

---

## 一、HuaAT 精确营销平台的功能和行业领先特点介绍

随着国内企业精确营销和客户关系管理能力的提高，企业对于专业化、高水平的精确营销平台的需求日趋强烈。在国外，已有像 SAS、Siebel、Unica 这样比较成熟的 CRM 和营销活动管理(Campaign Management)系统服务商，但一方面价格昂贵，另一方面对国内 CRM 需求的支持度存在差距，使得该类软件在国内的客户寥寥无几。华院分析基于对行业需求和发展趋势的判断，自行投入资源研发了具有国内领先水平的、整合数据挖掘模型和先进客户关系管理理念的精确营销活动管理平台。其行业领先特点主要表现在以下几个方面：

1. 首推整合数据挖掘模型的营销平台产品。本平台通过将数据挖掘模型与前端应用系统相结合，使得企业可以将数据挖掘模型的结果直接推向应用，解决了长久以来困扰企业的数据挖掘难以得到常态化应用的痼疾。本平台提炼了华院分析多年在移动、金融、保险、零售行业的数据挖掘经验，大量在行业内得到广泛应用和验证的数据挖掘模型：如客户细分模型，信用度评估模型，交叉销售模型，流失预警模型和活动响应性预测模型都可被集成到该平台中。

2. 通过图形化界面灵活地设计和管理整个活动流程：包括数据提取(合适的人)、活动时间调度(合适的时间)、活动渠道设定(以合适的方式)、活动内容配置(沟通合适的产品和服务)和活动效果评估等。

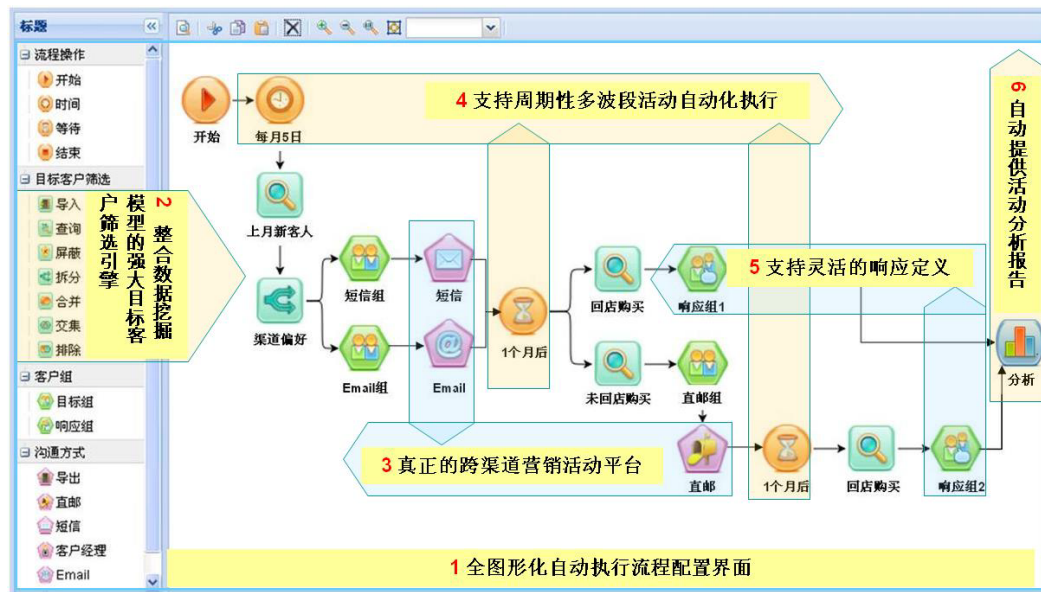
3. 真正以客户为中心，实现多渠道整合营销：在同一个活动中，用户可根据不同群体的特点或喜好，使用完全不同的沟通渠道和沟通方式，从而最有效地达成沟通目标。

4. 自动化的活动执行：既可实现一次性的活动，也可实现周期性不断重复的活动(随着时间的变化，目标客户群体自动更新)，以及多波段的活动的流程配置和自动执行。

5. 提升投资回报，真正做到效果可评估。系统支持灵活的活动响应定义，并且在活动流程中，可自动产生控制组(在目标客户中，随机提取一定比例的客户不参与活动，从而通过对比评估活动效果)，并可实现科学的自动评估。

该平台不仅大大提高企业的营销活动方案设计效率，缩短营销活动的投放周期，加快市场响应速度，成为企业建立市场竞争优势的利器。同时，也将成为企业精确营销活动长期管理和不断优化的平台。

图 1：精确营销平台的图形化流程设计界面示例



## 二、精确营销平台的重要性和积极的社会效益

1. 该平台将华院分析国内领先的数据挖掘技术和国际先进的 CRM 服务理念相结合，以系统产品的形式推向市场，填补了国内同类产品空白，将直接提升国内企业的精确营销和客户关系管理水平。

2. 该平台产品推进的过程，也是推动产业服务资源整合的过程。作为一个技术平台，将网络技术、数据挖掘和客户关系管理理念结合；作为一个服务管理平台，又将传统渠道（直邮、电话客服中心）和新媒体渠道（短信、彩信、EDM、网站）进行了整合，从而达到最大的产业协同优势。

3. 产业协同优势将使得各个直接面向客户的渠道资源利益方达成多赢。特别是对于传统渠道，提供了其适应行业发展需要的平台。必将驱动各个渠道业务资源的有效投放和业务量的增长。

4. 此平台将推动行业认可的数据保障机制，对解决当前公民信息安全的社会问题做出贡献。整合、集成、安全的以高效活动管理平台，从系统上控制了活动流程中由于对客人信息的过多交接而造成信息泄露的风险，从而保障公民信息安全。