

主持人：非常张女士的分享，那么零点公司通过多年的研究，建立了这样的一个中台系统，我们可以看到它能使这个数据产生更多的合力点，同时也借助了新技术，使政府的决策更加智能化，我相信在座的各位都应该受到一些启迪，接下来下一位演讲嘉宾是来自深圳深略智慧信息服务有限公司叶舟，他带来给我们的题目是《数据采集平台的创新及商业化应用》掌声有请。

叶舟：各位领导、各位前辈、各位朋友，大家好，今天很荣幸的在这里跟大家探讨深略公司的数据采集平台以及商业化应用，早年是在一家国家比较靠前的数据集团担任市场研究公司的负责人，2013年加入深略，全程参与并引导公司数据平台的建设，在这里我会一起给大家做一个回顾。

我本人有甲方的工作背景，我觉得在当今互联网时代，唯一不变的就是变化，作为甲方，它不仅要面临市场环境的瞬息万变，而且它面对一个消费升级，快速能够转身的市场环境下，客户压力是比较大的，它希望所有的项目是高效的，比较能产生强价值的，由于这个行业绝大部分是来自客户的接收方，客户有需求，有要求，有变化，它是通过传达和转述的方式给乙方，在这个时间就有天然的不平等性和滞后性，其次这个行业的解决方案相对是稳固的，另外是项目从启动到最后的交付都是需要时间的，并且我们的步骤都是有要求的，所以我们的系数是有受限的，另外就是在乙方待过之后，发现我们的

项目什么叫强价值，什么叫弱价值，我相信在座的各位都没有一个很标准的答复，这是千人千面的，综合上述甲方和乙方它有天然的不平等性，这些天然的不平等性既是挑战，也是一个机遇，我相信距离客户的需求更近，我们的反应更灵敏的时候，客户给我们的机会就会越多，这也是国内一些优秀的企业和普通企业存在差距的一个重要的因素。

那么基于上述的一些认识和一些矛盾的理解，深略一直致力于建设一个数据采集平台，怎么样的数据采集平台才是符合客户要求，又能帮助我们的企业有一个很好的管理，我们经过一个思索有三点，我们认为可视化价值、流程价值、管理价值是一个数据平台具有的三个应有的价值，可视化价值是相对浅显的价值，从启动到结束是有全程参与的，是需要掌控的，这是它的一个需求，流程价值大家可能会觉得这不是乙方的价值吗？其实不然，乙方在做交付的时候，对于甲方来讲，它更多的是希望通过流程能够促进它数据质量的一个提升，从而是数据应用的一个基础，那么最后一个管理价值是所有项目的终极归属，是企业进行内部诊断、评估、业务增长的一个最终目的。

这是我们觉得可视化价值应该具备的一些因素，从项目启动到项目的数据结果以及整改的可视，这些都是客户能在后台能实时的看到或者是不定时的看到；

流程价值，刚才讲过应该是基于项目全流程的闭环管理；管理价值的基数是能够让一线炮火传到总部，是起到千里眼、顺风耳的，从而调整内部和外部的策略，最终达到内部诊断又提升了效果。

基于上述价值的认识，深略早在 2011 年的时候有一些类似的意识的萌芽，到租用外部的系统到后期自身的一个自建研发团队，这些都是探索以及蒙眼前的一个经历，到后来深略有自己的一些成果，到后来等等一些国家的高新技术企业，这 8 年的探索和实践讲述的时候是很简单，实际上是经历了无数的磨合、困难和问题。

那么我们遇到了什么样的问题呢？首先我们的问题是来自于我们内部，内部有三点，第一点是内部的推动存在阻力，深略经历过两次系统的切换和变革，一个是从系统到外部的系统，第二个是由外部租用系统切断到自主研发的系统，这两次切换由于同事的思维变事，他内心是阻断的，第二个就是研发太烧钱了，但是客观存在的事实，当时自建研发团队以后，在硬件、软件、人力投入方面，每年都得持续投入，预计每年投入的金额超过 150 万，这个 150 万是项目的纯利润，好在一点我们在深圳，政府在税务减免、低息贷款以及研发资助方面给予我们很大的扶持，这个钱在当时是真金白银的投入。第三个就是低估了开发难度，最早是想设想一个单一版的安卓版的数据，但由于客户需求以及自身认识的改变，我们决定开发多系

统，同时这个多系统尝试搭载一个平台，其实开发任何一个单一系统都是难的，难的是所有系统都搭载在一个平台，零点优势应该也是有同样的感受，多系统搭载在一个平台，兼容性、互融互通的挑战，第二个就是所有的系统都要实现安卓版和IOS版本，早前是没有涉及IOS版，后来想扩大使用的面，加大了IOS版，这对人力和资源提出了很多的挑战。

第二个大的问题就是来自于我们的客户，我们的客户首先第一个面临的问题就是不同的客户有不同的组织佳构，现在的这些系统没有办法做到定制，我们不是微信，我们只能根据客户的需求定制不同的系统的功能，第二个是开发要求多，这个开发要求多，主要是体现在需求多，并且侧重点不一样，我们有一个客户是想在系统上面开发延展一些功能，系统的市场部和销售部就相互差价，因为市场部想要的是功能尽量的简化，而销售部是希望这个功能简化不要影响我的销售，市场部想获得更多的数据，所以它希望你的系统的数据的功能模块更多、更丰富。第三个又是客户主力，这个主力大部分来自于被考核方，被考核方是一个主力的情况，最后一个是客户的自主研发，有一些集团公司出于数据安全性的一些影响考虑，自己把我们的系统看一下，和我们做了很多年的探讨自主研发了一个系统，最后这个系统因为只有做到采集，应用还有跟公司其他的系统兼容，最后导致两个系统的兼容性有影响，这个数据就是说市面上虽然开发很简单，拉一个队伍就可以开发了，但如

果不懂这个行业的语言，实际在应用的时候是有非常大的难度的。

这些是基于上述的一些认识、理解，现在深略数据采集平台的矩阵，我们有七个爱+一个定制，其中我们的评分系统，大家可以理解为数据采集系统，爱检客，是当有数据结果的时候，是可以推给客户做日常管理用的，但后来发现客户管理的时候，还是要切到QQ、微信的工具，后来就延展出了爱检客，就把所有的数据的采集、应用、内部管理、渠道人员的考勤、办公都集合在这个平台，大家可以理解为现在的钉钉，爱申诉、爱整改，这对项目来说是比较简单，从字面意识就可以理解，但我们公司是基于这样的一个流程，相对来说是可以定制化的，爱结算是项目预算以及项目结算的一个系统，爱客流是基于人脸识别的一个管理系统，目前是基于客户到店体验的惊喜，当他还没有说出自己的需求，甚至没有说到自己的名字的时候，已经可以通过人脸识别的系统已经锁定和定位他叫什么名字，上一次来是什么时候，谁接待他，他说了什么话，都可以通过后台的信息做推送，爱普查系统是近期开发并大力推广的，这个在后台举例子会给大家讲，爱定制是基于客户的需求进行跨次开发、迭代的工作，这个产品最大的特点是什么？就是客户可以根据自己的需要选择的一种或者两种，甚至多种做搭载起来，形成一个客户自己需求的产品，形成一个结果的输出。

这是目前系统的一些商业化的应用，目前全部应用公司系统进行项目的有 20 多个，粗略的算了一下，2018 年应该有超过 10 万个样本的采集，因为相应后续的一些服务。

这里就举两个商业化应用案例，这个是爱普查的管理系统，这个系统目前服务了深圳的三个行政区以及 7 个街道一级的经济普查工作，我们也是第一次做这种大型的普查，当时在清查阶段，所以我们做了很多的准备，但是在清查阶段吃了很多的跟头，比方说重复作业、跨区作业等一系列问题，所以在清查工作结束后期，内部也开了一个圆桌会议，决定采用 IT 化的手段来进行普查工作的辅助，在一个月之内完成了爱普查系统的设计以及试用，这个系统有几个特点，第一个特点就是稳定、安全，刚刚有好多同事都讲到了安全性，这个系统在上线前也请示了很多领导的意见，他们主要的顾虑是什么呢？就是信息安全问题，这些企业有税务的资料等等一系列，后面就决定采用通过风控渠道能获取的一些信息，就获取了公司名、地址、电话，可以通过天眼查等一些系统都能看到这些信息；第二个考虑到所有的普查员，最终的目的是管理普查员，当时在设计的时候，就把普查员的轨迹进行了电眼化，他什么时候登陆的，什么时候做完最后一个企业，一天之内完成了多少家企业，会根据这个数据告诉他你这样可能会延期，把这些轨迹进行电子化，第二个考虑在实际普查过程中遇到的所有的问题，关门、拒访，要二次再上门等等情况，在分析状态里会有一些

信息，后期加上了拍照，比如搬迁了，或者是不在，会用拍照证明上传到数据库里，二次再去的时候预约的时间，比方说预约到了明天，会在前一天推送到他的手上，方便他上门，这是国内比较新锐的电动车品牌，目前采用的是一个系统、两个团队同时验证数据的一个方式，相互验证、相互来做促进，我们已经成为他们整个渠道管理过程中并可获取的辅助的工具，我们有未来的愿景，希望能成为助力客户、助力同行成功的引擎工具，当前也和在座一样，充满了焦虑感、充满了不确定性，以及对未来的危机意识，希望未来深略能和大家一起同行、一起合作，一起抱团取暖，而且面对这瞬息万变的时代。