



中银国际证券有限责任公司
具备证券投资咨询业务资格

消费服务：旅游

旷实*

证券投资咨询业务证书编号：S1300513100001
(8610) 6622 9343
shi.kuang@bocichina.com

杨艾莉为本报告重要贡献者

省广股份调研纪要：打造大数据平台，升级全营销业务

事件：省广股份(002400.CH/人民币 13.79, 未有评级)于近日举行大数据时代的营销变革战略发布会，中国广告协会会长张国华、阳光媒体集团主席杨澜、省广股份总裁丁邦清、董事长陈钿隆出席此次发布会，发布会主要关于大数据平台的建设和未来全营销业务的发展。

一、董事长陈钿隆做战略发布报告

1、回顾省广股份发展历程

陈钿隆先生首先回顾了省广股份自2010年上市来的发展历程，目前业务覆盖全营销每一个环节，完成产业链布局，复合增长率大于30%，作为唯一一家广告业公司荣登500强。在未来，省广股份的目标不仅是打造千亿市值的国际化营销集团，还将加大公司战略创新实施力度，创新盈利模式，保持高速增长态势，实现转型升级，强占产业链制高点。

2、新的发展战略：掌握大数据，重塑核心竞争力

公司的营销业务一直以消费者为核心，重视获取消费者的需求，进而获得客户青睐，公司将大数据平台建设看作重塑竞争力的唯一正确方向，现在也已经在建设GIMC数据系统。未来的发展思路是通过建设大数据系统，深度触达消费者，最终占领营销制高点。

3、战略步骤

1) **现在已经投入建设省广大数据系统：**采用最新的人工智能技术架构，获取营销大数据，全面支持营销产品和应用服务的研发。目前已募集6亿大数据专项资金，预计于2017年下半年建成，提供精准全面的消费者洞察。

2) **建立多方共赢的合作大数据联盟：**在顶层设计上与微软达成战略合作，联合最优秀的大数据公司，共同推动大数据生态的建设。首批54家大数据公司加入联盟，他们将为省广即将上线的大数据平台提供超过100种应用丰富的大数据产品以及解决方案。

3) **大数据产品已上线：**目标将是打造产品丰富，交易活跃的交易平台。

4、发展愿景：大数据驱动营销+生态的建设

大数据驱动全营销业务转型升级，推动资源的跨界整合。通过掌握更全面的消费者大数据，帮助企业分析和洞察消费者需求，建设营销+生态：

- 营销+IP (借助杨澜影响力打造IP产品)
- 营销+渠道 (品效一体)
- 营销+娱乐 (KTV消费体验)
- 营销+VR (打造营销+游戏/影视)，
- 营销+文旅 (建设文化特色的小镇)

4、如何做

- 顶层构架：与微软战略合作建设顶层架构
- 业务单元层面：打造 20 个新营销业务的超级终端
- 专业人员：选拔了一批具备较强跨界创新能力的业务能人
- 激活客户资源：目前客户规模总计超过 1,000 个，客户的营销投入在 2,000 亿，公司只拿到 5%，目标在未来拿到更多的分成。同时增加客户的粘性，建立 CRM 客户关系管理系统，打造 GIMC 客户忠诚计划，全面提升客户的粘性，把握客户的需求，激励客户使用大数据业务。

二、副总裁何滨介绍大数据平台的建立

1、出发点：以消费者为核心

- 1) 以消费者为核心，营销才能更整合，更创新。在移动互联网时代，营销手段层出不穷，但要把我营销的核心，避免陷入新营销的陷阱，过度包装，提供更精准和更高回报率。
- 2) 提高消费者洞察能力，大数据是新武器。省广重视消费者信息，定向定性调查，利用传统方法，样本量太小，不足把我全面性和真实性。
- 3) 大数据应用水平越高，全营销业务盈利能力越强。公司业务水平高的人员有用武之地。不是为了炒作，不直接用大数据进行盈利。

2、构建的具体方案

1) 对大数据库构建的目标：

- 数量：触达 10 亿个体
- 特点：**消费者样本的丰富性和广泛性**：年龄跨度大，覆盖地域广。省广面对的客戶多，样本量大才能满足全营销业务的开展。**数据单元的完整/动态/连续性**：对数据的质量提出要求，设计五个维度，60+个标签，从多渠道采集消费者数据，全面满足现代营销的特点。**应用产品的多元化和全面性**：针对不同行业营销需求，均可提供应用丰富的大数据产品。

2) 如何构建：

基础建设阶段：采集-清洗-算法-应用

采集阶段：

打造省广特有的平台：与**战略星云战略合作**-通过全营销业务采集一线的消费者数据。与联盟方打通技术的障碍，互通数据。

大数据团队与微软合作研发大数据引擎采集自由媒体接触数据，核心大数据来自自有渠道，在自己的营销过程中注重一手数据的采集，将自有渠道数据作为公司的基因库。

与互联网公司的合作：在自有数据基础上，打通平台，扩大数据库。合作公司包括阿里巴巴、艾瑞咨询、爱卡汽车、爱奇艺、百度、宝宝树、暴风影音、Camera360、畅思广告、车轮互联、触宝、东信、凤凰网、个推、今日头条、科大讯飞、乐辰科技、乐视、荔枝 FM、美团点评、品友互动、社群科技、手机中国、搜狐、腾讯、天脉聚源、网易、携程、新浪、新浪微博、一点资讯、易车网、优途网、悠易互通、有米科技、ZAKER、21CN 等。

清洗阶段：

非同源数据使用不便，统一的标准和接口，内部数据打通，再和外部 DMP 打通，统一的标签化管理。构建强大的营销算法库，打造庞大的消费者基因数据库。

算法阶段：

数据采集不能符合完美的标准，会出现残缺，所以要构建 AI 营销认知架构，这个是智能系统，解决残缺数据单元还原问题。确保数据的质量，数量才有意义。

应用阶段：

为客户开发定制化的大数据产品，打造 G-NOVA 标准化产品平台，依托于基础工程的建设，核心用大数据驱动，营销产业的每个环节都按需定制。**2017 年省广客户将获得总价值一亿的大数据免费兑换积分，开始帮助客户选择合适的大数据产品并进行免费的积分兑换。用客户的应用倒逼大数据产品的创新。**

创新大数据平台应用模式

从四个方面着手构建：构建科学家团队，构建智能生态平台，创新平台盈利模式。

3、构建意义

构建多方平台，有利于客户，有利于自有的营销团队，利于联盟方（数字星云等），打造充分满足各方利益的数据生态平台。商业上讲，利用大数据搞掂消费者，获得更多生意机会。产业上讲，联合更多营销新力量，保持盈利增长，担当行业领导者。

三、微软与省广的战略签约仪式

发布会后的最后，省广总裁与微软大中华区副总裁正式签约达成顶层设计战略合作。

披露声明

本报告准确表述了证券分析师的个人观点。该证券分析师声明，本人未在公司内、外部机构兼任有损本人独立性与客观性的其他职务，没有担任本报告评论的上市公司的董事、监事或高级管理人员；也不拥有与该上市公司有关的任何财务权益；本报告评论的上市公司或其它第三方都没有或没有承诺向本人提供与本报告有关的任何补偿或其它利益。

中银国际证券有限责任公司同时声明，未授权任何公众媒体或机构刊载或转发本研究报告。如有投资者于公众媒体看到或从其它机构获得本研究报告的，请慎重使用所获得的研究报告，以防止被误导，中银国际证券有限责任公司不对其报告理解和使用承担任何责任。

评级体系说明

公司投资评级：

- 买入：预计该公司股价在未来 12 个月内上涨 20%以上；
- 谨慎买入：预计该公司股价在未来 12 个月内上涨 10%-20%；
- 持有：预计该公司股价在未来 12 个月内在上下 10%区间内波动；
- 卖出：预计该公司股价在未来 12 个月内下降 10%以上；
- 未有评级（NR）。

行业投资评级：

- 增持：预计该行业指数在未来 12 个月内表现强于有关基准指数；
- 中立：预计该行业指数在未来 12 个月内表现基本与有关基准指数持平；
- 减持：预计该行业指数在未来 12 个月内表现弱于有关基准指数。

有关基准指数包括：恒生指数、恒生中国企业指数、以及沪深 300 指数等。

风险提示及免责声明

本报告由中银国际证券有限责任公司证券分析师撰写并向特定客户发布。

本报告发布的特定客户包括：1) 基金、保险、QFII、QDII 等能够充分理解证券研究报告，具备专业信息处理能力的中银国际证券有限责任公司的机构客户；2) 中银国际证券有限责任公司的证券投资顾问服务团队，其可参考使用本报告。中银国际证券有限责任公司的证券投资顾问服务团队可能以本报告为基础，整合形成证券投资顾问服务建议或产品，提供给接受其证券投资顾问服务的客户。

中银国际证券有限责任公司不以任何方式或渠道向除上述特定客户外的公司个人客户提供本报告。中银国际证券有限责任公司的个人客户从任何外部渠道获得本报告的，亦不应直接依据所获得的研究报告作出投资决策；需充分咨询证券投资顾问意见，独立作出投资决策。中银国际证券有限责任公司不承担由此产生的任何责任及损失等。

本报告内含保密信息，仅供收件人使用。阁下作为收件人，不得出于任何目的直接或间接复制、派发或转发此报告全部或部分内容予任何其他人，或将此报告全部或部分内容发表。如发现本研究报告被私自刊载或转发的，中银国际证券有限责任公司将及时采取维权措施，追究有关媒体或者机构的责任。所有本报告期内使用的商标、服务标记及标记均为中银国际证券有限责任公司或其附属及关联公司（统称“中银国际集团”）的商标、服务标记、注册商标或注册服务标记。

本报告及其所载的任何信息、材料或内容只提供给阁下作参考之用，并未考虑到任何特别的投资目的、财务状况或特殊需要，不能成为或被视为出售或购买或认购证券或其它金融票据的要约或邀请，亦不构成任何合约或承诺的基础。中银国际证券有限责任公司不能确保本报告中提及的投资产品适合任何特定投资者。本报告的内容不构成对任何人的投资建议，阁下不会因为收到本报告而成为中银国际集团的客户。阁下收到或阅读本报告须在承诺购买任何报告中所指之投资产品之前，就该投资产品的适合性，包括阁下的特殊投资目的、财务状况及其特别需要寻求阁下相关投资顾问的意见。

尽管本报告所载资料的来源及观点都是中银国际证券有限责任公司及其证券分析师从相信可靠的来源取得或达到，但撰写本报告的证券分析师或中银国际集团的任何成员及其董事、高管、员工或其他任何个人（包括其关联方）都不能保证它们的准确性或完整性。除非法律或规则规定必须承担的责任外，中银国际集团任何成员不对使用本报告的材料而引致的损失负任何责任。本报告对其中所包含的或讨论的信息或意见的准确性、完整性或公平性不作任何明示或暗示的声明或保证。阁下不应单纯依靠本报告而取代个人的独立判断。本报告仅反映证券分析师在撰写本报告时的设想、见解及分析方法。中银国际集团成员可发布其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告，亦有可能采取与本报告观点不同的投资策略。为免生疑问，本报告所载的观点并不代表中银国际集团成员的立场。

本报告可能附载其它网站的地址或超级链接。对于本报告可能涉及到中银国际集团本身网站以外的资料，中银国际集团未有参阅有关网站，也不对它们的内容负责。提供这些地址或超级链接（包括连接到中银国际集团网站的地址及超级链接）的目的，纯粹为了阁下的方便及参考，连结网站的内容不构成本报告的任何部份。阁下须承担浏览这些网站的风险。

本报告所载的资料、意见及推测仅基于现状，不构成任何保证，可随时更改，毋须提前通知。本报告不构成投资、法律、会计或税务建议或保证任何投资或策略适用于阁下个别情况。本报告不能作为阁下私人投资的建议。

过往的表现不能被视作将来表现的指示或保证，也不能代表或对将来表现做出任何明示或暗示的保障。本报告所载的资料、意见及预测只是反映证券分析师在本报告所载日期的判断，可随时更改。本报告中涉及证券或金融工具的价格、价值及收入可能出现上升或下跌。

部分投资可能不会轻易变现，可能在出售或变现投资时存在难度。同样，阁下获得有关投资的价值或风险的可靠信息也存在困难。本报告中包含或涉及的投资及服务可能未必适合阁下。如上所述，阁下须在做出任何投资决策之前，包括买卖本报告涉及的任何证券，寻求阁下相关投资顾问的意见。

中银国际证券有限责任公司及其附属及关联公司版权所有。保留一切权利。

中银国际证券有限责任公司

中国上海浦东
银城中路 200 号
中银大厦 39 楼
邮编 200121
电话: (8621) 6860 4866
传真: (8621) 5888 3554

相关关联机构:

中银国际研究有限公司

香港花园道一号
中银大厦二十楼
电话: (852) 3988 6333
致电香港免费电话:
中国网通 10 省市客户请拨打: 10800 8521065
中国电信 21 省市客户请拨打: 10800 1521065
新加坡客户请拨打: 800 852 3392
传真: (852) 2147 9513

中银国际证券有限公司

香港花园道一号
中银大厦二十楼
电话: (852) 3988 6333
传真: (852) 2147 9513

中银国际控股有限公司北京代表处

中国北京市西城区
西单北大街 110 号 8 层
邮编: 100032
电话: (8610) 8326 2000
传真: (8610) 8326 2291

中银国际(英国)有限公司

2/F, 1 Lothbury
London EC2R 7DB
United Kingdom
电话: (4420) 3651 8888
传真: (4420) 3651 8877

中银国际(美国)有限公司

美国纽约市美国大道 1045 号
7 Bryant Park 15 楼
NY 10018
电话: (1) 212 259 0888
传真: (1) 212 259 0889

中银国际(新加坡)有限公司

注册编号 199303046Z
新加坡百得利路四号
中国银行大厦四楼(049908)
电话: (65) 6692 6829 / 6534 5587
传真: (65) 6534 3996 / 6532 3371