



www.geoq.cn



智图微信二维码



智图编辑器注册二维码



北京捷泰天域信息技术有限公司

地址：北京市朝阳区西坝河南路1号金泰大厦2301室

电话：400-890-0199

邮箱：service@gisuni.com

微博：weibo.com/geoq



# Location intelligence Solution

## 位置智能解决方案



零售业



地产行业



保险行业



金融行业



传媒行业



物流行业



对于大多数商业智能 (BI) 的专业人士，地图已经成为一种查看数据的常见方式。像商业智能一样，位置智能包括可视化、分析与决策支持，不同的是，位置智能考虑了空间位置因素。在过去的10年中，很多BI专业人员花费了大量的时间学习如何更好地展示数据的内容和形态，包括使用表格、图形和地图。同时，BI厂商纷纷投入巨资加强数据分析工具的可视化能力。现在，对于BI分析来说，基于地图的位置智能分析已经是不可或缺的一部分。

捷泰天域结合自身深厚的GIS技术背景及多年的行业服务经验，打造了一款专注商业位置智能的平台——智图GeoQ平台，致力于用可视化与位置分析全面提升企业大数据能力，并且形成了完整的、灵活的行业位置智能服务解决方案，帮助用户洞察价值，辅助决策。



## Case Story

### 服务客户

大型连锁快餐企业，将自己的选址业务需求与GIS完美结合，通过GIS把企业业务数据背后的空间属性进行深层次的挖掘，让选址变得更加直观、准确，从现场采集数据的部门，到制定战略方向的部门，每一个参与门店选址的员工，都感受到了通过地图而不是传统表格的方式进行工作的高效。



#### 业务痛点 Business pain points

- 持续增加的店铺使得经营数据的查看和管理成为各部门的一大难题。
- 传统的市场分析手段无法支撑科学高效的决策，成本高、效率低。
- 千万会员数据有待挖掘，如何让沉淀的数据发挥更大的商业价值？



#### 解决方案 Solutions

- ★ 整合门店资源，一图纵览店铺经营，为各部门提供决策信息支撑。
- ★ 店铺位置与信息可视化，快速进行店铺经营分析与周边市场分析。
- ★ 海量会员数据地理画像分析，为客户提供更个性化的营销服务。



#### 选址规划

##### Site planning

借助地图工具，可实现从宏观城市-区域市场-商圈商圈各层级经济人口等关键指标可视化展示。通过空间筛选进一步分析规划点址周边的经营环境，优化选址方案。

##### ★ 城市竞争力分析

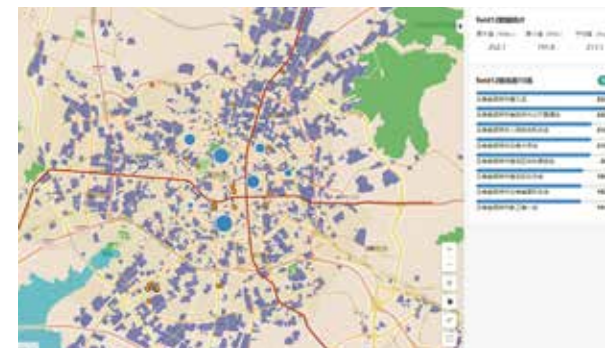
从宏观角度打造各个城市竞争力表现专题图，总体把握城市综合素质。从城市整体人口经济、产业结构及规划政策等多个维度开展信息收集，构建城市画像。

##### ★ 商圈分析

通过生成车行、步行及环形服务商圈，结合经济房价、交通设施及人口客流等信息预估市场容量，分析到店人群基数、预估销售额，从而减少决策失误降低选址成本。

##### ★ 选址流程优化

将地图贯穿门店开发选址流程的全生命周期，提供直观的地图工具可对接既有开店管理系统，优化选址管理流程。



#### 客户分析

##### Customer analysis

通过地图可视化展示会员空间分布情况和各门店区域的渗透比率。通过机器学习勾勒顾客画像，让企业更了解顾客，从而制定精准的产品营销和招募计划。

##### 会员渗透分析

- ★ 借助地理编码工具将顾客地址转化为经纬度坐标实现可视化展示。叠加人口数据掌握各区域会员渗透情况，挖掘潜在会员招募区域，制定行之有效的会员招募策略。

##### 精准营销分析

- ★ 关联顾客的消费记录与地理位置，洞悉各商品类别在不同区域的销量，制定更有地域针对性的营销策略，进而优化库存配置，提高产品销量，提高投资回报率。

##### 会员画像分析

- ★ 利用机器学习从不同客群的消费频次、客单价等维度综合分析消费行为习惯构建客群画像，有针对性的投放营销资源吸引更多顾客，提升客群满意度。



#### 经营分析

##### Operation analysis

突破传统的报表展现方式，借助地图工具，可以将经营数据进行可视化分析，了解门店的销售表现，同时对比市场竞争加强风险管控。

##### ★ 门店数据可视化

地理编码服务可以将地址文本信息轻松转化为经纬度信息，轻松将门店展示在地图上，并通过图标对不同门店类型进行区分，一图纵览全局。

##### ★ 经营业绩分析

将各种销售相关数据与对应的门店进行关联上图，突破复杂繁琐的传统表格展示限制。借助强大的空间分析工具，解锁任意范围经营状况的查询和统计技能。

##### ★ 市场竞争分析

叠加竞争对手信息，可以了解门店所在区域的竞争业态，提前发现风险，降低竞争风险。通过对比现有门店销售数据，辨识潜力区域，挖掘业务新增长点。



## Case Story

### 服务客户

中国地产50强的上市企业，帮助其投拓团队进行科学量化的战略研究，研究城市是否值得进入，进入城市后去哪里拿地。帮助投拓作业人员进行投拓指导和地块初步分析。决策环节直接对地块项目进行价值判断，并一键输出地块可行性以及立项报告，提高至少5倍工作效率。



### 业务痛点 Business pain points

- 数据格式和信息来源多样化，集成与更新难度大。
- 传统的邮件数据信息共享方式低效冗余，敏感信息不安全。
- 如何科学的拿地，缺乏分析方法和评估工具。



### 解决方案 Solutions

- ★ 构建企业级位置分析平台帮助解决数据集成与信息可视化问题。
- ★ 整合地理大数据和专业分析模型，建立土地潜力评估系统。
- ★ 灵活的权限管理与共享机制，保证各部门的数据成果的快速共享与安全。



### 商业地产 Commercial real estate

商业地产团队使用地图系统，对商业项目基于位置进行分析，辅助招商，外部环境的判断，四大市场要素的监控和科学化行业洞察。

- 01 项目分析**  
项目报告、项目评估、商圈分析、市场调研
- 02 行业洞见**  
城市洞察、商业要素分类、城市指标
- 03 市场环境**  
外部数据：人口，房价，POI点  
企业数据：开业点，候选点，经营信息



### 地产物业 Real estate property

物业管理团队使用地图系统，从初期拿地到存量物业的全流程监控，辅助项目获取。并建设资源匹配模型，自动化生成物业资源。



## Case Story

### 服务客户

国内第二大财产保险公司，融合GIS技术，开发国内首创、国际领先，基于GIS风险大数据分析和风控服务平台。

融合了地理学、统计学、气象学等多学科，内嵌了全国地理数据、灾害数据。整合内部多险种数据，提供数据空间化、分析统计、可视化、数据挖掘等能力。有效支持保单核保评估，理赔数据统计，客户风险分布等业务。

#### 业务痛点 Business pain points

- 如何科学识别、评估区域和企业的自然灾害风险？
- 如何设定承保条件以及准确的厘定保险费率？
- 如何了解产品的经营情况，掌控承保标的的风险分布？
- 如何更精准的投放防灾防损资源，降低客户损失和公司赔付？

#### 解决方案 Solutions

- ★ 搭建风险数据中心，建立风险评估模型
- ★ 提供科学精准的风险评级服务，根据位置评定费率
- ★ 提供业务数据的地理可视化能力
- ★ 业务筛选和地理筛选兼备的统计分析
- ★ 基于地理围栏、缓冲分析技术的灾害预警服务

#### 风险地图 Risk map

借助自有的空间地理分析引擎和风险评估模型，提供了科学精准的风险评级服务、风险查询分析服务。全平台内嵌全国地理数据、自然灾害数据、风险隐患数据，并对接权威的环境监测数据、实时气象数据。使用自主AI+BI的地理分析引擎为数据“赋能”（空间建模分析），从而获取更有价值的风险信息。

##### 存在什么风险

由于地理位置和周边环境的差异，保险标的存在着各种风险，包括气象灾害、水文灾害、地质灾害等自然灾害风险，还有周边环境风险，自身行业风险及系统性风险。

##### 如何识别风险

融合了地理学、统计学、气象学、灾害学、机器学习等学科的风险评估模型结合GeoQ Ida空间大数据引擎，能计算出风险等级、风险隐患、风险热区黑点等信息，实现全面的风险识别。

##### 获取风险评级

在地图上选取位置或输入地址，即可获得该地理位置的风险评级信息和周边风险数据。基于量化映射的评级体系和直观的可视化，风险评级信息比原始风险数据更直观易懂。

#### 经营管理 Operation and management

以地图为载体，借助位置智能获得全新的业务洞察视角。从险种、区域、行业多个维度，使用可视化方法直观表现出经营动态、标的分布。利用空间分析和数据挖掘工具可进行理赔热区、出险规律、客户流失和渠道拓展等分析，让管理人员轻松掌控现状，制定合理经营指标，减少客户流失，开拓客户渠道。

#### 客户标的分布 Customer distribution

借助地理编码服务，能迅速将大批量客户位置和标的位置转换为经纬度坐标，从而在地图上作直观的分布展示。您还能快速查看客户画像的风险等级、所属行业、险种类别等详细信息。

#### 经营动态分布 Operation analysis

使用风险评级服务对承保数据、保单数据进行动态测评，可以掌握当前经营风险总体情况。对理赔数据进行动态监控，当某指标超过阈值时，可通知业务管理人员及时跟进和处理。

#### 出险规律挖掘 Mining the law of risk

对出险数据使用空间分析和聚类分析等分析方法，可以得到出险规律、区间分布、损失频度等信息，从而暴露高风险损失区域和高风险特征客户，有效辅助经营决策，修改风险预期。



## Case Story

### 服务客户

全球100强的知名上市金融企业，利用智图金融解决方案打造企业级业务应用地图平台，满足业务人员、管理层对地图应用的需求，实现对位置资产、经营状况、业务人员以及客户的更好监管。



### 业务痛点 Business pain points

- 如何优化网点布局？
- 如何更客观地评价网点的经营状况？
- 如何更全面地了解自己的客户？
- 如何更有效地管控业务人员的工作？

### 解决方案 Solutions

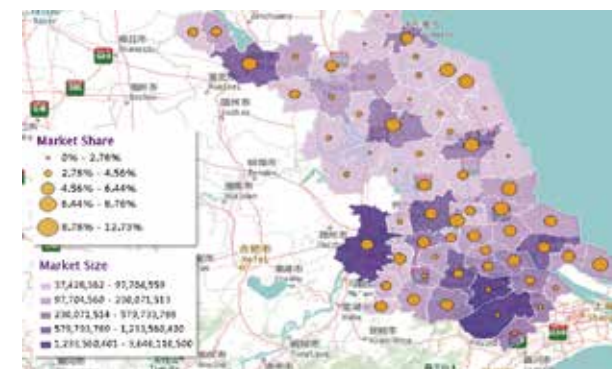


- ★ 与企业选址流程相结合，提供从宏观到微观全流程的选址辅助支持，优化网点布局，实现利益最大化。
- ★ 基于位置智能平台强大的可视化能力，将所有与位置相关的数据呈现在地图上，一图纵览位置资产。
- ★ 构建符合实际的网点效能评价模型，对网点进行分类、评价，为提升网点竞争力提供依据。
- ★ 结合移动端应用，为业务人员客户拜访工作提供有效工具，并满足管理人员对各业务员的监管需求。

### 网点布局优化

Optimization of branch distribution

评估城市网点容量，筛选可选址区域，分析候选点位置价值，提供从宏观到微观全流程的选址辅助支持，实现利益最大化。



### 经营决策支持

Support of business decisions

借助位置智能平台将传统表格数据变成一个个地图故事，辅助管理层便捷地了解现有业务状态，为资源配置及业务战略调整提供依据。

- 位置资产可视化。
- 专题统计地图，关键业务指标逐级钻取。
- 网点吸引力及服务范围评估。
- 网点效能评价，综合经营效率评估。
- 网点及ATM状态实时监控。



### 客户位置分析

Analysis of customer location

细分已有客户，构建客户画像，酌情推送商户促销信息或加大市场投入，辅助业务拓展。



### 客户拜访记录

Recording of customer visit

提供业务员记录客户拜访信息及轨迹的有效工具，并满足管理人员对各业务员的监管需求，提高经营管理水平。



## Case Story

### 服务客户

媒体及政府、企业宣传部门，基于智图位置智能平台打造的轻量级在线地图产品，通过浏览器、智能手机、平板电脑等多种终端，实现以地图为载体构建故事场景的高效传播。



### 业务痛点

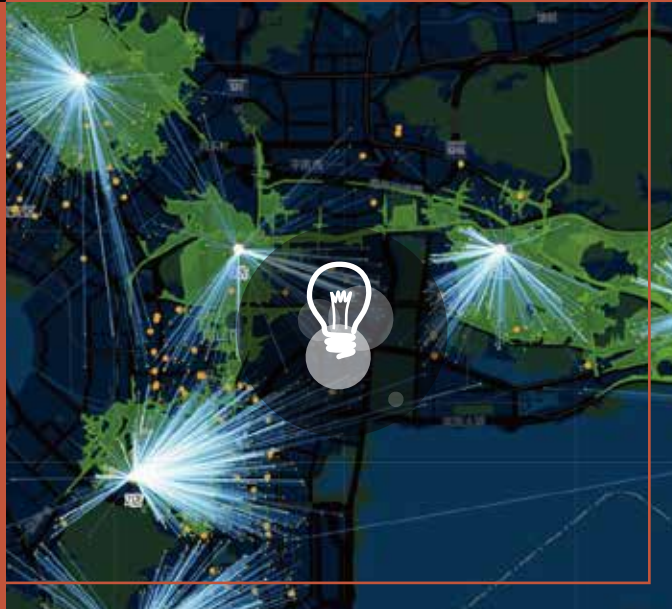
Business pain points

- 移动互联网时代，新媒体逐渐成为传播行业不可或缺的重要角色，新媒体的传播主体多元化、传播主客体交互化、传播载体多样化、传播跨时空化等特点，对传播行业提出了新的挑战和要求。

### 解决方案

Solutions

- ★ 将数据呈现于地图之上，不仅仅是可视化，更是探索、挖掘、发现数据的新价值之旅、用地图连接所有的信息。
- ★ 地图成果通过微信H5、微博、网站代码等多种方式一键分享，更便捷的让生动信息传播共享。



### 信息公开

Information publication

以地图为载体，将各类信息以可视化方式呈现给社会公众，公众可通过浏览器、智能手机、平板电脑等多种方式来浏览公开信息，将有效推动信息公开和公众参与，提高服务质量，提升政府服务满意度。

### 突发事件

Emergency modeling

以空间视角可视化表达突发事件的空间分布及时间演化状态，可交互地图使得受众能够更方便的观察自己感兴趣的地区，供受众持续阅读与使用，让新闻阅读变得如玩游戏一样，参与感大大增强。

### 生活服务

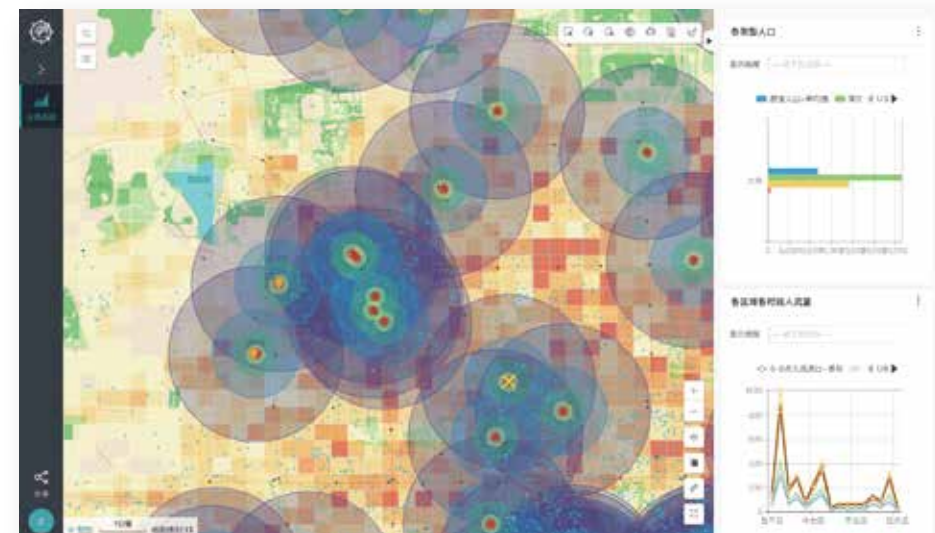
Life service

以地图服务为入口，以位置服务为基础，基于智图位置服务平台，快速定制属于企业自己的轻量级生活服务地图应用，实现在地图中整合生活服务应用。

### 数字校园

Digital campus

二维精细校园地图，多层次，全方位直观展示校园信息，帮助新生提前感知校园，便携地图导航，辅助新生快速融入校园。



## Case Story

### 服务客户

集仓储管理、分拨运输、同城配送、限时快速配送、企业一体化物流解决方案提供等服务的综合性物流公司，基于智图平台打造高效的物流信息化系统，帮助提升物流服务效果、提高车辆运营效率，给客户更快捷和先进的体验。

#### 业务痛点 Business pain points

- 物流成本居高不下，如何降低成本，提升企业核心竞争力？
- 如何制定最优配送路线，进行物流排程？
- 如何实施掌控在途车辆、货物的状态？
- 如何对违规操作进行预警？
- 如何在降低综合成本的基础上合理扩张？
- 如何将物流管理精细化？
- 如何充分挖掘数据背后的价值？

#### 解决方案 Solutions

- ★ 通过位置智能对业务进行可视化精细管理，将平面的客户信息、车辆信息、仓储信息、线路信息等物流数据以符合人类视觉的方式立体展示，提高员工的工作效率；
- ★ 通过线路的优化及科学配载，提高配送的效率、直接提升客户体验，提高客户满意度；
- ★ 通过合理规划仓储布局，减少冗余路线，选择路况较好的路线，减少配送的时间，提高司机的工作效率，降低配送的成本；
- ★ 对在途车辆、货物、人员的状态实时监控，及时处理在途事务，有效掌控配送风险；
- ★ 通过对数据深层次信息的挖掘，有效辅助管理层进行经营决策，及时发现并迅速应对市场变化，保障企业良好的运营以及合理的扩张。



#### 可视化精细管理，车辆调配与监控

Visual management, vehicle deployment and monitoring

利用位置智能，在地图上展示工厂和仓库信息、在途车辆和货物信息、客户信息、兴趣点信息等。  
实时监控车辆状态，宏观掌控任务实施进程，提高工作效率；车辆有违规操作时，主动提示或报警，保障运输的安全。



#### 网点科学选址，合理扩张

Network science site selection, reasonable expansion

随着物流企业的发展，科学的规划配送网点至关重要。  
通过已知的网店运营成本、车辆运输配送成本、配送点数据、区域饱和度和数据进行计算，在物流配送成本和仓储、运营成本之间寻找最佳的配置，提高效率的同时降低物流总成本。



#### 优化运输路线，科学配载

Optimizing transport routes, scientific stowage

智能线路优化方案提高物流效率，降低物流成本。  
基于路网矢量数据，根据送货时间要求、仓库的服务时间、送货路程合理规划行车路线，省时省油，降低车辆空载率、减少车辆折返，提高送货效率。  
同时，根据货物的规格、车辆的载重分配订单，科学合理的进行车辆配载。配载计算可以考虑收货人对物品品种、规格、数量、到货时间及是否可延迟等要求；仓库货物储藏、仓库服务时间、仓库配备车辆等因素。



#### 业务数据挖掘，辅助经营决策

Mining business data, supporting business decision-making

大数据分析有效辅助市场，发现潜在的规律。根据各地货物的配送数据，考虑是否需要增加新的设施点；根据车辆的行驶轨迹、衡量车辆的运输成本。避免虚报过路费、高速费等。有效控制成本；通过细分市场，本地化分析，DM直投，竞争分析等帮您最大化收益。