗透率

销售层面：营销拓客难

02

- 线下目标客户触达困难
依赖陌拜+扫街扫楼，效率低
- 线上多触点营销不精准
依赖经验判断给访客或触达对象贴标签

行业
痛点

03

寻客层面：商机识别难

- 商机前置不足
缺乏搬迁扩址、新成立等商机信息
- 产品-企业精准匹配不足
缺乏精细化客群识别匹配，仅是无的放矢的销售

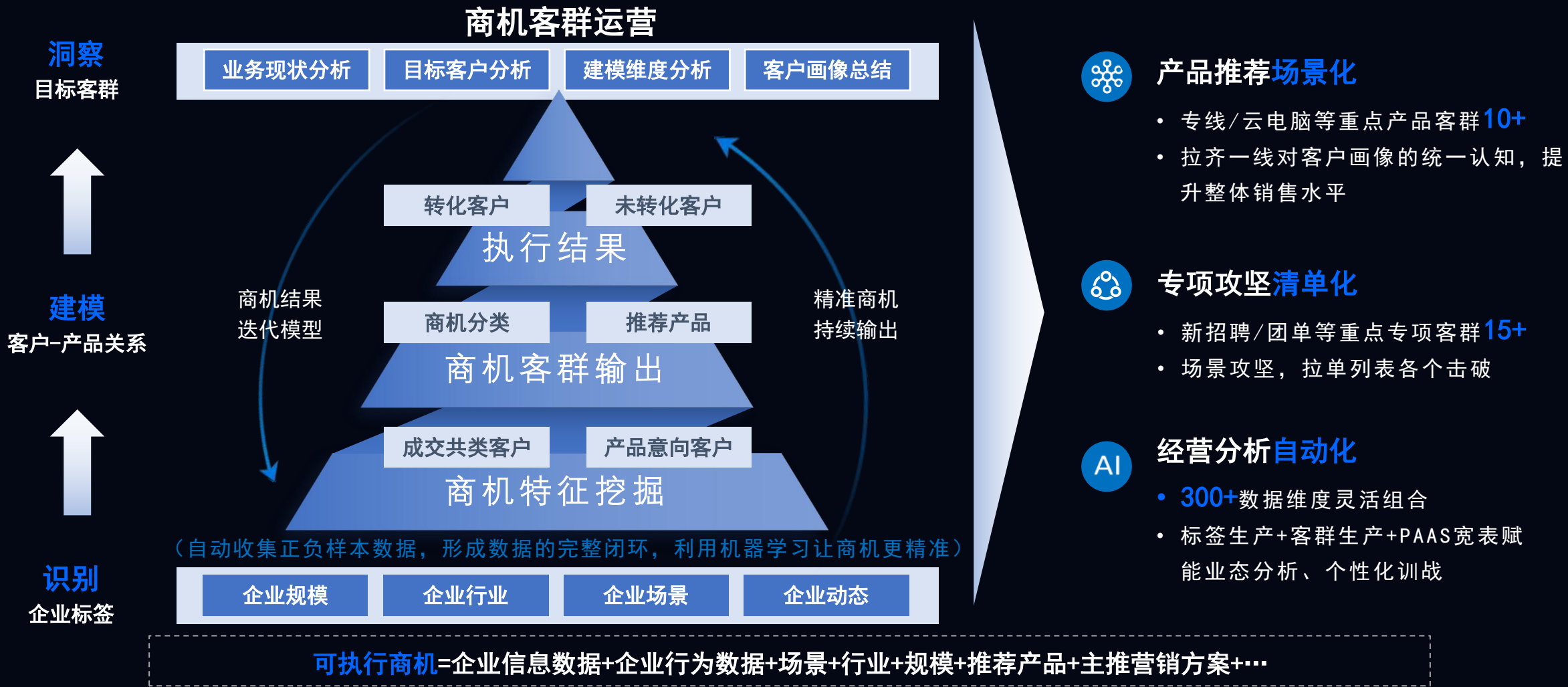
数据层面：企业数据库构建难

04

- 企业数据维度不全
经办人填写的信息维度，不足以支撑企业潜在需求分析
- 企业数据质量差
企业名称、企业地址不准确，经办人离职导致和企业失联

解决方案 | 运营商作战地图数据解决方案蓝图

通过识别企业标签、建模细分客群、洞察目标客群，挖掘精准的可执行商机名单，并分析商机转化结果不断提升可执行商机的质量，实现产品推荐场景化、专项攻坚清单化、经营分析自动化。



数据优势 | 千万级企业标签数据

基于旷湖企业知识图谱数据和楼盘等12+场景数据，汇聚形成包括企业静态和动态行为数据的数据底座。同时基于事实标签、规则标签、算法标签的标签生产能力，灵活自定义符合产品目标画像的标签，从而形成**涵盖数千企业级标签的数据库赋能场景化推荐和客群挖掘生产。**

自定义企业标签

标签管理

标签名称:

创建人:

创建时间:

最近7日

近30日

近90日

开始日期

当前一共 28 个客群

标签名称	分类	标签描述
新成立	行为	注册时间为近 7 天
新招聘地址	行为	近1个月有新招聘地址
新晋融资	行为	最近1个月有新晋融资
直播	业务	岗位中包含有MCN、
跨境	业务	经营范围包含亚马逊、
美妆	业务	主营业务包含化妆品、
网络安全	业务	网站关键词包含网络、
服装	业务	经营范围包含服装、

标签生产

* 标签名称:

* 标签描述:

* 标签类别:

☒ 行为

☐ 业务

* 标签内容:

满足下列

所有

 条件:

企业名称

文本包含任一

物流

文化

新能源

美妆

电商

服装

企业名称

不限

3

次

+ 添加条件

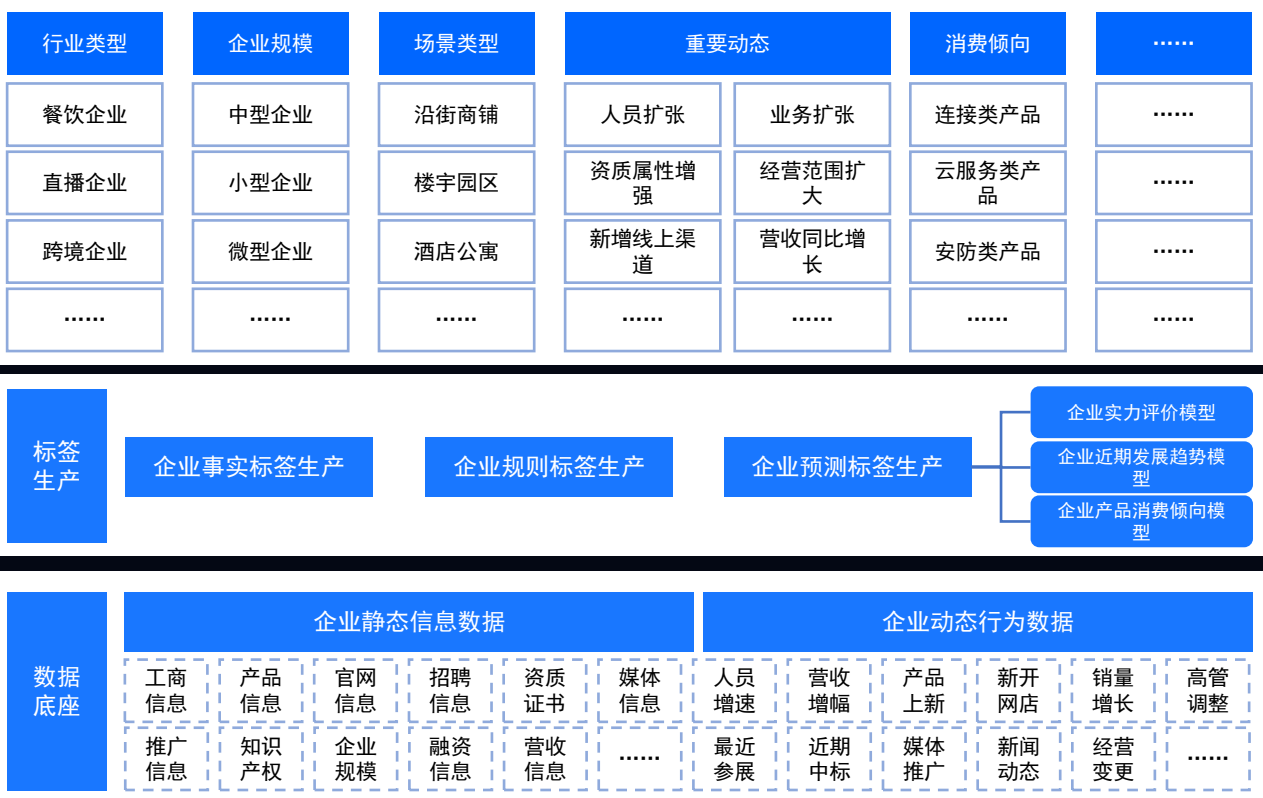
+ 添加条件组

取消

确定

多维立体的企客户画像标签构建

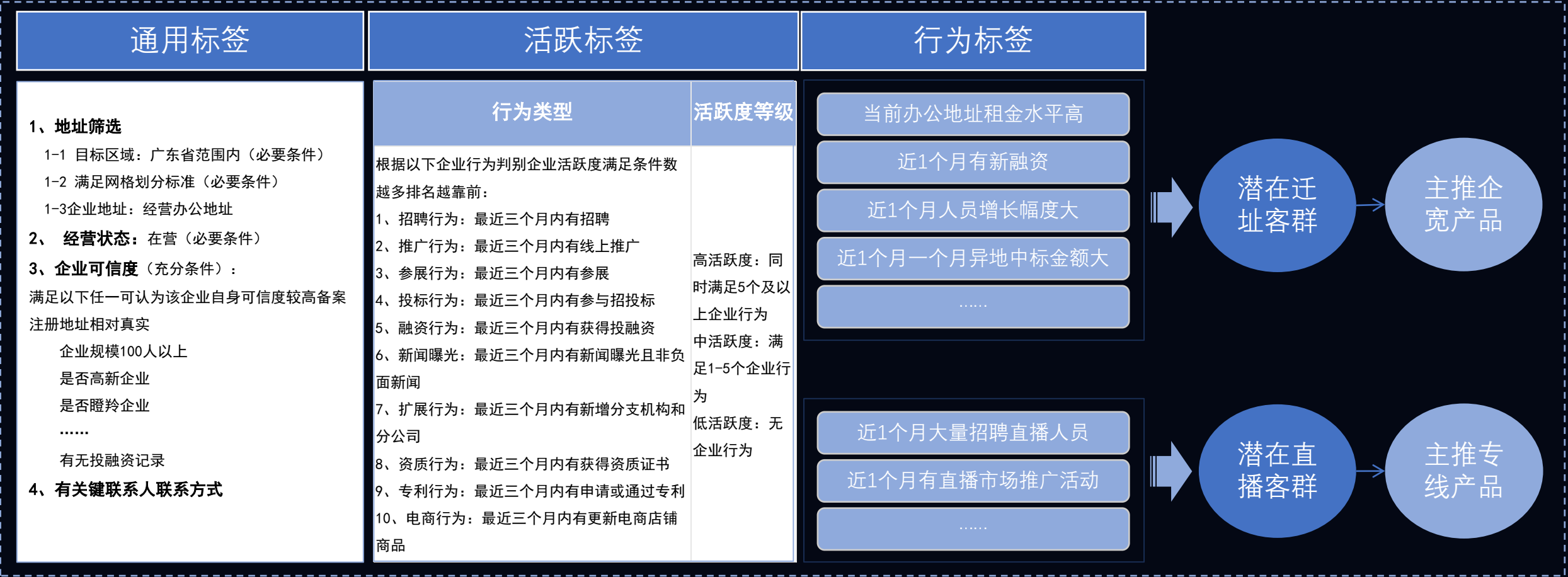
企业标签体系



数据优势 | 专项场景商机客群建模挖掘

基于旷湖企业级标签数据，从商务楼宇、产业园区、酒店公寓、临街商铺、专业市场等五大专项场景切入，划分行为类客群、垂直类客群、到企类客群、友商类客群等17个精准客群，高效获取潜在客户，大幅提升销售开发效率，聚焦优质客户转化。

商机客群建模示例



数据优势 | 省、市、区县、网格、楼栋层层下钻实现商机洞察

企业商机分布视图：

对所有客群商机按不同区域粒度进行全盘审视和多角度分析，从而帮助运营商更好地掌握市场动态、捕捉市场需求。同时可下钻查看商机的类型占比、企业性质占比、城市分布数量、适合的产品分布、企业是否覆盖、商机企业清单等数据。

示例：广东全省商机分布情况



楼盘级别网络覆盖视图：

通过将运营商管线覆盖地址库与企业日常办公地址匹配，层层下钻，查看省、市、区县、网格到楼栋等不同层级的网络覆盖情况，通过算法识别高价值密度未覆盖楼盘并直观展示，从而支持覆盖资源投放决策。

示例：东圃商业大厦商机分布情况



客户案例 | 中国移动通信集团



中国移动通信集团XX有限公司 客户运营中心

中国移动通信集团XX有限公司（GMCC）于1998年1月正式注册成立，是中国移动（香港）有限公司在XX设立的全资子公司，1987年11月18日在我国最早开通移动电话业务。经过持续的创新运营，xx移动已经形成了以无线音乐、手机阅读、手机游戏、手机视频、手机动漫、互联网、电子商务、位置、12582等九大基地和中移物联网公司等专业公司为主体的增值业务发展格局。

项目背景

2023年商企IOP数据建模支撑服务项目，，提供商企场景数智化生产运营的解决方案，实现“商机-场景-客户-产品-触达”运营赋能一体化，助力商机获取及转化。

项目痛点

商机前置不足、企业画像不完整、产品无推荐客群、目标客户触达困难

解决方案

针对商企场景，提供解决方案，包括实现数据融合治理、商机信息前置、生产智能建模、企群智能推荐、适配目标客户最优触达路径等数据建模支撑服务和平台研发服务

解决效果

基于旷湖空间库、企业库数据，和移动业务库数据的融合，研发构建探客平台，为移动提供了作战地图、专项场景商机挖掘、标签和客群建模、数据补全、工单管理等核心功能，提升商客管理人员的资源精准投放决策效率，以及网格销售人员、业务运营人员的靶向销售效率。



客户案例 | 中国电信股份有限公司



中国电信股份有限公司XX分公司 大数据和AI部门

中国电信股份有限公司XX分公司隶属中国电信股份有限公司，是中国电信股份有限公司在XX行政区域范围内出资设立的独资子公司。2000年实行公司化运作，是中国电信最大的省级分公司，截至目前拥有资产近800亿元，员工4.5万余人，为超过5000万客户提供综合信息服务，年收入占中国电信股份有限公司的1/5。下辖21个市分公司、135个县（区）分公司、1195个营销服务中心，服务网点覆盖XX城市和乡村。

项目背景

2023年XX电信政企客户树图谱应用软件项目，为支撑政企改革、商客场景化营销，挖掘精准客群，构建基于全面政企客户树的大数据经营分析及营销应用，完善全省企业客户视图，支撑进一步挖掘商机。

项目痛点

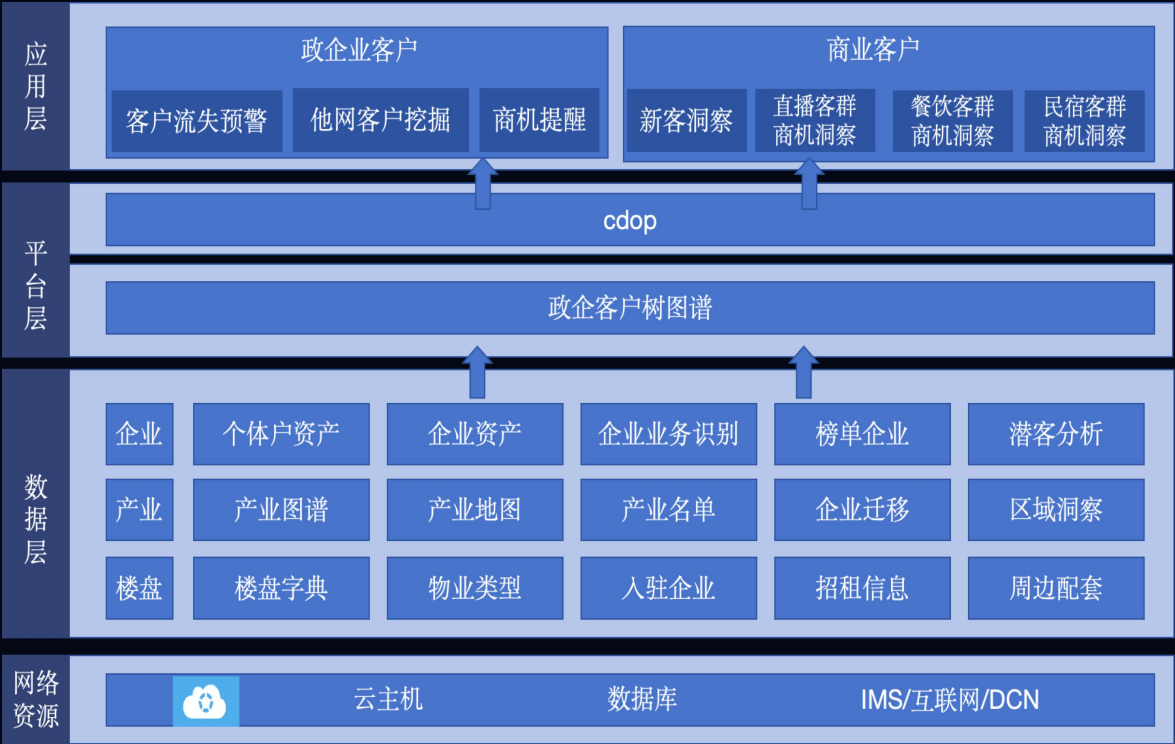
XX公司获取外部企业数据的来源散乱，数据质量较差，没有统一的数据清洗、新增企业信息稽核、建档、企业存量客户股权关系匹配和建树的过程，难以满足当前政企改革、商客场景化营销的需要。

解决方案

采用“数据+平台+应用”的总体架构设计，通过建设政企客户树图谱应用平台实现个体户资产、企业资产、企业业务识别、产业分析等外部数据采集，并构建开发政企客户树图谱建模平台，从而通过CDOP等平台赋能前端应用。

解决效果

月更省内全量企业数据维度，日更新成立企业，实现跨境、直播、餐饮、民宿等业务识别，构建政企客户树图谱



联系我们

产品咨询

如果您对我们的数据服务感兴趣，想深入了解、体验数据，请联系我们：

联系电话：400 022 9920

生态合作

如果您对我们的理念和使命感兴趣，想合作共赢，共同发挥出数据的价值，请联系我们

联系电话：400 022 9920

邮箱：service@handaas.com

人才引进

与汉数一起，用大数据和人工智能助力企业成功，我们等的就是你：

邮箱：hrd@handaas.com

公司地址

广州总部： 广州市海珠区新港东路1128号智通广场C塔15-18楼

北京分部： 北京市朝阳区soho 尚都北塔B座1009

上海分部： 上海市浦东新区金科路788号绿地智创1号楼1407

深圳分部： 深圳市龙岗区星河WORLD1期A座2903