

2023年

中国企业数字化转型发展白皮书

iiMedia Report | White Paper on the Development of
Digital transformation of Chinese Enterprises in 2023

关注艾钢云

添加客服微信
获取更多的行业报告
及数字化产品解决方案

行业报告仅供个人学习与
交流，不可用于商业用途



扫一扫上面的二维码图案，加我为朋友。

艾媒产业升级研究中心

本报告主要采用市场调查、行业深度访谈、桌面研究等方法，并使用艾媒咨询旗下各大数据计算系统和相关计算模型。

- 对部分相关的公开信息进行筛选，通过对行业专家、相关企业与网民进行深度访谈，了解相关行业主要情况，获得相应需要的数据。
- 对部分相关的公开信息进行筛选、对比，参照用户调研数据，最终通过桌面研究获得行业规模的数据。
 - 政府数据与信息
 - 行业公开信息
 - 企业年报、季报
 - 行业资深专家公开发表的观点
- 根据艾媒咨询商业情报数据库、北极星互联网产品分析系统、艾媒商情舆情数据监测系统和草莓派数据调查与计算系统（Strawberry Pie）的相关数据分析。数据监测时间截至2023年7月。
- 艾媒商情舆情数据监测系统，全球首个实时全网商情舆情数据监测与品牌声誉监控分析系统，包括负面预警、舆情监控和竞品情报、企业声誉、消费者口碑等，秒级进行全网扫描与数据计算。
- 面向全球针对各领域征集优秀案例企业进行中，[详情可咨询research@iimedia.cn](mailto:research@iimedia.cn)。
- 感谢以下案例参编企业：武汉市胜意科技发展有限公司、北京安证通信息科技股份有限公司、深圳呗佬智能有限公司、上海微问家信息技术有限公司。

市场规模：数字经济步入发展新阶段，2025年中国数字经济总体规模将达70.8万亿元



目前，中国数字经济已进入快速发展阶段，传统产业数字化转型不断加快，数字经济基础设施实现跨越式进步，新业态、新模式蓬勃发展。数据显示，2016-2022年中国数字经济总体规模逐年递增，2022年达50.2万亿元，同比增长10.3%，预计2025年达70.8万亿元。数字经济新时代为传统企业数字化转型带来新机遇。

用户调研：超五成企业认为成本上升是数字化转型的核心驱动因素，新诉求催生新商业模式



伴随以大数据、物联网、云计算、人工智能等为代表的数字科技不断发展成熟，企业数字化升级成企业消费结构变革下的必然要求。iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，成本、市场、产能是企业进行数字化转型的核心驱动因素；企业迫切需要提升供应链管理和企业经营管理能力，两者分别占比48.1%、47.3%。企业使用一体化的平台需求增多，使用数字化平台指导生产和消费将成为一种新模式，在此模式下，数据生态不断更新、成长、优化，推动企业数字化转型升级。

趋势分析：企业数字化细分领域服务模式渐趋成熟，逐步形成数字化供应新生态



2023年2月，中共中央、国务院印发的《数字中国建设整体布局规划》给出数字中国建设的整体框架，催生数字产业化和产业数字化的发展。企业不断加入数字化转型，布局数字化应用系统，费控报销、电子签名、数字招聘、数字营销等细分领域蓬勃发展。企业将围绕中台、低代码、数字化等系统平台，打造新型数字化供应链生态，将流程与系统深度融合，进一步挖掘和发挥数据价值。

01

中国企业数字化服务行业发展背景

数字化转型的概念和内涵

数字化转型是开发数字化技术和支持能力以新建一个富有活力的数字化商业模式，成为推动企业组织转变业务模式、组织架构、企业文化等的变革措施。企业数字化转型本质上是指数字化驱动的战略性的业务转型牵涉到的企业信息技术和组织变革，包括人员与财务、投入产出、知识与能力、企业文化等。数字生产力可以改变企业的业务体系和价值模式，帮助企业实现内部创新、降本增效，找到最优战略位置，利于打造企业竞争壁垒。



传统企业

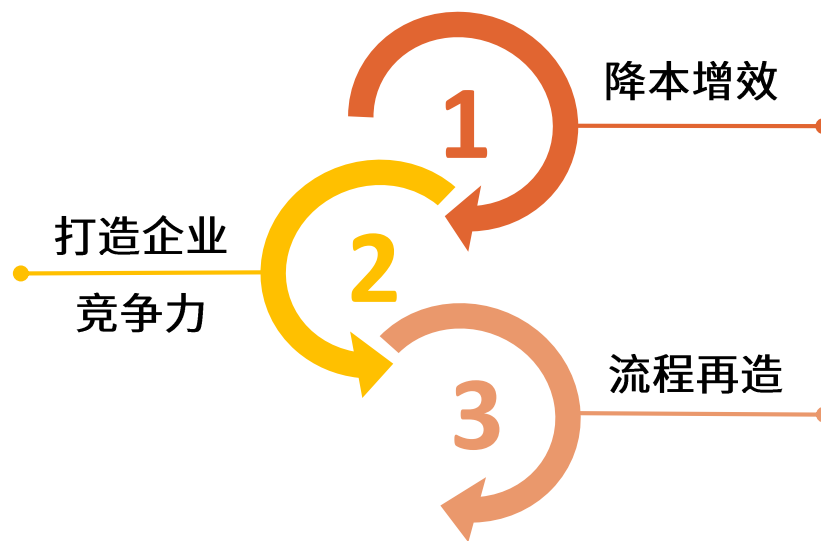
- 以产品为中心
- 单域管理能力
- 线性分析
- 瀑布流开发
- 非智能型企业
- 空间限制
- 支撑型IT组织



数字化企业

- 以客户为中心
- 多元化能力
- 智慧大脑
- 能力敏捷
- AI加持
- “云+5G”延伸运营空间
- 驱动型IT组织

企业数字化转型意义



中国企业数字化发展驱动力：国家政策

近年来，国家制定推动企业数字化转型的政策文件不断深化和落地。相关政策包括政府支持、创新服务、优惠政策、数据安全、产业升级和人才培养等方面，鼓励企业拓展新兴数字经济领域，促进产业结构优化升级。

2020-2022年中国企业数字化相关政策

Policies related to digitalization of Chinese enterprises in 2020-2022

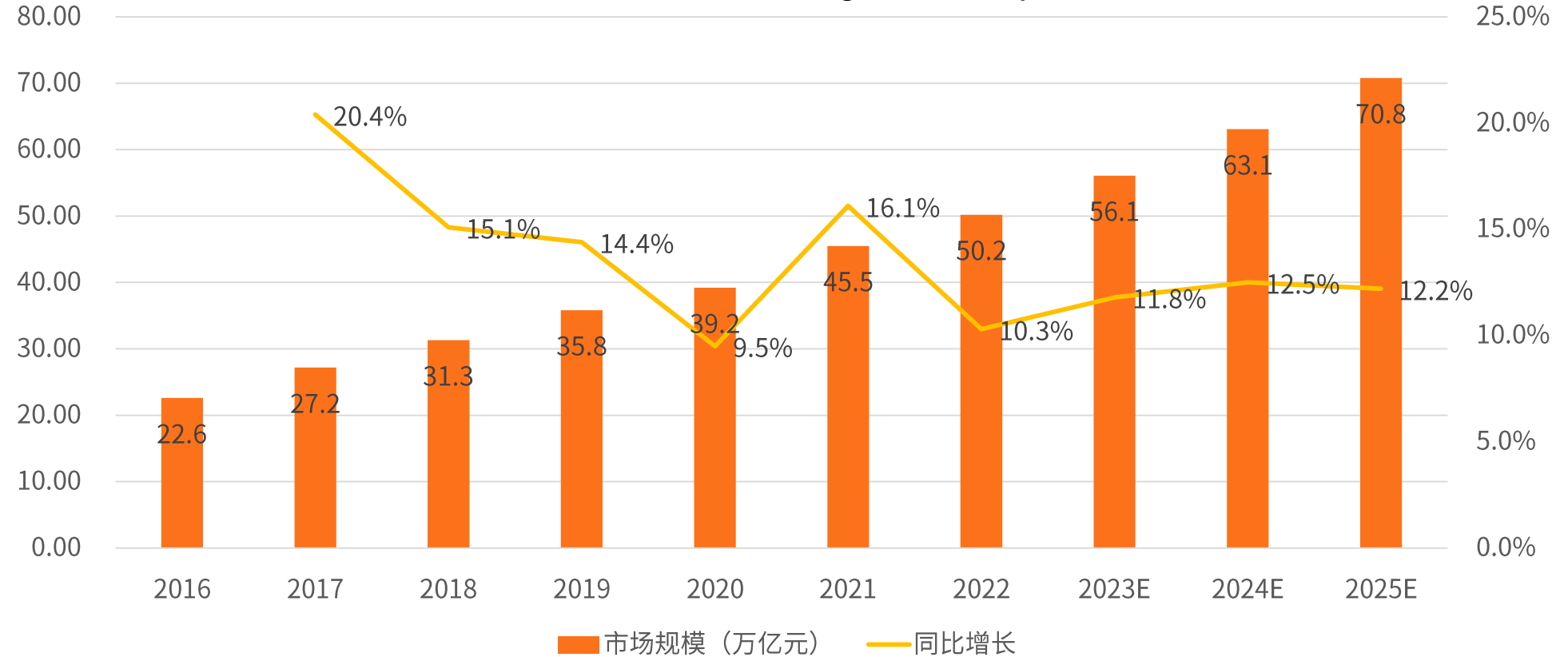
时间	部门	政策名称	相关内容
2022年11月	工信部	《中小企业数字化转型指南》	《指南》旨在贯彻落实党中央国务院决策部署，加强政策协同、强化科学指引、深化转型认知、凝聚工作合力，以中小企业数字化转型促进实体经济高质量发展。
2022年06月	财政部、工信部	《关于开展中小企业数字化转型城市试点工作的通知》	准确把握中小企业数字化转型面临的痛点难点，充分调动地方积极性，统筹各类资源优化供给，降低数字化转型成本，以数字化转型为契机提高中小企业核心竞争力，激发涌现更多专精特新中小企业，促进实体经济高质量发展。
2021年11月	国务院国资委	《关于进一步深化法治央企建设的意见》	着力提升数字化管理能力。运用区块链、大数据、云计算、人工智能等新一代信息技术，推动法务管理从信息化向数字化升级，探索智能化应用场景，有效提高管理效能。
2020年08月	国务院国资委	《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》	发挥国有企业在新一轮科技革命和产业变革浪潮中的引领作用，进一步强化数据驱动、集成创新、合作共赢等数字化转型理念，系统组织数字化转型理论、方法和实践的集中学习，积极开展创新大赛、成果推广、树标立范、交流培训等多种形式的活动，激发基层活力，营造勇于、乐于、善于数字化转型的氛围。
2020年03月	工信部	《中小企业数字化赋能专项行动方案》	培育推广一批符合中小企业需求的数字化平台、系统解决方案、产品和服务，助推中小企业通过数字化网络化智能化赋能实现复工复产，增添发展后劲，提高发展质量。

中国企业数字化发展驱动力：数字经济

目前，中国数字经济已进入快速发展新阶段，传统产业数字化转型不断加快，数字经济基础设施实现跨越式进步，新业态、新模式蓬勃发展。数据显示，2016-2022年中国数字经济总体规模逐年递增，2022年达50.2万亿元，同比增长10.3%，预计2025年达70.8万亿元。数字经济新时代为传统企业数字化转型带来新机遇。

2016-2025年中国数字经济总体规模及预测

The overall scale and forecast of China's digital economy from 2016 to 2025



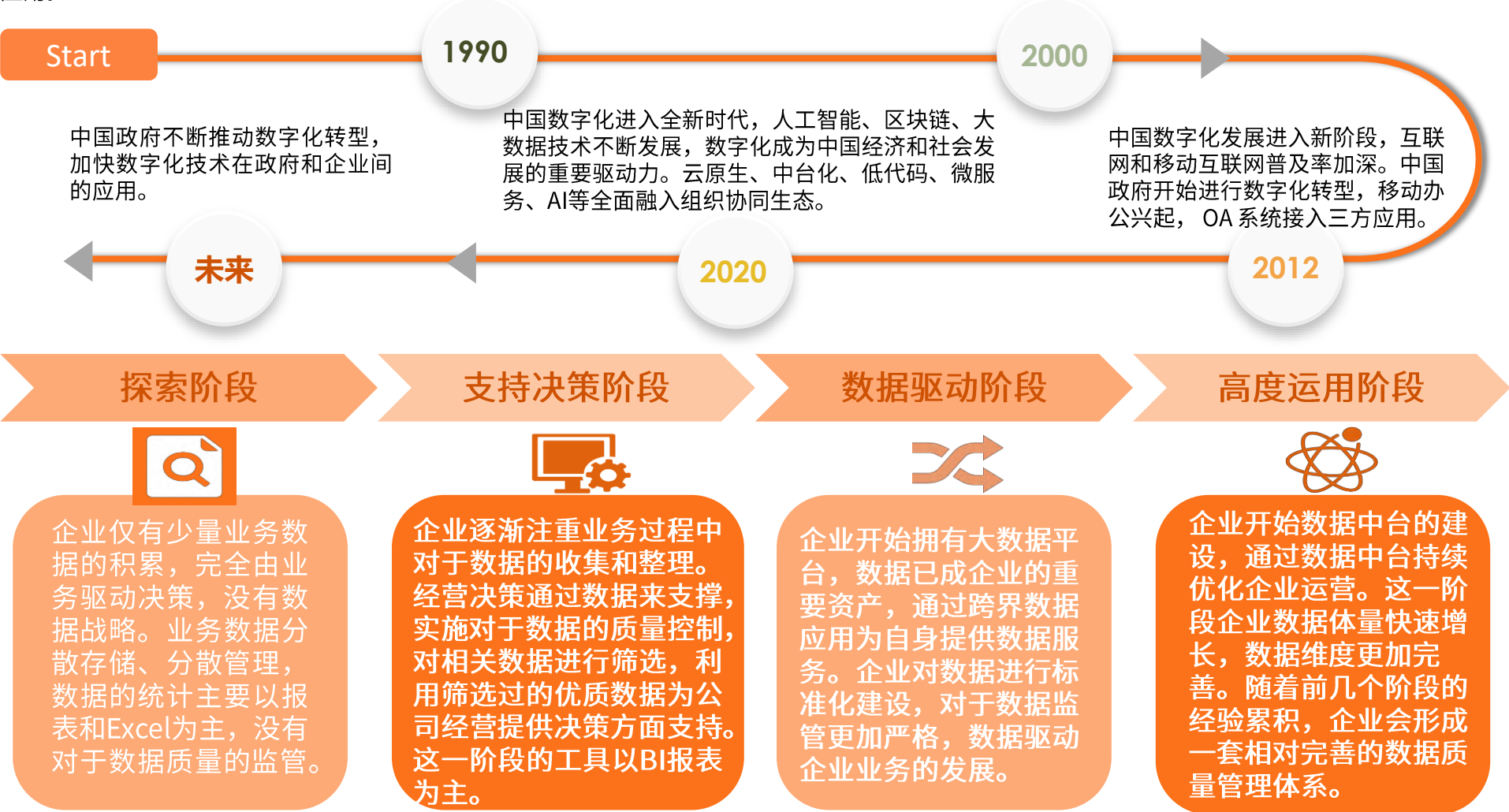
数据来源：中国信通院，艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

中国企业数字化进程及阶段

二十世纪八十年代，中国开始计算机的引进和应用。

九十年代，中国开始互联网的引进和应用。财务电子化出现，OA成为流程驱动办公平台，业务审批流上实现线性管理。

二十一世纪，中国引进和应用移动互联网。OA实现集成协同，企业内部多领域系统实现横向打通，全方面赋能企业发展。

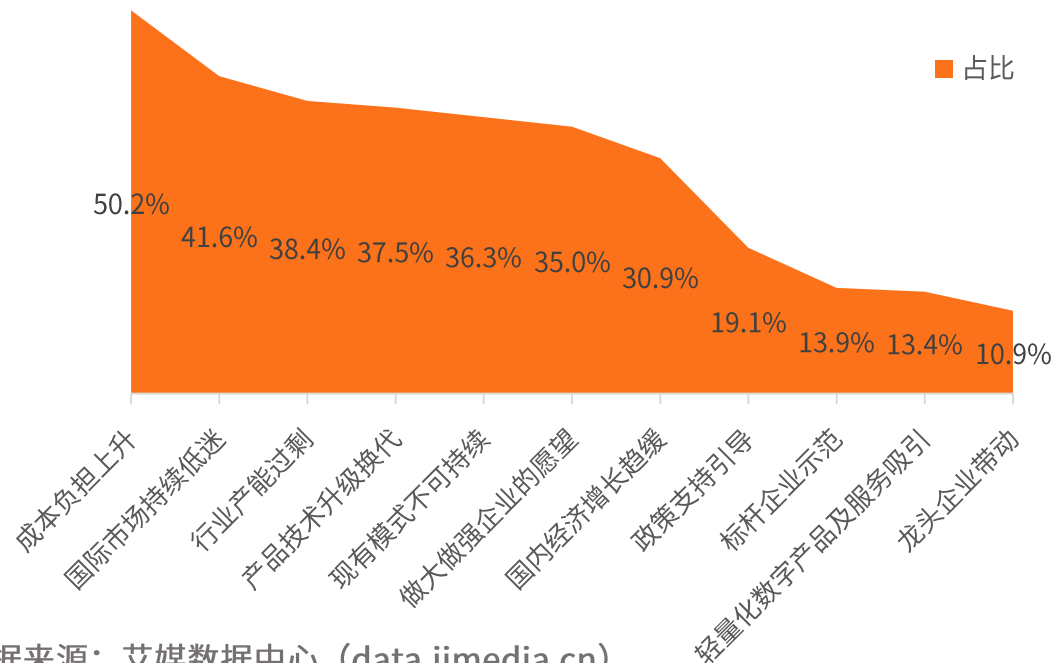


中国企业数字化转型的驱动因素及诉求

近几年，在全球经济下行压力加大的形势下，数字经济却逆势增长，发挥着极其重要的作用，成为各国新一轮科技革命的重要战略。2023年2月，中共中央、国务院印发的《数字中国建设整体布局规划》给出数字中国建设的整体框架，催生数字产业化和产业数字化的发展，企业不断进行数字化转型。iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，成本、市场、产能是企业进行数字化转型的核心驱动因素；企业迫切需提升供应链管理、企业经营等能力。

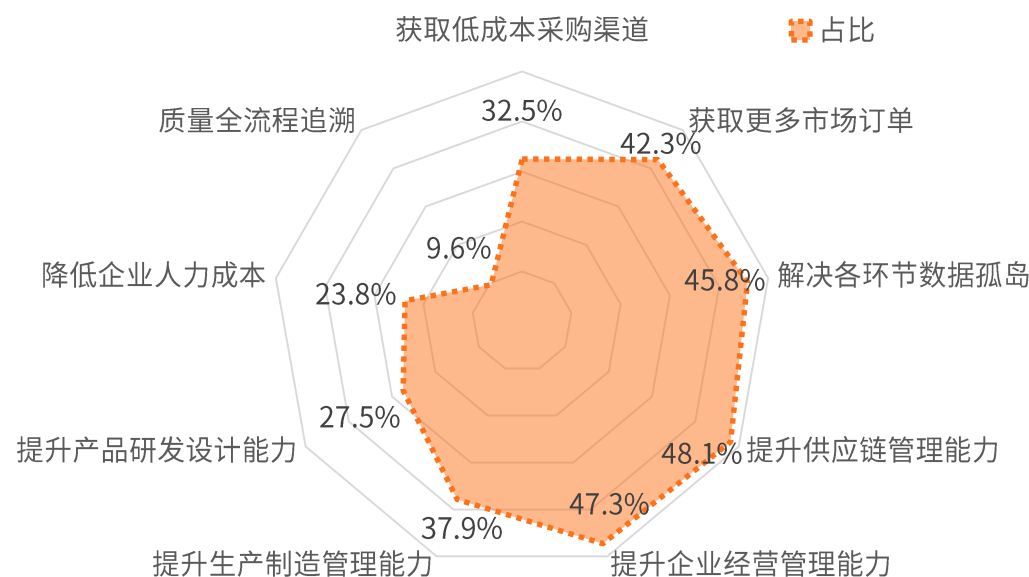
2023年中国企业开展数字化转型的核心驱动因素

Core drivers of digital transformation for Chinese enterprises in 2023



2023年中国企业在数字化转型方面最迫切的诉求

The most urgent demands of Chinese enterprises in digital transformation in 2023



样本来源：草莓派数据调查与计算系统 (Strawberry Pie)

样本量：N=1600；调研时间：2023年7月

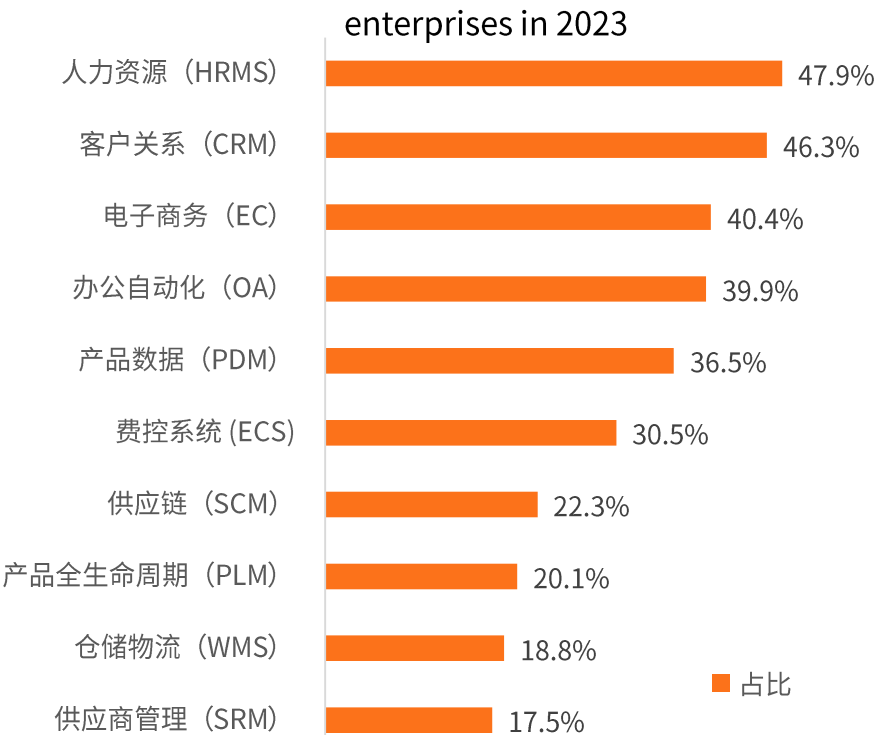
数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

中国企业数字化系统使用类型

随着科技不断发展，愈多企业开始注重数字化系统软件的应用，以协助企业的运作管理，提高效率和竞争力。iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，中国企业已部署的数字化应用类别有人力资源、客户关系、电子商务、办公自动化等。企业数字化系统将企业资源信息化、数字化，从而为企业经营决策提供数据支持，其细分领域包括ERP系统、电子签章、OA系统、CRM系统、SCM系统及费控报销。

2023年中国企业已部署的数字化应用类别TOP10

TOP10 categories of digital applications deployed by Chinese enterprises in 2023



数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

中国企业数字化系统细分领域图谱



样本来源：草莓派数据调查与计算系统 (Strawberry Pie)

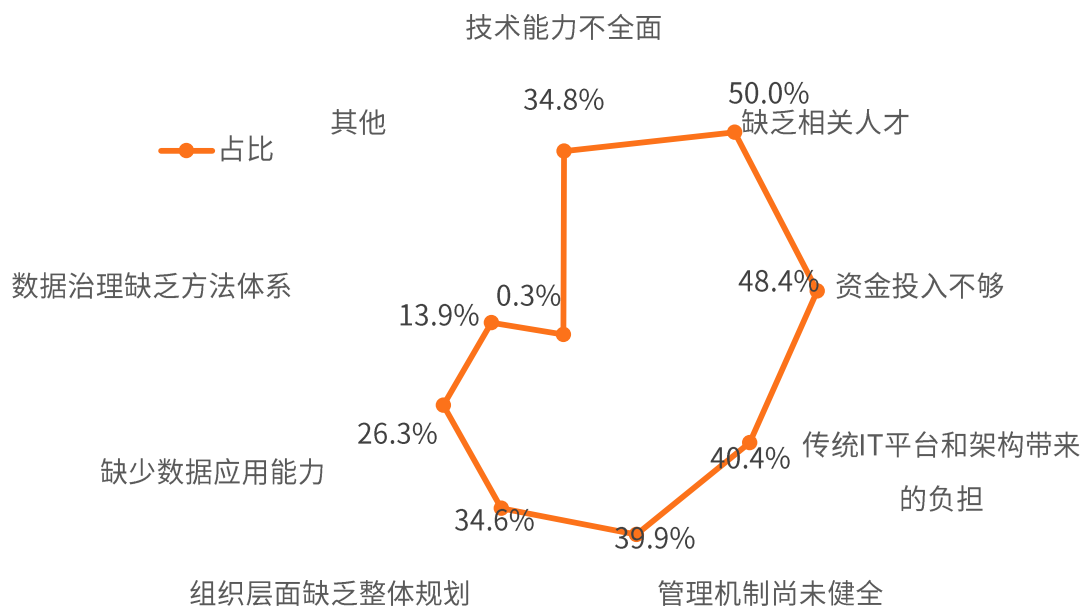
样本量：N=1600；调研时间：2023年7月

企业数字化转型发展痛点

目前，数字技术发展已从互联网、大数据迈入人工智能时代，企业转型也如逆水行舟。iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，企业在开展数字化转型遇到的主要困难和挑战为缺乏相关人才、资金投入不足、传统IT平台和架构带来的负担、管理机制尚未健全等。转型时企业应从整个生态层级上做出战略性思考，明确转型方向，加强数字化能力培养并建立评估体系，选择合适技术平台来支持数字化转型。

2023年中国企业开展数字化转型方面的主要困难和挑战

Key difficulties and challenges for Chinese enterprises to carry out digital transformation in 2023



样本来源：草莓派数据调查与计算系统 (Strawberry Pie)

样本量：N=1600；调研时间：2023年7月



数字化转型是企业利用技术和最新业务实践来应对市场压力与技术变革的一种方式。数字化转型可以重塑企业客户体系及服务体系，让企业改变商业模式，实现价值创造并转向数字业务，取得长足发展。

技术的快速发展使得数字化转型成企业发展的必然趋势。企业数字化系统软件包括数据分析、集成的ERP软件、CRM系统及生产计划等，能够在实际运用中提升企业的经济效益。



随着中国数字化转型由消费领域向生产领域扩展，各企业转型步伐加快。目前，企业在数字化转型过程中遇到的难点大多集中在核心战略、数字化人才培养、资金、系统匹配度等几个方面。

国家加快推动工业互联网基础设施建设，建立多元化、多渠道投入机制，对企业数字化转型予以支持。基于国家数字化转型宏观政策指导，企业结合自身实际融入数字化应用场景和产业生态。



02

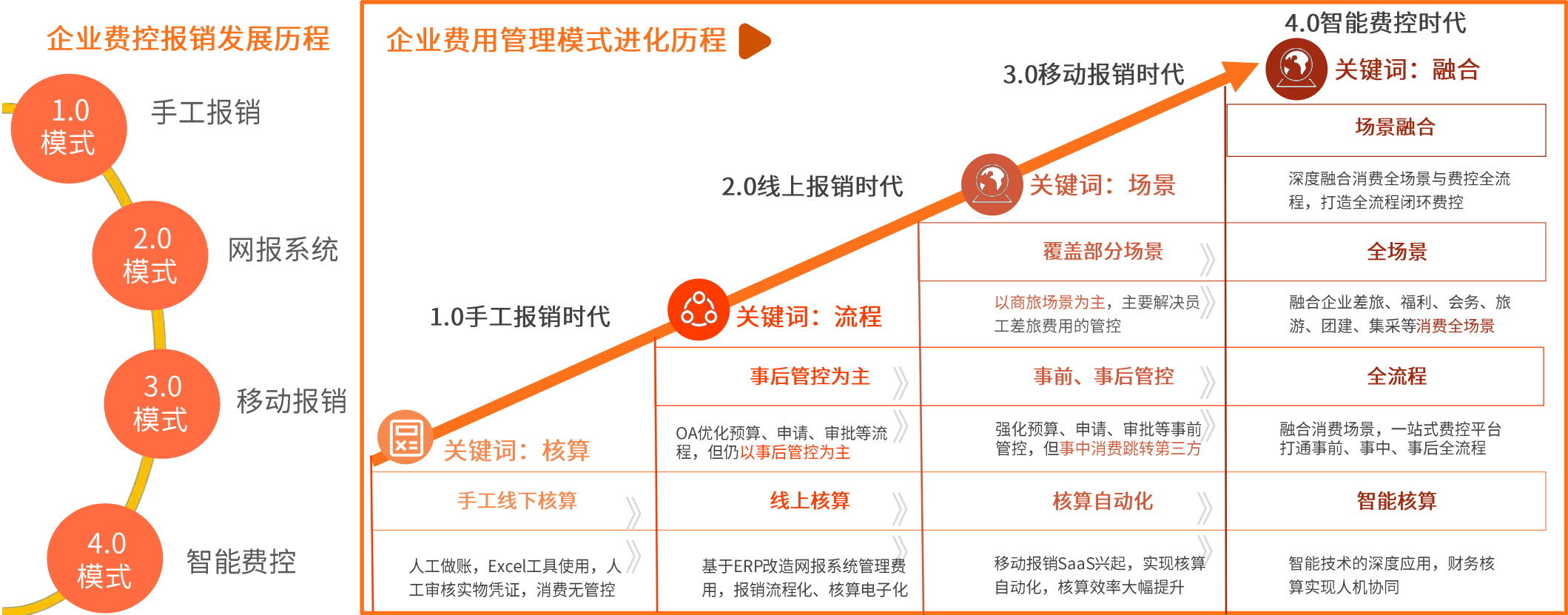
中国企业数字化细分领域发展现状：费控报销

参编单位：

武汉市胜意科技发展有限公司

中国企业费控报销数字化发展进程情况

随着企业数字化转型需求日趋强烈，中国费控报销行业市场呈现跨越式增长，费控平台开始成为新的流量入口。费控报销行业发展主要分为手工报销、网报系统、移动报销、智能费控四个阶段。从费控1.0手工报销时代到2.0线上报销时代，再到3.0移动报销时代，企业费控模式的迭代顺应企业数字化升级大潮，有效解决每一笔费用支出的必要性、合理性、合规性。智能费控从消费源头管控费用的发生，最终形成事前、事中、事后的全流程费用管控闭环，解决企业费用的管理顽疾。



中国企业使用费控报销平台主要场景

2023年中国企业使用费控报销平台的主要场景

The main scenario of China's enterprise user fee control and reimbursement platform in 2023



样本来源：草莓派数据调查与计算系统 (Strawberry Pie)

样本量：N=1600；调研时间：2023年7月

中国企业费控报销数字化需求痛点

伴随企业降本增效的需求及国家财税合规要求的提升，企业费控报销数字化的步伐日益迫切。费控报销平台的出现深度赋能企业管理，重构以业务线条为主线的共享内部职责和 workflows，但仍未彻底根除相关痛点。iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，企业使用费控报销平台出现较多问题有使用流程繁琐（64.6%）、认证程序冗长（61.7%）。中国费控报销行业仍处于发展阶段，企业对全流程费用管控、一站式报销流程、精细化管理功能需求扩大，企业费用管理正朝着规范化、便捷化、智能化方向演进。

费控报销平台赋能企业管理



2023年中国企业使用费控报销平台痛点

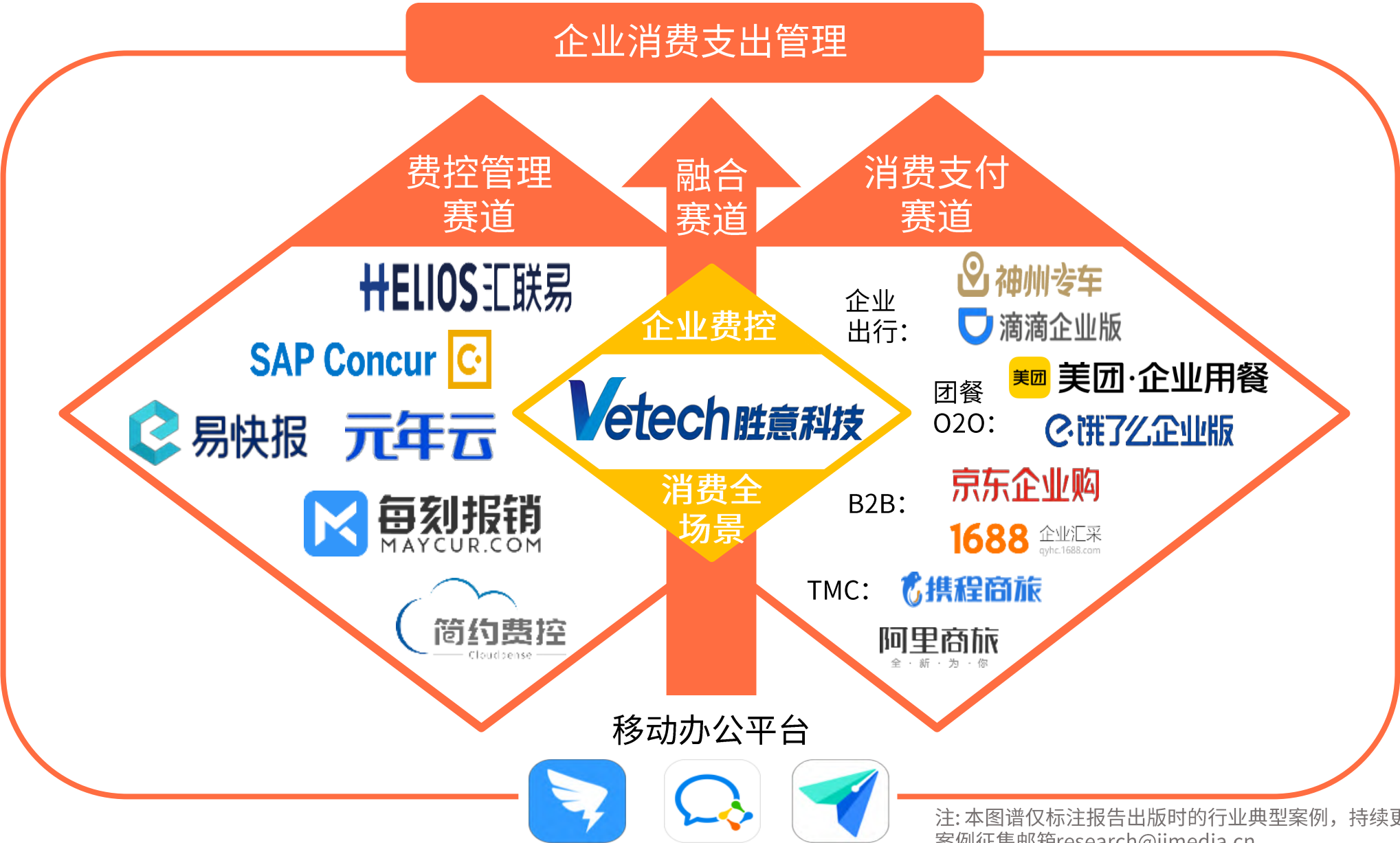
2023 China enterprise user fee control and reimbursement platform pain points



样本来源：草莓派数据调查与计算系统（Strawberry Pie）

样本量：N=1600；调研时间：2023年7月

中国企业费控报销数字化服务行业图谱



注: 本图谱仅标注报告出版时的行业典型案例, 持续更新中。
案例征集邮箱research@iimedia.cn

费控报销数字化服务企业案例：胜意科技（企业概况）

胜意科技从消费支出管理咨询、费控平台建设到产品供应链及运营服务，为企业提供全产品、全功能、全流程、全渠道、一站式的全面费控管理解决方案。面向大中型企业客户推出差旅云、费控云、福利云、会务云、集采云等产品，已服务蒙牛、海信、泸州老窖、招商银行等头部企业，并推出费控4.0新模式。作为国家级高新技术企业，胜意科技取得多项自主开发软件著作权及相关专利，其业务覆盖全国，并积极拓展海外市场。



成立时间

2004年

TMC服务商资源

600+家

覆盖行业

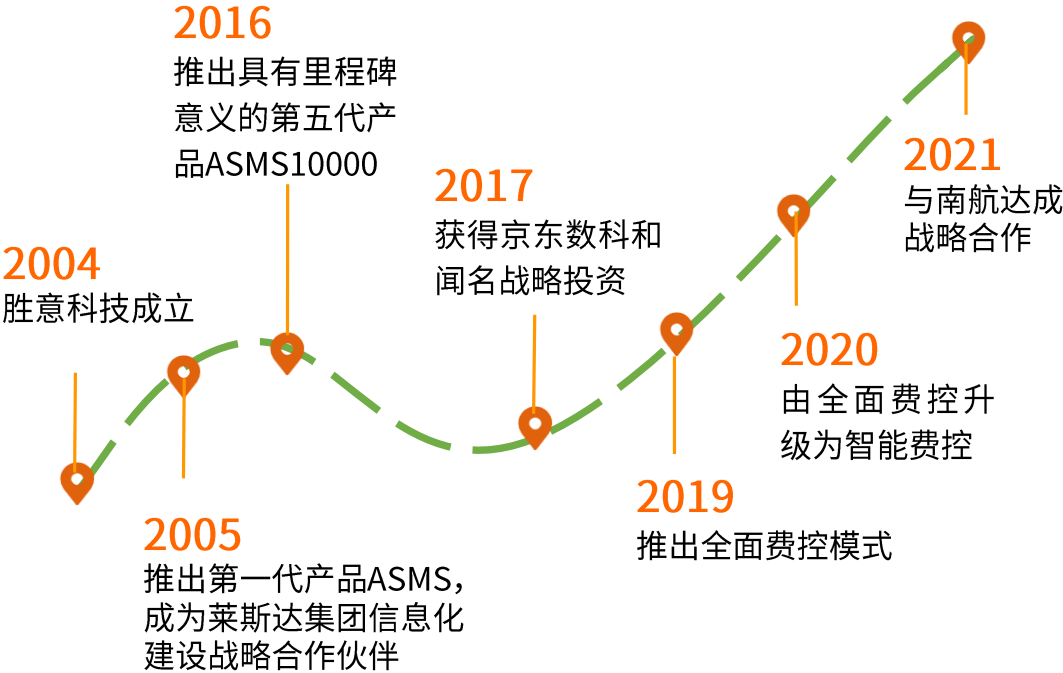
30+个

服务企业客户数量

80000+家

胜意科技发展历程

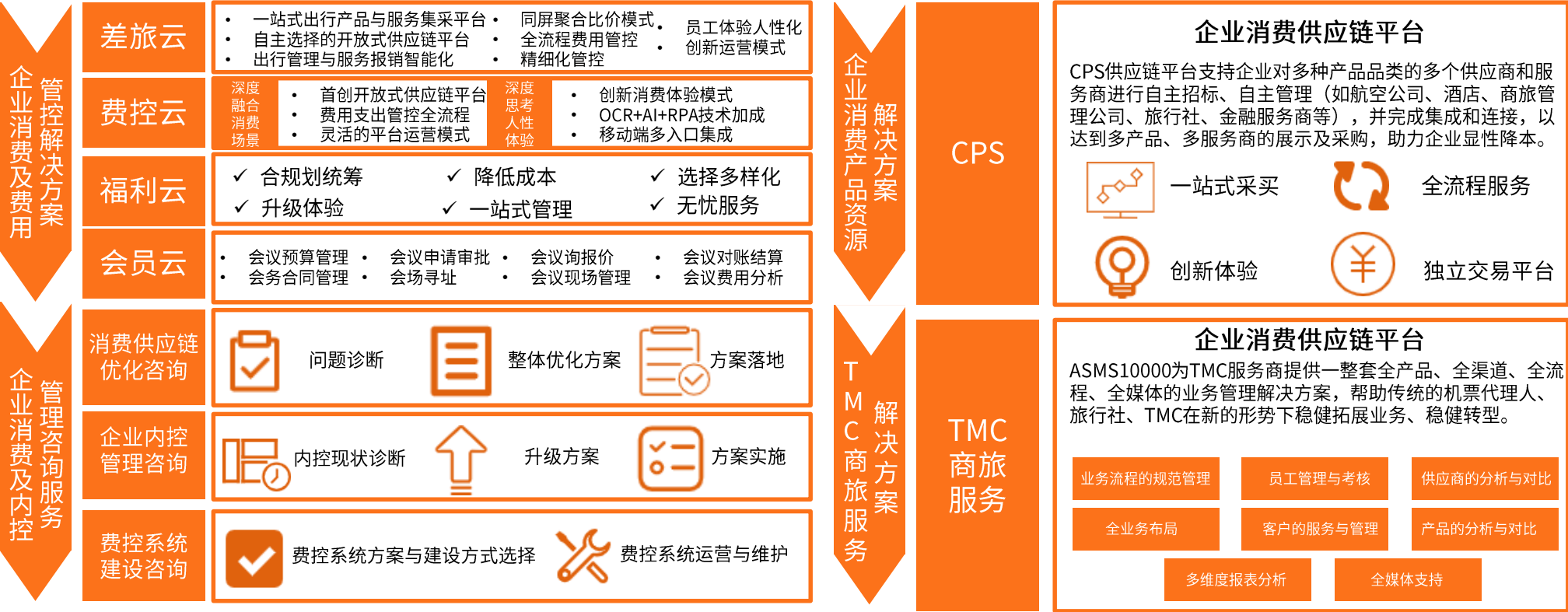
Vetech development history



费控报销数字化服务企业案例：胜意科技（产品服务）

胜意科技主要产品服务包括为企业提供企业消费及费用管控解决方案、企业消费及内控管理咨询服务、企业消费产品资源解决方案和TMC商旅服务解决方案。胜意科技将AI、RPA、OCR等新技术应用到费用报销领域，实现费用报销智能化、财务核算自动化，打通企业消费与报销之间的壁垒。通过企业内外部的数据联动，实现业财税一体化，推动企业财务数智化管理变革。

胜意科技产品服务体系



费控报销数字化服务企业案例：胜意科技（产品优势）

作为胜意科技的核心产品，费控云具有全流程费用管理、无缝集成企业消费场景等六大功能特色，具备平台开放、合规管控、提升效率和降低成本四大核心优势。费控云通过专业化、精细化、智能化的费控规则引擎，实现企业费用管理制度、标准与流程的系统化，融合开放供应链平台，聚合各类消费供应链资源，一站式解决企业各消费场景的全流程闭环管理。

费控云功能特色与核心优势



费控报销数字化服务企业案例：分贝通（企业概况）

北京分贝通科技有限公司成立于2016年，分贝通的主要产品有APP、分Web平台，是整合费控、场景、支付、报销于一体的下一代企业支出管理平台。通过App付、虚拟卡付、网银付三种企业支付方式覆盖商旅用餐、办公采购、补助福利、备用金、员工报销和对公付款六大企业支出场景，用一个账户管理企业的全部费用支出，为高成长企业带来一站式的企业支付体验。

分贝通发展历程

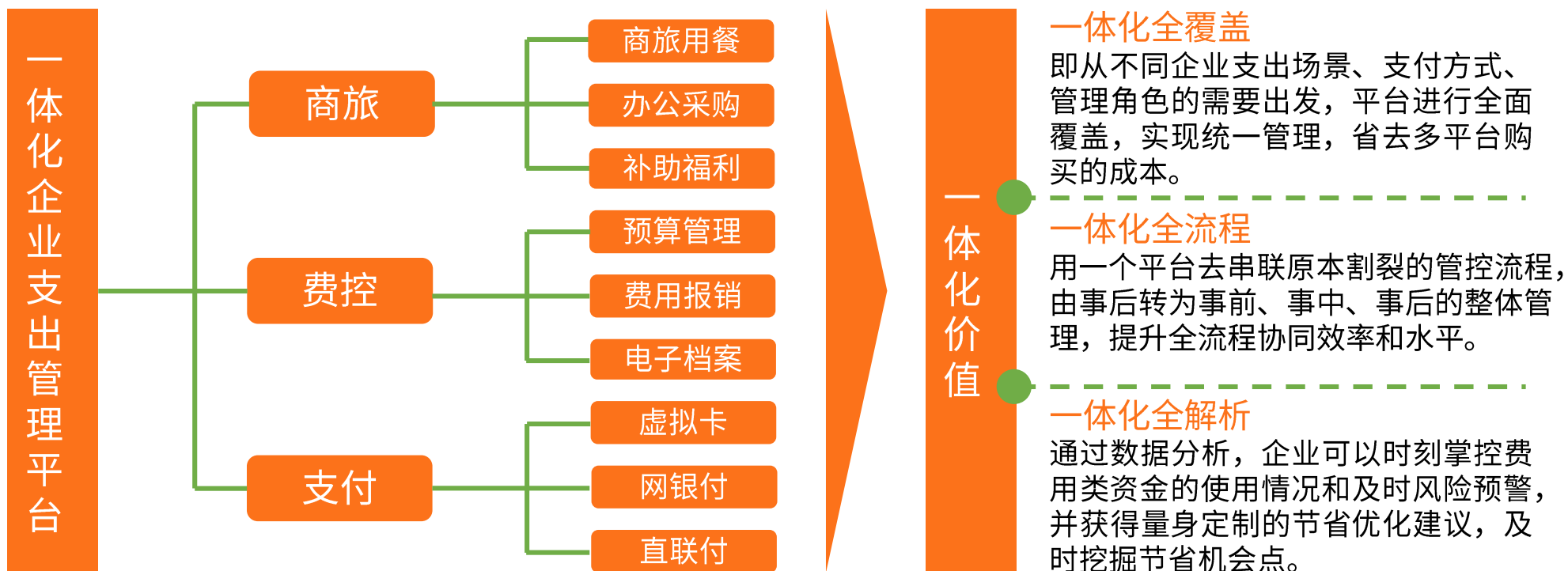
Fenbeitong development history



费控报销数字化服务企业案例：分贝通（产品服务）

基于对客户需求的持续洞察，分贝通近年陆续上线费控、支付业务，最终形成“商旅+费控+支付”的产品体系，创造性地实现“费控+支付+场景”三合一模式，构建一体化企业支出管理平台。从分散管控到整体管理，分贝通通过一体化全场景覆盖、一体化全流程管控、一体化全数据解析，满足当下企业降本增效的诉求。

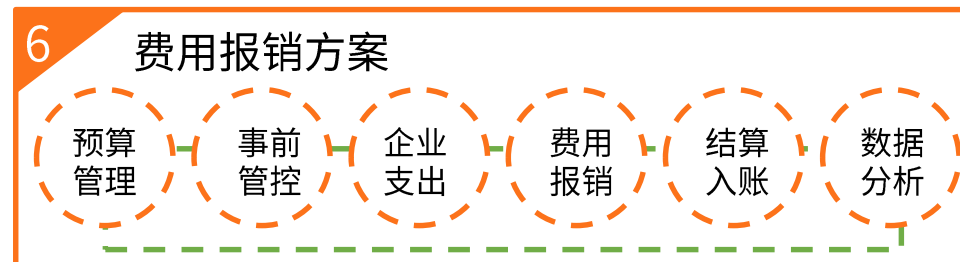
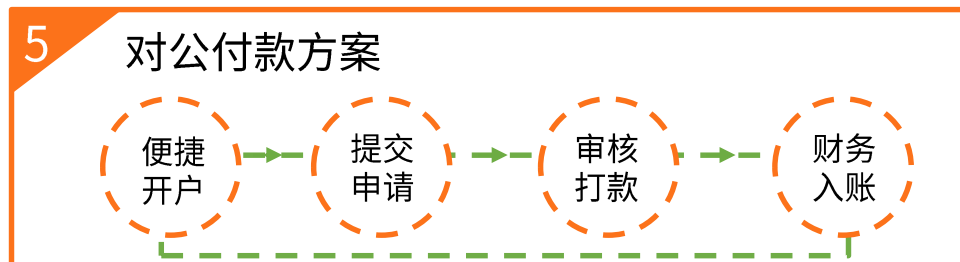
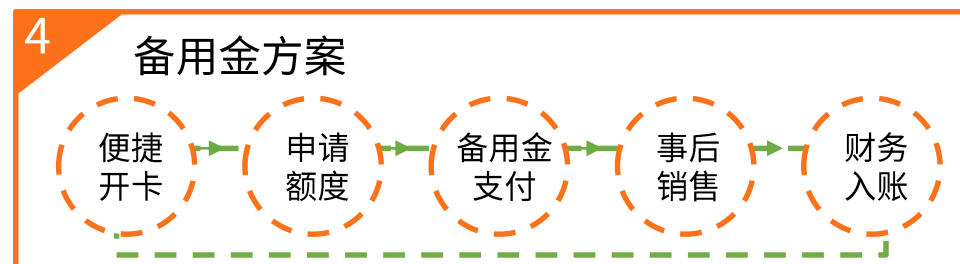
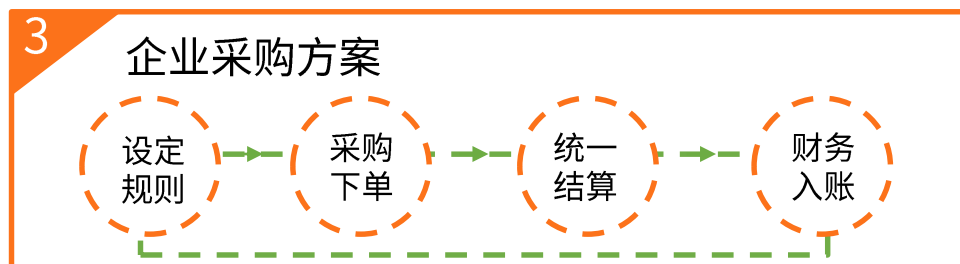
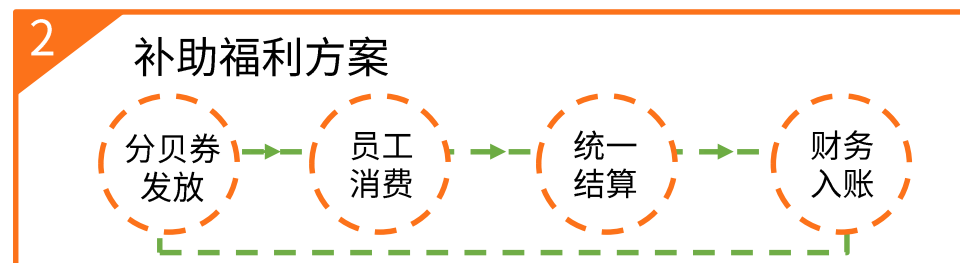
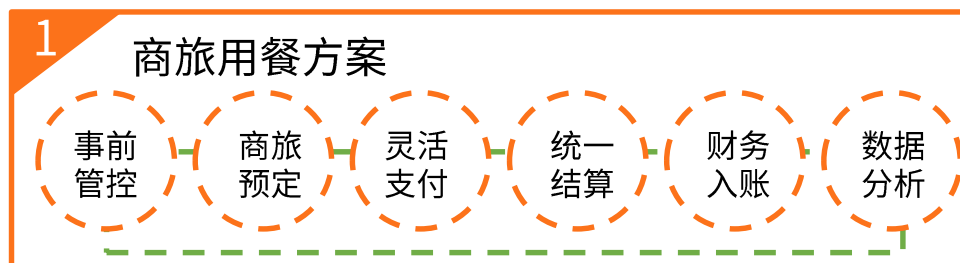
分贝通一体化产品服务体系



费控报销数字化服务企业案例：分贝通（解决方案）

分贝通为企业提供商旅用餐、补助福利、企业采购、备用金、对公付款、费用报销等方案，简化传统繁琐的报销流程，提供数据分析和费用管控功能。分贝通的解决方案赋能企业的数字化管理，使其能够全面进行费用管理、决策和审计，提升企业运营效率和财务管理能力。

分贝通一体化产品服务体系



03

中国企业数字化细分领域发展现状：电子签名

参编单位：

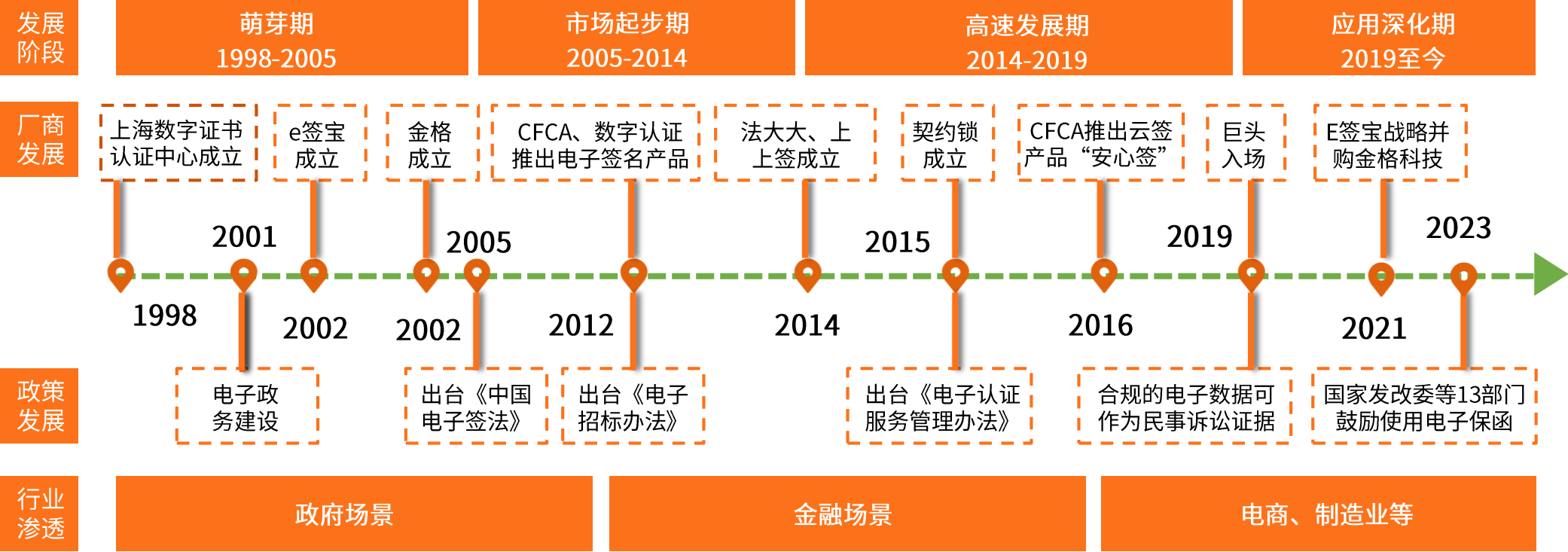
北京安证通信息科技股份有限公司

中国企业电子签名发展历程

1998年，中国第一家CA机构——上海数字证书认证中心成立标志着中国电子签约服务开始萌芽。在多项政策落地、电子行业需求释放、互联网催化、企业数字化转型等多重驱动因素作用下，电子签名行业快速发展，产品形态不断创新，多行业应用渗透加深。

中国电子签名行业发展历程

The development history of China's electronic signature industry

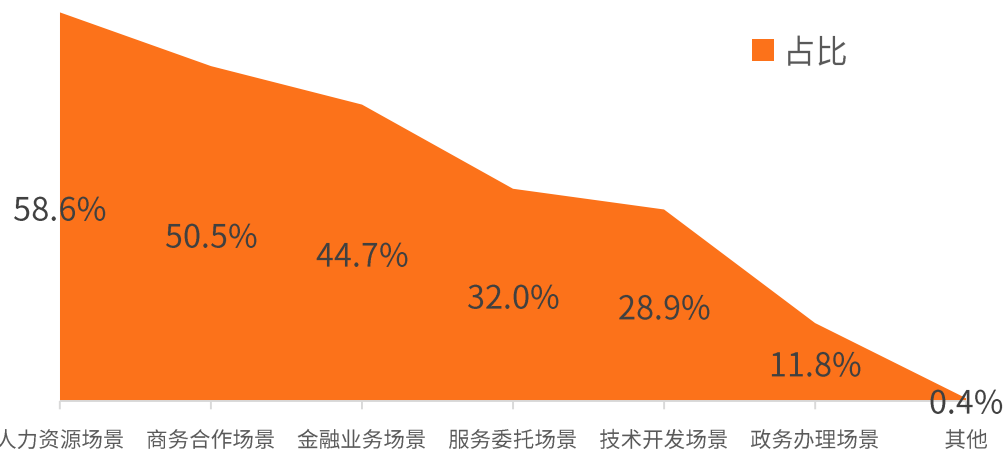


中国企业电子签名服务应用

数字经济的快速崛起赋予经济社会新的活力，数字化浪潮下，通过互联网进行的缔约磋商愈发频繁，电子签名应用场景愈发广泛。iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，企业主要在人力资源、商务合作、金融业务、服务委托等场景使用电子签名；62.4%企业认为电子签名可以降低签署及纸质文件的成本，其次是认为其可以随时随地签署、提升业务效率和存储方便。电子签名除提供本地化部署的签约方式外，还能提供更灵活、更便捷的SaaS模式签约服务，适配不同企业需求。近年来，国务院及各部门加强机关信息化应用和保障，积极推广电子公文，在政策及市场利好下，不断探索电子签名创新应用。

2023年中国企业使用电子签名的主要领域

The main areas in which Chinese enterprises use electronic signatures in 2023



数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

2023年中国企业认为电子签名相关优势

In 2023, Chinese enterprises consider electronic signature related advantages

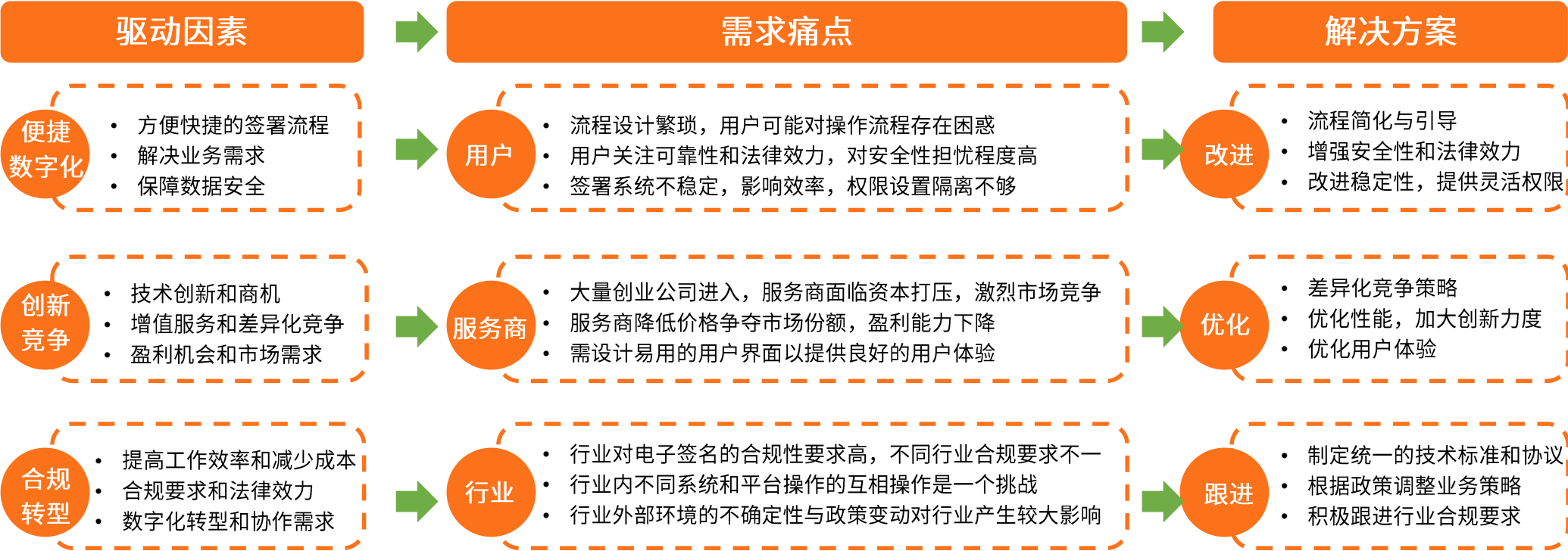


中国企业电子签名服务需求痛点

中国企业电子签名行业在数字化浪潮中迅速崛起，但随着发展进一步深入，也产生诸多行业痛点。企业电子签名服务需求痛点主要体现在安全性和隐私保护、法律合规性、激烈的市场竞争和行业外部环境等。艾媒咨询分析师认为，电子签名服务商需加强安全技术、寻求可持续盈利的商业模式，并根据行业外部环境及时调整业务策略以适应环境的变化。

中国企业电子签名服务需求痛点分析

Analysis of pain points of Chinese enterprises' demand for electronic signature services



中国企业电子签名行业图谱



注: 本图谱仅标注报告出版时的行业典型案例, 持续更新中。案例征集邮箱research@iimedia.cn

电子签名典型企业案例：安证通（企业概况）

北京安证通信息科技股份有限公司是国内专业的电子签名综合服务运营商和电子签章系统与解决方案提供商。2004年，安证通创造国内第一套带有管理思想的电子印章系统——ESA2000电子签章系统；2007年，安证通是全国首家通过公安部《公安信息网电子签章技术规范标准》检测的企业，并成为全国公检法行业电子签章系统主要服务商。截至2022年6月，安证通已为超200个政府客户、500万企业用户、2000万个人用户提供电子签名、电子签章、电子合同、数据保全等服务，核心竞争力突出，为行业头部企业。



公司成立	2003年
企业用户	500万+家
个人用户	2000万+个
政府客户	200+个

安证通典型用户类别



电子签名典型企业案例：安证通（产品服务）

安证通核心产品服务有平台系统类产品、一签通云平台、签章类软件产品、版式文件软件、文档转换类软件。其业务领域涵盖政务服务、企业服务、信创应用三大业务群组，为政府单位、央企、国企、大型企业集团、中小微企业等提供自主可控的电子签章应用支撑。目前，安证通服务网络已覆盖北京、上海、广州、南京、长沙、成都等全国主要城市，并不断进行生态、运营、政府资源、技术、牌照资质等综合能力的建设。

安证通产品服务及行业解决方案



电子签名典型企业案例：安证通（优势布局）

2012年，“一签通”作为公司云服务战略品牌正式投入运营，并在2013年获得国家工商总局商标局颁发的“一签通”商标注册证书，完成“安证通”“一签通”双品牌战略布局。一签通云平台为企业提供电子签名基础服务、电子合同全生命周期服务、电子数据存证出证服务及智慧印章一体化管理服务。安证通逐渐完成从单一的电子签章系统与解决方案提供商向电子签名生态链&电子合同全生命周期服务运营商的战略转型。未来，在数字经济、数字社会、数字政府的建设下，安证通将不断进行“安全签署、一章通用”战略布局。

一签通核心服务

电子签名服务

➤ 实名认证

通过使用符合国家规定的系统性流程，对用户主体信息真实性进行验证审核的校验方式的集合

➤ 数字证书

由权威、受信任的数字证书颁发机构在验证实名身份后，以非对称加密的方式生成的一对密码

➤ 时间戳

时间认证服务是采用时间戳签名技术对电子数据产生/签署的时间进行固化的一种数字签名技术

➤ 电子签章

支持多种文件格式、签章方式

➤ 数据安全

为用户提供了一套基于PKI体系的数据安全基础服务，可满足用户对数据安全各种应用需求

电子合同服务

1. 合同评审阶段

合同起草 合同评审

2. 合同签署阶段

合同签署 合同签收

3. 合同执行阶段

合同登记 合同归档

执行管控 查询统计

合同台账 纠纷处理



用印管控服务

通过实物印章数字化、智能化的移动互联网印章、电子签章应用，可以优化用印管理，降低用章风险，实现企业对内部各类形态印章的全流程一体化管控

➤ 全面一体化智能管控

实物印章、电子印章、智能印章全面智能管控

➤ 用印全流程留痕可审计

审批流程、用印过程、用印结果全程留痕

➤ 设备级集成主流印控仪

支持同一企业选择不同的印控仪产品

数据保全服务

通过综合利用数字签名、时间戳、区块链等技术对电子数据及产生电子数据的主体信息、时间信息、环境信息、过程日志信息等进行证据收集、固化处理、安全存储，将固化证据信息同步至司法区块链、公证处存证等，为用户提供法院认可和采信の出证报告

➤ 数据保全

行业高安全级别存证服务，具备灵活多样的存证方式

➤ 一键出证

可查、安全、可靠，拥有完整证据链

➤ 法院采信

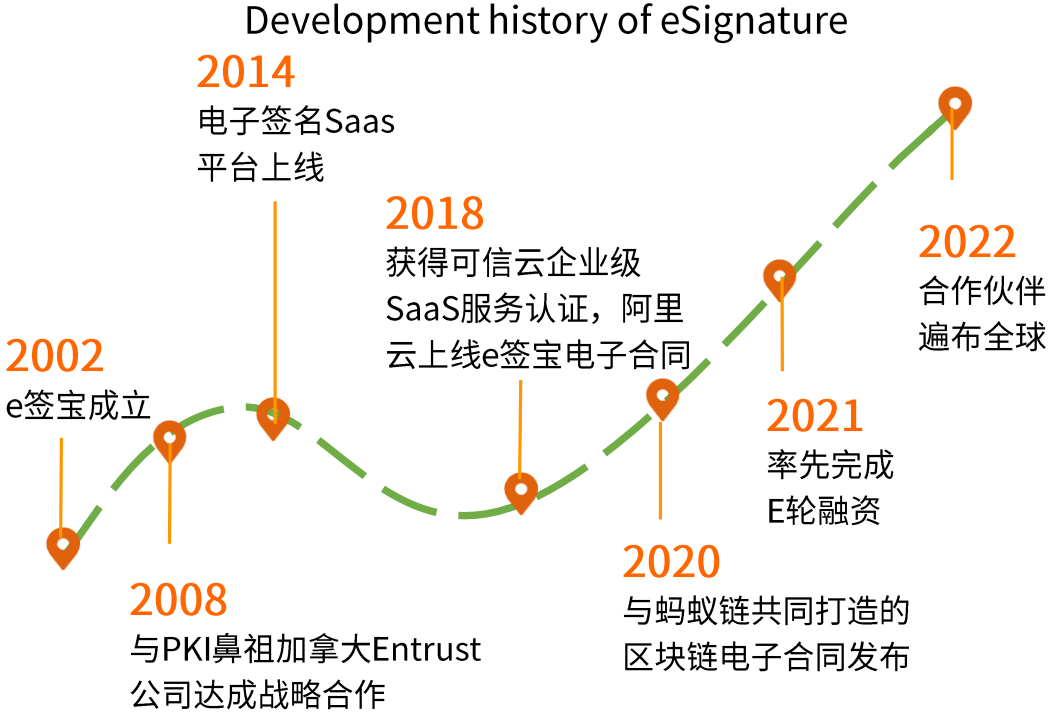
合法合规，为安全、中立的第三方平台

电子签名典型企业案例：e签宝（企业概况）

e签宝面向企业组织、政务服务体系、个人用户提供电子合同全生命周期服务。e签宝具备安全可信的电子签名与智能履约平台、物电一体化的印章管理平台、身份认证和智能风控系统、区块链证据保全与管理平台、在线速裁与司法服务体系等先进应用。e签宝合作伙伴遍布全球，包括阿里巴巴、索尼、华夏银行、海康威视、吉利、百威、顶新集团等。



e签宝发展历程

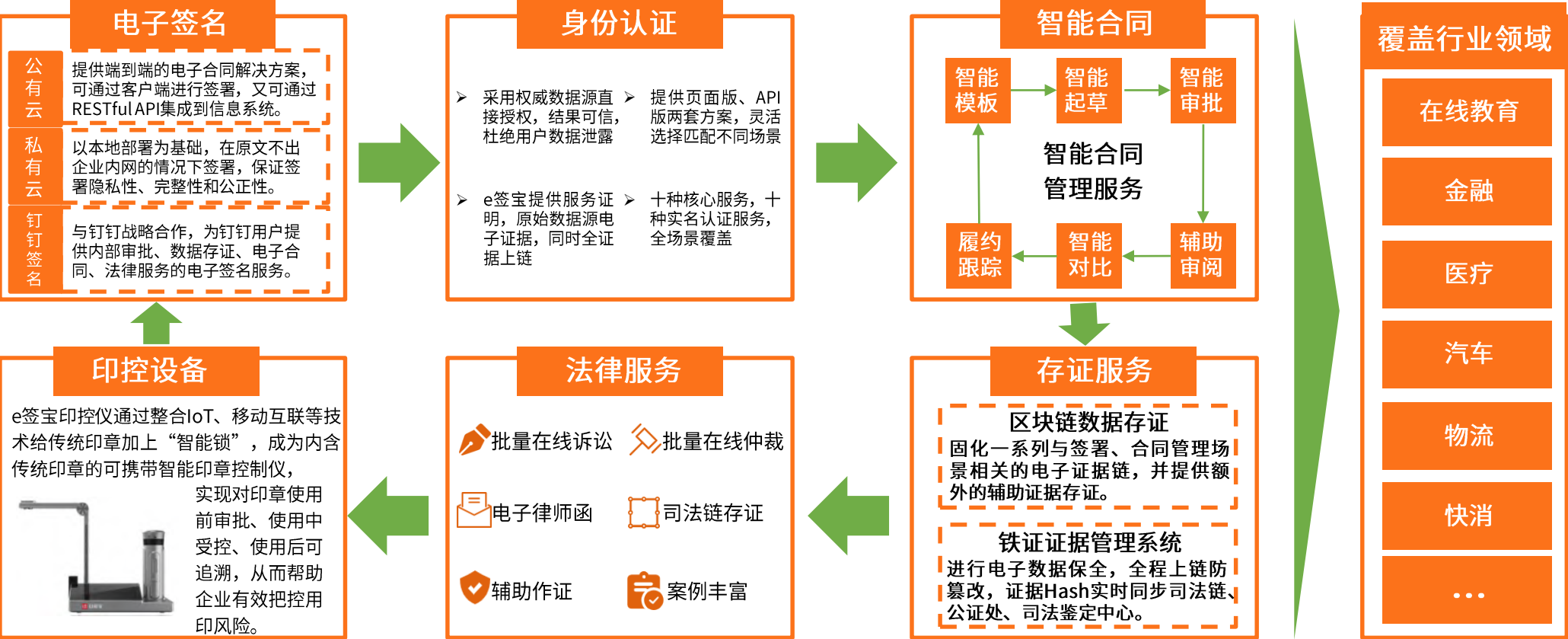


数据来源：艾媒数据中心（data.iimedia.cn）

电子签名典型企业案例：e签宝（产品服务）

e签宝提供包括电子签名、身份认证、智能合同、存证服务、法律服务以及印控设备等一系列产品服务，已涵盖在线教育、金融、医疗、制造业、物流、地产、汽车、快消、人力资源服务等行业。艾媒咨询分析师认为，e签宝通过广泛的产品服务和涵盖的行业范围，为各个行业用户提供数字化合同解决方案，其产品服务具有广泛的应用前景和市场需求。

e签宝产品服务体系

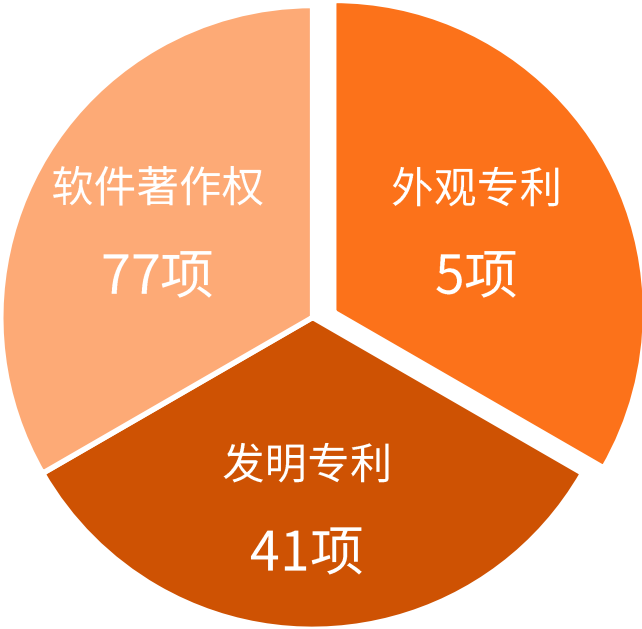


电子签名典型企业案例：e签宝（研发技术）

目前，e签宝拥有77项软件著作权，41项发明专利，在杭州、北京、南昌3地设立研发中心，拥有原文沙箱保护、多时间戳证据固化、区块链保全等九项核心技术。艾媒咨询分析师认为，e签宝在研发和技术能力方面展现出较强实力，持续的研发投入、核心技术的积累让e签宝的著作权和发明专利渐增。e签宝重视技术创新和产品质量，有助于企业不断提升产品功能和安全性。

e签宝主要研发成果

The main R&D achievements of eSignature



e签宝技术与资质

九项核心技术

原文沙箱保护技术	多时间戳证据固化技术	基于分布式密钥的文件安全技术
区块链保全技术	盲数字水印技术	隐私签名技术
国产算法和版式文件支持	场景式保全技术	事件型联合签署技术

部分相关资质

商用密码产品认证证书	涉密资质证书	IT产品信息安全认证证书
高新技术企业证书	电子认证服务使用密码证书	

数据来源：艾媒数据中心（data.iimedia.cn） 注：统计数据截至2023年7月19日。



04

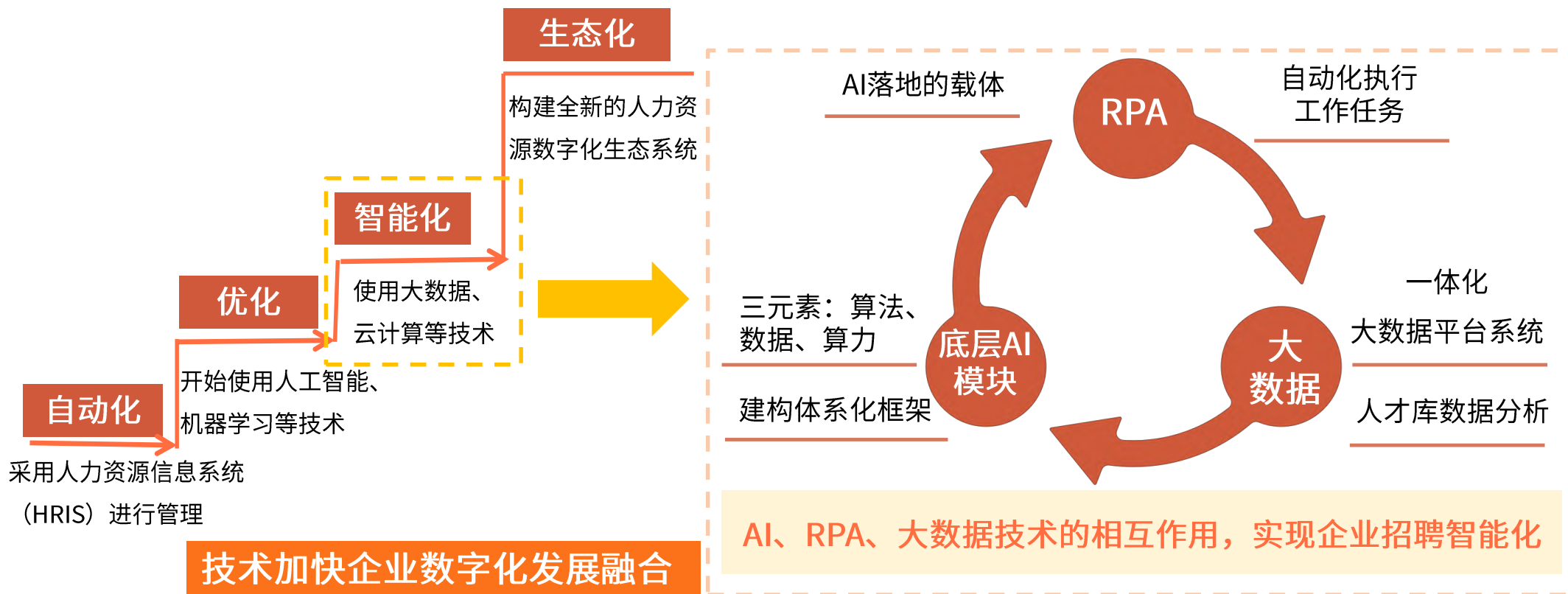
中国企业数字化细分领域发展现状：数字招聘

参编单位：

深圳呗佬智能有限公司

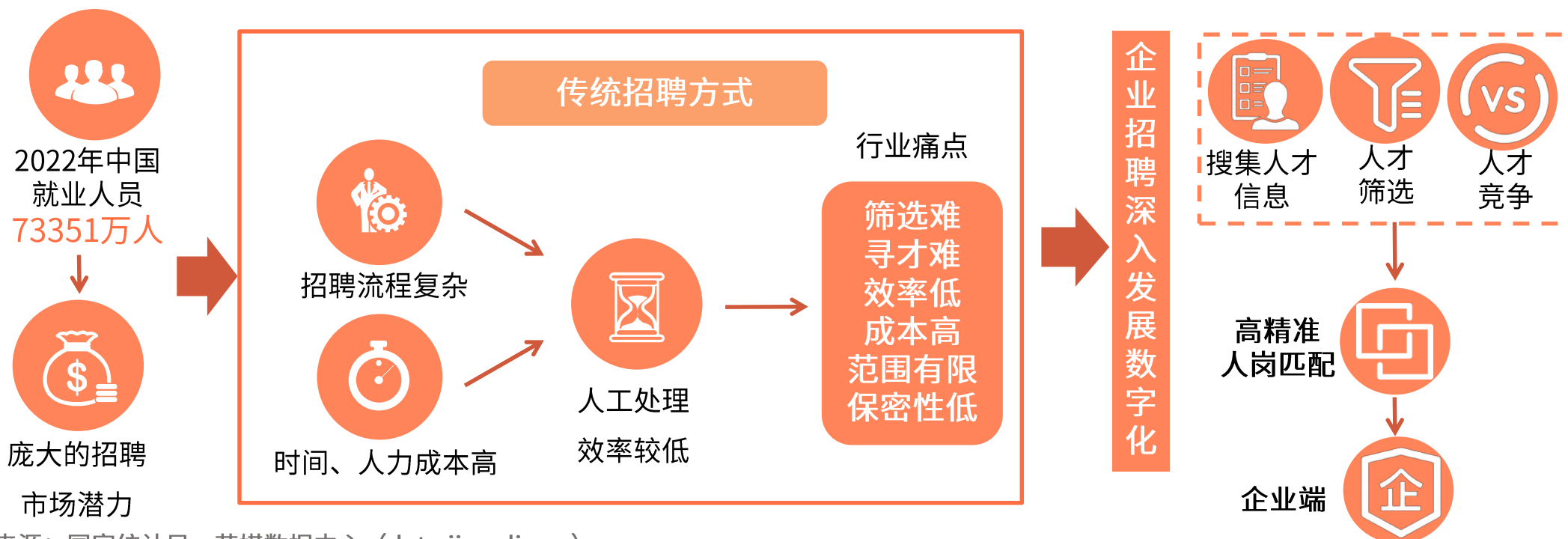
中国企业招聘数字化发展进程情况

招聘数字化经历自动化、优化、智能化、生态化四个阶段，每个阶段有不同的特点和应用。在招聘数字化初始阶段，企业普遍使用人力资源信息系统（HRIS）进行管理，自动化阶段的数字化解决方案主要以数据为中心，将人力资源各环节连接起来。随着增长的数据引擎及人力资源信息系统的普及，人力资源服务已从ERP转向基于数据分析和AI应用的全自动化管理系统。在第四阶段，企业将构建一个全新的生态系统，将企业与人才市场、培训机构、社交网络等各种资源深度融合，多方协同，实现招聘数字化全方位服务。



中国企业招聘数字化服务需求（一）

2023年伴随经济复苏，就业是否回暖备受关注，而人才将成企业数字化转型的关键力量。数据显示，2022年中国就业人员已达73351万人，人才市场庞大。传统招聘方式流程复杂，时间、人力成本高，人工处理效率低，面临筛选难、寻才难等行业痛点。企业招聘数字化通过全维招聘模式，全方位、全链路为企业搭建人才矩阵，通过搜集人才信息、人才筛选、人才竞争，最终为企业高精准适配人才。招聘行业数字化转型将给在线招聘平台制造新的增长机遇。随着AIGC技术逐渐落地，数字化招聘渐成为主流需求，科技巨头相继加快在数字招聘领域的布局，助力企业精准吸纳人才。



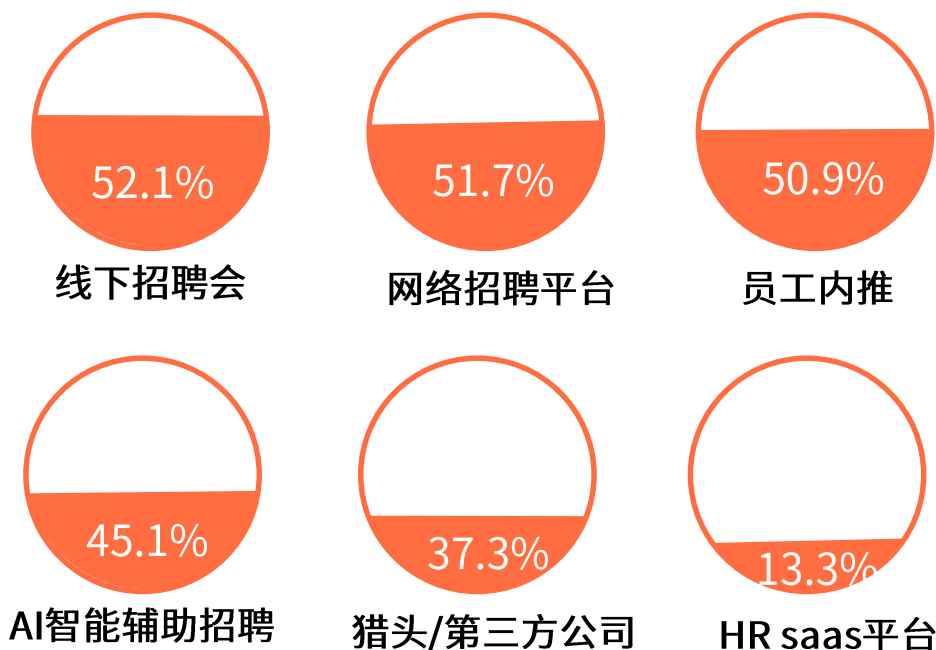
数据来源：国家统计局，艾媒数据中心（data.iimedia.cn）

中国企业招聘数字化服务需求（二）

近年来，各行业进行数字化转型，用人单位对于数字化人才的要求和需求逐步提升。招聘作为人才“选、用、育、留”第一步，率先被推上数字化进程。iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，中国企业人才招聘途径多为线下招聘会和网络招聘平台；企业在招聘数字化服务中，对于人才聚合搜集、精准解析简历、高效管理职位、精准岗位建模等有较高需求。随着数字化转型全面深入，在高技术产业之外，传统行业的数字化转型也进一步助推企业对数字化人才的需求。

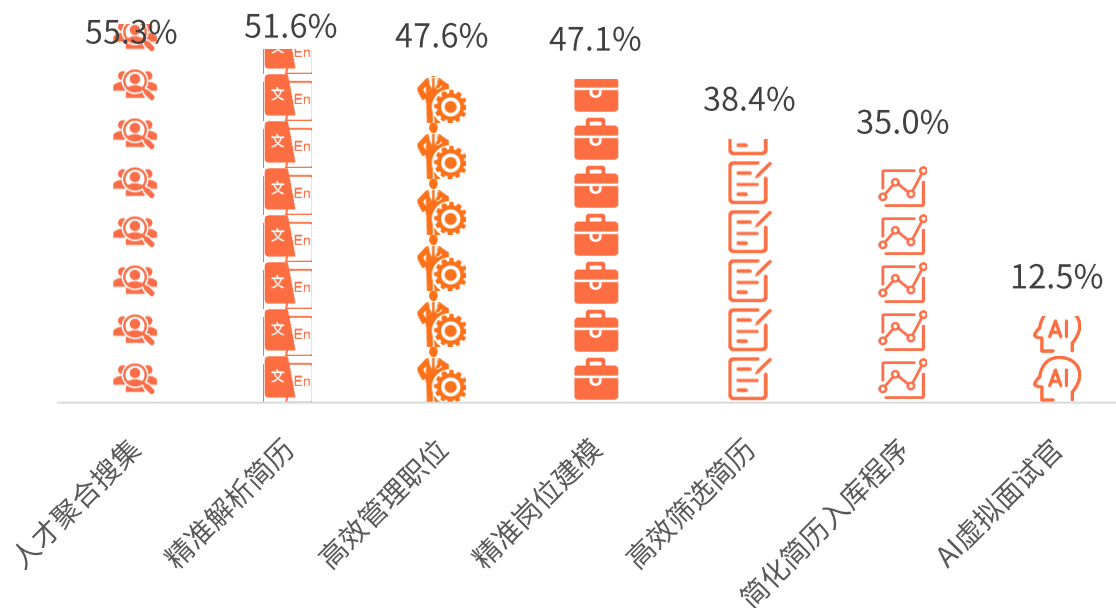
2023年中国企业人才招聘途径

2023 Chinese enterprise talent recruitment approach



2023年中国企业关于招聘数字化服务需求

Recruitment digital service demand of Chinese enterprises in 2023



样本来源：草莓派数据调查与计算系统（Strawberry Pie）

样本量：N=1600；调研时间：2023年7月

数据来源：艾媒数据中心（data.iimedia.cn）

中国企业招聘数字化服务行业图谱

招聘管理

招聘数字化解决方案



HR SaaS



网络招聘平台

综合类招聘平台



垂直类招聘平台



社交类招聘平台



注: 本图谱仅标注报告出版时的行业典型案例, 持续更新中。案例征集邮箱research@iimedia.cn

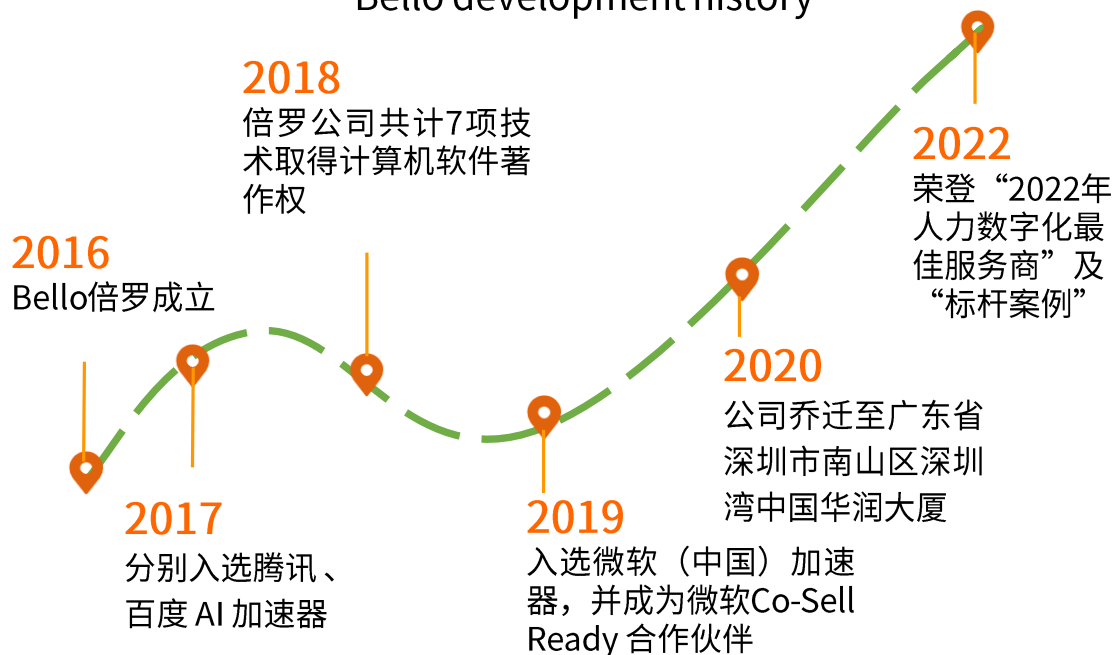
招聘数字化服务企业案例：Bello倍罗（企业概况）

倍罗创立于2016年，隶属于深圳呗佬智能有限公司，旗下产品包括人才推荐系统、人才画像系统、简历聚合解析系统、简历智能解析与测试系统，以及一站式人才管理工具平台等，围绕数字化人才管理领域，提供招聘管理RPA、简历智能分析、人才智能评估和人力资源数据分析等功能模块。倍罗系统人才与职位匹配，以满足包括金融、地产、互联网和物流等行业在内的绝大部分核心职位的招聘需求。



倍罗发展历程

Bello development history



招聘数字化服务企业案例：Bello倍罗（产品服务）

倍罗提供多种产品和功能模块，包括倍罗人才通、倍罗人才库、倍罗寻才和倍罗智能解析器。倍罗的产品服务从多方面全面覆盖数字化人才管理，从招聘自动化、智能简历分析、人才画像到全面的人才管理工具，为企业提供优化招聘流程和更有效管理人才资源的解决方案。倍罗通过AI技术降低招聘成本，其产品服务有助于企业在竞争激烈的市场中招揽合适的人才，提高招聘效率和洞察人才发展潜力。

倍罗产品服务体系

Bello product service system

01 倍罗人才通 | 人才获取自动化、智能化

功能介绍

通过职位一键发布、邮箱简历回收服务、快搜、神奇小倍浏览器扩展和人才快报等模块实现人才获取自动化和智能化。



02 倍罗人才库 | 人才管理智能化升级

功能介绍

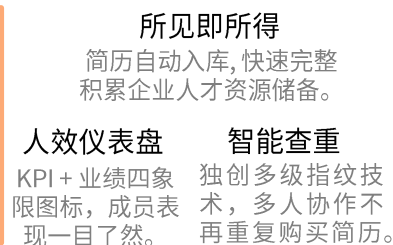
采用倍罗智能人才库，应用人岗匹配、人才动态、智能人才库画像分析、人才盘活与人才生命周期管理实现人才管理智能化升级。



03 倍罗寻才 | 招聘降本，招聘者增效

功能介绍

更智能的招聘系统，包含智能人才库、人岗匹配、人才动态、人才盘活与生命周期管理和招聘流程管理。



04 倍罗智能解析器 | 应用智能化升级

功能介绍

特色能力：独创简历布局分析引擎、内置简历亮点和风险点智能提示、简历技能画像等。



招聘数字化服务企业案例：Bello倍罗（核心技术）

倍罗拥有丰富的底层技术，包括智能解析、招聘知识图谱、人才技术中台、人岗画像分析、RPA招聘自动化。基于长期沉淀的底层技术，倍罗实现aPaas敏捷构建，帮助企业贴合不断更新业务场景，灵活配置人力资源系统，打通企业各软件应用之间的数据壁垒，实现人力资源管理数字化。

倍罗核心技术模块

Bello core technology module



招聘数字化服务企业案例：北森（企业概况）

Beisen北森

科技成就人才

注册成立

2002年

日数据处理条数

10亿+

每年产生HR
招聘行为数据

5亿+

每年完成面
试场次

600w+

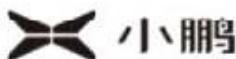
合作企业

6000+家

部分品牌合作方



首创置业
BEIJING CAPITAL LAND



三一集团



北森为人力资源科技公司，在2020年推出拥有一体化HR SaaS及人才管理平台——iTalentX，为中国企业提供人力资源管理场景中的技术和产品，包括HR软件、人才管理技术、员工服务生态、低代码平台的端到端整体解决方案，帮助企业实现覆盖员工招募、入职、管理到离职的全生命周期数字化管理。



产品



招聘云



假勤云



学习云



测评云



薪酬云



继任云



人事云



绩效云



调查云



AI
Family



People
Analytics



PaaS平台

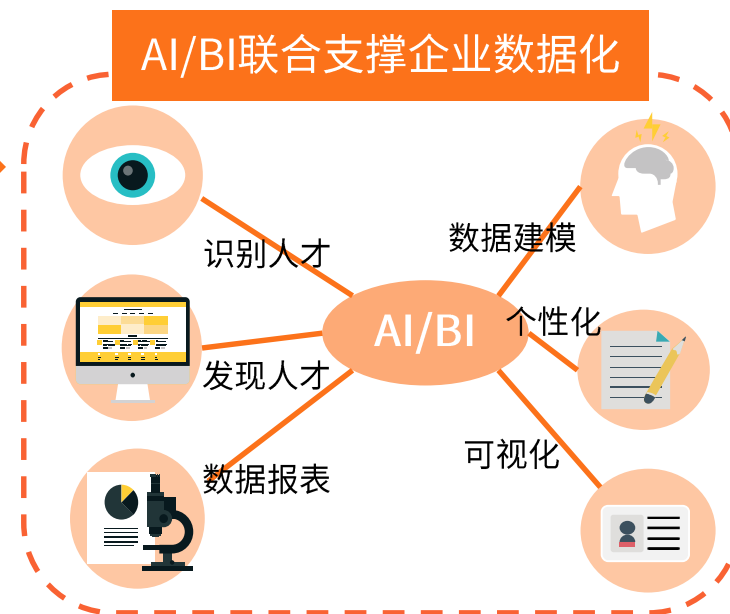
招聘数字化服务企业案例：北森（产品服务）

目前，北森PaaS平台依托强大的底层基础设施，打造面向应用开发的完整能力。北森PaaS平台在AI/BI智能数据、集成扩展生态化等方面为企业赋能，解决相关业务痛点，加快企业数字化流程。基于底层PaaS平台，北森陆续推出组织人事、假勤、薪酬、招聘、人才测评、绩效等十几个产品模块，覆盖HR业务全场景。平台根据客户需求完成定制化应用，基于平台通过元数据的调整可以迅速支撑新业务，实现多业务场景开发。

北森PaaS平台产品功能



北森PaaS平台产品功能



快速搭建应用
满足企业当下业务
场景应用需求

敏捷可变
支持持续创新，无
需担心业务在各阶
段的差异性和扩展

**保障管理资产
延续性**
企业可通过平台培养
IT人员接管或自主向
下开发应用

招聘数字化服务企业案例：北森（竞争优势）

北森一体化HR SaaS招聘管理系统将招聘流程自动化，平均招聘周期缩短50%，并通过数据分析、多角色体验实现人岗精准匹配。北森对接超170个外部招聘渠道，具备广泛简历资源，基于业务和员工进行HR功能的满足，帮助企业构建具备敏捷形态的业务模块，推动其在数字时代的高质量增长。2023年，伴随着北森在HR SaaS方向服务客户的数量和类型愈多，鲁班低代码PaaS平台的底层元子（低代码）数量也愈发庞大。未来，北森将持续创新底层能力，为客户提供更加多样性和专业型的产品排列组合，以满足服务市场变化的需求。

北森一体化HR SaaS招聘管理系统



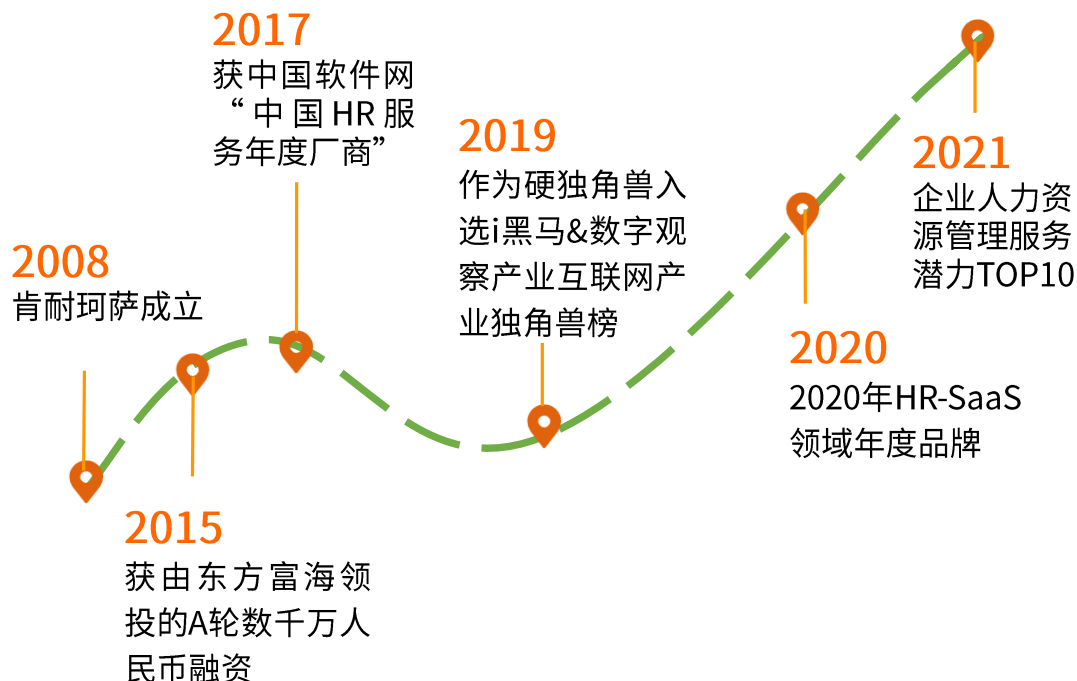
招聘数字化服务企业案例：肯耐珂萨（企业概况）

肯耐珂萨成立于2008年，是人力资本管理（HCM）一体化软件解决方案提供商，深耕于人力资源管理业务场景，为企业提供“专业化+一体化+标准化”的HCM闭环产品集群，包括人事管理、人才与组织管理两大领域，满足企业广泛的人力资源数智化管理需求。作为中国较早一批将SaaS模式与人力管理行业结合的先行者，肯耐珂萨推出完整的HCM-SaaS结构，以“技术+内容+服务”的理念提供数字化产品及整合方案，已在行业积累大量客户实践。



肯耐珂萨发展历程

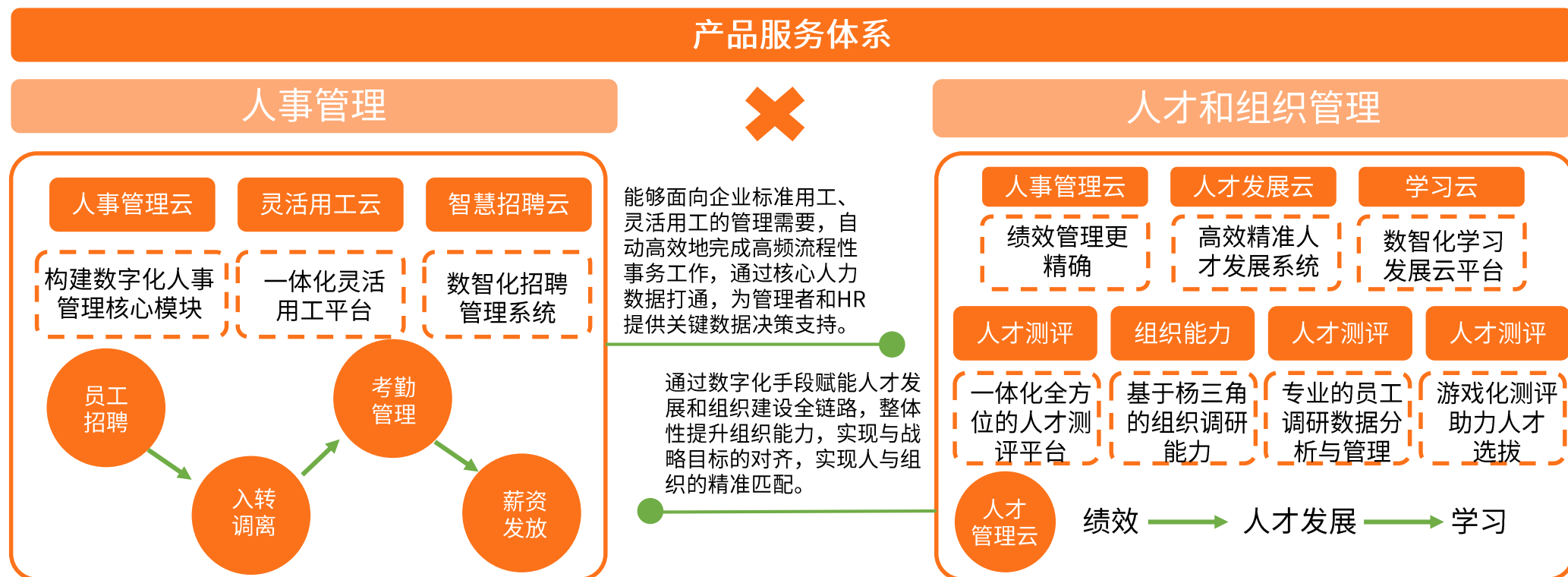
KNX development history



招聘数字化服务企业案例：肯耐珂萨（产品服务）

肯耐珂萨构建覆盖人事管理云、灵活用工云、智慧招聘云、绩效云、人才发展云、学习云等一体化产品服务体系，贯穿企业组织诊断建设和员工个体“选用育留”全生命周期管理，满足企业人力资源管理的全场景需求，全方位促进企业管理效率、组织效能提升。艾媒咨询分析师认为，肯耐珂萨的产品服务体系赋能HR、员工、管理者组织实现效能全面提升，通过全场景数据打通，融合AI智能技术，能使企业以多维度的数据分析与洞察驱动管理决策。

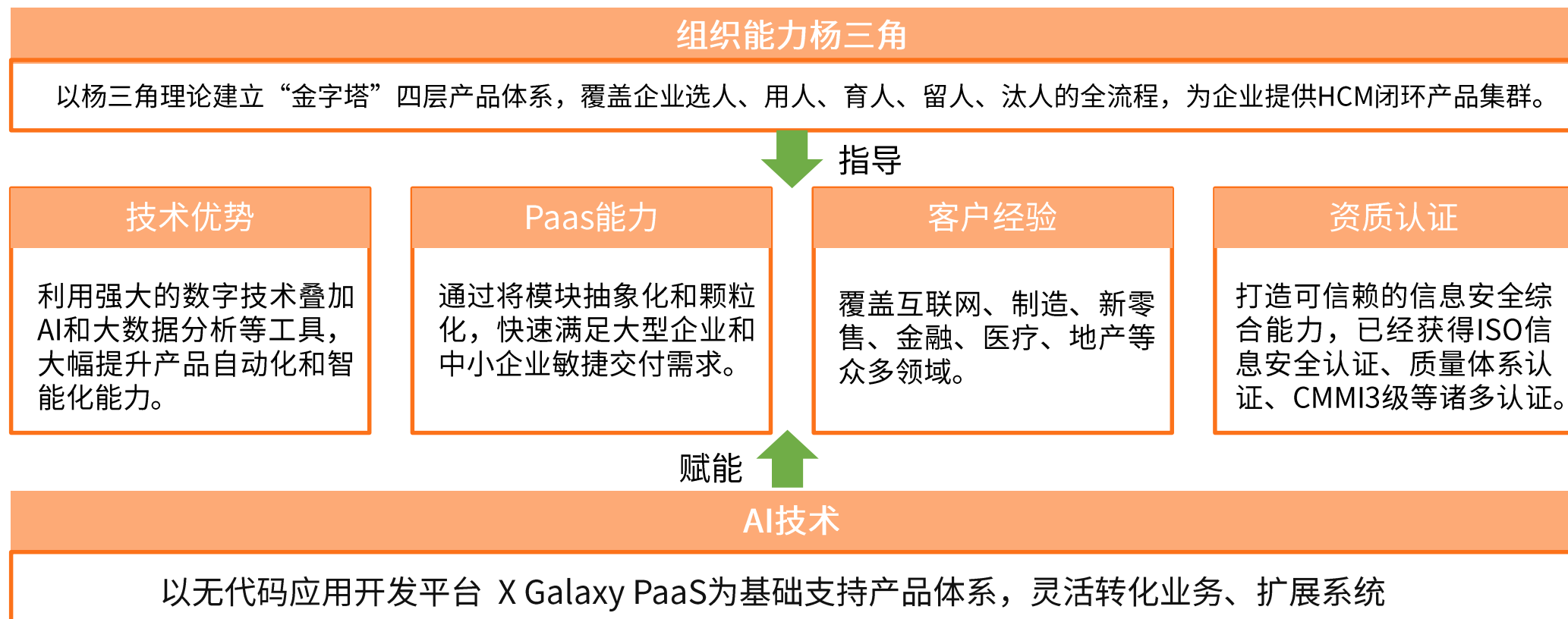
肯耐珂萨产品服务体系



招聘数字化服务企业案例：肯耐珂萨（竞争优势）

肯耐珂萨以组织能力杨三角理论为指导，以AI技术赋能，凭借着自身技术、Paas能力、客户经验和权威资质认证，形成行业护城河，打造竞争壁垒。肯耐珂萨的竞争优势为招聘企业带来高效的智能招聘解决方案，推动各行企业进行人力资源数字化转型，打造具有竞争力的组织能力。肯耐珂萨助力企业获得成功的同时带动自身内容运作效率的提升、竞争力的增强和企业形象的树立。

肯耐珂萨核心竞争优势分析



05

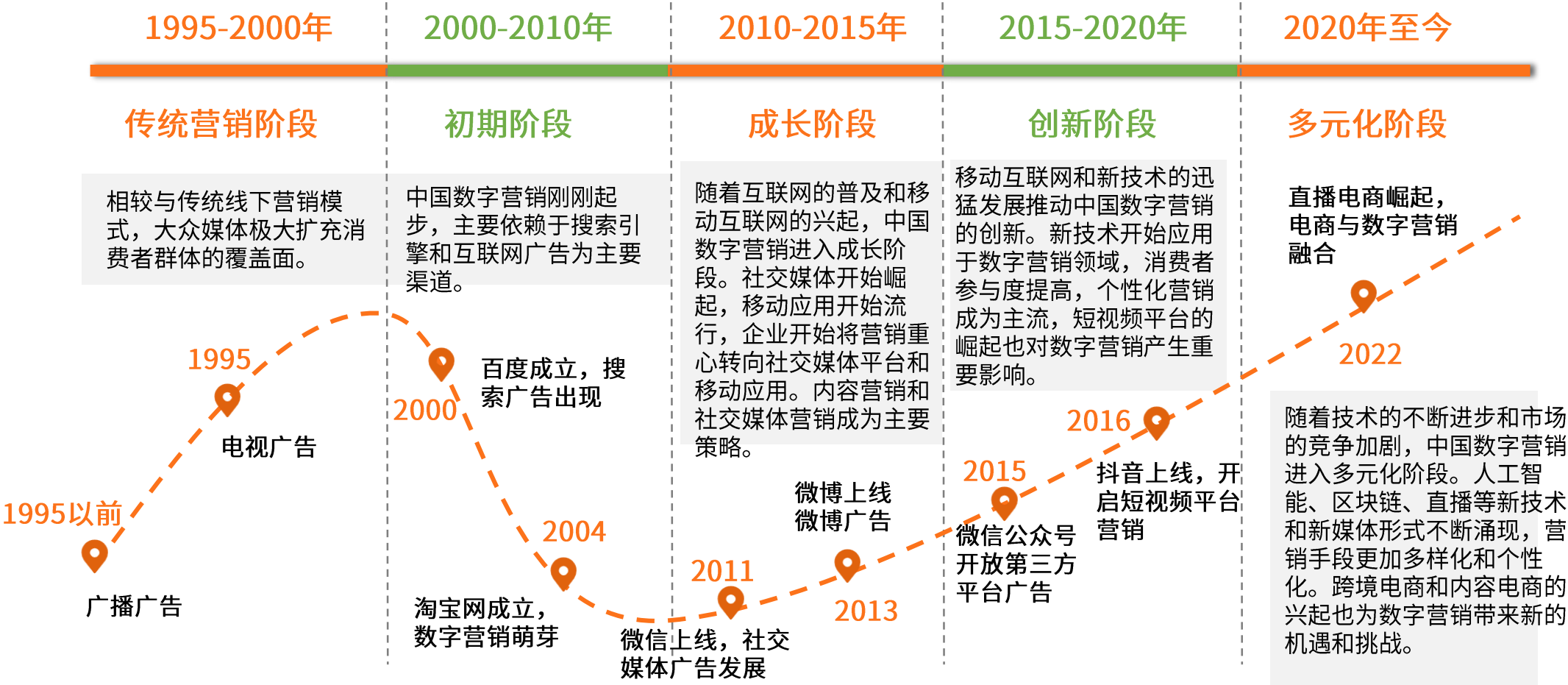
中国企业数字化细分领域发展现状：数字营销

参编单位：

上海微问家信息技术有限公司

中国企业数字营销模式发展历程

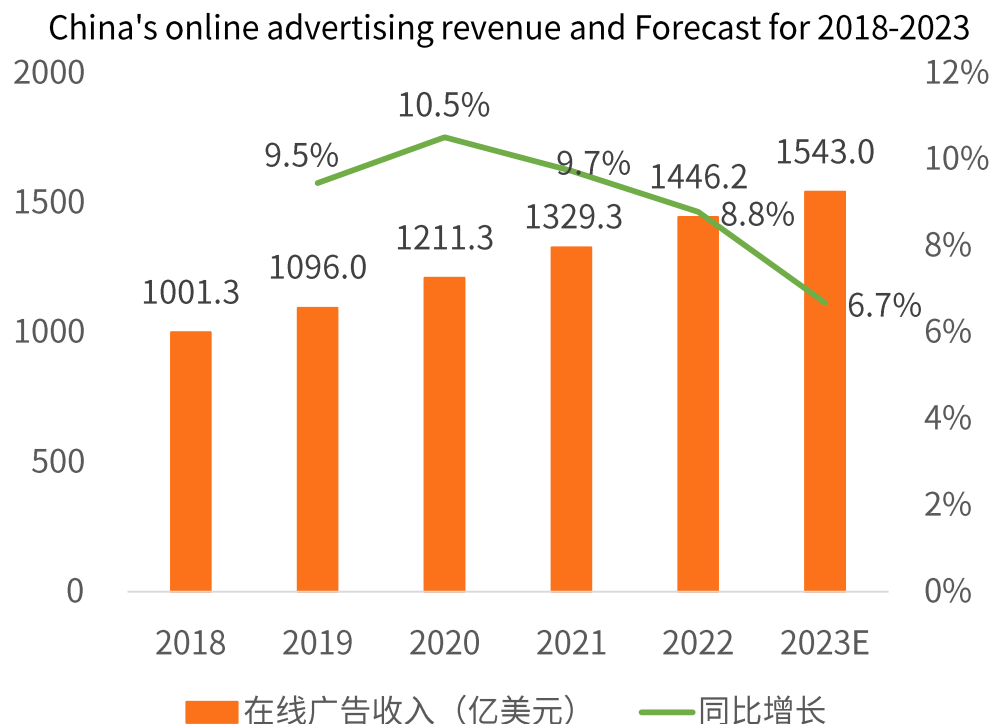
中国企业数字营销模式经历过传统营销阶段、初期阶段、成长阶段、创新阶段和多元化阶段。随着技术和市场的发展，中国企业数字营销不断发展，从搜索引擎营销到社交媒体营销、内容营销、短视频营销和直播电商等多种形式，这些阶段的特点和标志性事件共同塑造中国企业数字营销的发展轨迹。



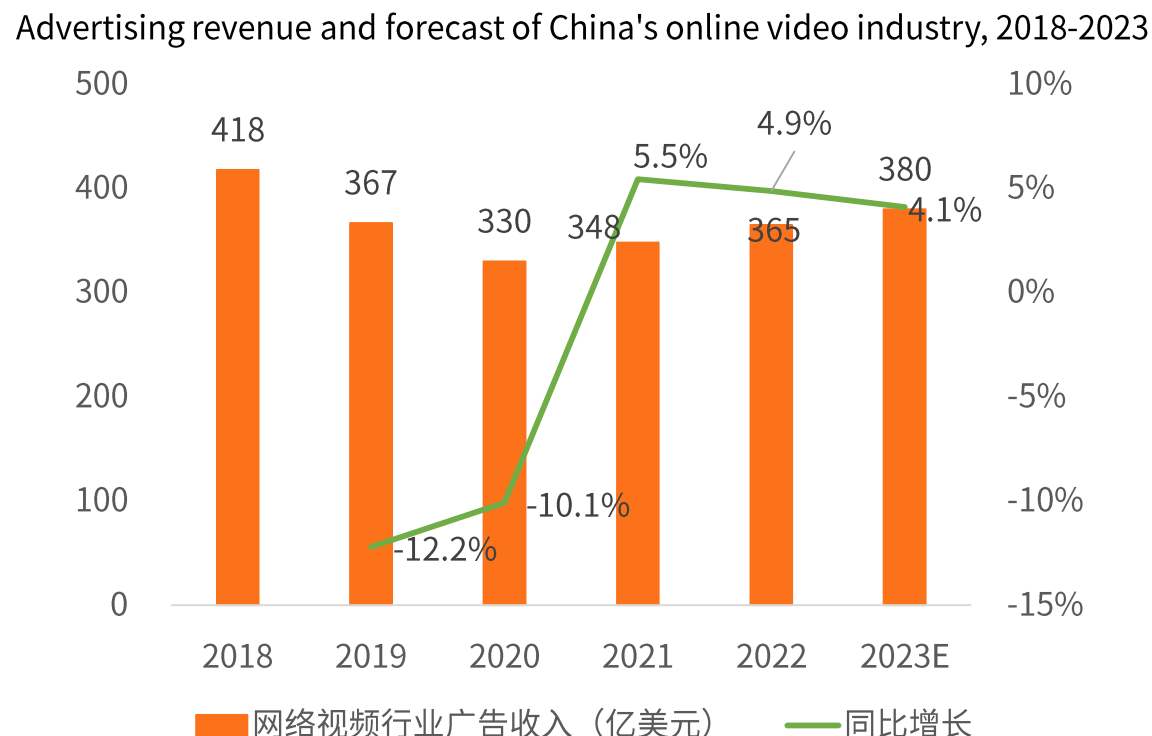
中国数字化广告市场收入与规模

iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，2018-2022年中国在线广告收入处于上涨趋势，但增长速度逐渐放缓，2022年中国在线广告收入达1446.2亿美元，同比增长8.8%，预计2023年达1543.0亿美元；2022年网络视频行业广告收入达365亿美元，同比增长4.9%。艾媒咨询分析师认为，自2019年直播电商模式出现爆发性增长，现阶段市场处于快速扩张及发展阶段，数字化营销尤其直播电商市场前景可观。在数字化营销模式下，与消费者交流程度更高的模式探究将成为企业思考重点。

2018-2023年中国在线广告收入及预测



2018-2023年中国网络视频行业广告收入及预测

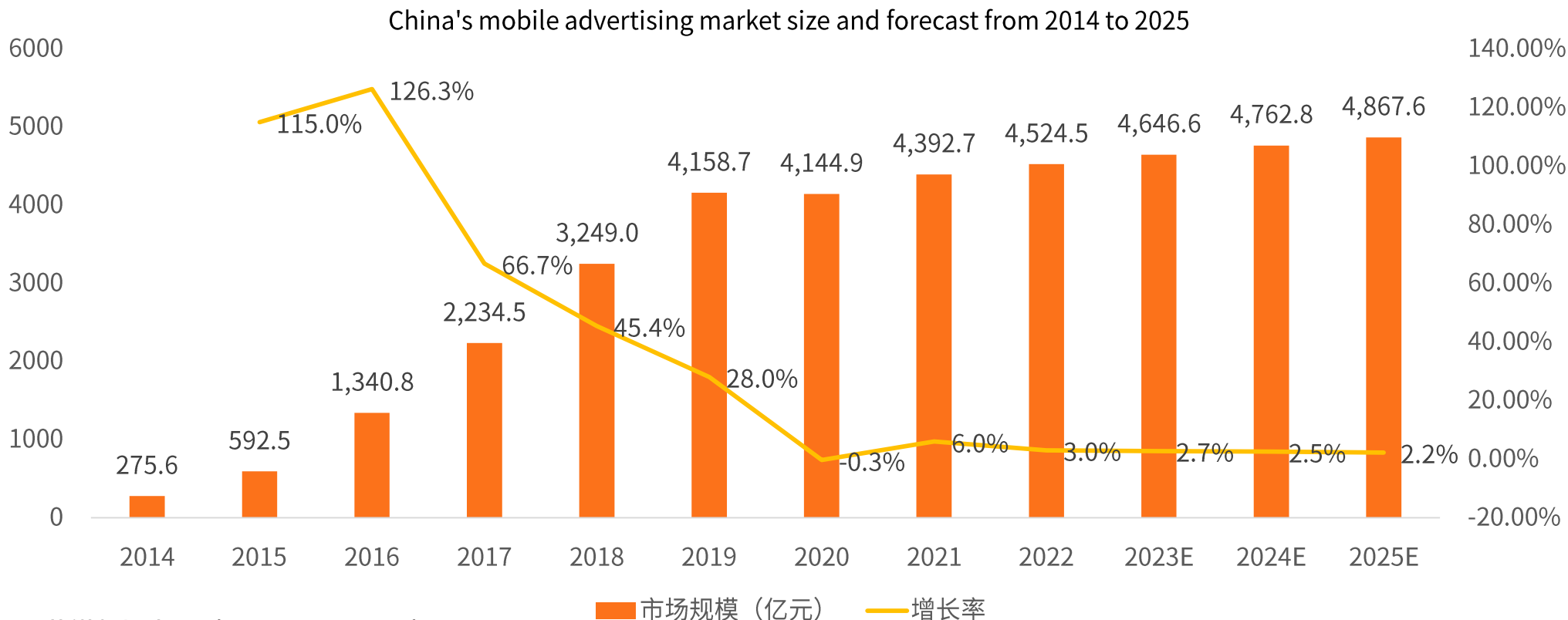


数据来源：艾媒数据中心（data.iimedia.cn）

中国移动广告市场规模

iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，2014-2022年中国移动广告市场规模大体处于增长态势，但增速逐渐放缓。2022年中国移动广告市场规模达4524.5亿元，预计2025年将达4867.6亿元。随着全球移动互联网生态愈发分散，其流量红利逐渐减弱，移动广告平台逐步朝着精耕细作发展。移动广告结束流量竞争的时代，整体行业落入稳定发展期，步入政策监管加强、内容竞争为主的阶段，规模增速趋于稳定。

2014-2025年中国移动广告市场规模及预测



数据来源：艾媒数据中心 (data.iimedia.cn)

中国数字化营销企业产业图谱

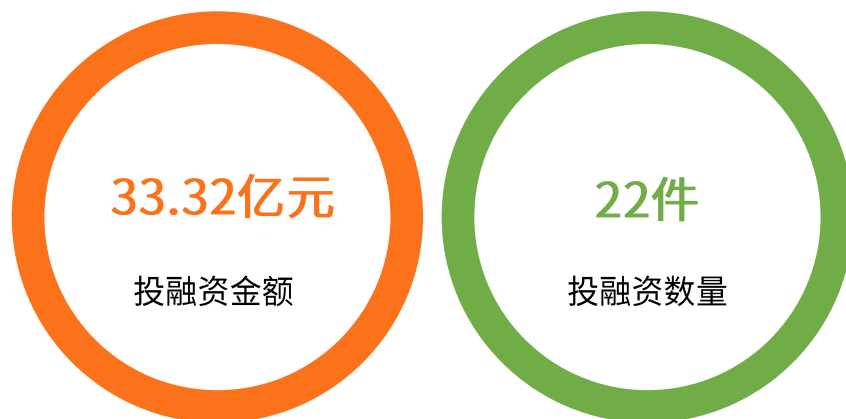


中国数字化广告行业投融资情况

数据显示，2022年中国数字化广告行业投融资金额达33.32亿元，投融资数量达22件。在广告营销细分领域中，整合营销传播（IMC）备受资本青睐，获得30.76亿元融资，其次是广告技术和广告平台，融资金额分别为24.04亿元和18.88亿元。艾媒咨询分析师认为，整合营销传播（IMC）资金活跃度高，是资本投资的重点领域，表现出市场对整合营销传播在数字化广告行业中重要性和潜力的认可。随着数字化广告行业的不断发展和创新，数字化营销投融资规模和数量有望持续增长。

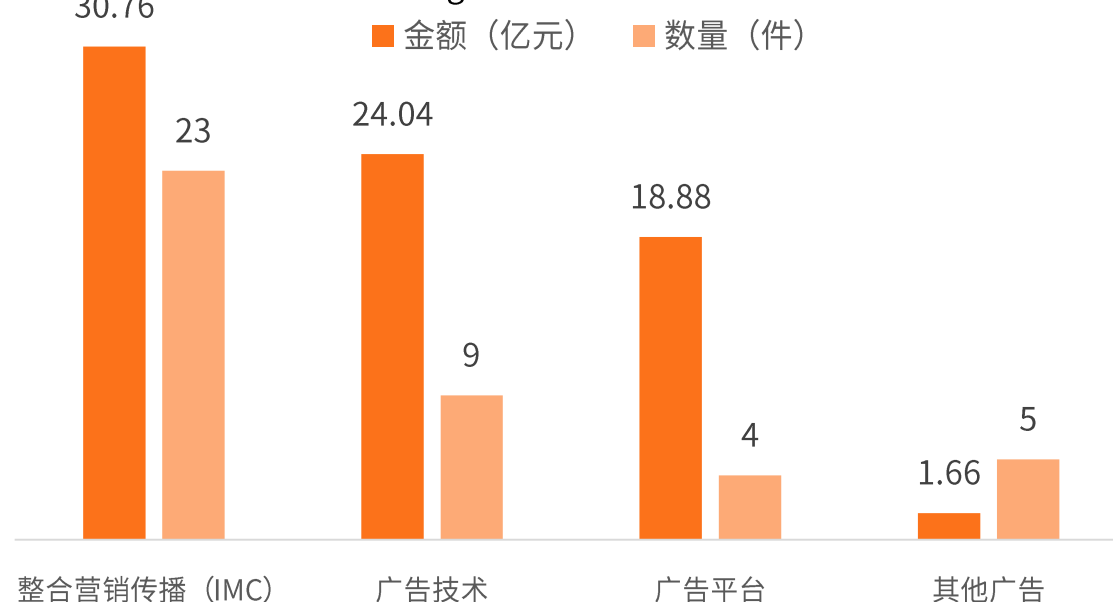
2022年中国数字化广告行业投融资金额及数量

Investment and financing amount and quantity of Chinese digital advertising industry in 2022



2022年中国广告营销细分行业投融资情况

Investment and financing of China's advertising and marketing segments in 2022



注：其他广告包括移动及网络广告、传统广告等。

营销数字化服务企业案例：励销云（企业概况）

励销云成立于2014年，致力于用人工智能、大数据等新一代技术创新，针对企业多样化的销售生态，提供从“找客—筛客—管客—沉淀数字资产”的全流程智能销售服务一体化解决方案，帮助企业实现全流程数字化商业智能的升级迭代。励销云获得过腾讯、君联资本、国家中小企业创新基金、创新工程等投资方投资，截至2023年3月，已获得B+轮融资。

励销云发展历程

Development history of Lixiaoyun



营销数字化服务企业案例：励销云（产品服务）

励销云产品服务体系包括搜客宝、电话机器人、CRM、进销存等，分别涵盖潜在客户挖掘、电话销售、客户关系管理、社交媒体营销以及供应链管理等环节。智能化工具能够帮助企业优化销售流程，提高客户满意度，推动数字化商业智能的升级迭代，为企业的销售业绩和竞争力提供有力支持。“营销-销售-服务”一体化闭环为大势所趋，2023年，借助数字经济产业东风，励销云将针对客户个性化、定制化需求，打造SaaS+PaaS的组合，建立KA团队，以开拓转化更多大中型企业客户。

励销云产品服务体系

励销搜客宝

全面提升B2B企业 营销获客效能



营销自动化

实现“找客户-做营销-管客户-报表中心”闭环。



系统智能化

集成云计算、大数据、AI等新一代信息技术的创新应用。



海量数据化

覆盖全国20大行业、2.4亿+企业公开商业信息。



性价比高

多版本选择，满足企业不同阶段需求。

励销电话机器人



拨号差异

一键群呼，自动分级，自动过滤错号、空号、忙音或者直接拒绝的电话；人工适时介入。



数据搜集

汇聚全网数据，一个页面集中展示，缩短销售查找时间，多个联系电话。



成本差异

机器人费用，成本低，灵活配置。



合理分配

集成第三方系统，对接励销CRM、励销搜客宝，更好地处理资源分配和销售管理。

励销CRM

励销CRM 功能亮点



自定义业务标签



销售漏斗



外勤打卡



多业务板块



客户公海



行业模板



灵活配置



数据安全

励销SCRM

智能
获客



精准
获客



精细化
获客



私域
资产

提高获
客效率

赋能销
售业绩

提升运营
转化率

沉淀私
域资产

励销进销存

采购
管理

销售
管理

仓库
管理

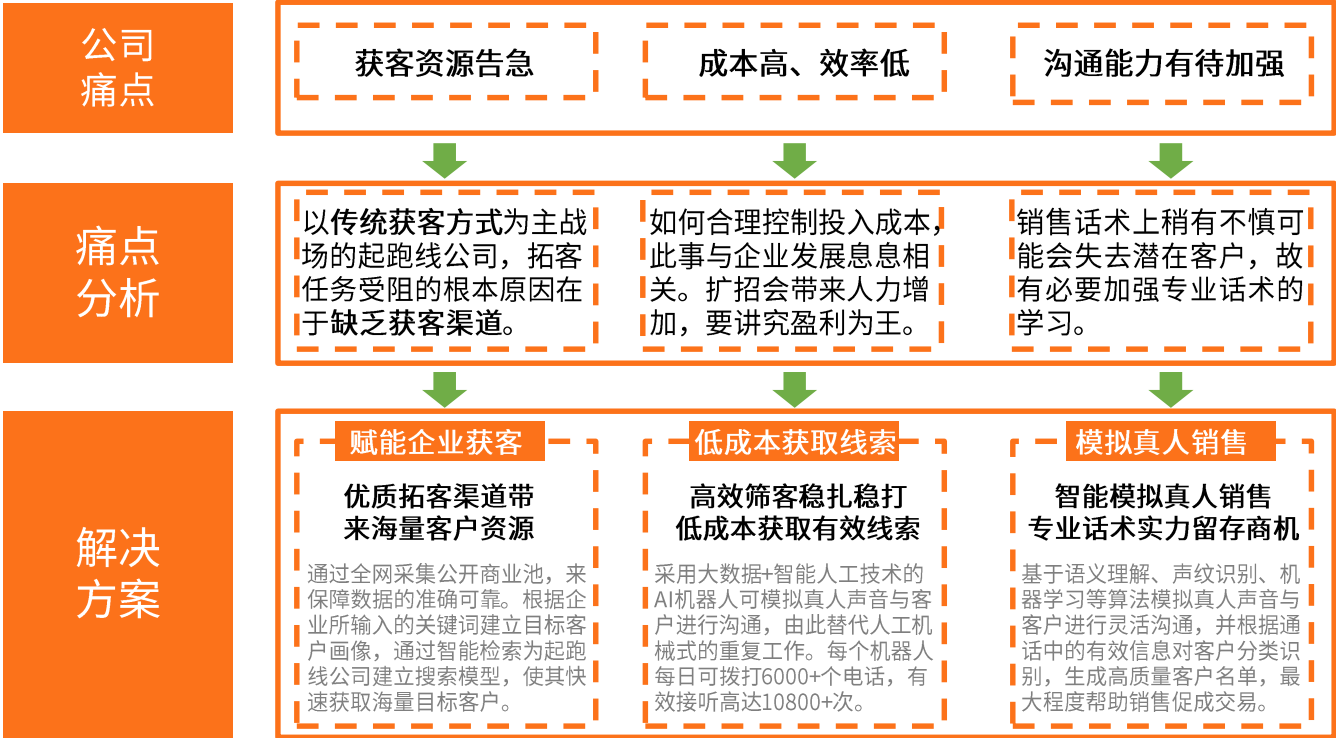
资金
管理

数据
报表

营销数字化服务企业案例：励销云（案例分析）

新潮流诞生新需求，数字营销市场形势愈发严峻，诸多企业意识到传统电销模式已无法满足获客需求，纷纷寻求新的发展道路。励销云结合市场需求，为起跑线创业孵化器提供全面的解决方案，助力相关企业实现低成本、高效率的获客。通过优质拓客渠道、高效筛客和智能模拟真人销售功能，励销云为财税行业的企业开辟一条全新的发展道路，使其能够在激烈的市场竞争中脱颖而出，成功应对内外挑战。

励销云助力起跑线创业孵化器股份有限公司经典案例



服务企业（部分）



营销数字化服务企业案例：利欧数字（企业概况）

利欧数字初创于2014年，隶属于中国A股上市企业利欧股份，其以数字化驱动重构传播，为客户提供数字策略、数字创意、数字媒体、数字流量、社会化媒体、娱乐内容营销以及电子商务为一体的“数字化商业转型”解决方案。主要客户涵盖互联网、快消、汽车、3C耐用品、美妆、运动时尚、大健康、电竞等多领域的国内外知名品牌。

利欧数字发展历程

Development history of LEO Digital



营销数字化服务企业案例：利欧数字（业务布局）

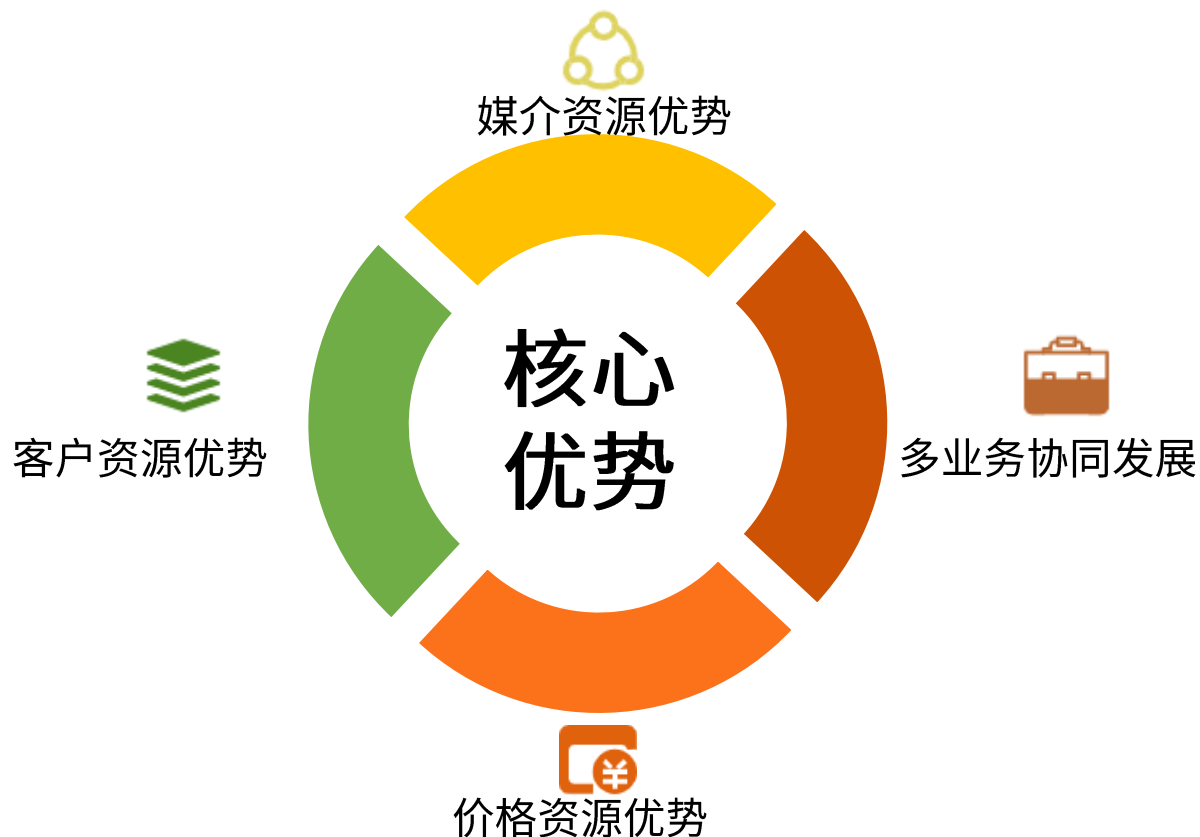
利欧数字将旗下各子公司、厂牌及投资公司划分为四个板块，包括整合营销、媒介代理、孵化平台和战略投资。6家全资子公司中，创新策略面向琥珀传播、氩氩互动、聚胜万合等；流量面向利欧万圣、微创时代、智趣广告等。艾媒咨询分析师认为，利欧数字为客户提供创新的营销策略、媒介代理服务，积极投资和孵化新兴业务和项目，以实现业务的多元化发展。

利欧数字业务布局



营销数字化服务企业案例：利欧数字（竞争优势）

利欧数字通过覆盖数字营销服务链条，为客户提供从策略规划到媒体购买和广告投放的全流程解决方案。公司统一采购媒体资源增强公司的议价能力和资源优势，为客户提供更优质的投放效果，并不断开拓新客户和维系老客户，通过多业务协同发展，提供一站式整合数字营销服务。2023年，利欧数字深度参与“元起AI”板块，与微软、百度、科大讯飞等企业探研AIGC在营销行业的最新应用及未来发展方向，将AI对生产力的优化能力在营销领域向多模态延伸，助力品牌实现全面增长。



- 1 多业务协同发展**
公司数字营销服务已覆盖多服务链条，成为行业内为数不多的能够提供一站式整合数字营销服务的机构。
- 2 价格资源优势**
公司可根据客户投放需求向供应商统一采购媒体资源，增强对供应商的议价能力，形成采购价格与资源优势。
- 3 客户资源优势**
丰富的客户资源优势公司子公司，如上海漫酷、上海氩氦、琥珀传播、万圣伟业、微创时代、智趣广告均积累大量客户资源。
- 4 媒介资源优势**
媒介资源优势。媒介资源是数字营销公司实现良好投放效果的重要保障，是开拓新客户、维系老客户的核心竞争力之一。

营销数字化服务企业案例：热云数据（企业概况）

热云数据成立于2013年，是一家专注于移动营销的第三方大数据服务商，在大数据采集、海量数据处理、数据挖掘、用户行为分析建模及数据应用等方面拥有多年的积累和丰富的经验，为行业客户提供流畅、安全、高效、便捷的移动营销数据分析及解决方案。其服务行业涉及移动游戏、社交、金融、电商、教育、直播、生活服务、手机工具等领域。

热云数据发展历程

Hot cloud data development history



营销数字化服务企业案例：热云数据（产品功能）

热云数据产品包括移动广告效果监测平台、CAS广告素材智能分析系统、中立第三方营销技术平台等八大产品，产品覆盖移动广告效果监测、广告防作弊、广告素材分析、广告智能投放、A/B测试等领域，构建起贯穿移动广告投放全生命周期的营销体系。

热云数据产品功能

移动广告效果监测平台

整合全近千家渠道数据，从流量到转化的全流程监测，构建完善的反作弊模型，帮助广告主更好地提升ROI。

中立第三方营销技术平台

通过大数据和机器学习技术，为广告主提供更全面、智能的广告投放管理。通过聚合割裂平台管理，提供更全面的数据分析功能。

移动安全风控系统

机遇智能风控策略构建的移动安全风控系统，专注在APP买量、广告变现、活动营销等增长场景，对黑灰产欺诈行为进行实时高效的防护打击。

素材智能生成平台

将视频模块化，图片元素拆解分组，通过视频模板与文本、图片、视频、音乐等素材组合，仅需少量素材即可批量生成图片和视频。

CAS广告素材智能分析系统

作为营销创意分析系统，专注为广告主、代理商、媒体行研机构提供行业投放趋势、广告创意灵感、竞对投放策略等数据分析服务。

A/B测试

提供专业高效的试验平台，低风险获取可靠决策数据，低成本实现产品快速迭代，从而保证业务健康持续增长。

巨量千川投放辅助工具

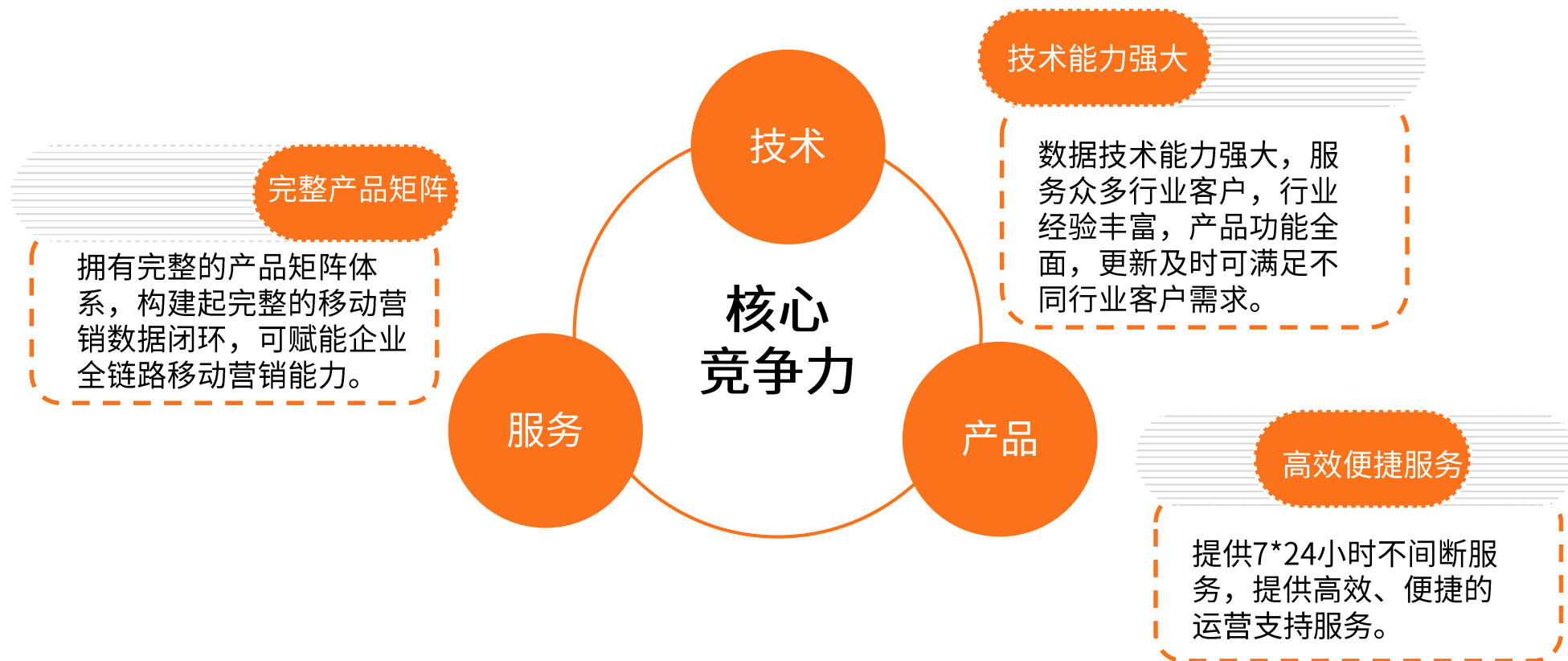
实现包括极速批量广告、投放资产数据洞察、跨账户批量计划管理等功能，帮助商家节约成本、提高人效，更科学快速的放大GMV。

游戏运营分析平台

涵盖游戏分析中的重要指标报表、多维度剖析新增玩家属性、深度追踪活跃用户趋势、留存漏斗精准定位用户流失，攻克游戏运营中的多重痛点。

营销数字化服务企业案例：热云数据（竞争优势）

热云数据拥有一支经验丰富、执行力强的MarTech行业SaaS产品研发、销售和运营团队，SaaS产品具有成熟的商业模式和较高的商业化程度，不断构建起技术、服务和产品的竞争壁垒。2023年5月，Apple Search Ads在中国大陆地区正式上线 Apple Search Tab（搜索标签广告），热云数据第三方移动广告效果监测平台 TrackingIO全面支持苹果搜索标签广告效果追踪，不断助力开发者抓住搜索标签广告流量红利，科学衡量广告投放效果，为企业带来更多元的价值。



06

中国企业数字化服务行业发展趋势分析

中国企业数字化服务行业发展趋势（一）

企业数字化转型加速，新商业模式不断诞生

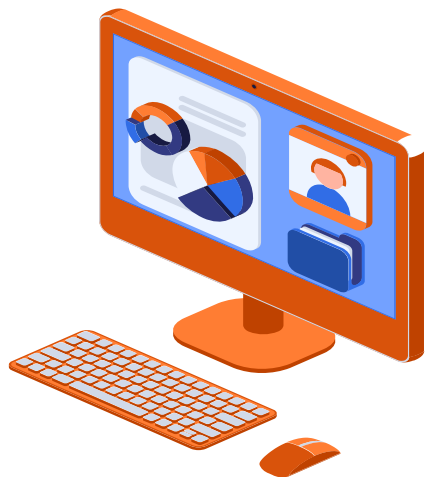
伴随以大数据、物联网、云计算、人工智能等为代表的数字科技不断发展成熟，企业数字化升级成企业消费结构变革下的必然要求。使用企业一体化的平台集中整合数据，平台指导生产和消费将成为一种新模式。近年来，国务院及各部门加强机关信息化应用和保障，积极推广电子公文，在政策及市场利好下，不断探索电子签名创新应用。数字化诞生新的商业机会和商业逻辑，行业将经历流程自动化、应用场景化、业务数据化到数据资产化，企业需不断革新架构，整合已有资源形成自身战略竞争优势。

中国企业数字化转型效果参差不齐，大型企业规模优势明显

随着数字化对行业渗透的深入，数字化转型已是大势所趋，但不同行业受数字化影响不尽相同，转型效果参差不齐。随着AIGC技术逐渐落地，科技巨头将相继加快在数字招聘、数字营销等领域的布局。企业布局增多，数字化的基础设施存在明显的规模效应，极易形成寡头垄断局面，企业数字转型中，大型企业规模优势愈发明显。未来，引进数字化技术的企业虽拥有一定差异化优势，但随着数字化基础普及，企业使用数字化技术优势将逐渐减少，推动企业数字化转型从局部走向全局优化，不断构建自身竞争壁垒。



中国企业数字化服务行业发展趋势（二）



企业转型中人才、资金、系统相关痛点仍然存在，跨界合作的数字化时代来临

中国费控报销领域仍处于发展阶段，企业对全流程费用管控、一站式报销流程、精细化管理功能需求扩大，企业费用管理正朝着规范化、便捷化、智能化方向演进。

iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，企业在开展数字化转型遇到的主要困难和挑战为缺乏相关人才、资金投入不足、传统IT平台和架构带来的负担、管理机制尚未健全等。目前，企业在数字化转型过程中遇到的难点大多集中在核心战略、数字化人才培养、资金、系统匹配度等几个方面。进入数字化时代，传统行业之间的边界逐渐模糊，企业需从整个生态层级上做出战略性思考，积极寻求合作以实现跨界发展，共同探索新发展方向。



企业数字化细分领域服务模式渐趋成熟，逐步形成数字化供应新生态

2023年2月，中共中央、国务院印发的《数字中国建设整体布局规划》给出数字中国建设的整体框架，催生数字产业化和产业数字化的发展。企业不断加入数字化转型，布局数字化应用系统，费控报销、电子签名、数字招聘、数字营销等细分领域蓬勃发展。围绕中台、低代码、数字化等系统平台，企业积极发展和提升关键节点的效率和质量，打造新型数字化供应链生态，将流程与系统深度融合，进一步挖掘和发挥数据价值。

艾媒产业升级研究中心的来源：艾媒产业升级研究中心是艾媒研究院（iiMedia Institute）的一部分，中心针对该领域商业模式与投资决策两项最重要的问题进行深入研究，并围绕当前企业面对的复杂挑战提出了新思路。

先进的大数据监测手段，尖端的研究和深刻的洞察分析为我们的客户提供了他们所需的见解和决策资讯，令他们可以借助新经济时代的互联网思维重新审视当前的社会环境和产业结构，选择最有效的方式应对不断变化的环境。

需要了解有关iiMedia Research（艾媒咨询）和更多研究，请访问<https://www.iimedia.cn>。

本报告是艾媒咨询研究成果的一部分，后续我们将继续在新技术、新消费及新业态开展相关研究，敬请关注。

权利声明

本报告由iiMedia Research（艾媒咨询）制作，文件所涉的文字、图片、商标、表格、视频等均受中华人民共和国知识产权相关法律保护，经许可引用时请注明报告来源。

未经艾媒咨询许可，任何组织或个人均不得以任何形式擅自使用、复制、转载本报告或向第三方实施许可，否则，艾媒咨询将保留追究其一切法律责任之权利。艾媒咨询允许媒体和学术研究机构部分引用本报告数据和相关内容，但是必须标注出处。

免责声明

本报告所涉之数据，主要由行业访谈、用户调研、市场调查、桌面研究等样本数据，结合专业人员分析及艾媒咨询大数据系统监测、艾媒相关数据分析模型科学计算获得。由于调研样本及计算模型的影响与限制，统计数据仅反映当前调研样本及模型计算的基本情况，未必能够完全反映市场客观情况。报告所载的资料、意见以及推测仅反映艾媒咨询于报告发布当日的判断，相关预判可能会随着社会以及政治、法律、技术等环境的变化而发生改变，艾媒咨询不保证本报告所载信息为读者阅读时的最新状态。鉴于上述情形，本报告仅作为市场和学术研究的参考资料，不作为投资决策依据，艾媒咨询不因本报告（包括但不限于统计数据、模型计算、观点等）承担法律责任。若确有必要，艾媒咨询保留对本报告所载信息在不发出通知的情形下做出补充和修改的权利，阅读者可自行关注艾媒官网上相应的修改或更新。

阅读、使用本报告前，应先审慎阅读及充分理解上述法律声明之内容。阅读、使用本报告，即视为已同意上述法律声明；否则，请勿阅读或使用本报告。

艾媒大数据监测与分析工具矩阵

POiiMedia (艾媒舆情)
艾媒商情舆情数据监测系统
(yq.iimedia.cn)

通过先进的文本分析挖掘技术，全面满足客户各类需求，危机预警追踪。

DataiiMedia (艾媒北极星)
移动应用运营监测
(bjx.iimedia.cn)

科学统计分析流量来源，透视用户活跃留存流失，提升推广效率降低成本。

SurveyiiMedia (草莓派)
用户感知与体验监测
(survey.iimedia.cn)

增加精准用户画像维度，了解用户主观消费意愿，获取用户客观服务评价。

SocialiiMedia
微信微博媒体监测
(SocialiiMedia)

及时发现机器造假刷量，评估公众号的传播实力，识别受众兴趣与偏向。

RankingiiMedia (艾媒金榜)
权威消费品牌评价监测
(ranking.iimedia.cn)

独有的iiMedia大数据评价模型，结合多个维度实现品牌价值评价与排名；提供中立、客观的品牌信息及购物消费指南。

ADiimedia
移动广告效果监测
(www.adiimedia.com)

ATC独家防作弊算法，全流程用户行为跟踪，投放策略建议与优化。



· iiMedia Research（艾媒咨询）是全球新经济产业第三方数据挖掘和分析机构，始于2007年。秉承“用数据让所有决策都有依据”的使命，艾媒咨询聚焦新技术、新消费及新业态，通过“大数据挖掘+研究分析”双引擎，以市场地位、消费洞察、商业趋势研究为核心，服务客户的整个成长周期。iiMedia Ranking（艾媒金榜）是艾媒咨询旗下中国新消费品牌评价机构，依托iiMeval大数据评价模型，为消费者提供客观的品牌信息及购物消费指南。艾媒咨询通过深度大数据挖掘与分析，输出有数据、有观点、有理论支撑的大数据研究成果，每年公开或定制发布新经济前沿报告超过2000份；艾媒咨询的数据报告、榜单、分析师观点平均每天被超过100家全球主流媒体，1500家(个)自媒体、行业KOL引用，覆盖语言类型包括中、英、日、法、意、德、俄、阿等约二十种主流官方版本。

· 艾媒是中国科协九大代表优秀重点研究项目承担单位、广东省大数据骨干培育企业、广州市创新标杆企业、广州市首批人工智能入库企业、广州市“两高四新”企业。基于公司自主研发的“中国移动互联网大数据挖掘与分析系统(CMDAS)”(广东省科技计划重大专项)，艾媒建立了互联网运营数据、企业舆情和商情、消费者属性和行为偏好、零售数据挖掘、广告效果、商业模式与商业趋势等多维度的数据监测体系，累计成功为超过3800家政企机构提供常年大数据咨询服务。艾媒也是广州市先进制造业创新发展项目、广州市建设国家级科技思想库研究课题等重大课题的承担单位。



更多报告请登录艾媒公众号



艾媒咨询

iiMedia Research

全球新经济产业第三方数据挖掘与分析机构

市场地位 | 消费洞察 | 商业趋势