

HongKe
虹科



DOMO

虹科出海数字化 方案手册

Domo云平台——

专为出海设计 快速释放数据价值



HongKe
虹科

专精特新
“双百”企业



高新技术企业

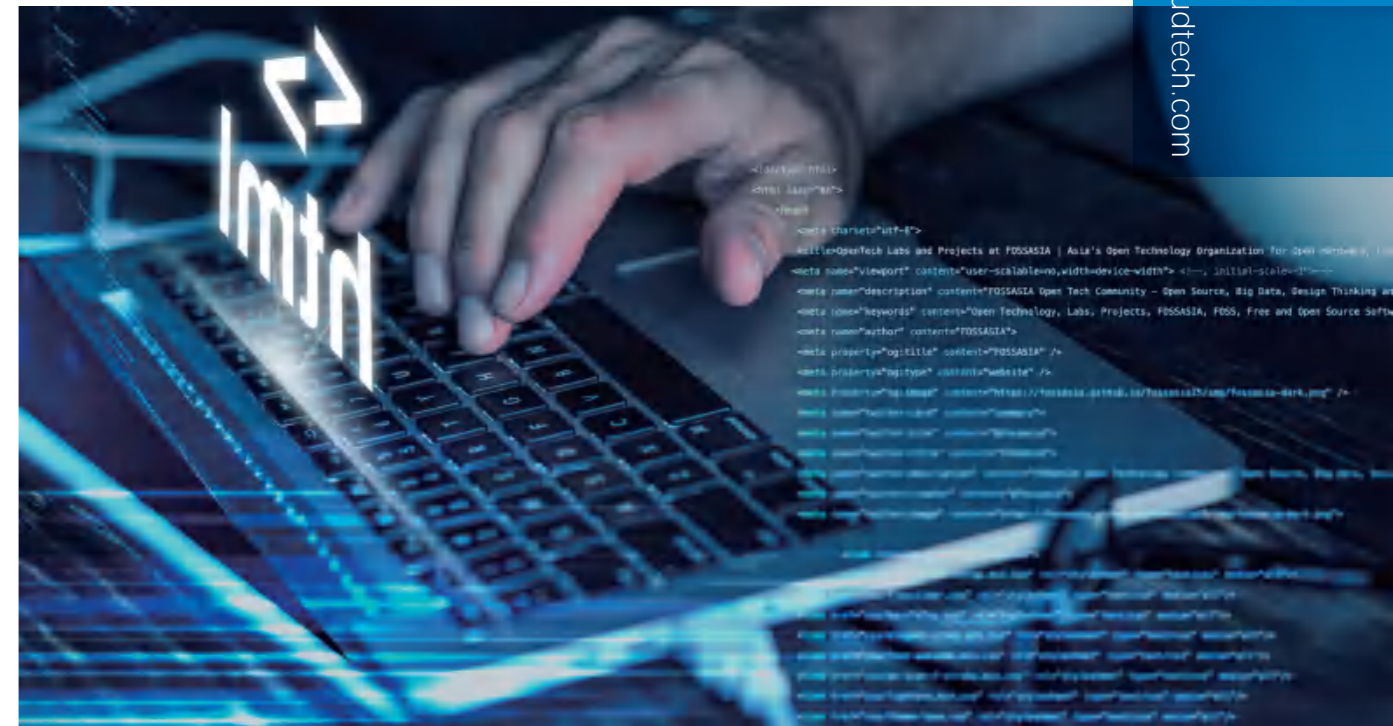
广东省“专精特新”
中小企业



hongclouotech.com

YOUR SOLUTION PARTNER

您的解决方案合作伙伴



数字化出海领域领先的 解决方案合作伙伴

关于虹科

虹科电子科技有限公司(前身是宏科)成立于1995年,总部位于中国南方经济和文化中心—广州。目前在上海、北京、西安、成都、苏州、台湾、香港等城市设有分部,在美国硅谷、韩国、日本设有海外分公司。

我们是一家备受瞩目的高科技解决方案合作伙伴,致力于通过创新帮助客户成功。作为行业领军者,在工业和制造业的自动化和数字化、汽车研发测试、自动驾驶、医疗环境及运输监测、生命科学、机器视觉、云计算、工业物联网、5G、网络安全、AR/VR、光电、仿真测试等诸多领域开拓出一片新天地。凭借60项+专利,我们掌握着行业最前

沿的技术和创新力量,服务的知名客户超1000家。

我们始终致力于为行业客户提供创新及前端的产品和技术解决方案,为科技社会发展助力加码。

关于艾特保


艾特保公司(itbigtec.com)是一家前瞻性的技术企业,专注于提供尖端的数据存储、数据智能、全面的安全与合规性,以及高效的网络监控与优化服务解决方案。我们的使命是通过技术创新,赋能企业在复杂的数字化转型浪潮中实现卓越的运营。

我们的核心业务领域包括:

- ✓ 数据存储: 提供尖端的分布式缓存数据库和持久性数据存储/备份等解决方案,确保客户能够有效管理和利用不断增长的数据资产,构建高性能、可扩展的数据存储基础。
- ✓ 数据智能: 利用最新的数据分析和人工智能技术,帮助客户实现数据驱动决策,挖掘深层商业洞察,推动业务的智能化和优化。
- ✓ 安全与合规: 提供全面的解决方案,覆盖数据安全、终端安全、供应链安全评估和应用安全,以保障客户在数字化环境中的数据和业务始终安全可控。
- ✓ 网络监控与优化: 提供全面的网络性能监控、故障排除,以及压力及性能测试工具及服务,确保客户的网络基础设施稳定高效。

目录

01	出海企业为什么需要数字化	/ 1
02	出海数字化为什么需要虹科Domo	/ 3
03	Domo的八大优势	/ 5
04	客户案例及解决方案分享	/ 9
05	附录 业务框架搭建——指标仓库	/ 14



出海企业为什么需要数字化？

Why offshore companies need digitalization?

出海企业的业务增长迅速，业务运作方式更加多样，业务形态更加丰富，运营复杂度及难度快速提升。企业使用越来越多的外部平台及工具帮助自己快速形成竞争力。此时，来自市场、销售、运营、生产、供应链、财务以及各类外部的数据

呈现指数级增长。企业亟需使用更加智能的数字化工具，进一步挖掘数字资产的价值，实现更加精细化的运营，从而驱动业务持续增长。

出海企业利用数字化技术驱动业务增长的现实困难

数据来源繁多

随着业务的增长，企业的数据来源也越来越多，如市场，销售，运营，供应链，财务，生产等数据。更多的数据来源也意味着数据规模的不断增长，数据类型也变得更加多样，增加了挖掘数据价值的难度。

数据整合困难

当前大部分出海企业的数据治理工作仍然依赖于传统的Excel工具，通常需要消耗大量人工对不同来源的数据进行处理。但这种方式天然不适合具有大规模数据的企业，因为数据处理的极限严重依赖于人工的效率。

IT资源投入太大

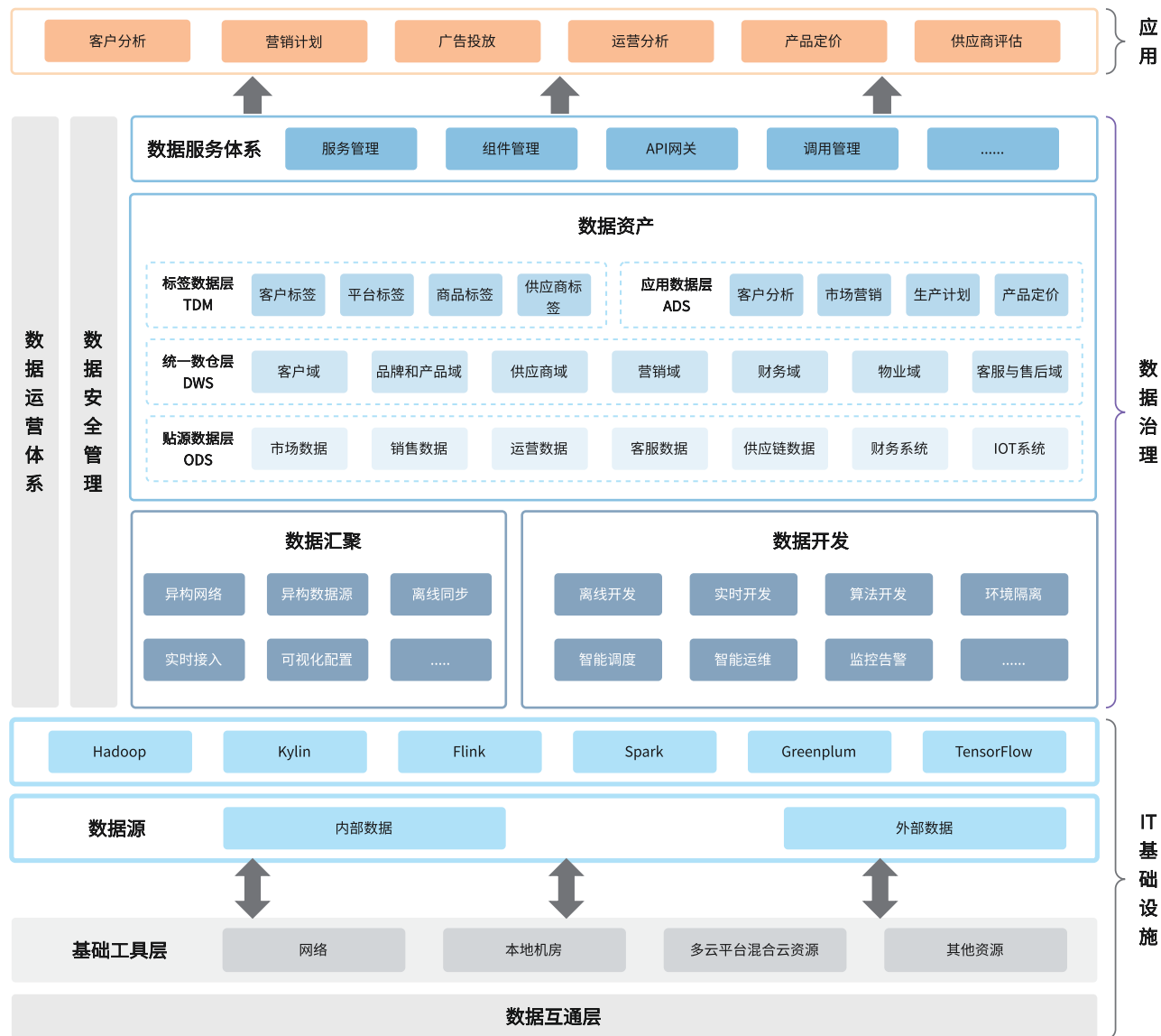
按照传统的模式，企业进行大规模的数字化转型，必然需要在IT基础设施以及IT人员等方面进行大量投入。这实际上极大地提升了企业进行数字化转型的门槛，也降低了企业进行数字化转型的积极性。

数据价值难以真正挖掘

数据孤岛现象在企业内部广泛存在。来自于不同业务、不同部门的数据无法真正融合，无法实现数据间的联动，导致数据价值难以被真正挖掘出来。根据有关数据，当前企业内部数据的平均利用率仅为30%，而对于中小企业而言，利用率更是远低于30%。

企业数字化的理想蓝图

要实现理想的数字化蓝图，需要企业面对成本投入高，效果产出慢，且具有较大不确定性等现实情况，对于绝大部分企业而言是一个不小的挑战。



一站式云原生数字化平台已成趋势

越来越多的企业意识到，建立企业内部统一视图的数字化云平台已经势在必行。以业务与实际用户为中心的云原生数字化工具是未来的趋势。传统的数字化工具以IT为主导，以业务团队请求，IT团队响应为主要模式。这样的模式已经在被逐步替换，正在逐步转向为自助式，生成式等以业务和用户为中心的模式。云原生特点，可帮助企业快速搭建业务模型，快速实现业务成果，并降低资源投入。



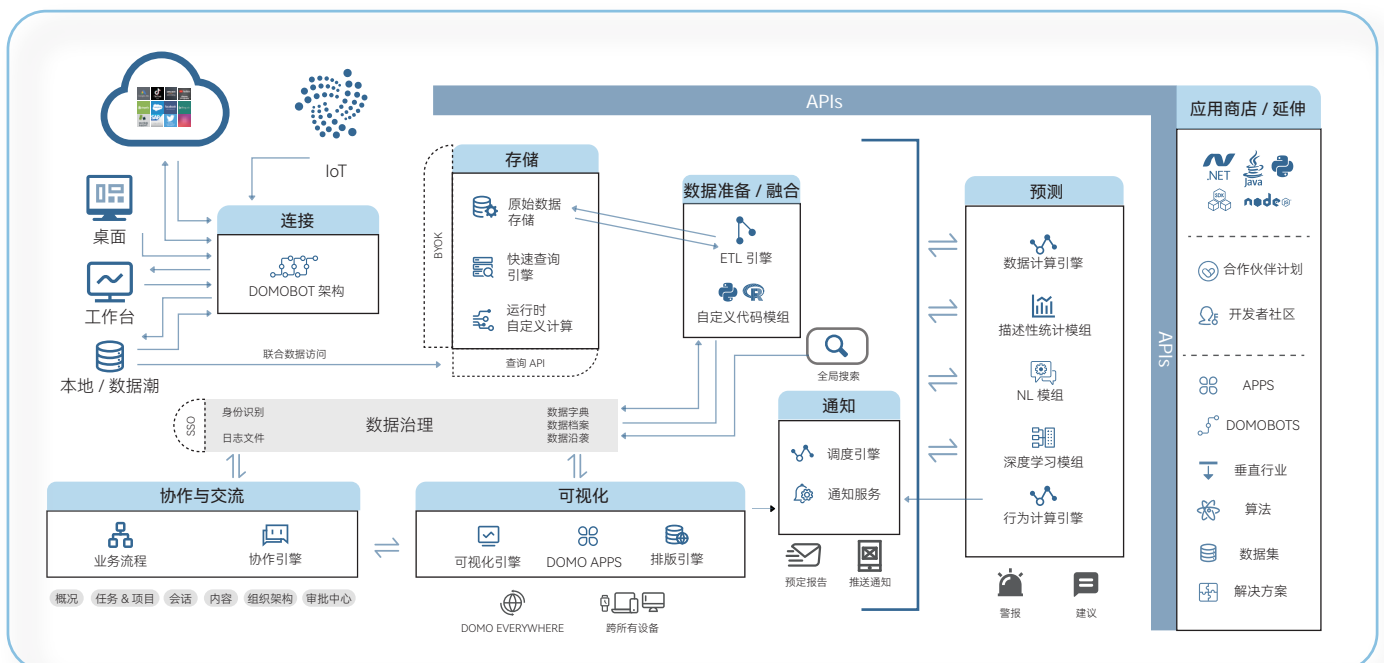
出海数字化 为什么 需要虹科Domo?

Why do you need HONGKE Domo for digitization abroad?

虹科Domo是一款云原生的综合性出海数字化平台，能够实现数据连接，数据存储，数据准备，数据可视化，团队协作、数据预测以及AI大模型等全链条功能，帮助企业将所有数据、BI以及 workflows 都整合到一个业务模型，打造一站式数字化解决方案。Domo具有灵活且可自主调

整的交互式仪表盘，有1200+数据连接器实现数据的自动化连接，高效的ETL工具可以让任何人都可灵活地操作和处理数据。这使得团队中的每个成员都可以充分利用数据，做出更好的业务决策。

Domo云平台架构图



Domo可以 帮助出海企业



构建属于企业自己的数字化平台

无需投入开发人员，即可快速打通数据孤岛。企业可以快捷高效的建立市场、销售、运营、供应链、财务、人力资源等联动的统一视图模型，任何人都可从平台中获取数据价值。



自动化挖掘数据价值

您无需建立专门的数据团队，业务团队即可上手使用最先进的数字化工具。Domo 优秀的自动化能力以及无代码特点决定了您可以随时获得任何您想要的的数据价值。无需代码编程，就可以对数据进行清洗、集成、治理、分析、可视化、预测。甚至，您可以直接与 Domo AI 对话，只需告诉它您要的数据。



快速降低投资回报周期

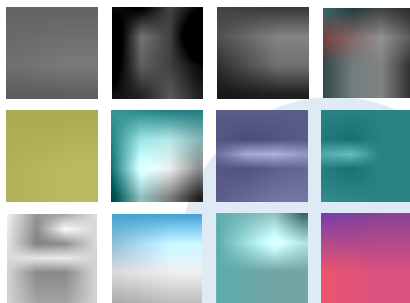
Domo 作为一个云原生平台，企业无需额外购买任何硬件设备，也无需准备任何环境用于部署平台，Domo 开箱即用。实时的数据更新，快速的数据洞察，让企业的业务运行更具敏捷性。而作为一个综合性的数字化云平台，让企业不再需要各类只具备单一功能的工具，从而可以更便捷的打造属于企业自己的数字化平台，更容易打破数据孤岛，随时了解所有想要了解的数据，并将这些数据集成联动，快速转化为驱动业务的有价资产。

Domo的八大优势

Eight Advantages of Domo

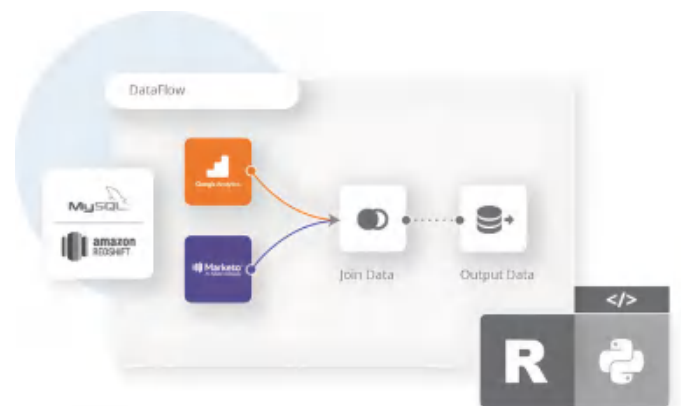
01. 自动化连接器

- 内置1200+数据连接器，更快捷高效的连接市场、销售、财务、供应链、运营、人力资源等数据，并实现数据的实时更新
- 如Google, Tik Tok, Amazon, Shopify, YouTube, Twitter, Instagram, Salesforce, Facebook, Bing, Zendesk, SAP等
- 无需代码开发，只需输入账号密码即可使用



02. 智能的数据转换工具

- Domo 内置高性能的 Magic ETL 工具, 可轻松实现任何规模数据的清洗、转换、聚合等
- 无需进行代码开发, 只需进行简单的拖、拉、拽动作即可实现数据处理流程



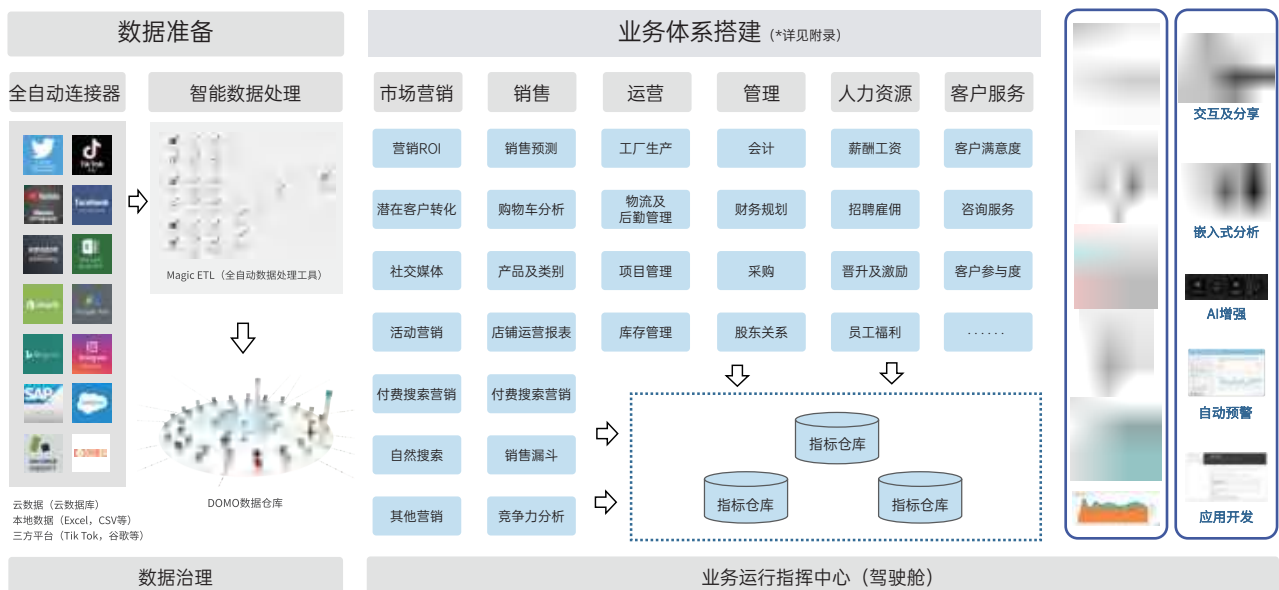
03. 全球部署的数据仓库

- 集成来自本地、云端、第三方应用等数据，并实现统一管理以及高性能数据查询
- 云上即可高效完成数据治理，无需本地再额外投入IT基础设施，最大化投资回报率
- Domo在亚太、欧洲以及美洲地区都建有数据中心和运营中心，企业无需考虑团队位于何处，总是可以享受到低延时的服务和支持



04. 数字分析体系

- 根据Domo数千家客户以及100+世界500强客户的业务经验，预构建指导业务的指标体系
- 无需花费大量成本构建数字化框架，市场、销售、运营、人力资源、财务等数字化体系开箱即用



05. 综合性的BI平台

- 自动化连接、查询、分析数据，强大的可视化工具可以展现任何企业想要实现的效果
- 丰富的权限管理组件帮助管理员灵活分发数据，实现不同用户角色仅能查看指定的数据及报表



很少有用户需要对所有相同的数据和功能进行完全相同的访问，但是用户最不想花时间做的事情就是管理权限并不断处理访问请求。Domo通过各个层面的颗粒度控制，精准的对用户的访问权限进行控制。

用户角色

- 内置角色：用户可以使用预定义的安全角色，授予或限制用户访问Domo中的特定数据和应用程序。
- 自定义角色：除了Domo的内置角色之外，用户还可以创建自定义角色，为用户访问提供粒度控制。
- 用户组：通过创建组，可以轻松管理大量用户，可以确保只有该组的成员可以访问敏感的客户或财务数据。

数据策略

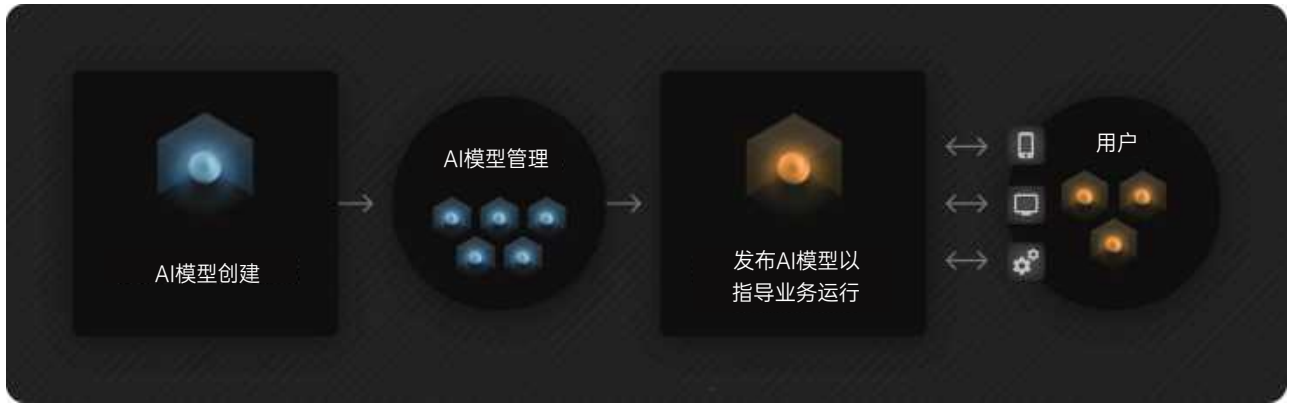
- 个性化数据权限(PDP)：PDP策略可以将数据访问权限指定到行级别，通过过滤数据满足用户的特定需求或安全要求，为用户创建个性化体验。
- 用户属性：动态PDP策略可以基于用户属性授予数据访问权限。因此可以轻松扩展权限，而不需要在逐个用户的基础上编辑授权策略。

SSO控制访问

- 使用虹科Domo的单点登录功能自动将人员分配到适当的角色。

06. AI增强

- Domo内置数据科学能力，可轻松管理多个大数据模型，实现预测、高级分析等高阶功能
- 在Domo平台内即可使用ChatGPT等大模型，可通过对话的形式让AI提取需要的数据

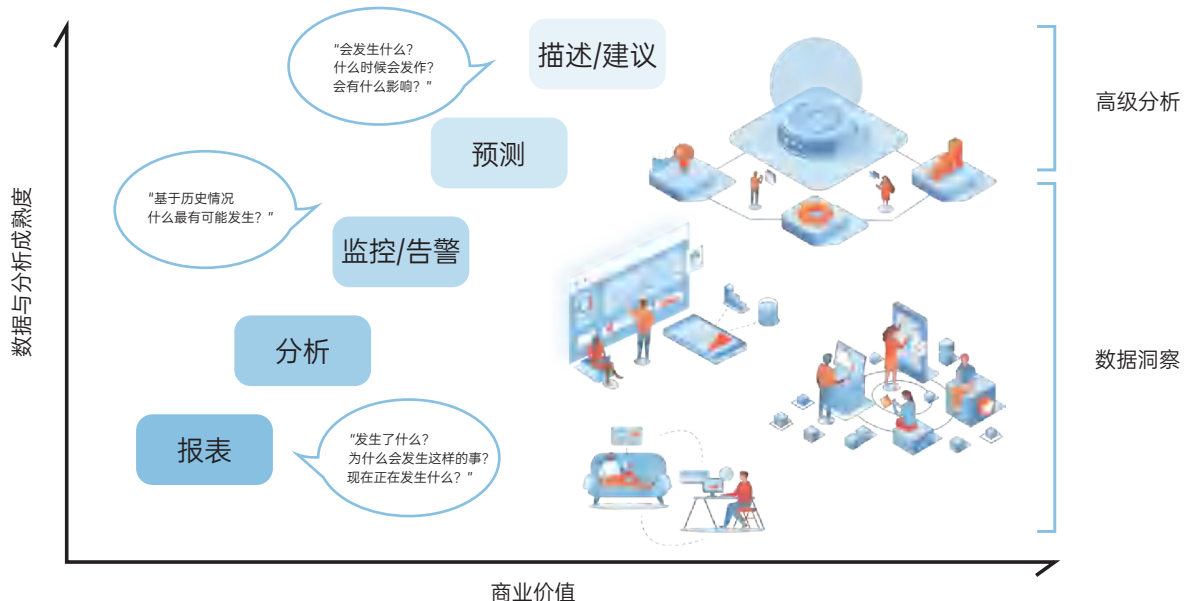


07. 交互和分享

- 平台内即可实现用户间交互，可直接使用聊天框分享、标注、讨论报表或数据，而无需使用其他聊天软件来回沟通
- 不仅内部用户可共享，也可向外部客户、供应商、经销商等共享数据及报表

08. 适用于任何 团队规模的云平台

- Domo 作为云原生平台,天然具有良好的可伸缩性,支持任何规模的团队使用,不论是超过万名用户的大型集团公司,还是 5 人以下的创业团队, Domo 均可满足需求
- 简单易上手以及零部署的特性,可帮助团队快速形成数字化能力





客户案例及 解决方案分享

Customer Case and Solution Sharing

应用领域



制造出海



商品及零售出海



科技出海



传媒及娱乐出海

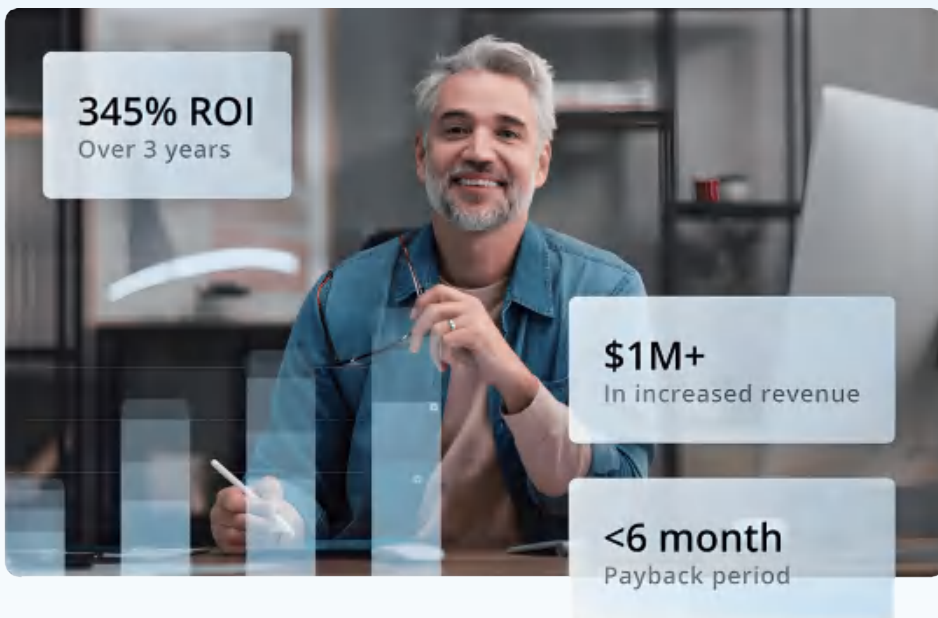
他们都在使用Domo

目前，全世界有数千名客户在使用Domo获得成功。这些企业包括耐克，欧莱雅，联合利华，高露洁，丝芙兰，eBay，NBA，7-11，思科，艾默生，DHL，三星等这些大型跨国企业，也包括大量的10人甚至5人规模以下的工作室或创业团队。

想和他们一样获得数据上的成功，您只需要Domo。



“客户案例”



L'ORÉAL

应用

- 连接超过 20,000个数据源，实时查看营销表现
- 使用指标如声量份额和包括可见度、曝光成本和点击成本CPC等性能指标
- 欧莱雅可以实时测量其数字媒体投资的ROI和生产力

效果

产生了25亿美元的电子商务收入，相当于其总营业额的8%，同时不影响其他收入渠道。



应用

- 可视化新会员与老会员、新买家与复购买家的情况
- 对网站的需求、流量和转化指标进行深入分析
- 在几周内完成部署，而不是几个月
- 与电商、品牌和直销团队合作，创建了能管理需求和优化运营的解决方案

效果

Domo为NIKE提供了高端用户体验，具有快速、直观、易于使用的数据融合和实时分析可视化功能。

L A Z B O Y®

应用

- 整合了20多个部门的数据及需求
- 通过警报使数据可操作
- 自动整合来自多个来源的数据
- 实现全面视图
- 提升运营效率

效果

销售额增长了10.2%，平均发货时间减少了17天。



解决方案

建立综合的指标体系以及可操作的实时报告系统，促进业务更快增长

GROWTH COMMAND CENTER 增长指挥中心

获取 Acquire

吸引潜在客户
访问电商网站

Traffic, Reach, Impressions,
Engagement (likes,
comments, shares), Click-
Through Rate (CTR)

参与 Engage

引导访问中的
潜在顾客购买

Email open rates, click-
through rates, conversion
rates, retargeting CTR

转化 Convert

客户进行
首次购买

Conversion Rate, Average
Order Value (AOV), Customer
Acquisition Cost (CAC)

留存 Retain

保持现有客户的参与
鼓励再次购买
并促进品牌忠诚度

Customer Lifetime Value
(CLTV), Repeat Purchase Rate,
Targeted or Personalised
Customer Segmentation

回购 Repeat

将满意的客户
转为品牌倡导者

Customer Referral Rate, NPS
or CSAT, User Generated
Content Engagement

- 分配资源和预算给产生最高投资回报的渠道
- 定制营销信息和策略
- 优化渠道定位策略
- 优化广告内容

- 优化广告投放策略以提高点击率
- 完善电邮内容、时机和分段策略，优化目标页面和链接
- 微调再营销广告内容

- 监控每位新客户的获客成本与其平均订单价值的比较
- 识别及解决潜在的转化障碍提高转化率
- 通过促销策略或交叉销售推动 AOV 的增长，增加销售额

- 优先保留高价值客户的工作
- 指导资源分配决策识别交叉销售、升级销售和提升客户满意度
- 进一步提升来自忠实客户的直接流置

- 评估满意度，识别改进机会增强客户忠诚度
- 评估产生的推荐数量、从推荐中的转化率以及对客户获取和销售的整体影响提升自然流量

常见指标

分析目的

获取 Acquire

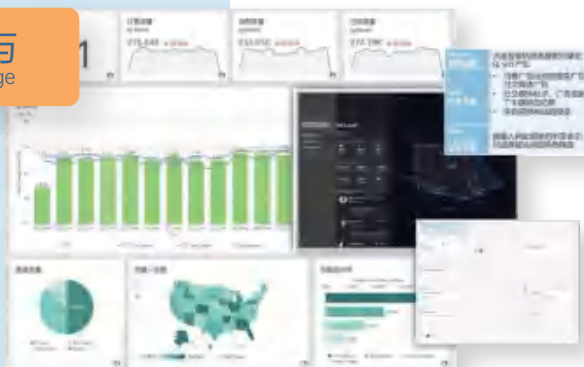


查看获得潜在客户的所有影响因素，及时优化和调整策略。

分析目的

- 分配资源和预算给产生
- 寻找最高投资回报的渠道
- 定制营销信息和策略
- 优化渠道定位策略
- 优化广告内容

参与 Engage



查看不同条件下的客户参与度，从而更有针对性的制定精细化的推广策略。

分析目的

- 优化广告投放策略以提高点击率
- 完善营销内容，时机和分段
- 优化目标页面和链接
- 微调再营销广告内容

转化 Convert



转化是整个业务体系中核心的部分，关系到业务价值的实现情况。

分析目的

- 监控每位新客户的获客成本与其平均订单价值的比较
- 识别及解决潜在的转化障碍提高转化率
- 通过促销策略或交叉销售推动AOV的增长，增加销售额
- 评估库存的充足性，确保及时满足客户需求，减少过剩和缺货风险
- 跟踪订单处理的效率，确保订单按时交付，提高客户满意度
- 及时识别可能存在交付风险的订单，采取预防性措施，避免潜在的客户不满

分析目的

- 优先保留高价值客户的工作，指导资源分配决策
- 识别交叉销售、升级销售和提升客户满意度
- 进一步提升来自忠实客户的直接流量
- 确保及时回应客户查询，提高客户满意度，减少客户等待时间
- 定期调查客户满意度，获取直接的客户反馈，指导服务改进和提升
- 分析客户反馈的情感，了解客户对服务的整体感受，指导改进和优化服务体验



留存
Retain

业务的可持续发展能力与客户留存高度相关，企业需要识别并优化能提高留存的因素

分析目的

- 评估满意度，识别改进机会增强客户忠诚度
- 评估产生的推荐数量、从推荐中的转化率以及对客户获取和销售的整体影响提升自然流量



回购
Repeat

企业的业务发展不可避免需要高额流量的投入，流量的直接成本往往不可控，但可以通过改善回购，降低流量的摊薄成本。

业务框架搭建——指标仓库

营销ROI	覆盖面优化/日历	支出及预算	其他营销	交易额趋势	剩余采购预算	入库接收效率 仓库工流动率	经营性现金流	降本趋势	各部门工资成本	员工福利	每小时费率趋势
按渠道划分的ROI	粉丝净增量	付费搜索营销	电视广告支出/预算	购物车放弃率	项目管理	工厂生产	支出及预算差异	各部门的降本趋势	总体薪资分配	医保/社保参加情况	咨询利润率
各渠道的支出	访客参与度	整体转化率	总收视率	放弃购物车带来的损失	项目状况	各地区原材料库存	速动/流动比率	供应商合规	固定/临时雇佣情况	员工假期使用情况	项目状态跟踪
按渠道划分预算/支出	付费/自然帖子覆盖面	付费/自然搜索比较	电视覆盖范围	流失	各团队的任务状态	库存趋势与目标	资产负债率	签约供应商	按职务/任期查看持股情况	年假使用率	未使用工时跟踪
支出与预算趋势	页面参与率	展现趋势	电视品牌认知度	产品类别	销售漏斗	在制品库存趋势	应付账款周转率	每单位支出的流程成本	薪资竞争力指标	产假及陪产假	按时完成比率
各细分市场生命周期	粉丝多维分析	点击量趋势	广播广告支出/预算	各产品收入对比	营销认可线索	在制品库存周转率	应收账款周转率	采购周期	招聘雇佣	福利满意度	最近结束的项目
各地区生命周期	趋势社交影响力	点击率趋势	广播受众范围	按类别划分收入结构	转化周期	各站点意外中断时间	人均工资	股东关系	人才漏斗	离职原因分析	复购业务比率
潜在客户转化	最吸引人的内容	各渠道支出	子域访问	各类别收入趋势	潜在客户转化	各地区净营业利润	财务规划	资本构成表	部门职位空缺	办公设施	项目NPS值
MQJ目标	累计平台覆盖面	费用消耗趋势	印刷广告支出/预算	各类别的销量	每阶段的引导成本	质量成本	费用趋势	期权没收	人员填补时间	每平方米成本	客户参与度
有效访问量	内容有效性	转化漏斗	电子邮件线索	各类别客单价	销售渠道分析	各站点质量成本	费用明细	现金流量趋势	各职位申请人数	各办公地点面积	流量分析
落地页转化率	每日覆盖率与参与度	支出与预算	销售及预测	各类别库存价值	主要客源分析	可用原材料趋势	息税前利润 利润率及趋势	待董事会批准的期权	按来源划分候选人	各办公地租赁期限	停留时间
主要潜在客户来源	最新的推文/活动	广告支出回报率	日均获客	产品/类别的流量	流量与潜在客户比率	各站点维护成本	毛利率及趋势	期权池	按地理位置划分候选人	各国各地区员工数	新老访客分析
PC/移动端转化率	近期的热点人物	自然搜索	达标所需线索量	产品/类别的转化率	潜在客户的生成趋势	产品产量总结	净利润趋势	股价走势	面试时间/日历	办公区温度	跳出率
潜在客户/流量	过去30天的转发次数	自然流量分析	订单转化率	产品/类别的库存价值	投资回报率	客户退货率	营运资金	股票交易波动率	晋升及激励	办公区湿度	活跃社区成员
潜在客户生成趋势	前15条热门推文	网站流量结构	平均交易规模	店铺运营报表	缺货率	事故率趋势	未尝应收账款	每股收益趋势	平均晋升时间	办公区噪音水平	帖子总数
潜在客户转化漏斗	品牌/非品牌流量	关键词排名	目标达成率	收入趋势	现有库存	站点安全趋势	未清应付账款	竞争对手的市场表现	平均任期	每日能源消耗	热门帖子
SQL达标率	转化率	历史预测准确率	转化率分析	单笔交易额	平均库存	安全分数	收入确认与预测	市盈率趋势	员工敬业度	各部门办公用品消耗	会员登录趋势
营销投资回报率	行业领导者	竞争力分析	竞争力趋势	人力成本	退货率	产量分析	支出及预算差异	平均收盘价	员工结构	客户满意度	最活跃的论坛
每阶段的引导成本	按活动划分的会议	每周搜索量	优势/劣势比率	每工时销售额	退货原因	成本与目标	各部门预算及支出	薪酬工资	员工平均培训时间	客户满意度指数	
社交媒体	最佳发帖时间	落地页分析	主要竞争对手	客户调查回复率	调查统计	按小时运营成本	工资总额	工资总额	有风险的员工	已分配未解决工单	
每周发帖量	活动产生的潜在客户	页面加载速度	竞争对手排名	客户访问体验	库存持有成本	每小时运营成本	采购	员工平均工资成本	绩效完成情况	每天/周/月工单数量	400+ 指标
最佳发帖时间	社交媒体参与度	推荐趋势	竞争对手对手	按设备访问次数	积压库存	管理支出趋势	管理支出趋势	错误解决时间	每位员工的培训支出	客服平均解决时间	
评论与预测	转化漏斗	活跃的孤立页面	亏损原因	被设备访问次数	客户退货率	平均延迟天数	会计	利润趋势	非管理支出趋势	工资成本控制	客服人数变化
点赞/收藏数	即将举行的活动	平均页面深度	购物车分析	社交网络访问	库存准确率	客户退货率	利润趋势	非管理支出趋势	工资成本分布	工成本结构	需二次解决的工单数
被点赞/收藏最多的帖子	每条线索的成本	被抓访问次数	成交趋势	新客户与回头客	库存维持周期	净利润趋势	息税前利润 利润率	供应分布	合同外支出	各级别工资成本	咨询服务
发帖后互动趋势	各活动支出	落地页反向链接数	各地区成交额	访客行为跟踪	日均库存量	股本回报率	股本回报率	订单追踪	人均创收情况	顾问年收入	
最近发布的帖子	各类型活动支出	活跃页面比率	平均交易额	产品页面浏览量	平均缺货率	平均缺货率	订单追踪	各工作年限的成本			

HongKe × DOMO
虹科

HongKe

虹科

虹科电子科技有限公司

www.haocst.com
hkcloud@hkaco.com

广州市黄埔区开泰大道30号佳都PCI科技园6号楼

T (+86) 400-999-3848

各分部：广州 | 成都 | 上海 | 苏州 | 西安 |
北京 | 台湾 | 香港 | 日本 | 韩国

版本：V1.0 - 23/12/21



联系我们
(T: 155 2866 3362)



获取更多案例



haocst.com