



盛灿科技（870226）挂牌新三板，2015 扭

亏为盈净利破千万

公司概况

深圳盛灿科技股份有限公司（简称盛灿科技，股票代码：870226），是移动营销和应用综合解决方案提供商，为企业提供资源引流，方案咨询，开发设计，综合运营，移动支付应用服务。通过建设 SaaS 级的流量入口，SCRM 会员模块，商城模块，渠道管理模块，营销组件模块，数据分析模块，帮助客户实现便捷的移动营销及用户互动；同时利用移动支付手段实现用户信息和交易闭环，满足客户在移动互联端的商务和服务需求。作为卓越的互联网商业模式领航者，盛灿科技拥有来自腾讯的创始团队，结合传统企业的顶尖精英；多年来与各行业优秀企业保持深度合作，服务全国上万家企业，致力于“帮助传统企业插上互联网翅膀”，并与多地政府合作助力智慧城市的打造。公司于 2016 年 12 月 20 日挂牌新三板。

投资要点

（一）专注移动营销业务，突出的平台优势

公司专注于移动互联网营销业务，为客户提供个性化移动营销及应用综合解决方案，主要业务为标准化产品（微客多），以“入口+营销+会员+大数据”为核心理念，在微信营销领域提供功能开发、营销推广、渠道管理、会员管理、大数据应用、运营培训等一站式互联网解决方案，在同行业中具有核心竞争力。微客多依托汇集 7 亿月活跃用户的微信和 9 亿用户的 QQ 平台，庞大的用户基数决定了公司产品推广中将享有更多用户群体，平台优势明显。

（二）以用户需求为核心，加大研发投入

公司 2016 年 1-4 月、2015 年度、2014 年度研发支出占营业收入比例分别为 17.13%，26.83%和 51.98%，拥有高水平的研发团队，研发人员具有丰富的理论知识和多年行业研究、开发经验。研发模式以用户需求进化为核心，采用迭代、循序渐进的敏捷开发模式，使需求变化和用户反馈能被动态管理并及时集成到产品中，给用户带来具有即时效益和价值的产品。

（三）依托腾讯发展

公司拥有来自腾讯的创始团队，研发中心首席技术官有 10 余年行业研发经历，曾担任腾讯 IT 系统架构设计 T3-3 级别架构师、腾讯 OA 产品体系创始人之一。同时，公司实际控制人之一黄珺珺曾任腾讯财付通商务总监、腾讯市场族市场销售通道委员会评审专家，具有

多年的互联网行业资源优势及管理经验，随着移动营销行业市场的大门逐步打开，拥有更多资源平台优势的企业将利用其通道资源获取更多市场优势。

风险点

（一）实际控制人不当控制的风险

公司实际控制人黄珺珺、高兴通过嘉兴联荣、嘉兴腾高合计持有公司股份的比例为 65%，股权集中度较高，若权利行使不当，实际控制人可能利用其控制力在公司的发展战略、生产经营、利润分配决策等方面施加重大影响，可能存在导致实际控制人损害公司和中小股东利益的公司治理风险。

（二）行业竞争加剧的风险

公司是移动营销和应用综合解决方案提供商，随着微信、QQ 等社交软件用户量的攀升，从事第三方服务开发的企业竞相加入，但是大多数公司经营实力参差不齐、产品同质化现象严重，很多第三方服务平台服务内容和收费标准不明确，产品功能缺少创新和特色，甚至对不同行业 and 不同需求的商户提供相同的服务内容，缺乏与客户有效的合作模式；其次，部分第三方开发商以短期盈利为目标，仅把自己定位于“外包公司”的位置，不对产品的真正用户负责，不顾用户体验，只注重开发平台的功能模块，未真正起到导流、营销的作用，对营销平台的运营和 CRM 管理不了解，拉低了整个行业的从业门槛。公司可能面临竞争加剧从而盈利能力下降的风险。

（三）税收优惠变化的风险

根据《深圳市国家税务局税务事项通知书》深国税南减免备案[2015]887 号规定，本公司从开始获利年度即 2015 年度起，两年免征企业所得税，三年减半征收企业所得税。若 5 年后公司未能取得其他税收优惠资质，公司税负将会增加，从而对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

更多详情请参见报告全文：

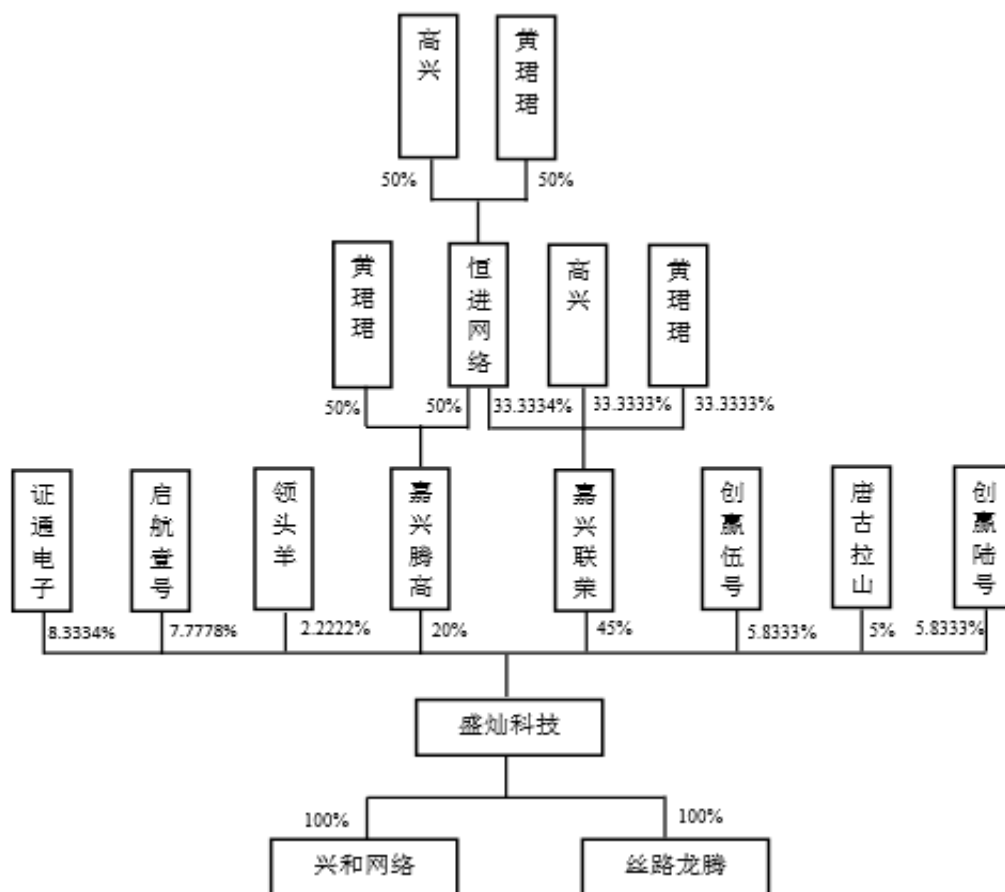
公司简介

深圳盛灿科技股份有限公司（简称盛灿科技，股票代码：870226），是移动营销和应用综合解决方案提供商，为企业提供资源引流，方案咨询，开发设计，综合运营，移动支付应用服务。通过建设 SaaS 级的流量入口，SCRM 会员模块，商城模块，渠道管理模块，营销组件模块，数据分析模块，帮助客户实现便捷的移动营销及用户互动；同时利用移动支付手段实现用户信息和交易闭环，满足客户在移动互联端的商务和服务需求。作为卓越的互联网商业模式领航者，盛灿科技拥有来自腾讯的创始团队，结合传统企业的顶尖精英；多年来与各

行业的优秀企业保持深度合作，服务全国上万家企业，致力于“帮助传统企业插上互联网翅膀”，并与多地政府合作助力智慧城市的打造。公司于 2016 年 12 月 20 日挂牌新三板。

股权结构

图 1 盛灿科技股权结构



资料来源：公司公开转让说明书

嘉兴联荣、嘉兴腾高分别为公司的第一和第二大股东，分别持有公司 45% 和 20% 的股份，为公司的控股股东。黄琨琨、高兴通过嘉兴联荣、嘉兴腾高对公司实现共同控制，且黄琨琨担任公司董事长兼首席运营官，高兴担任公司总经理，二人足以对股东大会的决议及董事会成员的构成产生重大影响，是公司的共同实际控制人。公司拥有两家子公司，分别为湖南兴和网络科技有限公司和深圳丝路龙腾网络科技有限公司。

公司业务

针对客户移动互联网营销诉求，公司提供个性化的移动营销及应用综合解决方案，主要产品和服务包括：标准化产品服务（微客多）、定制化移动营销系统服务、广告业务服务、代运营服务及智慧商圈模式。

1、标准化产品服务（微客多）

微客多（又名微商户）是基于国内主流社交开放平台在移动营销及应用领域提供功能开发、营销推广、渠道管理、会员管理、大数据应用、运营培训等一站式互联网解决方案的平台。采取“入口+营销+会员+大数据”的运营模式，在用户和企业客户之间建立连接，通过差异化、精准化营销留存品牌忠诚用户，提升销售效率，并形成企业优化产品和服务的策略依据，最终实现企业业务线上线下一体化。

图 2 微客多、公众平台和商户的关系如下图所示：



资料来源：公司公开转让说明书

公司微客多产品客户主要为零售行业和餐饮行业。

（1）零售行业业务

对企业进行完整的线上线下资源整合设计，通过智能一体化支付终端、智能硬件接入落地 O2O 智慧解决方案。将传统企业的线下优势通过智能硬件与线上销售、渠道管控进行有机结合，完成传统企业向互联网模式的转型升级。企业的产品和服务通过微克多完成线上展示，利用智能终端帮助商户实现线上线下用户的流通与整合，并针对不同企业情况提供电商、快消品、渠道管控、直营门店等多种移动智慧解决方案。

（2）餐饮行业业务

基于国内主流社交开放平台，通过提供在线点餐、预定、外卖、支付、会员管理、营销等一站式服务以及线上选择、线上支付、线下消费等功能，有效将用户沉淀到自有平台并转化为会员，通过会员管理、大数据应用跟踪用户消费行为轨迹，分析和引导用户消费习惯，进行精准营销，实现营销活动价值最大化，为餐饮行业提供去平台化、去中心化解决方案。在社交营销领域搭建属于自有品牌的餐饮 O2O 平台，帮助传统餐饮门店以更轻便的方式实现高效营销管理。

2、定制化移动营销系统服务

基于对国内主流社交开放平台的二次开发及运营服务，在移动营销层面实现企业客户的粉丝引流及转化、会员管理及服务、销售终端应用、营销活动管理模块化、行业个性化应用等功能。强调与企业的深层捆绑，通过充分挖掘客户深层次功能以及运营需求，实现移动互联网营销工具与各个行业之间的佳匹配模式，为客户量身打造包括移动营销方案咨询、系统开发设计、综合运营在内的定制化解决方案。

定制化服务相关功能组合模式围绕企业的用户从引入——沉淀——分析——转化的全过程具体应用细节设置，对垂直行业及客户的需求深度理解，并根据客户所处行业以及背景提出相应的互联网化策略咨询意见，针对客户及行业痛点提出解决方案，辅以针对性的综合运营指导，帮助企业对系统进行合理高效的应用。通过运营数据分析，对系统进一步优化扩展，使其与客户以及客户所处行业高度匹配。同时，规划系统灵活的功能及数据接口，进一步衍生至行业客户的统一化需求。

3、广告业务服务

广告业务服务是指为企业提供互联网广告采购、广告方案策划、广告投放以及广告运营的服务。通过以代理形式进行媒介购买、媒介执行、效果运营，提升客户广告投放转化效率，达成客户终投放目标。公司广告业务代理媒介内容为腾讯、百度、新浪等 16 家媒体的 PC 端广告资源，优酷、土豆等 20 多家网站的视频端广告资源及 30 个 App 的移动端广告资源组合构成的强大网络资源运输按钮-DSP 平台（Demand-Side Platform）。广告业务服务除具有丰富的互联网广告媒体资源，线下广告媒体资源涵盖高铁、地铁、机场、高档小区、商业楼宇、生活住宅圈、大型商场、停车场、户外 LED、高尔夫球场、报纸、杂志等，可以协助客户达到立体化推广目标。

4、代运营服务

为没有运营能力的客户提供在其他电商平台（如京东、天猫、拉手、糯米等 B2C 电子商务平台）的运营服务，并收取服务费的代运营业务。代运营服务根据商户需求选择平台接口，为商户打造个性化电子商城界面，根据运营宣传需要丰富推广形式，进行宣传配图、推广配图，撰写具有吸引力、引导力的软文，吸引粉丝关注，利用标题党、爆炸性话题吸引用户眼球，同时为商户提供店铺管理、商品管理、订单管理、物流管理、客户管理服务。

5、智慧商圈模式

公司以自主开发的“智慧商圈”系统为支撑，通过“智慧天心”公众号作为线上服务的统一入口，将商圈内的上万家传统业态的小商户整合在一个信息化平台；结合微信支付和智慧硬件等功能，实现了整体服务能力的移动化、社交化、便捷化，提高了商圈的商业能力和

服务能力。

业务相关

公司主要产品（服务）的核心技术情况：

（1）CDN 内容分发网络

通过在网络各处放置节点服务器，避开互联网上可能影响数据传输速度和稳定性的瓶颈环节，构成在现有互联网基础之上的一层智能虚拟网络。CDN 系统能够实时地根据网络流量和各节点的连接、负载状况以及到用户的距离和响应时间等综合信息将用户的请求重新导向离用户近的服务节点上，使用户可就近取得所需内容，解决 Internet 网络拥挤的状况，提高用户访问网站的响应速度。

（2）大数据与云计算技术应用

大数据以数据存储能力为基础，提供数据采集、分析、挖掘技术，云计算关注 IT 解决方案，提供 IT 基础架构，提供数据处理能力，两者结合能够为数据提供强大的存储和计算能力，使得数据分析作为一种服务进行提供。公司基于腾讯云大数据解决方案，实现分布式存储高效、安全、快速扩容以及一站式管理，有效减少平台的初始化时间与运维成本。

（3）Memcached 数据缓存技术

通过在内存维护一个统一的巨大的 Hash 表，用来存储各种格式的数据，包括图像、视频、文件以及数据库检索的结果等，即将数据调用到内存中，然后从内存中读取，从而大大提高读取速度。

（4）KEY-VALUE 数据库 Redis

Redis 是一个高性能内存存储的 Key-Value 数据结构服务器，具有高速缓存和消息队列代理功能，支持字符串、哈希表、列表、集合、有序集合、位图、Hyperloglogs 等数据类型。Redis 为了保证效率，数据都是缓存在内存中，周期性地把更新的数据写入磁盘或者把修改操作写入追加的记录文件，在此基础上实现 Master-Slave（主从）同步。同时，通过 Redis Sentinel 提供集群高可用方案，通过 Redis Cluster 提供自动分区。

财务透视表 1 盛灿科技业务收入构成

期间	收入类别		收入金额 (元)	占营业收入总额比例 (%)
2016 年 1-4 月	标准化产品服务（微客多）	直接销售	11,588,283.65	72.38
		渠道销售	2,376,258.53	14.84
	定制化移动营销系统服务		1,119,435.86	6.99
	广告业务服务		143,943.87	0.90
	代运营服务		238,011.81	1.49
	其他业务收入		544,864.61	3.4
2015 年	标准化产品服务（微客多）	直接销售	23,291,874.01	49.64
		渠道销售	11,107,264.59	23.67
	定制化移动营销系统服务		3,565,848.97	7.60
	广告业务服务		7,310,204.93	15.58
	代运营服务		622,767.88	1.33
	其他业务收入		1020232.31	2.18
2014 年	标准化产品服务（微客多）	直接销售	-	-
		渠道销售	1,886,792.45	18.27
	定制化移动营销系统服务		1,125,072.30	10.89
	广告业务服务		4,288,968.71	41.53
	代运营服务		484,055.68	4.69
	其他业务收入		2542,270.61	24.62

资料来源：公司公开转让说明书

表 2 盛灿科技盈利能力状况

项目	2016 年 1-4 月	2015 年度	2014 年度
营业收入	16,010,798.33	46,918,192.69	10,327,159.75
营业成本	1,623,345.26	8,099,077.26	2,906,066.23
营业毛利	14,387,453.07	38,819,115.43	7,421,093.52
毛利率	89.86%	82.74%	71.86%

资料来源：公司公开转让说明书

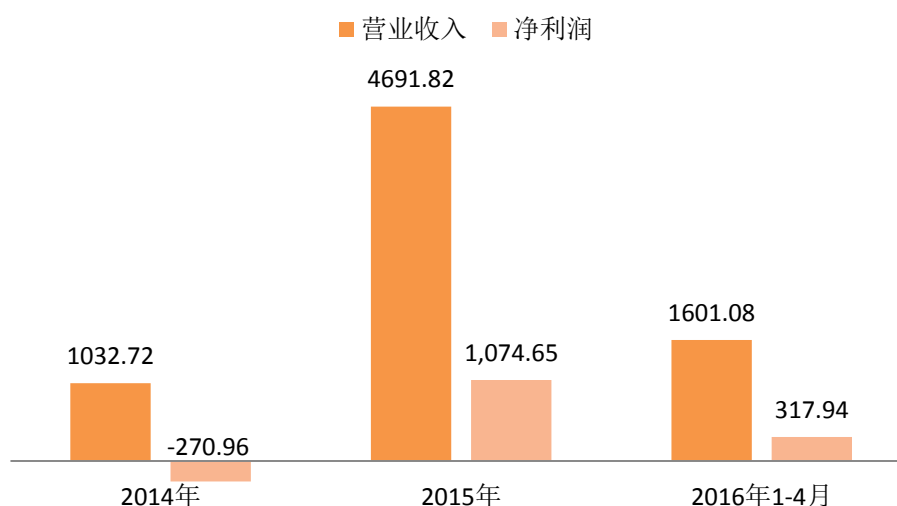
表 3 盛灿科技最近两年一期主要会计数据及主要财务指标

项目	2016 年 4 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产总计（万元）	65,067,426.24	65,069,197.17	9,423,454.94
负债总计（万元）	25,538,044.40	52,719,165.68	7,819,958.85
股东权益合计（万元）	39,529,381.84	12,350,031.49	1,603,496.09
归属于挂牌公司的股东权益（万元）	3,952.94	1,235.00	160.35
每股净资产（元）	7.28	2.47	0.32
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	7.28	2.47	0.32
流动比率（倍）	1.18	0.56	1.12
速动比率（倍）	1.13	0.54	1.09
资产负债率（母公司）	32.13%	74.61%	82.98%
项目	2016 年 1-4 月	2015 年度	2014 年度
营业收入（万元）	1,601.08	4,691.82	1,032.72
净利润（万元）	317.94	1,074.65	-270.96
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	317.94	1,074.65	-270.96
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	259.60	1,091.10	-271.19

资料来源：公司公开转让说明书

（一）净利润和营业收入分析

图 3 公司 2014 年-2016 年净利润和营业收入状况（单位：万元）



数据来源：公司公开转让说明书

公司 2015 年净利润较 2014 年大幅度上升，实现扭亏为盈。这主要是因为随着公司规模的扩大以及技术的成熟，2015 年度，公司开始大力提供标准化产品服务，形成了自己的核

心竞争力，标准化产品服务在公司营业收入中占比越来越大（由 2014 年的 18.27%上升至 73.31%），公司主营业务初步形成。并且当年度按照 45%的分成比例向丝路龙腾收取了 957.66 万元的技术支持维护咨询服务费及售后培训客服服务费，这直接带来了公司营业收入的增长，使得公司净利润增加。

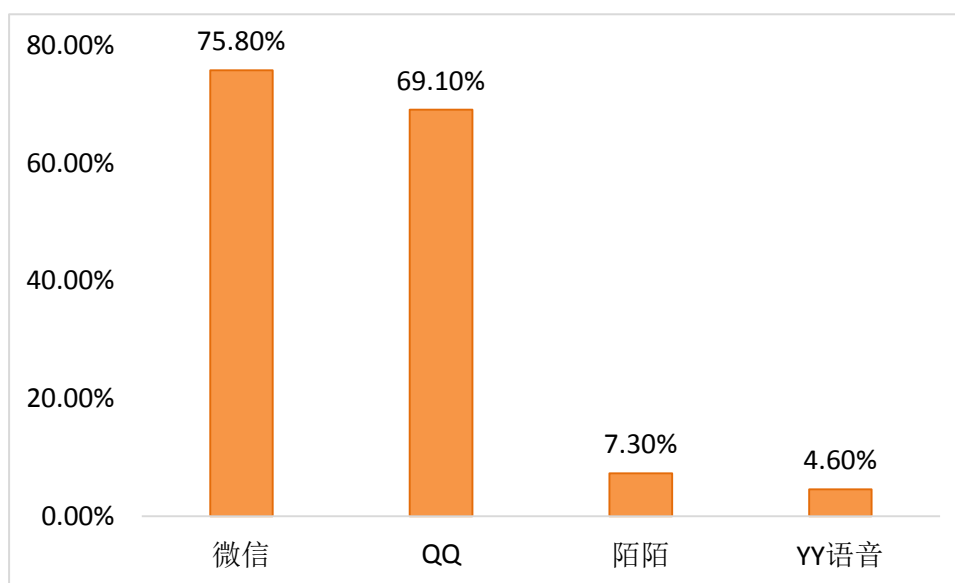
（二）毛利率分析

公司 2016 年 1-4 月、2015 年度和 2014 年度毛利率分别为 89.86%、82.74%、71.86%。。毛利率逐年上升，主要是由于公司收入来源主要是标准化产品服务（微客多），公司标准化产品服务（微客多）前期开发已成熟成型，后期不需投入太多人力物力进行维护，且随着市场环境的变化，越来越多的商家认可微客多，来源于微客多的收入不断增加，因而毛利率逐年上升。

行业概况

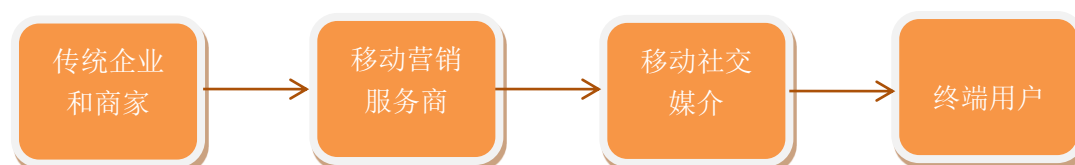
公司所处行业为“软件和信息技术服务业”，属于移动互联网产业中的移动营销及应用细分行业，主要业务是基于腾讯社交网络体系，结合客户的移动社交营销需求，专业从事移动信息服务产品的研发、销售与服务，为客户提供移动营销及应用综合解决方案。伴随着国内经济快速增长、信息技术的不断创新以及用户移动端上网习惯的养成催生国内移动互联营销的不断升级，移动互联网营销企业逐渐受到资本市场青睐。。根据工信部发布的“2016 年 2 月通信业主要指标完成情况（二）”数据显示，我国移动互联网用户已将近 10 亿户。如今，移动互联网的浪潮已席卷社会的各个行业，人们对移动互联网的依赖也越来越深。根据中国互联网信息中心（CNNIC）发布的“中国社交应用用户行为研究报告”显示 2015 年即时通讯应用已经成为第一大移动应用，使用率高达 90.7%，其中 QQ、微信、陌陌的常用率位列前三，庞大的客户量为移动互联网营销提供了基础，移动营销进入高速增长期。

图 3 手机端即时通讯常用率



数据来源：CNNIC 社交应用用户调研

移动互联网营销方式主要有微信营销、微博营销和 APP 营销，营销形式逐渐多样化，社会化媒体营销、移动整合营销、移动大数据营销及程序化购买成为关注重点，移动营销日趋常态化。移动互联网营销服务商是指通过对移动互联网软件进行二次开发以帮助客户在移动互联网领域实现推广、开发、销售和维护等营销策略的服务商。我国移动互联网社交营销行业发展快速，基于“传统企业和商家——移动营销服务商——移动社交媒介——终端用户”结构的移动社交营销产业链已经初步形成。



企业利用移动互联网的个性化和场景化等优势，通过对非结构化数据的挖掘、处理和应用，整合相关生态资源，构建完整的移动营销生态链。

行业竞争

1、公司的竞争对手

主要竞争对手	详情
上海点客信息技术股份有限公司	上海点客信息技术股份有限公司（以下简称：点点客，股票代码：430177）成立于 2007 年 12 月 17 日，注册资本 27,727.6325 万元人民币，是一家专注于为企业客户提供移动互联网营销工具 SaaS 服务，帮助企业通过管理运营微信、微博、易信、百度直达号等社交软件实现移动社交营销的公司。
上海晖硕信息科技有限公司	上海晖硕信息科技有限公司成立于 2013 年 4 月 16 日，注册资本 6,303.3460 万人民币，公司主营产品包括微盟(weimob)、萌店、iWork365 等，其中微盟属于微信第三方开发服务商，为客户企业提供开发、运营、培训、推广一体化解决方案，帮助企业实现线上线下互通（O2O），社会化客户关系管理（SCRM），移动电商，轻应用（LAPP，Light App）WMAPP 等多个层面的业务开发，微盟旺铺、社会化分销平台（SDP）为零售行业提供全渠道的电商解决方案，帮助企业搭建新一代微商分销体系，实现线上线下互通和客户沉淀。
杭州有赞科技有限公司	杭州有赞科技有限公司（简称：有赞）成立于 2014 年 9 月 23 日，注册资本 10,000.00 万美元，有赞通过在微信上搭建微信商城平台，面向线下实体门店和线上传统电商，通过自建商城，提供客户粉丝经营、在线互动营销、商品销售、线上线下打通、开放数据等体系化服务，同时公司还提供营销应用和活动插件。目前旗下有：有赞微商城、有赞分销平台、有赞联盟等产品。
北京随视传媒科技股份有限公司	北京随视传媒科技股份有限公司（以下简称：“随视传媒”），注册资本 4,000 万元，新三板挂牌公司，股票代码：430240，随视传媒是一家国内的互联网媒体精准营销及互联网营销的专业广告技术、数据和服务平台提供商。

2、公司的竞争优势

公司竞争优势	详情
技术与研发优势	公司作为微信第三方开发服务商，具有一定的技术与产品研发优势。拥有高水平的研发团队，研发人员具有丰富的理论知识和多年的行业研究、开发经验，研发中心首席技术官曾担任腾讯 IT 系统架构设计 T3-3 级别架构师、腾讯 OA 产品体系创始人之一。2015 年，公司研发支出分别为 12,589,438.99 元，占营业收入的比例为 26.83%。公司研发技术采用 CDN、大数据与云计算技术、数据缓存技术、KEY-VALUE 数据库、NO-SQL 数据库、消息队列等行业领先技术。研发模式以用户需求进化为核心，采用迭代、循序渐进的敏捷开发模式，使需求变化和用户反馈能被动态管理并及时集成到产品中，给用户带来具有即时效益和价值的产品。
平台优势	公司主营产品依托汇集 7 亿月活跃用户的微信和 9 亿用户的 QQ 平台，庞大的用户基数决定了公司产品推广中将享有更多用户群体。同时，公司实际控制人之一黄珺珺曾任腾讯财付通商务总监、腾讯市场族市场销售通道委员会评审专家，具有多年的互联网行业资源优势及管理经验，随着移动营销行业市场的大门逐步打开，拥有更多资源平台优势的企业将利用其通道资源获取更多市场优势。
产品优势	公司产品覆盖面较广，功能齐全，产品优势明显，既可以对接线下 ERP 进销存系统，将线下的库存进销数据上传到微店系统；又可以实现线上和线下双渠道支付，将线下已经接入微信的 C 端流量大规模的盘活，以此完成价值转化；通过卡券、优惠券和电子红包等手段，将线下原本粘性不高的流量转化成高粘性的流量，并促进相关流量价值转化；作为腾讯广点通互联网广告平台的优质服务代理商，可以为企业实现腾讯系统全网全流量覆盖的广告推送服务。
服务优势	公司设置市场部、客服部、运营部负责基础业务和线上业务的客户咨询、售后服务、运营服务，为客户提供优质的售前咨询、售后技术支持服务。同时建立了以直营管理部为主导、各分公司协调配合的销售业务团队，以直销（电话销售、会议销售等）代理销售模式为企业客户提供产品介绍和业务咨询，公司建立了较为完善的售后服务体系，为客户提供优质的售后技术支持服务、故障申报及投诉建议，并严格执行标准化的服务内容和标准，具有服务网络覆盖面广和服务响应及时的优势。
先发优势	公司 2014 年就开始布局移动营销微商线上、线下体系，利用国内主流社交平台帮助企业实现 O2O 布局，公司微客多产品通过门店管理体系结合四大智慧硬件成功打造智慧门店系统，以线下门店为入口吸收粉丝，通过会员+营销体系培养会员，通过电商体系进行销售转化，实现 O2O 闭环。公司早打通微信会员卡平台，帮助客户提供虚拟化会员卡，同时消费者可实现无卡享受会员福利服务；公司结合用户隐形需求对 POS 机等传统硬件进行升级，帮助商家实现多路径、多场景收款。

创新优势

公司自主开发出“智慧商圈”系统，以公众号为线上服务统一入口，通过连接商圈前、商圈内以及离开商圈的智能硬件、智慧消费和智慧营销，将商圈内传统业态的小商户整合在一个信息化平台，结合移动支付、电子卡券、微 Wi-Fi、摇一摇等功能，实现商圈内部整理服务流程移动化、社交化、便捷化，提高商圈的商业能力和服务能力。

3、公司的竞争劣势

公司竞争劣势	详情
产品支付方式存在不足	目前，同行业各竞争对手的产品支付接入至少有两种以上不同的端口平台，如财付通、支付宝、翼支付、百度钱包等。公司创立之初采取围绕腾讯平台的策略，在支付接入方面并没有布局支付宝、翼支付，因此支付功能在一定程度上会影响到用户体验和客户服务。
产品成本高	公司产品相对于竞争对手的价格较高，主要由于公司研发投入大、直营团队人工成本较高，公司当前的价格属于先发优势，并不构成行业壁垒性进入障碍。随着移动营销及应用领域的发展，市场竞争趋向饱和，公司产品售价将做出一定的调整，公司营业利润也将会出现相应的影响。

4、公司在行业中的竞争地位

公司基于腾讯微信全平台开放端口进行深度研发，为传统企业提供定制化的“互联网+”解决方案、O2O 平台技术功能开发、电子商务软件开发、代运营服务等。截至 2016 年 8 月，公司成功申请软件著作权共 18 项，获得中国国际电子商务中心、北京国富泰信用管理有限公司颁发的《互联网+创新竞争力信用企业证书》，获得深圳市中小企业服务署颁发的《深圳市创新型中小企业备案确认证书》，公司属于深圳市软件行业协会会员单位、深圳市高新技术企业、双软认定企业。

发展战略

盛灿科技未来两年将在稳定现有客户的前提下，集中精力整合资源、优化产品、拓展市场、强化运营，聚焦于以下几个方面的发展：

（一）研发新产品

公司将注重研发发产品移动支付结算平台提供可快速部署的移动营销服务（包括卡券、红包等营销模块），协助企业进行用户拉新、产品促销、维护用户活跃度，为金融机构及大型企业提供包括微信支付、支付宝、QQ 钱包以及 ApplePay 在内的多种移动支付方式的统一接入，同时提供商支付数据分析、对账清算等云服务。

（二）注重人才管理

公司将加大技术研发、市场销售等方面人员的招聘和培养力度,以支撑业务发展的需要。同时,深化运营团队建设,建立总部垂直管理的运营体系,收集客户的运营需求,提供完善的标准化运营流程,提升团队服务能力。

(三) 扩大市场营销

公司将进一步扩大市场占有率,以上海、广州、东莞三个分公司直销团队为核心布局,引入多元化的服务商代理模式,完成一、二线核心城市网络渠道布局。同时,在全国设华南、华东、华北三个大区管理中心,建立本地化营销服务中心,逐步发展布控全国的服务商代理网络。

【艾媒新三板研究中心】

iiMedia Data (艾媒数聚 837342) 旗下的新三板研究中心,依托艾媒咨询大数据系统和强大的媒体资源,专注新三板企业研究及价值发现。我们搭建互动信息之桥,为各路优秀企业更好地展现价值,为您速递最新的新三板相关热点行业深度分析、企业动态及投资方向,让市场各方在这里随心沟通。

【联系我们】

商业合作: 18138767273 魏先生

电话: 020-62184362 QQ: 481389528

E-mail: wsy@iimedia.cn