

思特奇采用 IBM 技术 / 设备实施 安徽联通经营分析解决方案



概述

挑战:

安徽联通在日常经营活动过程中，一方面在营销成本增加的情况下，相应的收益并没有提高。另一方面，不能准确获得客户的需求及消费行为，很难针对客户群制定出正确的营销策略。这些都在不同程度上造成运营商资源的浪费，直接增加了运营成本。加大了客户流失的风险。在目前日益激烈的市场竞争中，及时掌握市场动态，把握市场脉搏，准确获知客户的准确需求和行为信息，并针对客户群制定出正确的营销策略迫在眉睫，势在必行。

解决方案:

+ 软件:

- 数据仓库引擎: IBM DB2 UDB DATAWAREHOUSE ENTERPRISE EDITION (DPF) 8CPU;
- 数据挖掘工具: IBM DB2 Intelligent Miner 8CPU

硬件:

- 数据仓库 (2 台) : IBM P690-1: 16CPU/32GB, P690-2: 24CPU/48GB, AIX V5.3 HACMP V5.3, DB2
- OLAP/ETL (2 台) : IBM P5 550Q 8C/16GB AIX V5.3 HACMP V5.3

收益:

- + 满足实时处理的能力，完成多类型业务的综合应用
- + 提高系统的反应能力和容错、容灾能力
- + 准确把握市场动态和客户需求变化
- + 实现管理层的决策支持和操作层的执行互动

安徽联通项目负责人指出: 由思特奇公司和 IBM 公司共同实施的经营分析解决方案，让我们可以实时把握市场动态，准确获知客户的需求，为我们的经营决策带来了很大帮助。

经营分析解决方案

在目前日益激烈的市场竞争中，运营商只是忙于日常经营活动的开展与维护，却忽略了生产经营过程中产生的大量的宝贵信息，没有使这些资源发挥应有的作用。针对于此，神州数码思特奇提出的经营分析解决方案，充分利用这些信息资源，对生产经营和业务发展趋势做出科学合理的预测，帮助运营商及时掌握市场动态，准确地把握市场脉搏，及时制定高效合理的营销策略。经营分析不但可以为企业制定和调整经营策略提供重要依据，更可成为企业发展的驱动中心，确保运营商在激烈的市场竞争中确立主导地位。

经营分析解决方案重点对地市客户、业务、收入、产品、竞争对手、大客户等几个主题进行分析，通过各种业务主题的多维分析与数据挖掘实现对企业整体运营的分析。同时还包括了 KPI，报表展现，即席查询等功能。经营分析解决方案系统强大的分析功能:

OLAP 功能: 客户基本情况分析、大客户分析、集团客户分析、收益分析、市场竞争情况分析、服务质量分析、营销管理分析、语音业务使用分析、新业务及数据业务分析、网络资源分析、结算分析。

DM 功能: 客户价值与信用度分析、客户离网预测分析、网内互转分析、营销计划分析、收入预测、交叉销售分析、市场竞争分析、客户实际归属地分析。

该方案从不同角度进行了多种专题的分析，针对某些特定业务问题的细化和深入分析，对于关注的问题针对性较强，直接聚焦于客户及市场经营所关心的业务热点和难点问题。专题分析包括：产品分析、资费评估、业务分析、客户信用评估分析、营销活动分析、话务特征分析、客户细分分析、客户流失分析。



通过营销活动分析，评价出各营销活动的效果，对营销活动自身的营销特征、发展情况、收入情况、成本情况进行全面分析，为客户的经营决策起到参考作用。而客户细分分析是通过客户群体细分，以便进一步采取针对性措施，合理分配市场和服务资源，按照不同群体的特征制定有效策略。客户流失分析是对流失客户的行为和特征进行分析，通过对历史流失客户的数据挖掘，建立客户流失预测模型，最终应用于管理层的决策支持和操作层的执行互动，并通过维系挽留反馈数据的分析，达到对维系效果的评价。

多重深入的收益

本方案在设计时遵循高效性、高可靠性、高灵活性和可扩展性、系统设计连续性等原则：保证网络、主机、操作系统、数据库系统、应用系统的高效率运行，从而满足了未来业务发展需要、实时处理的能力，多类型业务的综合应用；保证整个系统的可靠运行以及故障报告及恢复功能，提高系统的反应能力和容错、容灾能力；保证适应一定时间内的业务变化，可扩展性强，并保证整个系统在进行扩展时，不影响系统的正常运行；保证系统连续性，通过增加主机的 CPU 数目、增加内存、增加硬盘甚至通过增加主机数量的方式实现系统平滑地升级。

成功实施

项目已于 2007 年 3 月 21 日上线，目前运行非常顺畅。

IBM 的支持

神州数码思特奇公司与 IBM 的合作长达十年，是 IBM PartnerWorld 行业网络计划 (PartnerWorld Industry Networks, PWIN) 的高级成员，相互建立了深厚的合作伙伴关系。针对不同行业、不同区域，不同产品，双方进行了长期的交流与探索，达成了默契与共的良好合作状态。

神州数码思特奇公司在安徽联通经营分析解决方案中之所以选择 IBM 的软、硬件产品，主要是因为 IBM 的高品质既能满足客户的需求，也是本方案通过综合评估后的最佳选择。IBM 产品完全能满足解决方案中的设计要求，在应用软件系统高效、可靠的运行过程中共同保证了客户的投资利益，达到了客户对系统的预期目标。

神州数码思特奇信息技术股份有限公司

神州数码思特奇信息技术股份有限公司定位于为电信运营商提供“3G时代的移动——Internet全面解决方案”。公司本着追求卓越、超越自我；坚持不懈、不断进步；客观公正、正直诚实的价值观，以优秀、一流的理念、行为和业绩致力于成为“运营商的长期、最佳、合作伙伴”作为长期、一致的目标。

作为国内为数仅存的民族电信软件产品开发商和行业支撑系统产品应用的领先供应商，神州数码思特奇公司将以发展民族软件产业为己任，探索在东方文化背景下，软件企业的最佳生产方式和形态。

公司将继续保持和发扬思特奇和神州数码公司的优良传统，以业界一流的技术水平，周密的项目管理，完美的支持服务专注于电信运营商的业务支撑体系的研究开发，以领先的软件产品研发和业务规划、咨询、集成服务运营商客户。



北京神州数码思特奇信息技术股份有限公司

地址：北京市海淀区上地九街9号
数码科技广场二层

邮编：100085

电话：010-58856600

网址：<http://www.si-tech.com.cn>



© Copyright IBM Corporation 2007

国际商业机器中国有限公司

北京市朝阳区工体北路甲2号

盈科中心 IBM 大厦 25 层

邮编：100027

中国印刷

2007 年 6 月

All Rights Reserved

IBM、IBM 徽标、On Demand Business 徽标和 WebSphere 是 International Business Machines Corporation 在美国和 / 或其他国家或地区的商标。

其他公司、产品和服务名称可能是其他公司的商标或服务标记。

本出版物中所提到的 IBM 产品和服务并不暗示 IBM 打算在所有有 IBM 业务的国家或地区提供这些产品和服务。