

2019

智慧融合

WISDOM FUSION
THE ROAD TO TECHNOLOGICAL CHANGE
FOR REGIONAL COMPANIES

区域型公司的技术变革之路

武汉恒诺市场研究有限公司

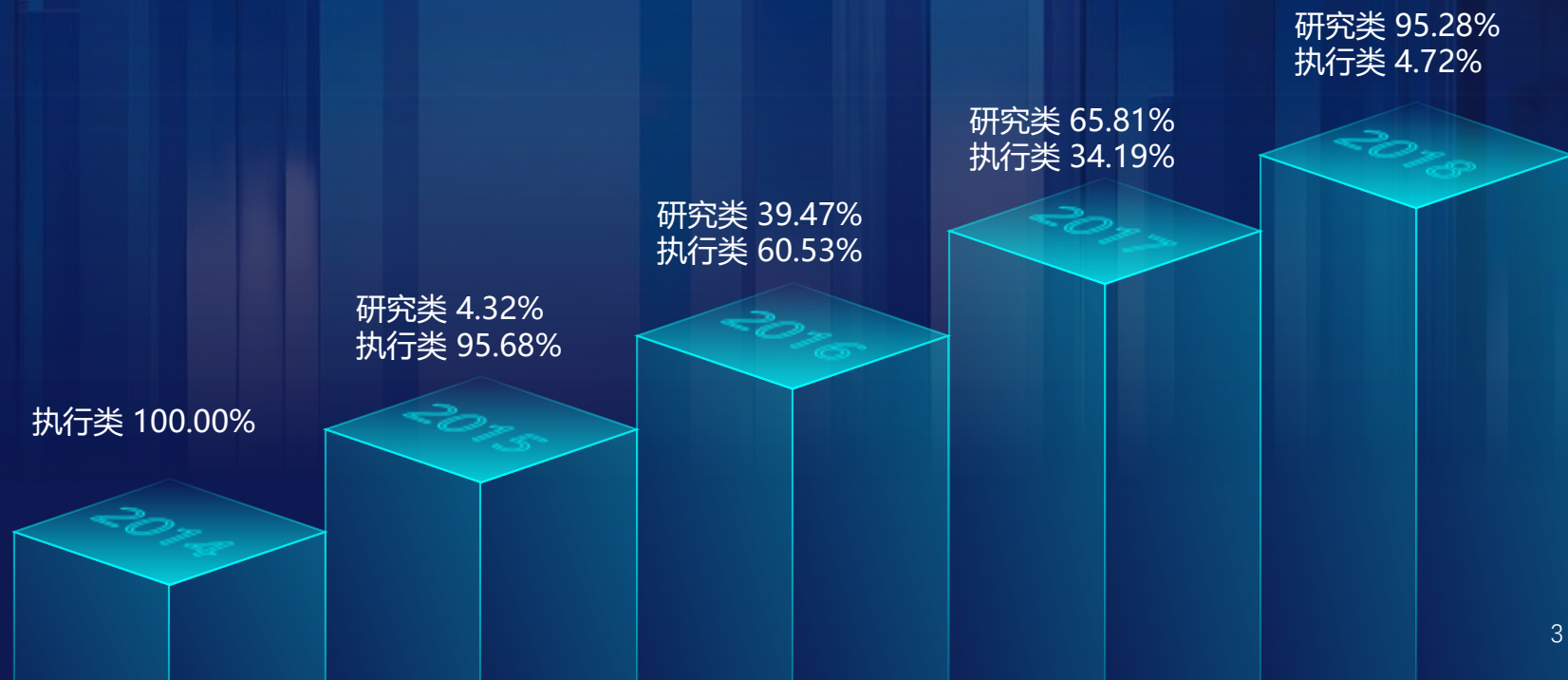
2019年5月17日

企业转型历程

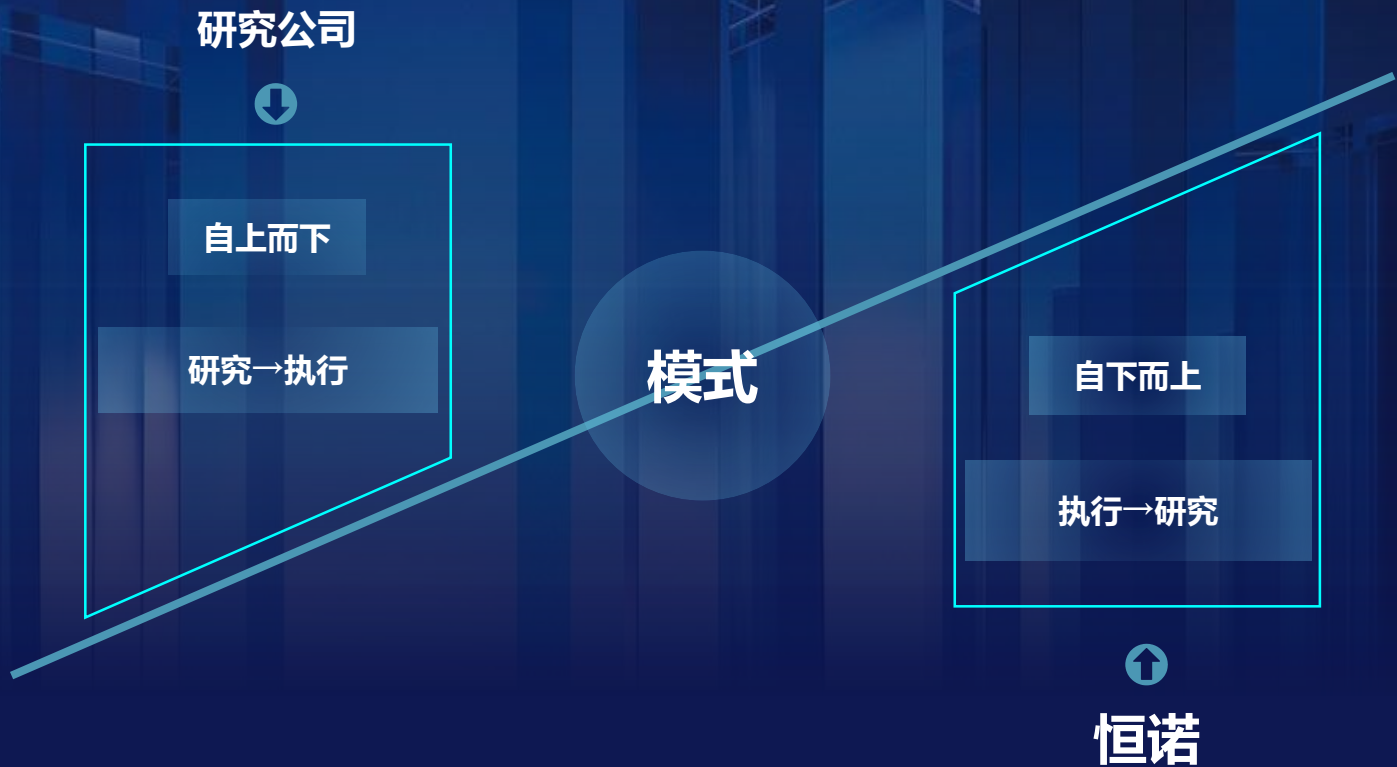


业务类型

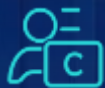
2018年，全年营业额较2014年相比复合增长率超过 **500%**



发展模式



核心问题



客户

同业竞争
业务开发



人才

外部引进
内部培养



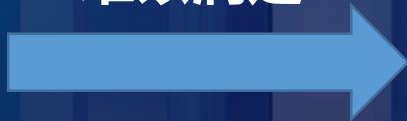
技术

自主研发
多维融合

常规数据采集方法弊端



难以满足



真实性

有效性

时效性

保密性

常规数据采集方法弊端

问卷、检测、普查

实地采集

配额统计

逻辑验证

数据处理

数据传输

问卷审核

质量控制

学习、思考、探索

逻辑
设置

投放
渠道

实时
录音

静默
拍照

配额
统计

在线
审核

数据
传输

调研平台通过互联网技术，解决了长久以来实地访问因为纸质问卷在逻辑设计、配额统计和数据录入方面的困扰，同时，还为我们提供多渠道投放、实时录音、静默拍照等一系列便于执行和管控的功能，大大减轻的督导和访问员在执行过程的工作量。

选择

在学习过程中，我们有自己尝试开发类似的平台，但是因为运营、维护、成本等等原因，成本已经远远超过购买市场上已有技术服务的费用。而且，对于我们公司而言，在后期的流程优化、功能拓展方面都会受到很大的限制。





全外包模式

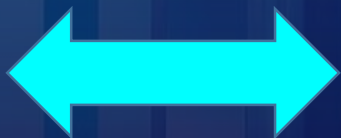
优势：平台能提供全方位的技术支持，减少项目工作量。

劣势：削弱项目管控力，增大资源流失风险，提高整体运营成本。

利用自身优势

VBA

公司内部技术升级
解决数据处理问题



寻求技术公司协助
解决数据存储问题

调
研
平
台

融合

自有技术

问卷编写
系统编程



平台定制服务

执行管控
数据储存

半外包模式

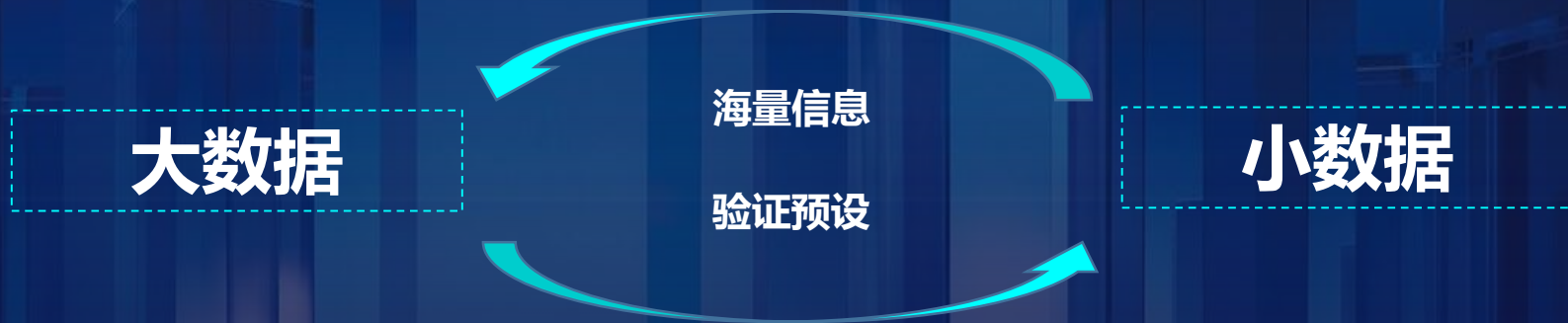
以自身的编程能力和分析能力为主，融合操作平台提供的管控技术和“云”储存空间，实现项目全流程的信息化管理，进而完成技术升级。

市场变化，新技术运用

随着客户对市场研究行业的认知度越来越高，对大数据的关注度也是前所未有的，对于我们而言，如何真正利用好大数据是一项新的课题。

而在近两年，随着“大数据+小数据”理论的提出，在数据处理方面也提出了更高的要求，常规数据采集方法在这样的背景下，愈发显得局限，难以适用。





大数据通过提供海量信息，更多的解决了目标消费群体画像与洞察的前期需求，为后期实地采集提供了针对性预设，而小数据又能对大数据进行推演，反向验证。对于项目而言，这样一种“大数据+小数据”的模式，能够实现研究成果的更好落地应用。

智慧融合

对于区域型公司而言，由于受技术和商业环境的限制，可能难以提供像一线公司那样的高精尖服务。

但因为天然的区位优势，对辐射区域的市场高度认知，以及对本地客户需求的深度理解，我们可以尝试通过选择合适的平台、供应商，融合自身优势和外部资源，为本地客户提供“量身定制”的研究服务，进而实现属于我们的业务升级，达到三方互利共赢的效果。



“

现在的信息技术创新日新月异，数字化、网络化、智能化都在深入发展，但应用在我们这个行业还远远不够，还有很多功能尚未被开发，这其实不仅仅是一线公司需要思考的问题，而是需要行业内所有公司共同推进。要站在行业之上的角度去思考行业发展问题，用开放包容的心态去接纳行业内外不同技术的产生，选择与自己业务匹配的技术进行融合升级，虽然很可能会是一次试错，但也可能会是一次完美的技术升级，只有大家互相协作，合作共赢，才能够真正推进行业的可持续发展。

”



改变 成长 专注 卓越



027-59760076



BD@Annow.cn



恒诺市场研究



Annow.cn