

第二届（2024）中国研究生 企业管理创新大赛 商业分析与智能应用赛道 **new**

命题手册

指导单位：教育部学位管理与研究生教育司

主办单位：中国学位与研究生教育学会
中国科协青少年科技中心

学术指导：全国工商管理专业学位研究生教育指导委员会

承办单位：全国工商管理专业学位研究生教育指导委员会秘书处
中国学位与研究生教育学会工商管理专业学位工作委员会
中国管理现代化研究会决策模拟专业委员会
电子科技大学（总决赛承办）

技术支持：Credamo见数

钻石命题 1			
企业名称	北京思特奇信息技术股份有限公司		
经营范围	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务； 计算机系统服务	网址	http://www.si-tech.com.cn/pub-page/index.html
适用范围	<input checked="" type="checkbox"/> 钻石命题（所有团队均可选择）		
具体命题			
数据要素与 AI 如何助力企业数字化转型，提升经营水平和运营效率？			
补充信息			
企业介绍	<p>北京思特奇信息技术股份有限公司（以下简称：思特奇；股票代码：300608.SZ）成立于 1995 年，是中国信息化建设的主力军和信息通信行业的标杆企业。思特奇致力于自主研发、科技创新、场景应用、价值运营的融合发展，打造开放、共赢的生态合作体系，助力全行业客户与合作伙伴实现数字化转型、智慧运营和价值提升。</p> <p>在“新基建”、“数字经济”的国家战略下，思特奇立足自主可控、研发创新，凭借前沿的 5G、云、大数据、人工智能、物联网、区块链等新一代信息技术，为电信运营商、政府、产业和企业客户提供全面的数字化转型和智慧运营服务。</p>		
命题背景及痛点描述	<p>1、思特奇作为国内的 ICT（信息通信技术）基础设施及软件产品、行业解决方案和服务提供商，于 1995 年 12 月 25 日成立，2017 年 2 月 13 日正式上市。其中：</p> <p>1) 公司成立近 30 年，由于缺少系统性的 IT 演进规划，在公司发展过程中建立的多个 IT 系统烟囱化，垂直领域服务和业务耦合度高，难以有效形成企业合力。</p> <p>2) 因为数据标准不统一，没有形成企业级数据资产，造成数据对一线赋能不足，未体现多年沉淀数据的价值。</p> <p>2、随着数据要素，AI 大模型的发展，为企业数字化转型带来了良</p>		

	<p>好的发展条件，但也带来了新的竞争和挑战：</p> <p>1) 数据要素的发展，数据确权，数据生产、分配、流通、消费，可以在保障数据安全的前提下，提高数据利用率，帮助思特奇数据发挥新的价值。</p> <p>2) AI 大模型，特别是企业大模型的发展，能够成为企业级智能大脑，助力企业提升业务效率，降低运营成本。</p> <p>3) 随着数字化技术的发展，市场竞争日益激烈，不进行数字化转型的企业将面临被市场淘汰的风险。</p> <p>如何通过数据要素与 AI 赋能思特奇进行企业数字化转型，助力企业正确面临以上提到的挑战与机遇，提升经营水平和运营效率？</p>
<p>人工智能应用需求</p>	<p>借助数字技术与人工智能技术，赋能思特奇经营运营全场景的管理，可涉及：软件生命周期、员工生命周期、客户生命周期等等。</p> <p>1、平台化、标准化、多样化、自动化、智能化的流程监测管理设计；</p> <p>2、数据驱动管理、分析、决策支持。</p>
<p>实施目标</p>	<p>通过数据收集、案例分析及对数字技术、人工智能技术的利用，为企业：</p> <p>1、分享业界、同行业通过数据要素与 AI 赋能进行企业数字化转型，提升经营水平和运营效率的发展框架和案例。</p> <p>2、规划适合思特奇的合理的数据确权与流通机制，在保障数据安全的基础上，建立一套有效的数据生产、分配、流通和消费的机制，提升数据的利用率，发掘数据的新价值。</p> <p>3、规划适合思特奇的企业大模型的场景和演进思路，明确成为企业智能大脑的关键方法和路径，帮助企业提升业务处理效率，降低运营成本。</p> <p>4、制定适合思特奇的数字化转型的具体框架和实施方案，包括关键的转型步骤、所需资源和预期时间等。利用数据要素和 AI 大模型，推动企业的数字化进程，以应对市场竞争和避免被淘汰的风险。</p> <p>5、通过数字化转型，能提高决策的数据驱动力，从而显著提升企</p>

	<p>业的经营水平和运营效率。</p> <p>以上 5 点可依照研究兴趣与重点不同，自行选取一点或数点，出具贴进企业现有经营状况的、有效的、可落地的商业分析报告与商业方案。</p>
重点区域	全国
可提供的调研条件	<ol style="list-style-type: none">1、公司现有管理的思路框架2、公司专业人士访谈机会3、部分脱敏后的数据

钻石命题 2			
企业名称	北京思特奇信息技术股份有限公司		
经营范围	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务； 计算机系统服务	网址	http://www.si-tech.com.cn/pub-page/index.html
适用范围	<input checked="" type="checkbox"/> 钻石命题（所有团队均可选择）		
具体命题			
数字技术如何更高效直观地管理产品生命周期			
补充信息			
企业介绍	<p>北京思特奇信息技术股份有限公司（以下简称：思特奇；股票代码：300608.SZ）成立于1995年，是中国信息化建设的主力军和信息通信行业的标杆企业。思特奇致力于自主研发、科技创新、场景应用、价值运营的融合发展，打造开放、共赢的生态合作体系，助力全行业客户与合作伙伴实现数字化转型、智慧运营和价值提升。</p> <p>在“新基建”、“数字经济”的国家战略下，思特奇立足自主可控、研发创新，凭借前沿的5G、云、大数据、人工智能、物联网、区块链等新一代信息技术，为电信运营商、政府、产业和企业客户提供全面的数字化转型和智慧运营服务。</p>		
命题背景及痛点描述	当前企业面临着产品生命周期标准定义不统一，面向市场产品推广策略不明确，产品-客户群体不匹配等生产策略痛点问题。		
人工智能应用需求	<p>借助数字技术与人工智能技术，赋能思特奇产品生产策略及流程的管理，包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 提供智能化的查询产品所处生命周期信息及该周期对应客户群体信息 2. 智能化的回答生命周期的定义，周期之间如何转换等问题 3. 提供智能化的产品生命周期运营分析报告 		

实施目标	<p>通过市场调研、流程研究、数字技术、人工智能技术赋能等方式，理解并优化企业产品生命周期的管理；可选择企业全行业、全产品域任一或任几产品，并以通用、可迁移的商业视角进行管理方案设计。</p> <p>团队应对生产周期的界定以及定义有所明确，并明确每个周期的生产管理任务、对应客户群体、了解周期之间的转换、建立对应市场策略进行客户触及及推广。</p> <p>团队应出具涉及产品全生命周期管理的商业分析报告及尚无策略，协助企业赢得最大的产品利润与品牌增长。</p>
重点区域	全国
可提供的调研条件	<ol style="list-style-type: none">1. 可提供线上访谈2. 可提供品牌、产品等部分相关资料

钻石命题 3	
企业名称	成都博智维讯信息技术股份有限公司
经营范围	<p>软件开发；企业管理咨询；软件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；专业设计服务；品牌管理；市场营销策划；广告设计、代理；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；平面设计；国内贸易代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：职业中介活动（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。</p> <p>网址</p> <p>http://www.biz-united.com.cn/</p>
适用范围	<input checked="" type="checkbox"/> 钻石命题（所有团队均可选择）
具体命题	
借助数据分析工具来获取市场洞察，以期协助企业在激烈的市场竞争中占据有利地位	
补充信息	
企业介绍	博智信息致力于为全国大中型企业客户提供专业的企业级信息化营销数字服务，是国内领先的互联网级企业解决方案服务商、企业互联网+信息化专家、国内具有领先创新能力的信息化解决方案的服务商。经过多年的发展，博智信息已成为 SAP 全球服务合作伙伴、阿里云/华为云/腾讯云/青云战略合作伙伴，与洋河酒厂、五粮液、卫龙食品、五得利集团、三全食品、君乐宝乳业、小罐茶、奔驰等上百家知

	<p>名企业客户建立了稳定、紧密的合作关系。</p> <p>公司开发了一系列拥有自主知识产权的产品，包括 EISP CRM 系统：涵盖 CPS/DMS / TPM / SFA / KMS 应用；数字营销中台：包括消费者全生命周期管理、数字场景服务、营销策略自动化；全渠道电商系统：B2C/B2B/BBC 官方商城、移动商城、微信商城；电商中台（全网收单、全局库存、会员中心、支付中心、营销中心等）；提供创新技术产品及服务：包括大数据：BI，精准营销，会员大数据分析；中技术架构咨询；移动应用：移动商城，APP，移动访销，移动办公等。</p>
<p>命题背景及痛点描述</p>	<p>随着宴会餐饮、会议酒店以及烟酒销售网点所面临的市场竞争日趋激烈，构建精确的行业画像与实施科学的卖力值预测，已成为提升销售业绩不可或缺的重要手段。为了更深入地理解影响销售网点表现的关键要素，并据此有效制定销售策略，企业亟需借助数据分析工具来获取市场洞察，以期在激烈的市场竞争中占据有利地位。</p>
<p>人工智能应用需求</p>	<p>借助数字技术与人工智能辅助，收集行业数据，并对对宴会餐饮、会议酒店以及烟酒销售数据形成深入理解，并借助获取的数据与分析理解，为企业构建一套适用于不同类型网点的精准销售策略制定框架，并搭建基于多因素分析的网点卖力值预测模型，使数字技术与人工智能深入赋能企业市场管理预测。</p>
<p>实施目标</p>	<p>1. 数据获取</p> <p>任务描述：参赛选手可从多个渠道收集、获取数据，包括但不限于第三方数据平台、公开数据、企业数据等。</p> <p>(1) 消费者行为数据：基于消费记录分析购买频次、偏好产品、客户群体特征（年龄、性别、职业分布）、平均消费金额和顾客评价及反馈等。</p> <p>(2) 销售网点相关数据：包括各网点地理位置（经纬度）、月/季度销售额、顾客分类（如常客、新客）、库存周转率、促销活动记</p>

	<p>录及效果评估、提供的特色服务项目、历史销售数据等。</p> <p>(3) 区域消费环境数据：通过当地统计局、房地产机构等获取区域人均消费水平、房租成本、劳动力市场状况（失业率、薪资水平）、高档住宅区分布等。</p> <p>期待：在保障数据样本数量的前提下，数据应包含但不局限于以上三点，并尽量确保样本数据的全面性和准确性。</p> <p>2. 数据整理与分析</p> <p>任务描述：对数据进行初步清洗、整合、处理与分析，将加工后的数据进行多维度分类，并根据目标行业特点结合海量数据，对其进行全面细致的刻画，构建行业画像。</p> <p>期待：在确保数据完整性的前提下，尽可能的将加工后的数据划分为更细致的维度，提高对行业画像的解释度、精确度和信服度。</p> <p>3. 基于多因素分析的网点卖力值预测模型</p> <p>通过多因素分析（如地理位置、客户群体特征、促销活动效果、市场竞争态势等），构建一套适用于不同类型网点的精准销售策略制定框架，如能够开发卖力值预测模型则为更佳。模型应能够：</p> <p>(1) 识别出对销售效能影响最显著的因素</p> <p>(2) 预测各网点在未来一段时间内的销售效能</p> <p>(3) 针对不同类型网点提出差异化的销售策略建议</p> <p>期待：模型需科学、合理，并能为企业决策提供有价值的量化评估结果。</p> <p>4. 成果提交与评估</p> <p>(1) 参赛队伍需提交完整的数据分析报告，包括数据收集方案、行业画像、卖力值模型、销售场景识别及驱动因子分析报告。</p> <p>(2) 企业评估标准将围绕数据的完整性、行业画像的准确性、模型的科学性、销售场景识别的合理性及驱动因子分析的深入性等方面进行综合评价。</p>
重点区域	全国

可提供的调研 条件	
--------------	--