



益博睿 PowerCurve 决策引擎

利用数据分析轻松实现客户生命周期各个阶段的决策管理





关于益博睿公司

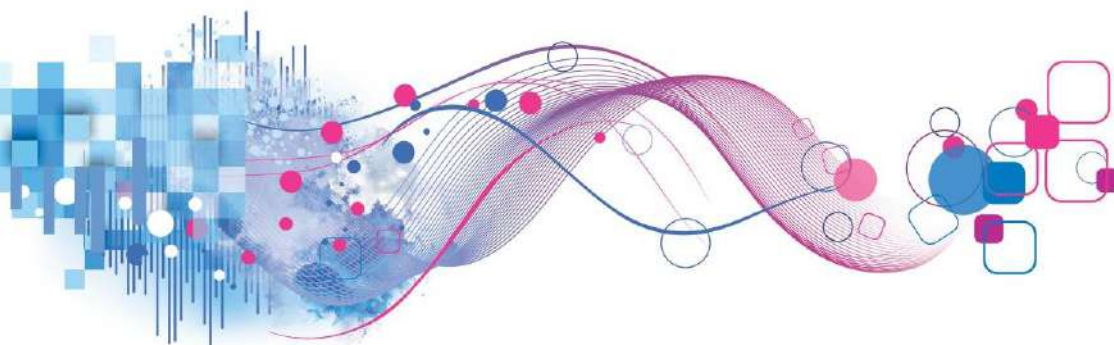
益博睿是全球领先的信息服务公司，向世界各地的客户提供商用信息和分析工具，帮助企业制定更优决策、防范风险和欺诈、发现新商机，同时也帮助个人了解信用状况、防止身份盗用、获得金融服务。益博睿在 44 个国家拥有约 1.78 万名员工，客户遍及 90 多个国家。益博睿总部位于爱尔兰都柏林，并在英国伦敦、美国圣地亚哥、巴西圣保罗、新加坡设有 4 大数据实验室。益博睿在伦敦证券交易所（EXPN）上市，是英国伦敦金融时报 100 指数（FTSE-100）的成份股之一。目前年营业额 54 亿美元。益博睿连续五年蝉联《福布斯》“全球最具创新性 100 家公司”之一、2021 年跻身 IDC 全球金融科技百强榜单，以及入选《财富》杂志“2021 年度改变世界”榜单。

益博睿拥有超过 125 年的悠久历史，极富信用信息服务与征信机构运营经验，管理着全球超过 13 亿消费者和 1.66 亿企业的信用信息。益博睿拥有 30 多年防范欺诈和身份验证解决方案的经验，我们的决策分析解决方案涵盖顾客生命周期的所有阶段，每年协助客户做出超过 30 亿项信贷决策。益博睿在亚太市场拥有 20 年以上的经营经验，为澳大利亚、新西兰、中国大陆、香港、台湾、日本、韩国、印度、新加坡、印度尼西亚、缅甸、马来西亚、菲律宾、斯里兰卡、越南和泰国的客户开发并实施了精密的决策支持系统和营销服务。

益博睿中国

益博睿自 2005 年起植根中国，2006 年与中国最大的信用卡处理机构中国银联建立战略合作伙伴关系。2007 年在上海成立亚太区域分析及实施中心，2014 年收购中国最大的商业信息和企业征信服务提供商新华信（成立于 1992 年）。2018 年益博睿正式获得中国人民银行企业征信备案。2021 年益博睿在北京、上海、广州、香港、台湾均设有分支机构。

益博睿现有客户包括中国十大银行，以及来自电商、零售、技术、汽车、酒店、媒体、电信、金融、支付和公共部门等领域的领军企业。益博睿在中国是历史最为悠久的商用信息服务提供商，在华的《财富》世界 500 强企业中 80% 在使用益博睿商业信息的产品和服务。







PowerCurve™ 策略管理

快速、灵活、准确：应对变化并获得成功所需的能力

管理顾客决策就好像天气预报。需要了解状况，方能未雨绸缪。PowerCurve™ 策略管理工具借助集成的数据和分析，为您提供制定更明智决策所需的洞察力和控制力。当状况有所变动时（事实上状况经常发生变化），可迅速做出调整。增强竞争力和提升客户预期对您来说将不再是严峻挑战。您将智珠在握，充满信心地持续做出关键决策。

PowerCurve™ 策略管理工具可帮助您比以往更轻松地开发和部署决策策略。您还可以评估策略的运行情况，并随着时间的推移不断改进。通过这一闭环流程，您可以及早察觉新兴风险或市场变化的征兆，以便迅速调整决策策略，把握机遇，规避负面后果。因此当市场变动不居时，PowerCurve 策略管理工具可帮助您控制风险、提升业绩、优化客户旅程。

主要特征

- **灵活多变的设计工具**使企业用户能够快速设计、测试和部署决策策略
- **世界一流的决策引擎**在全球数百次安装使用中得到验证，可提供高性能的策略执行
- **共享内容**（包含决策就绪数据、策略构建模块及基于益博睿专业技能开发的模板等）有助于加快策略制定
- **数据驱动的洞察**可改进决策，并由评分卡、冠军/挑战者策略和对外部建模环境的访问提供支持
- **辅助策略设计**为用户提供功能强大且易于访问的分析，以帮助构建更高性能的策略
- **监控并报告**决策策略的有效性，以便轻松确定策略的执行方式
- 支持通用IT要求和标准，**直接供企业运用**

产品页

PowerCurve™ 策略管理

主要获益点

- 通过提高接受率来增加收入
- 缩短决策时间并增强客户体验
- 提高运营效率
- 更有效地管理风险
- 最小化损失和坏账
- 获得灵活性，以快速响应市场状况的改变
- 确保对监管政策的合规性

化繁为简

数据对企业而言是体现竞争性的资产。无论是发展客户关系还是建立新服务或防范欺诈，都无法离开数据的支持去进行决策。

在益博睿，我们释放数据的威力，为消费者、企业和整个社会带来更多机遇。我们负责管理和保障行业内最大且最为多元化的数据储存库，这意味着我们能够提供您所需的答案，以进行更快速、更有信心的决策。全球范围内有超过3000名技术专家和数据科学家运用各种技术、分析和洞察手段，从所有这些数据中找出意义所在。目的为何呢？就是让每笔交易都更为安全和更有利可图。同时加强客户的信任和忠诚度。



PowerCurve™ 获客策略管理

有效的信息是最大的助力

您对潜在客户掌握的信息越多，就越能了解是否可以和他们建立业务关系，以及如何去做。您所获得的信息不仅要准确，更要迅速。正因如此，PowerCurve 获客策略管理工具应运而生。通过运用全体数据、分析技术和专业手段，帮助您判断有潜力的对象有多大可能成为有价值的客户。而做到这一点，较之其他系统，所需的时间将大大缩短。

PowerCurve 获客策略管理工具可以轻松连接征信数据和客户数据源，使企业能够驾驭不断扩大的数据资产的真实价值，以获得对未来前景的全局视角。其强有力的决策和业务流程管理能力强化了多渠道获客流程，同时令定制和编码的成本最小化。而在每一步骤中的实时可见性、洞察力和控制力也对此形成了良好互补。在瞬息万变的市场上，僵化的解决方案可能成为提高效率及客户满意度的绊脚石。PowerCurve 获客策略管理工具可以克服这一问题，从而给出提高盈利能力和增加客户生命周期价值所需的大量数据、分析、决策及执行的复合资源。

主要特征

- **策略管理**可提供有力的、基于特定获客条件的商业规则引擎，以及带有内置测试的优化功能
- **统一的设计环境**使得企业用户迅速设计并部署策略，无需进行编码
- **数据连通、富集**增强了驾驭多机构及补充数据源的能力
- **分析及评分**充分体现益博睿在客户决策方面的专业技能，以支持风险管理，达成客户盈利及挽留目标
- **获客流程管理**支持多渠道执行和持续的案例管理，以改善生产力和合规性
- **集成式可视化**通过业务活动监控和仪表盘提供实时可见性和控制力
- **弹性模块化设计**有助于跨地域、渠道和客户生命周期实现颇具成本效益的扩展

产品页

PowerCurve™ 获客策略管理

主要获益点

- 提高盈利能力
- 获得灵活性，以快速响应市场状况的改变
- 缩短决策时间并增强客户体验
- 提高效率
- 降低获客成本
- 更有效地管理信贷和欺诈风险
- 满足合规性要求

化繁为简

数据对企业而言是体现竞争性的资产。无论是发展客户关系还是建立新服务或防范欺诈，都无法离开数据的支持去进行决策。

在益博睿，我们释放数据的威力，为消费者、企业和整个社会带来更多机遇。我们负责管理和保障行业内最大且最为多元化的数据储存库，这意味着我们能够提供您所需的答案，以进行更快速、更有信心的决策。全球范围内有超过3000名技术专家和数据科学家运用各种技术、分析和洞察手段，从所有这些数据中找出意义所在。目的为何呢？就是让每笔交易都更为安全和更有利可图。同时加强客户的信任和忠诚度。



PowerCurve™ 客户管理

运用所知与您的客户建立有意义的互动

面对财务问题，您的客户可以有很多选择。要让他们每次都选择您，就要给他们一个这样做的理由。借助 PowerCurve 客户管理工具，您就可以充分利用对每位客户的了解来量身定制您的报价和操作。效果如何呢？可以为您的客户和您带来持久且更有价值的关系。

PowerCurve™ 客户管理工具能赋予您无与伦比的能力，将客户层分析洞察转化为一整套对应账户层的策略，并在各个产品线 and 渠道快速部署并持续实施。

您需要 PowerCurve 的原因在于，在当今市场上，很少容许在客户问题上犯错。没有企业能承担诸如给予客户矛盾回复、忽略交叉销售机会或反复拨打互不相干的电话催收等错误所带来的后果。账户层决策应源于对普通客户层整体关系的理解，这是言之有理的。

PowerCurve 客户管理工具可以令这一过程较以往更为快捷、简便和高效。

主要特征

- 全面的客户档案，用于进行准确、综合性细分**
 PowerCurve 客户管理工具为每个客户创建了一个专有档案，其中包含他们与组织机构的全部关系。这一动态档案也包括对风险、盈利能力、付款偏好及生命周期价值等的评分和衡量。PowerCurve 平台令合并新数据源更为简便，从而可令档案进一步丰富。这一综合性档案对于准确识别最有价值客户，以及有潜力价值增值的客户而言是十分关键的。这也是建立有效细分方案，以在所有客户互动环节中推动区别应对的关键所在。
- 通用策略设计工具和可重复使用的策略内容**
 基于账户层决策策略的不同用户可以共享同一个客户层特征，并以同一个细分方案为基础。可以很方便快捷地将相关和其他决策构建模块（评分、标准计算、动态报表模式等）从通用资源库中进行拖放操作。

产品页

PowerCurve™ 客户管理

借助 PowerCurve，可以对其他客户生命周期决策领域，包括获客和催收阶段进行数据和决策元素的共享。

强有力且简单易用的分析

通过激活辅助策略设计特征选项，可以帮助不具备专业分析知识的用户创建高性能的决策策略。这一内置分析工具可对多数可预测细分特征进行交互建议，并基于用户定义的参数自动生成决策树。内置验证及模拟可帮助用户在生产前评估选择和更改策略的影响。

经过市场检验的益博睿模板

通过向您的用户提供用于特定类型客户管理决策（如管理和保留信用额度）的益博睿模板，可以加快策略制定。用户可以复制并修改这些模板，也可以制定自己的模板来创建不断扩展现有策略内容的展示平台。

快速的测试学习周期

企业用户可以快速部署全新/更新策略而无需IT辅助，也包括指定其进行冠军/挑战者测试。用户也可通过一系列动态报表模式的简单选取来控制绩效监控，这些模式可以自我配置以匹配各个策略中的细分特征和关键绩效指标（KPI）。因为绩效报告可在设计环境中查看，用户可以很快了解效果如何。

发现预期与现实结果间的差距有助于找到提高的契机，并提醒用户市场及经济状况改变对客户行为的影响。

现在，您可将客户层细分运用到更大范围的账户层决策：

定价—对具备竞争力的账户服务进行定价，同时通过评估客户层的盈利能力更好控制风险，维持利润。

额度管理—基于总体客户及影子额度来进行自主有效的额度增减。可对优质客户自动授权增加信贷额度，这不仅基于风险，也要看其总体盈利能力和预测生命周期价值。

交叉销售和追加销售—找出可满足更大范围客户需求的机会，并在账户间分配剩余的信贷和风险敞口。改善推播式营销活动的客群定位和组织协调工作。对于呼入型请求，以一种让客户觉得您了解他们并尊重他们业务价值的方式去回应。

利用—积极主动联系那些拥有潜在未开发价值账户的客户。客户层细分帮助您评估目前产品是否是满足其需求的最佳选择。向客户提供其更愿意使用的替代性产品，这会令您所在的机构获利。

客户挽留—通过识别风险客户并为其分配账户层激励计划（奖金、额度增加、余额结转等）来挽留客户，从而降低损耗。积极主动联系那些拥有潜在未开发价值的不活跃账户。

债务控制—定期实施客户复审，捕捉风险增长的预警信号。实施小心谨慎有针对性的预催收活动，帮助客户避免拖欠。布置集中式催收任务时需考虑清楚整个客户关系的价值。

通过有针对性、擅协调的处理方式，产品线和渠道，维系并培育有价值的客户关系。

PowerCurve 帮助您在千变万化的业务环境中做出正确的客户决策。与其他决策管理平台不同，PowerCurve 在灵活性、洞察力、控制力和灵敏度方面的水准更高，使您得以：

- 轻松将新的决策能力融入到现有环境中
- 改善整个机构的决策绩效和投资回报率
- 加速上市时机到来，同时提升整体生产力
- 适应不断变化的市场



PowerCurve™ 催收策略管理

催收流程比催收得到的金钱更重要

最优秀的催收管理策略是在效率与公平之间取得平衡。30多年来，我们在全球实施了110套系统来帮助客户催收更多债务进而增进客户关系。每个客户面临的情势都是独一无二的。无论面对简单的任务还是复杂的挑战，PowerCurve™ 催收策略管理工具都能为您提供所需的洞察力和控制力，从而指引您的具体行动。

PowerCurve™ 催收策略管理工具不仅能高效催收债款，还能让客户感觉良好，为您带来公平交易的良好声誉。PowerCurve™ 催收策略管理工具是一个端到端的催收管理系统，可使您的债务催收更为有效、快速和节省成本，其还能够增进客户关系。30多年来，我们致力于帮助客户定制催收方式，以匹配其特定的债务承受能力、财务目标和客户价值策略。

主要特征

- 基于风险或其他标准来**对债务人进行界定和细分**，从策略上对催收活动进行优先排序
- 可制定并测试**相关策略和处理方式**，在提高催收效率的同时兼顾公平
- 利用**自动化工作流程**推动日常催收活动，使收债人可集中精力于需要人工介入的任务
- 利用情境相关的用户界面**增加流程可视性**，可令收债人更高效地获取相关债务人信息
- 专门设计的**监控和报表**工具，将可视性融入整个催收流程的绩效中
- **灵活的配置选项**，包括托管或预置系统

产品页

PowerCurve™ 催收策略管理

主要获益点

- 增加债务回收，令获利最大化
- 减少坏账
- 改善现金流状况，驱动增长
- 削减催收成本
- 将可视性融入催收绩效中
- 用托管配送选项最小化IT成本

化繁为简

数据对企业而言是体现竞争性的资产。无论是发展客户关系还是建立新服务或防范欺诈，都无法离开数据的支持去进行决策。

在益博睿，我们释放数据的威力，为消费者、企业和整个社会带来更多机遇。我们负责管理和保障行业内最大且最为多元化的数据储存库，这意味着我们能够提供您所需的答案，以进行更快速、更有信心的决策。全球范围内有超过3000名技术专家和数据科学家运用各种技术、分析和洞察手段，从所有这些数据中找出意义所在。目的为何呢？就是让每笔交易都更为安全和更有利可图。同时加强客户的信任和忠诚度。



联络益博睿大中华区

益博睿北京

北京市朝阳区酒仙桥路 20 号
颐堤港一座写字楼 6 层
邮编：100016
电话：+86 10 5926 7800

益博睿上海

上海市黄浦区徐家汇路 610 号
日月光中心 C 栋办公楼 30 层 01-03 室
邮编：200023
电话：+86 21 2356 8686

益博睿广州

广东省广州市越秀区广州大道中 293 号
琥珀广场 3 楼
邮编：510620
电话：+86 20 6625 6583

益博睿香港

Unit 2102, 4/F Spaces, Lee Garden Three
1 Sunning Road
Causeway Bay, Hong Kong
电话：+852 3769 6499

益博睿台湾

台湾台北市中正区衡阳路 51 号
基泰国际商务特区 (TIDC) 11 楼 212 室
电话：+886 2 2383 2268

探索益博睿

www.experianplc.com
益博睿大中华区网站
www.experian.com.cn
www.experian.com.hk
www.experian.com.tw
业务咨询邮箱
RM@cn.experian.com

微信订阅号 益博睿



微信服务号 Experian 益博睿



© 2021 益博睿信息技术 (北京) 有限公司 版权所有。

