

# 点竞数据项目介绍

2024/01

# 背景介绍 | 国家政策：数据要素

习近平总书记在党的二十大报告中指出：“促进数字经济和实体经济深度融合”。当前，互联网时代正在快速向数字时代转变，数字经济已经全面超越工业经济、房地产经济，**数据二十条**成为激活数据要素市场的基础性制度，**数据资产入表**激活了数字产业领域企业以及传统领域企业在数据产品研发领域投入的信心和动力，不断推动数字中国战略的实施。**数字经济、数据要素、数据资产**已经成为当下的主流，**人工智能、区块链、大模型**等技术正在与数据要素深度结合，引发新一轮生产资料、生产力、生产关系的全面变革。

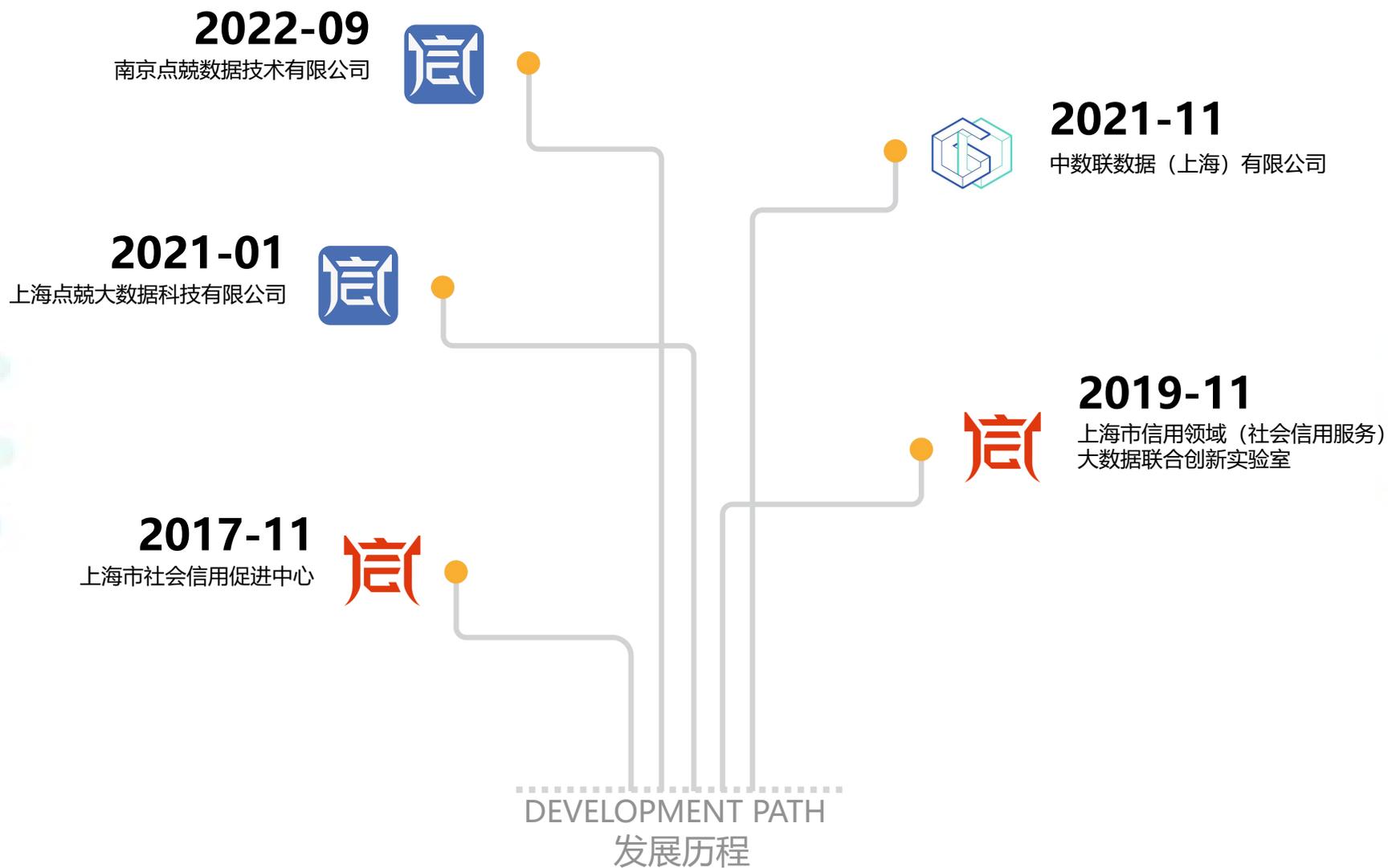


生产要素——五要素



确权、估值模型、企业的无形资产以及库存  
或者以财务报表摘要的模式影响估值

# 背景介绍 | 发展历程



## 上海市社会信用促进中心

上海市社会信用促进中心是以引导社会诚信文化建设、推动信用行业产品应用落地、培育信用服务市场、促进上海市信用服务产业链各环节健康有序可持续发展为目的的民办非企业法人机构。

### 性质（民非机构） 21家

#### • 4家国企

上海市数字证书认证中心、国泰君安证券股份有限公司、上海浦东科创集团有限公司、上海二零卫士信息安全有限公司

#### • 17家民企

上海万达网络金融服务有限公司、掌星宝（上海）网络科技有限公司、支付宝（中国）网络技术有限公司、上海市信息服务业行业协会、上海小虫数据科技有限公司、上海源旅数据科技有限公司、星环信息科技（上海）有限公司、上海拍拍贷金融信息服务有限公司、上海博科资讯股份有限公司、好慷（厦门）信息技术有限公司、上海众人科技有限公司、上海数荃数据科技有限公司、上海分布信息科技有限公司、上海成浪体育科技有限公司、上海壁虎网络科技有限公司、上海琛谷企业发展有限公司、上海莱升软件咨询有限公司



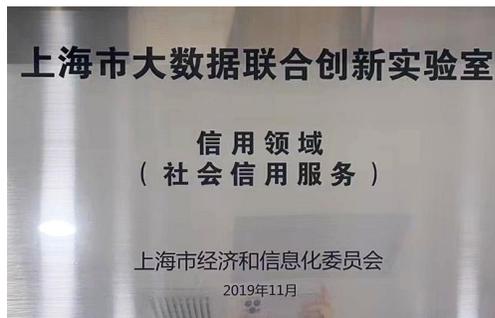
上海市社会信用体系建设“五位一体”模式

# 背景介绍 | 大数据实验室介绍



## 上海市信用领域（社会信用服务）大数据联合创新实验室

2019年11月12日，上海市经信委公布了2019年度上海市大数据联合创新实验室名单，上海市信用领域（社会信用服务）大数据联合创新实验室成为2019年度获批的四家实验室之一。



2019年11月19日下午，在上海市公共数据开放工作推进会上，时任市委常委、副市长吴清、时任市政府副秘书长陈鸣波、市经信委主任吴金城、市政府办公厅副主任、市大数据中心主任朱宗尧为2019年度大数据联合创新实验室颁发了铜牌。



# 数据资源 | 核心数据源及优势介绍

## 两大类业务

点兢数据依托整合的数据资源，形成了标准产品和解决方案三大类业务10个产品

## 资源数据

企业数据来自国家市场监督管理总局、税务总局、国家统计局、知识产权总局、国家公共信用信息中心、最高法院、国家电网以及互联网等  
 个人数据来自公安部、人社部、教育部、卫健委、最高法院以及民航总局、铁道部门、电信部门、银联、电商平台、旅游平台等

### 数据源图解

全量企业  
全维度数据  
API接口



已完成上海3+6重点方向行业知识图谱

## 三大先导产业

集成电路

人工智能

生物医药

## 六大支柱产业

电子信息产品制造

汽车制造

石油化工及精细化制造

精品钢材制造

成套设备制造

生物制造



---

# 政府场景

---



## 城市经济视界项目

### 项目背景

基于平台，自动筛查输出区域经济发展情况、省市经济往来情况等宏观分析数据，生成“区域特色榜单”。可重点研究指定区域和区域间的投资指数、协同指数、潜力指数等榜单

### 客户画像

政府/园区经济发展决策部门

客户案例：上海市对外合作交流办、某省属传媒集团

### 建设内容

平台私有化部署、报告/榜单输出

### 营销思路

通过代理商销售，适合集成在“区域经济/产业大脑”项目

### 应用价值

掌握宏观经济发展、了解省市经济往来动态、对比不同城市之间差异、分析城市发展性格特征、全面摸清区域经济家底



2022年江苏与上海企业投资<sup>1</sup>往来情况分析

2022年	企业数	投资额(亿元)
江苏投资上海	1374	320.11
上海投资江苏	2721	471.23



**vConsole 街道营商**

楼宇 输入楼宇名称查询

排序

- 大厦** 入驻127家企业  
浙江省杭州市西湖区文一路1号  
自身年税: 1.7884亿元 | 专利总数: 137项 | 关联企业: 26家
- 中心** 入驻398家企业  
浙江省杭州市拱墅区墩路75-99号  
自身年税: 3.6216亿元 | 专利总数: 255项 | 关联企业: 202家
- 里** 入驻335家企业  
浙江省杭州市拱墅区... 3号天目清水中心  
自身年税: 3.7033亿元 | 专利总数: 170项 | 关联企业: 118家
- 中心** 入驻304家企业  
浙江省杭州市... 街333号  
自身年税: 2.2918亿元 | 专利总数: 386项 | 关联企业: 75家
- 大厦** 入驻554家企业

楼宇 | 重点监测 | 潜在挖掘 | 我的

**大厦入驻 企业127家**

物业联系人

物业联系方式

年份	营收	年税
2021	184033	25207
2022	506410	7884

2022

双落地税收企业	非双落地税收企业	落地税收企业
146家 1.4268亿元	96家 0元	62家 1.5875亿元

纳税排名前十的企业

1 杭州...地产开发有限公司	7500万元
2 ...开发有限公司	4500万元
3 杭州...建设发展有限公司	2500万元
4 浙江...技术股份有限公司	1500万元
5 浙江...技术有限公司	750万元
6 杭州...有限公司	750万元
7 英...系统技术有限公司	718万元
8 杭州...技术有限公司	650万元

## 楼宇/园区营商项目

### 项目背景

通过大数据按楼宇/园区地址自动筛选区域内实际注册企业、虚拟注册企业、仅办公企业的名单，自动统计企业名单的年营收和税收数据进行分析  
对区域内企业在区域外全国投资情况进行数据分析，并自动统计对外投资营收及税收等经济指标情况分析、区域产业比例分析等  
对区域内重点企业进行企业风险、外迁风险等重点监测等

### 客户画像

中心城市/中心城区的地方政府（区/管委会/街道）、政府产业园区  
客户案例：上海市某区街道、杭州市某区街道、南京市某区管委会

### 建设内容

私有化部署小程序、PC端管理平台（根据楼宇/园区数据调用量等报价）

### 营销思路

通过代理商销售，有地方政府渠道资源

### 应用价值

挖掘税收存量，摸清区域内经济数据、区域内企业域外投资经济数据等，分析区域内企业情况、自动推送政府人员走访任务及录入走访记录功能，区域内潜在高企、潜在专精特新挖掘，区域政策计算器等营商服务功能

# 成功案例 | 乡贤招商/商会会员挖掘



## 淮南籍在沪任职投资企业 2022 年分析报告

## 乡贤招商/商会会员挖掘项目

### 项目背景

数据精准筛查区域外“老乡”（含法人、董监高、股东）在指定城市投资企业的清单

通过产业、营收及税收等经济指标情况分析，精准找到“乡贤”企业

### 客户画像

适用于地方招商/投促部门、各城市商会

客户案例：安徽省XX市上海商会会员管理服务平台、江苏省XX市驻沪办乡贤招商

### 建设内容

平台私有化部署、报告输出

### 营销思路

通过代理商销售，有各地驻域外城市办/招商中心、各地工商联对接商会资源

### 应用价值

数据精准筛查区域外乡贤企业家，提升招商引资精准度和效率  
为城市商会精准挖掘招募会员

## 企服通——招商引资管理服务平台项目

### 项目背景

基于全国企业工商经营数据和自研评估模型开发的SaaS工具，为用户提供全国企业的精准筛选、精准链接、精准评估服务。适用于政府和产业园区的招商服商、政府企业服务机构的精准获客等场景

### 客户画像

地方政府招商（区/街道）、产业园区  
客户案例：上海市某区投促局、杭州市某区街道

### 建设内容

标准SaaS产品，按套餐以账号交付销售

### 营销思路

通过代理商销售，定位政府招商人员的工具型产品，可结合政府其他场景产品搭配销售

### 应用价值

根据企业地域、营收、税收等，快速精准定位目标企业。通过评价报告全面了解意向企业经营、风险等情况



### 企业评价报告

深度版

██████████有限公司  
报告生成时间：2023年10月18日



---

# 金融场景

---

## 企数通——api数据接口服务平台项目

### 项目背景

本产品提供全国性企业数据API接口产品，包括全国企业类接口及个人核验类接口，包含但不限于企业工商数据、经营指标数据、知识产权数据、风险处罚数据等。本产品适用于政府数据中台的数字底座建设、金融机构及科技企业的精准营销、用户画像或智能风控模型开发

### 客户画像

地方政府数据中台、金融机构

客户案例：浙江省某城商行总行、江苏省某城商行总行、上海某区大数据中心

### 建设内容

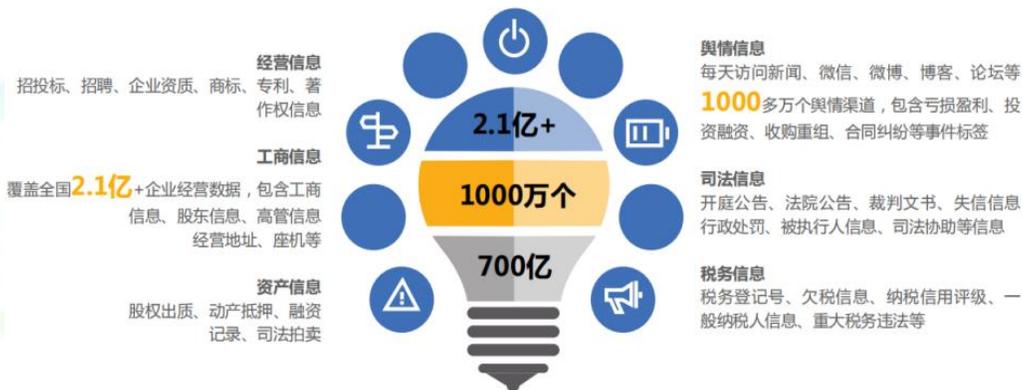
标准api数据接口服务平台，按套餐以账号交付销售

### 营销思路

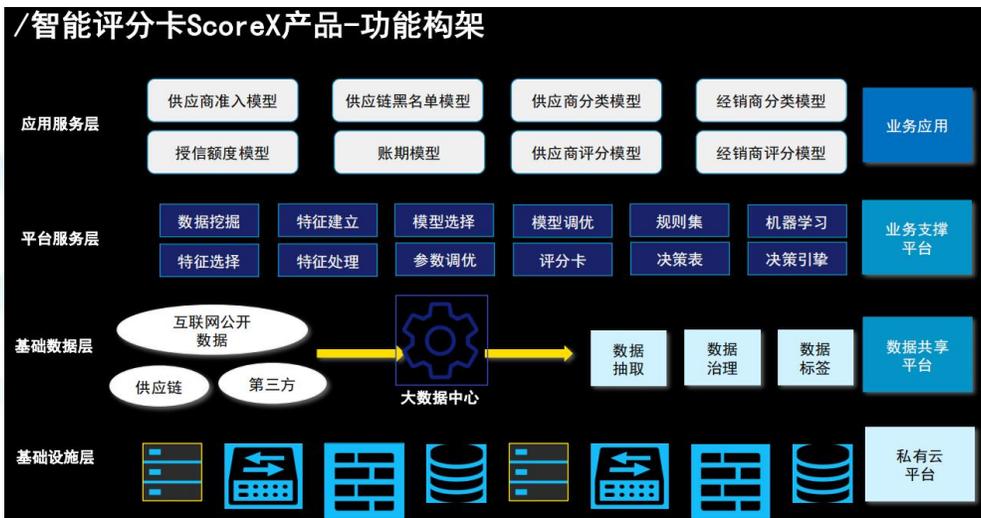
通过代理商销售，需要对接银行总行资源

### 应用价值

提供全国性的合规、稳定的数据接口公共服务



银行关于上海市社会信用促进中心  
政务数据服务项目合同



## 企票通金融服务项目

### 项目背景

基于企业发票数据并结合其他经营风险数据的企业评分SaaS服务, 采用零代码建模技术、多维异构数据融合技术, 对企业主营业务、主要供应链伙伴、上下游关联度等核心经营状况进行信用风险评分, 适用于各类企业信贷风控场景

### 客户画像

金融机构、金融科技公司

客户案例: 浙江省某农商银行总行、江苏省某农商银行总行

### 建设内容

私有化部署平台 (根据客户需求报价)

### 营销思路

通过代理商销售, 技术和数据能力不强的农商行, 需要对接到总行资源

### 应用价值

提供数据调用+风控模型的一体化解决方案



## 链企通-供应链金融场景服务项目

### 项目背景

基于全国企业全量数据及全国重点行业产业图谱，为集团型链主企业定制开发供应链动态风控及获客解决方案，可全面动态监控供应链上下游企业各类风险信息并及时预警

### 客户画像

中央企业、地方国企及上市公司等企业客户  
客户案例：某央企集团下属上市公司子集团、上海某大型国资建筑类企业、山东某大型国资煤矿类企业

### 建设内容

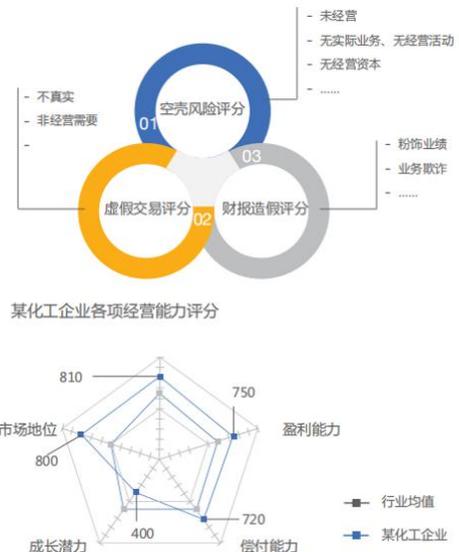
私有化部署平台（根据客户需求报价）

### 营销思路

通过代理商销售，央国企等链主企业的渠道资源

### 应用价值

管控全面：管控目标涵盖集团型企业所有的供应商、客户、竞争对手、投资企业等；实时预警：实时获取管控对象的企业经营数据、企业股权投资、企业产品信息、企业行政处罚、企业司法风险、企业舆情等，根据内嵌模型及时预警





---

# 企服场景

---

# 成功案例 | 数据资产评估与入表



成都某A股上市公司陈总分享



杭州某A股上市公司张总分享

## 数据资产评估与入表项目

### 项目背景

互联网时代正在快速向数字时代转变，数字经济已经全面超越工业经济、房地产经济，数据二十条成为激活数据要素市场的基础性制度，数据资产入表激活了数字产业领域企业以及传统领域企业在数据产品研发领域投入的信心和动力，不断推动数字中国战略的实施。数字经济、数据要素、数据资产已经成为当下的主流，人工智能、区块链、大模型等技术正在与数据要素深度结合，引发新一轮生产资料、生产力、生产关系的全面变革

### 客户画像

国内上市公司、国/央企  
客户案例：成都某A股上市公司、杭州某A股上市公司

### 建设内容

数据资产规划及评估总包服务（根据项目情况报价）

### 营销思路

通过代理商销售，有上市公司渠道资源

### 应用价值

由上海信促中心牵头，与上海数交所、上海交大高金以及评估机构等深度合作，正在推进上市公司数据资产入表典型案例。同时，正在联合上海证券交易所，合作推出上市公司数据资产指数及相关成分股板块等行动方案

## 精准数据选品体系



## 企业营销数字化项目

### 项目背景

提供企业精准数字化营销服务：针对跨境电商领域，提供“精准选品+精准营销”标准化产品，为出海平台、出口品牌、电商代运营公司等提供数据服务；针对金融行业营销，提供标准化获客服务；针对企业销售渠道建立，提供潜在客户挖掘服务等

### 客户画像

跨境电商、金融业、销售型企业

客户案例：国内某头部互联网平台旗下国际业务平台、某银行分/支行、某酒企营销部

### 建设内容

标准化SaaS产品、报告输出（根据客户需求报价）

### 营销思路

通过代理商销售，有跨境电商平台类、金融业类、销售型企业类资源

### 应用价值

产品营销为企业核心的痛点，通过数据产品精准定位用户需求，实现精准营销/精准获客

### 信贷获客场景

案例：某银行寻求符合自身业务服务能力为企业提供贷款服务。

#### 诉求要点：

1. 地域范围：全国
2. 企业类型：除农业、采矿业之外的在营企业
3. 营收规模：5000万以上
4. 税收成长性：连续两年税收增长超过20%
5. 融资情况：有投资机构投过

数据分析结论：根据大数据分析，全国符合所有条件的企业超过5万家。

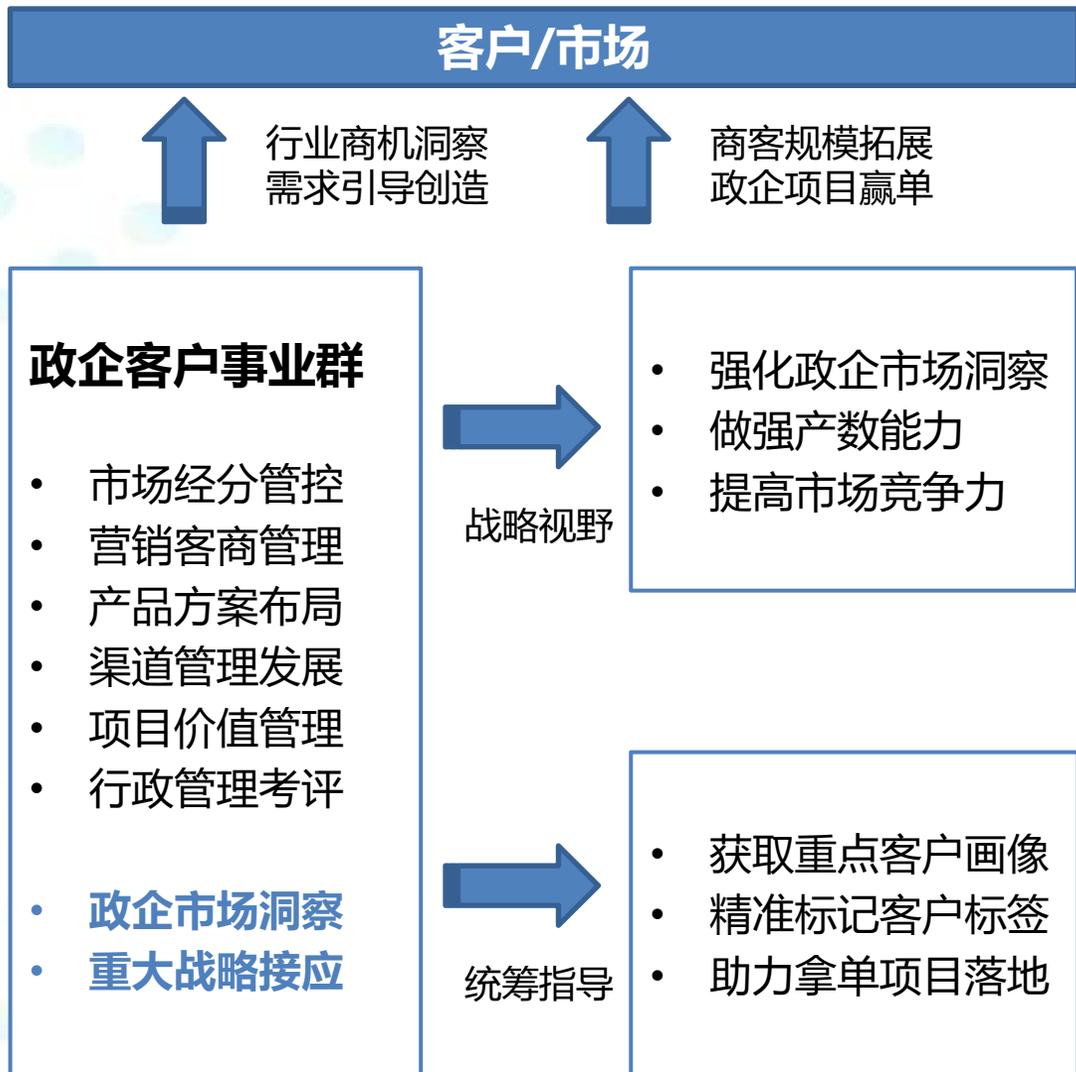
### 渠道服务场景

案例：某品牌酒类生产企业寻求符合自身业务方向的企业建立渠道代理合作体系

#### 诉求要点：

1. 地域范围：江苏盐城
2. 企业类型：有酒类销售资质或食品经营资质的在营企业
3. 营收规模：2000万以上

数据分析结论：根据大数据分析，符合条件的企业共642家，其中符合酒类销售的109家，符合食品类销售的533家。



## ICT业务商机预测项目

### 项目背景

针对ICT项目以往公开招投标数据进行分析，跟踪项目一、二、三期（如有）中标单位变化等数据。针对非公开市场，进行ICT行业的产业分析及监测，包含但不限于监测主体的知识产权、科技创新、营收税收等数据，综合分析预判出未来潜在ICT项目

### 客户画像

运营商企业（移动、电信、联通、有线、中通服）  
客户案例：某电信运营商上海公司

### 建设内容

ICT项目数据分析及潜在招标项目预测平台

### 营销思路

通过代理商销售，有运营商渠道资源

### 应用价值

针对ICT项目，提供政企高端解决方案技术服务，如：进行常态化监测及专题研究、重点客户扫描、未来商机预测等



中国移动  
China Mobile



**谢谢!**

# 南京点競数据 数据赋能项目分场景市场分析

# 目录

解决方案概述 .....	1
楼宇/园区营商场景 .....	2
乡贤招商、商会会员挖掘场景 .....	3
招商引资工具场景 .....	4
企业数据资产评估场景 .....	5
企业数字化营销场景 .....	6

数字经济时代，作为国家重要的基础性战略资源的数据已成为新的生产要素。《“十四五”国家信息化规划》提出，充分发挥数据作为新生产要素的关键作用，以数据资源开发利用、共享流通、全生命周期治理和安全保障为重点，建立完善数据要素资源体系，激发数据要素价值。《“十四五”数字经济发展规划》提出，强化高质量数据要素供给，加快数据要素市场化流通，创新数据要素开发利用机制。

本解决方案，以数据要素流通和价值挖掘创新为“小切口”，积极响应数字化转型这一“大视角”，精准服务区域产业和企业为“高站位”，最终实现数据赋能区域经济高质量发展“全闭环”。基于上海市信用领域（社会信用服务）大数据联合创新实验室已接入的合规的全国企业工商基础库、全国企业年报库、全国企业知识产权库、全国企业舆情库、全国企业税务库、全国企业部委数据库、全国重点 VC/PE 投资监测库、区域宏观经济库、区域企业、人才、政策库等数据底座及数据枢纽，提供标准化/定制化数据产品、数据资产评估总包服务等。

场景	拜访对象	用户痛点	为用户解决的问题	立项方式/预算出口	政策依据	案例
楼宇、园区 营商	中心城市/ 中心城区 的地方政府（区/管 委会/街 道）  政府产业 园区	1、无法掌握域内企业在域外的发展情况  2、域内企业情况摸排依靠人力扫楼，成本高，效率低。企业情况变更掌握不及时  3、数据类型不丰富，无法全面了解域内企业发展情况  4、数据标准不统一，数据整理耗时久、成本高	1、高效挖掘税收存量  2、全面分析区域内企业情况  3、摸清区域内经济数据、区域内企业域外投资经济数据  4、自动推送人员走访任务及录入走访记录  5、区域内潜在高企、潜在专精特新挖掘	政府预算、招商经费	《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》（2022）14号	上海市某区街道  杭州市某区街道  南京市某区管委会

场景	拜访对象	用户痛点	为用户解决的问题	立项方式/预算出口	政策依据	案例
乡贤招商、 商会会员 挖掘	地方招商、 投促部门  各城市商 会	1、搜集乡贤企业家、法人、股东、高管方法单一、效率不高  2、对乡贤所属企业的经营情况、产业发展情况、与本地的匹配度情况缺乏了解	1、数据精准筛查区域外乡贤企业家，提升招商引资精准度和效率  2、为城市商会精准、快速挖掘招募会员	政府预算、招商经费	《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》（2022）14号	安徽省 XX 市 上海商会会员 管理服务平台  江苏省 XX 市 驻沪办乡贤招 商

场景	拜访对象	用户痛点	为用户解决的问题	立项方式/预算出口	政策依据	案例
招商引资工具	地方政府招商（区/街道）  产业园区	1、无法掌握辖区外企业的实际经营情况  2、无法掌握潜在招商对象企业的风险	1、根据企业地域、营收、税收等，快速精准定位目标招商企业  2、通过评价报告全面了解意向企业经营、风险等情况	政府预算、招商经费	《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》（2022）14号	上海市某区投促局  杭州市某区街道

场景	拜访对象	用户痛点	为用户解决的问题	立项方式/预算出口	政策依据	案例
数据资产评估	上市公司 拟上市公司 国/央企 传统企业	1、企业急需进行数字化转型 2、数据资产化发展道路不明确 3、企业数据治理能力、数据产品规划能力、AI融合能力欠缺	1、改变报表：研发成本变固定资产、数据产品变增值收益、成本中心变利润中心 2、改变属性：传统企业转变为数字企业。估值标准改变、融资模式改变、信贷方式改变 3、改变业务：数字时代，商业模式转变。数据资源迭代AI技术体系、知识力驱动成为商业主流 4、改变权利：数据二十条保障数据权属、数据的垄断促使资产稀缺、数据资产证券化成为趋势	企业咨询费预算	《“十四五”国家信息化规划》  《“十四五”数字经济发展规划》  《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》  《企业数据资源相关会计处理暂行规定》（财会〔2023〕11号）	成都某A股上市公司  杭州某A股上市公司

场景	拜访对象	用户痛点	为用户解决的问题	立项方式/预算出口	政策依据	案例
企业数字化营销	跨境电商 金融业 销售型企业	1、缺少海外市场数据，无法实现海外销售平台用户精准触达，商品出海受阻  2、缺少全国企业、行业数据，无法高效挖掘潜在客户，区域外渠道拓展受阻	1、通过数据精准定位目标客户，实现精准营销、精准获客	企业营销预算	《“十四五”大数据产业发展规划》  《“十四五”数字经济发展规划》  《中小企业数字化转型指南》	国内某头部互联网平台旗下国际业务平台  某银行分/支行  某酒企营销部