

移动营销平台解决方案

VisionBanking Suite Mobile Marketing Platform

VisionBanking

移动营销平台解决方案

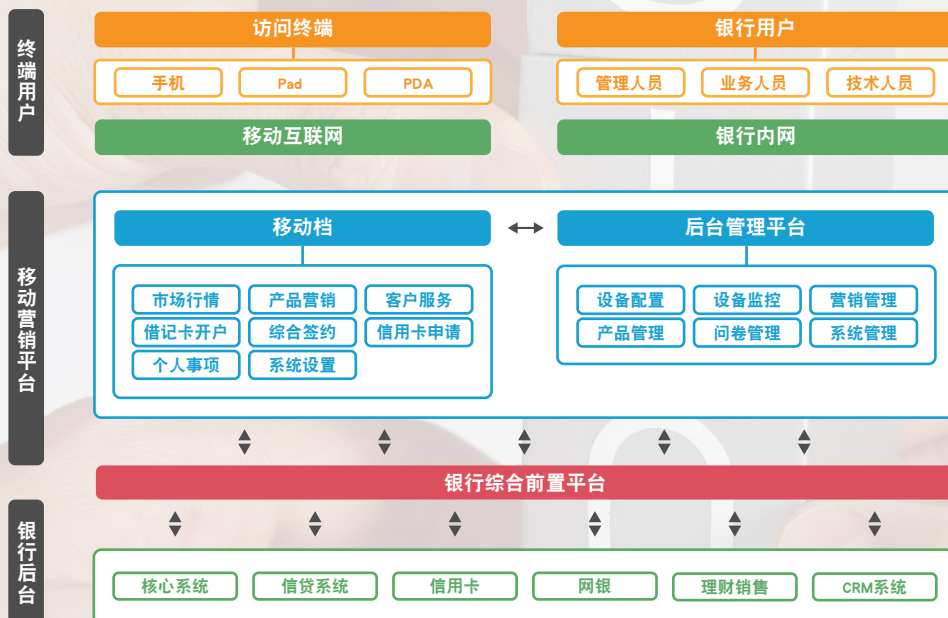
随着互联网金融的快速发展，银行传统柜面服务方式已经不能满足当前客户新的需求。面对金融业互联网化的发展趋势，并要在市场竞争中脱颖而出，金融机构需要将传统金融服务、产品营销与移动互联网渠道紧密结合，配合国外先进的营销服务理念，打造出适合银行自身的营销服务平台，从而提高对客户的服务水平和服务质量。

基于移动平台的营销服务是最近几年才发展起来的一种新型营销理念，在国内银行领域还处于初级发展阶段，目前已经有商业银行开始建设并发布了移动营销平台，突出了服务客户并以客户为中心的理念，获得良好的客户评价及营销收益，其他商业银行也纷纷跟进并制定了自己移动营销平台的IT建设规划。

电讯盈科企业方案基于对商业银行目前营销服务的现状及业务流程进行充分的调研和了解的基础之上，并通过多年来公司在银行领域业务及IT技术的知识积累，自主研发了公司拥有的移动营销平台产品。

电讯盈科企业方案的移动营销平台产品（VisionBanking Suite Mobile Marketing Platform，简称MMP）基于国际上成熟的营销服务理念，将移动互联网技术和银行营销服务相结合。通过移动智能终端来实现银行传统产品营销与客户服务业务的营销服务平台，把银行的产品营销、借记卡开户、信用卡申请和理财产品销售等业务功能前移到移动设备端，让客户经理走出营业网点，直接上门为客户提供多种金融服务，极大地拓展了银行的业务开展空间，提高了银行业务人员的工作绩效。

产品架构



图示说明： ◆ 外部数据交换 ↔ 内部数据访问

如上图所示，移动营销平台产品由移动端和后台管理平台两部分组成。其中移动端作为移动营销的终端工具，主要包括市场行情查询、金融产品展示和营销、业务办理和日常办公及流程审批，其中业务办理部分支持借记卡现场开卡、综合签约、信用卡申请发起及理财产品销售等功能。后台管理平台作为营销平台的后台支持系统，主要提供对移动设备的管理、业务数据的维护及发布、营销过程管理，其中业务数据维护提供了移动端营销所需的产品信息及相关资料、客户调查问卷信息等，而营销过程管理主要侧重对客户经理日常的活动轨迹、营销记录和营销成果进行汇总统计，从而可以更加有效的掌握营销业务的开展情况。

主要功能模块

- 市场行情
- 产品营销
- 客户服务
- 业务办理
- 个人事项
- 后台管理

产品特色

丰富的营销产品库

通过多样化的展现方式对银行大多数产品进行宣传与推广，支持PDF、PPT及视频等多种格式文件的展现

营销服务留痕化管理

可对营销过程进行全面监控，降低经营风险

规范化义务流程设计

完全符合监管要求，在流程合规情况下实现营销服务的移动化

移动设备远程管理

支持与成熟MDM产品集成，全面管控移动终端，增强了应用系统的安全保障

超强的系统后台监控能力

应对各种系统突发故障及非法系统入侵

模块设计组件化参数化

支持产品进行灵活的组合配置

安全策略

移动营销平台作为银行业务的前置平台，需要通过移动终端与后台进行大量的客户数据和交易数据的传送。数据的安全性尤为重要，必须采取相应的安全措施来保证系统的安全性。平台主要在以下四个方面进行了实施：

- 传输安全
- 访问安全
- 数据安全
- 设备安全

电讯盈科企业方案®



电讯盈科企业方案有限公司(电讯盈科企业方案)是香港和中国内地首屈一指的IT服务企业。我们采用最先进的技术帮助客户在不断变化的经济环境下创造业务价值和取得成功。我们提供广泛的服务，包括软件解决方案、IT与业务流程外包、云计算服务、系统的开发和集成、数据中心服务、托管和管理服务，电子商务和RFID解决方案。电讯盈科企业方案致力于满足客户的需要，帮助企业实现业务目标。

电讯盈科企业方案在香港和中国内地拥有超过3,900名IT专才。凭藉多年来为各行业实施大型项目的服务经验以及备受认可的行业资格，电讯盈科企业方案已经成为政府及众多领先金融机构、电信运营商、零售和消费品牌，以及跨国企业最值得信赖的合作伙伴。