

有数智研 | EXPLORATION & COOPERATION
2021.05.18

有数智研：投顾的投顾服务专家

**数字化投研
服务平台**
(投研价值发现通路)

**数字化投顾
运营平台**
(投顾精准客户运营)

01 投研服务-市场痛点

1. 分析师水平参差不齐
2. 品种研究覆盖度有限
3. 机构内部反馈机制低效
4. 内部飞单导致消极承揽



02 投研服务-解决方案

行业研究机构
专业研究团队
独立研究员

投资分析的全链路生产

价值主张

- 研究成果展示
- 价值发现渠道
- 反馈评议机制（排名、激励机制）
- 投研数字工具（策略模板库、定时更新功能）

数字化投研
服务平台
(投研价值发现通路)

营业部投顾人员
中小机构客户
专业投资者

投研需求的一站式服务

价值主张

- 定期报告更新（产品持续性）
- 定制专题报告（一手数据深入分析）
- 定量投研画像（以实现供需精准匹配）
- 需求发布入口（交互手段）

03 投研服务-产品方案

数字化投研 服务平台 (投研价值发现通路)

形式：微信适配的H5页面

集成支付功能

集成在线路演模块

驱动：投研价值发现

用价格体现专业研究的价值——投研价值发现的供需撮合平台

发现和满足客户的真实需求——更有效地服务投资决策需求

04 投顾服务-市场需求

获客是刚需

主要成功模式：
老客户推荐新客户（圈层影响、口碑效应）

市场需求

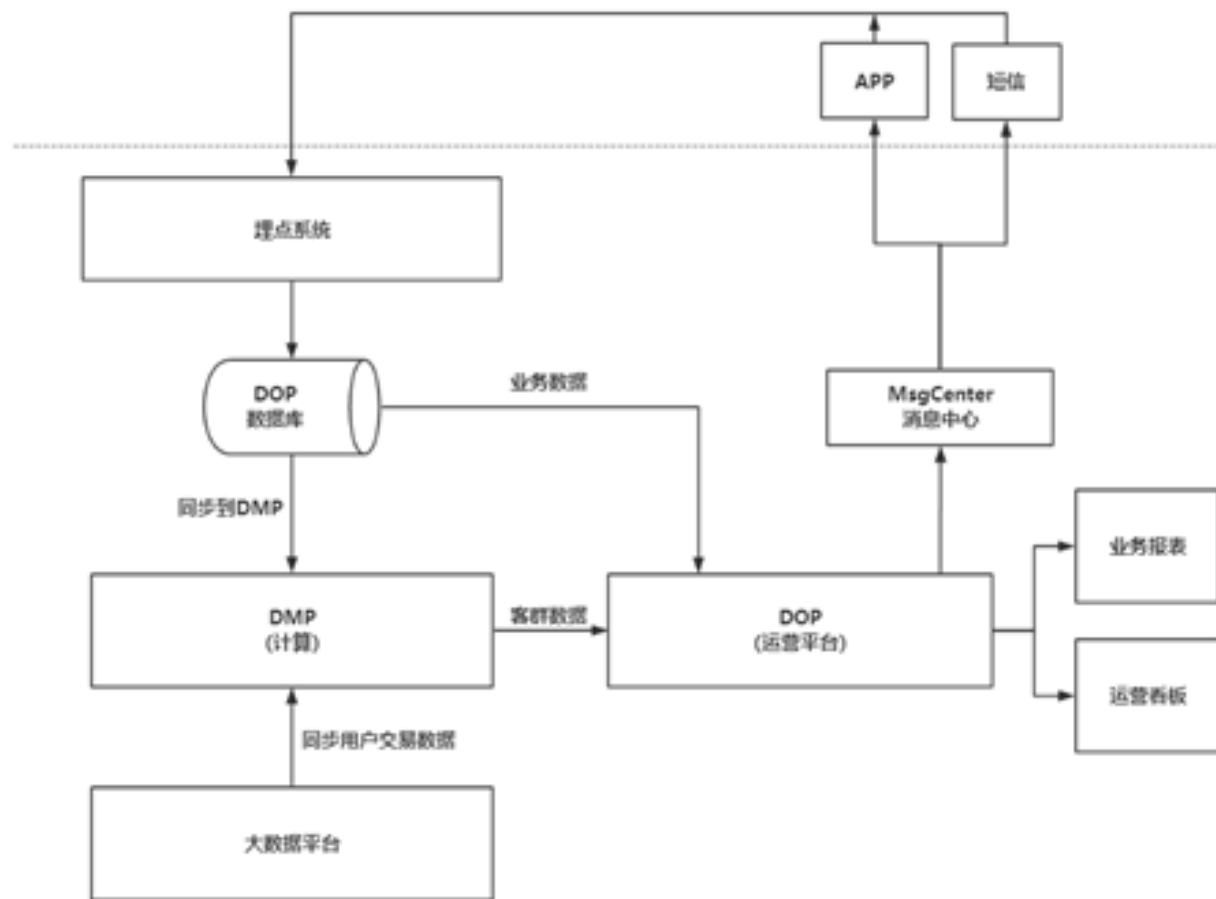
1. 留存：场景式服务与客户需求相匹配，降低流失率
2. 促活：投顾服务多渠道触达，提升客群活跃度
3. 转化：客户交易行为T+1反馈，完成主动跟进
4. 拉新：口碑效应，老客推荐新客

05 投顾服务-解决方案

数字化投顾
运营平台
(投顾精准客户运营)

1. 运营系统定制化服务
2. 客户画像可视化服务
3. 投顾服务多渠道触达
4. 客户行为及时性反馈

DOP系统数据流图



07 运营平台-项目特征

项目特征

1. 数百个投顾产品及运营活动
2. 二百维以上的投资者画像标签
3. 基于标签训练的客群分类模型
4. 多渠道的消息推送及反馈机制

08 运营平台-项目实施

项目实施

一、项目工期：约4个月

自开始后月份	1	2	3	4
1. 需求调研、业务场景学习、数据资源准备				
2. 画像特征的清洗及计算				
3. 机器学习模型建设				
4. 系统开发				

二、费用估算：RMB 【100万元】起 售后服务定期收费

费用项目	明细说明	金额
人力成本	预计投入6人，4个月工期，2.5万元/人/月	60万元
硬件/软件设施	甲方提供	-
驻场差旅费	驻场90个工作日，人均500元（住宿、津贴）	27万元
其他费用	人力成本和差旅费的合计20%	17.4万元
成本合计		104.40万元

有数智研 |

苏宏: 137-6435-3113/hisuhong
于昕: 137-0165-6259/cissifish