

静安区专业服务业高质量发展 案例汇编 2025

Compilation of High-Quality Development Cases of
Professional Services in Jing'an District

序言

Introduction

专业服务业是以专业知识和技术为内涵，为其他产业提供高附加值服务的产业门类。近年来，作为资源高效配置的重要链接，产业融合发展的关键纽带，全球产业竞争的战略制高点，专业服务业在国际大都市产业结构中的关键地位正日益凸显。

作为全市起步最早、规模最大的专业服务业集聚区，静安区自 2019 年起稳步推进“全球服务商计划”，2023 年出台《关于支持专业服务业发展的实施办法》，2024 年在全市率先推出“专业服务券”和“科创服务英雄榜”，通过长期的专业服务生态营造，集聚和培育了一批具有全球服务能力的高能级专业服务机构，在赋能客户企业发展方面积累了丰富经验。

本案例集汇总梳理了本市专业服务业机构在推动企业数智转型、开展服务业态创新等领域的 20 个重点案例，旨在为静安同业机构提供优质服务模板，带动全域专业服务业的核心竞争力进一步提升，为全市“五个中心”建设作出更大贡献。



序言

数智转型篇

案例 1	普华永道“智能体”操作系统助力企业经营效率跨越式提升	2
案例 2	毕马威智速转型平台与数字化解决方案破解企业 AI 转型困局	4
案例 3	德勤港大联合实验室与本地化 GenAI 平台推动 AI 落地商用	6
案例 4	珍岛 AI 智能体全链路重塑零售运营企业经营模式	8
案例 5	合合信息 AI 技术助力企业突破文档处理困局	10
案例 6	WPP Open Pro 推动广告业 AI 新范式，赋能品牌自主化营销运营	12
案例 7	宝尊搭建 AIGC 电商运营赋能平台助力电商企业降本增效	14
案例 8	壹沓科技引领国际物流智能变革	16
案例 9	像航科技重塑无介质全息交互范式	18
案例 10	上海国际招标方案征集数字化应用	20

业态创新篇

案例 11	WPP Media 操盘小红书 KOL 营销实力斩获“年度影响力伙伴”	24
案例 12	英赛全链路赋能品牌营销	26
案例 13	外服合杰破仓储盘点困局，以 BPO 方案提效超 50%	28
案例 14	德迅数据驱动提前 72 小时预判风险实现灵活高效光伏供应链	30
案例 15	聚水潭搭数据中台建分销体系助力某宠物食品品牌私域高效转化	32
案例 16	国际标准 + 本土实践，莱茵打造工业园区零碳转型示范样板	34
案例 17	地矿集团智能化轨道安全巡查系统	36
案例 18	BIPO 助力出海客户打造全球薪酬智能化平台	38
案例 19	科锐国际助力传统制造企业实现数字化、全球化转型	40
案例 20	益普索以 AI 数字人赋能营销创意筛选，构建智能营销新范式	42

01 Part One

数智转型篇

Digital and Intelligent Transformation

数智转型是指企业运用人工智能、大数据、云计算等新一代信息技术，全面重塑其战略决策、运营模式与服务交付方式的转型过程，其意义不仅在于通过自动化工具提升效率、降低人力成本，更在于实现对业务数据的深度挖掘与智能分析，从而优化客户体验、增强风险管控能力，并推动服务产品向精准化、个性化迭代。近年来，数智化转型及助力客户实现数智化升级已成为专业服务机构提升自身市场竞争力、服务全社会新质生产力发展的关键所在。

案例 01

CASE 01

普华永道“智能体”操作系统助力企业经营效率跨越式提升

普华永道是全球“四大”会计师事务所之一，总部位于英国伦敦，业务涵盖审计及鉴证、税务、交易服务及管理咨询领域等，全球成员机构遍及 149 个国家和地区，员工超过 37 万名，其中国内员工超过 1.56 万人。

在人工智能创新、行业重构以及国际贸易格局发生变化的当下，企业决策者若能敏锐捕捉客户需求的变化趋势，并借助先进技术手段彻底革新企业的运营模式，将有望推动企业增长实现质的飞跃。

近年来，普华永道在全球范围内推出了一系列举措，助力客户大规模发掘企业人工智能的价值。

全球成员机构
遍及 149 个国家和地区

员工超过 37 万名

国内员工
超过 15600 人

✔ 开发普华永道“智能体”操作系统 (PwC's agent OS)。

2025 年普华永道开发的“智能体”操作系统使企业能够以结构性变革的方式大规模部署人工智能，将智能体无缝连接并扩展至业务就绪型工作流程中，速度较传统方法提升 10 倍。

✔ 组织人工智能专业能力

培训。通过普华永道网络人工智能学院，每月有数万名员工参与定期更新的培训项目。目前，已有 29.1 万名普华永道合伙人和员工参与了结构化人工智能培训。

✔ 拓展人工智能技术联盟。

自 2024 年 12 月以来，普华永道已与现有联盟合作伙伴亚马逊云、谷歌云、微软、甲骨文、华为等企业展开新合作，通过合作伙伴关系为客户提供多元化的 AI 解决方案，同时加快 AI 技术的商业化进程。



在普华永道的助力下，某大型科技企业成功搭建起由人工智能助理驱动的全渠道联络中心，在预测意图建模、自适应对话以及实时分析等多项先进技术的支持下，通话时长大幅缩减近 25%，呼叫转接情况显著减少 60%，客户满意度提升约 10%。



一家全球知名的医疗保健企业在肿瘤诊疗领域引入普华永道开发的代理式 AI 工作流程后，临床与运营流程得以简化，获取具有可操作性临床洞察的效率提高了 50%。



案例 02

CASE02

毕马威智速转型平台与数字化解决方案 破解企业 AI 转型困局

毕马威是全球“四大”会计师事务所之一，提供审计、税务和咨询等专业服务，总部位于英国伦敦，成员所遍布全球 142 个国家及地区，拥有超过 27.5 万名合伙人和员工，目前在中国 31 个城市设有办事机构，合伙人及员工超过 1.4 万名。

当前 AI 给企业带来的效益已体现在降本增效、加快数据驱动决策、提升数据分析和洞察力等多方面，但很多企业仍缺乏清晰的 AI 战略、实施计划、技术基础设施和信任框架，常常面临“不敢转、不会转”的实践困局。

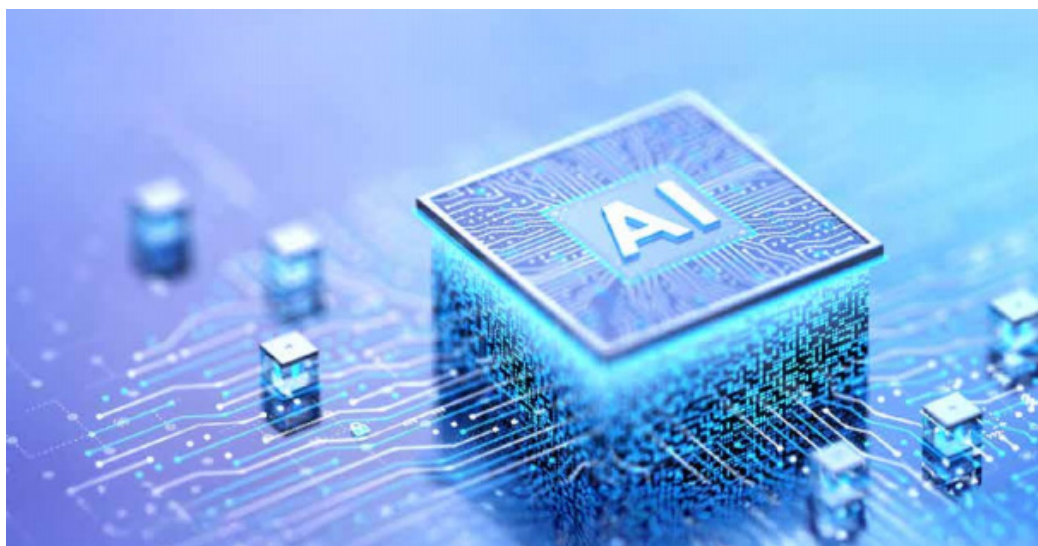
2025 年，毕马威中国正式推出毕马威智速转型平台以及“智慧之光”数字化解决方案，助力企业更高效、更稳健地实现智能化转型。

✔ 毕马威智速转型平台 KPMG Velocity: 打造从战略到落地的赋能中枢

KPMG Velocity 平台集成全球 AI 用例库、aIQ 学习体系与风险合规机制，覆盖战略规划、职能优化与基础设施改造三大转型层面，可以帮助企业在财务、风控、客户服务、运营管理等核心业务单元真正落地智能化治理与创新驱动。

✔ 智慧之光：打通 AI 转型平台应用，点亮企业转型路径

作为平台的重要实践延展，毕马威聚焦企业真实业务场景，结合数据分析、人工智能与自动化技术，推出了“智慧之光”数字化解决方案。在财务智能体、智能客服、制造管理、营销洞察等各行业的应用场景，“智慧之光”均体现出强大的适配能力。



在毕马威的帮助下，某大型股份制银行建立了将用户口语化检索转化为财务指标关键词搜索和标签筛选，进而动态生成报告的 AI 流程，实现了潜在财务风险的有效识别。

毕马威助力某大型医药公司建立的销售代表智能化培训系统，采用“4T”创新方案 (Train、Test、Tips、Toy) 赋能医药企业员工培训环节，令业务人员的核心 KPI 实现了 1.5 倍的提升。



案例 03

CASE03

德勤港大联合实验室与本地化 GenAI 平台 推动 AI 落地商用

德勤是全球“四大”会计师事务所之一，提供审计、税务、咨询等一站式专业服务。德勤全球专业网络的成员机构遍布 150 多个国家或地区，目前在中国 31 个城市设有分支机构，员工超过 2 万人。

2025 年，德勤发布《人工智能采用调查》报告。报告显示，近三分之一的企业计划未来五年将 AI 投资预算提升超 25%，受访高管预计，AI 带来的短期业务价值将从当前的 10%-30% 提升至五年后的 20%-50%。但是，目前 AI 应用深度不足，组织执行挑战超越技术难题成为其普及的主要障碍。

✓ 2025 年 9 月，德勤中国与香港大学正式签署成立“Deloitte × HKU 组织转型 AI 实验室”

AI 实验室定位为产学研平台，结合德勤跨行业转型专长与港大世界级学术研究能力，通过联合研究、行业交流及共同开发 AI 应用案例，加速香港 AI 商业化进程。

✓ 德勤推出企业级生成式 AI 系统的香港本地化平台 DelphAI

该平台采用完全模块化设计、开源技术、云端中立及多租户架构，可存取包括 OpenAI GPT 系列在内的前沿模型，支持在安全基础架构内开发 GenAI 及智能代理应用，同时确保符合跨境数据规管及严格的数据安全要求。DelphAI 作为面向客户的加速器，也可提供具备香港本地化功能的企业 AI 解决方案套件。

Deloitte.

Deloitte.



德勤预计，组织转型 AI 实验室可以将组织经济学的洞察应用于实际变革，透过跨界科研、产业协作与人工智能应用创新，融合理论与实务，创造惠及社会的知识。

DelphAI 平台已成功通过国家网信办深度合成服务算法备案，通过安全监测与应急响应制度设计，平台可以令客户企业试错成本降低 20% 以上，规模化提升企业的 AI 投资回报率。



试错成本
降低 20% 以上

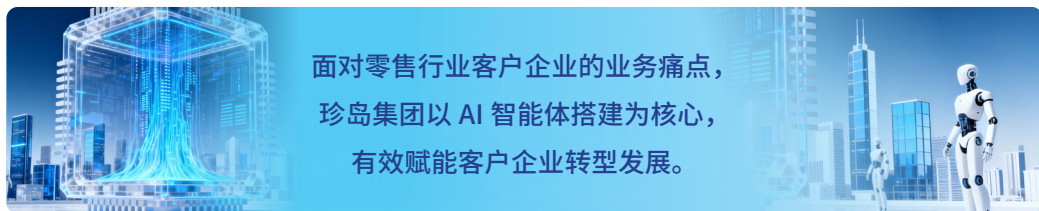
案例 04

CASE 04

珍岛 AI 智能体全链路 重塑零售运营企业经营模式

珍岛集团旗下 Marketingforce 是全球领先的 AI SaaS 智能营销云平台。珍岛信息技术（上海）股份有限公司成立于 2009 年，总部位于上海市大数据产业基地，全球分布 20 余家分支机构，累计申请软件著作权和专利 750 余项，累计服务超 20 万家企业，涵盖零售消费、汽车、金融、B2B、医药大健康、企服、跨境电商等行业领域。

在数字经济与实体经济深度融合的背景下，客户数量大、问题和需求多样，各销售渠道数据庞杂且相互孤立等问题对于零售行业的 DTC 模式（直面消费者模式）发展造成了很大制约。

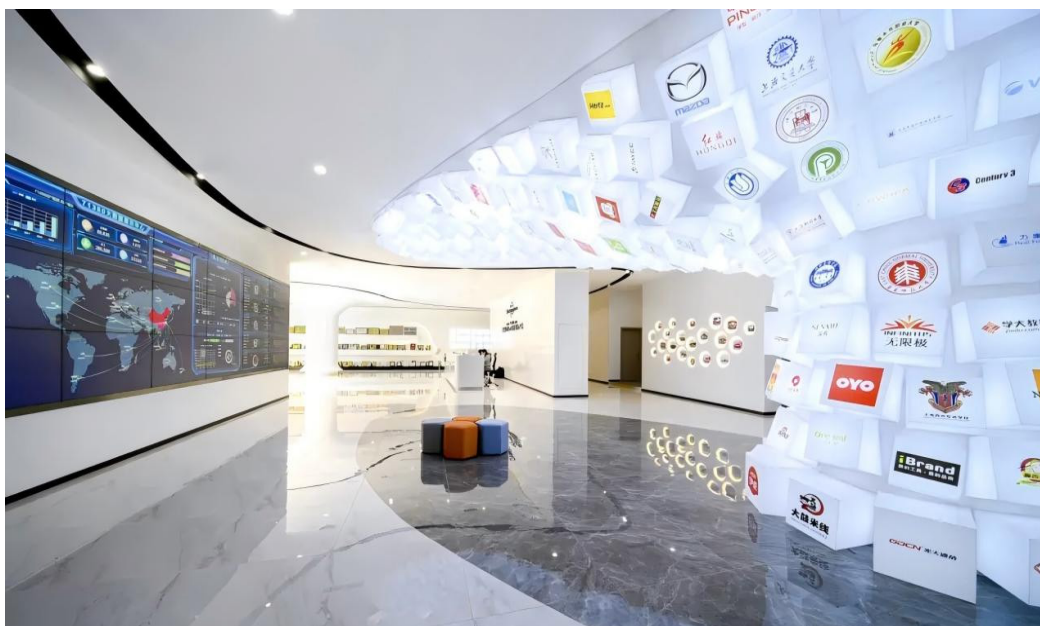


面对零售行业客户企业的业务痛点，
珍岛集团以 AI 智能体搭建为核心，
有效赋能客户企业转型发展。

✓ **针对某乳业企业各部门数据分散的问题**，珍岛集团为其搭建 AI-Agent force 中台，通过部署多场景 Agent，实现了全渠道客户身份的统一识别与数据打通，并构建了智能会员标签体系和自动跟进机制。

✓ **针对零售环节多样庞杂的导购与客服需求**，珍岛集团为客户企业建立了具备自学习能力的全渠道智能导购系统，以低成本实现 24 小时在线的精准客户服务与互动。

✓ **针对某电器制造企业获客留存难、数据驱动缺失等痛点**，珍岛集团定制了综合数智策略，搭建线上线下融合的智慧门店体系，实施数字化经营管理系统进行精细运营，并搭建员工培训平台“德学堂”。



在珍岛的协助下



AI-Agent 中台有效打破了该乳业企业各业务部门的信息壁垒，提升了运营效率



智能导购系统显著提升了客户服务的响应速度与准确性，降低了因专业知识不足导致的沟通障碍



综合数智策略为该电器制造企业的精准营销提供了关键支撑

案例 05

CASE05

合合信息 AI 技术 助力企业突破文档处理困局

合合信息是一家专注于智能文字识别和商业大数据技术的人工智能企业，其核心业务包括面向个人用户的文档扫描（扫描全能王）、名片管理（名片全能王）和企业信息查询（启信宝）应用，以及面向企业的 OCR 识别和大数据分析服务。该公司产品已覆盖全球超 100 个国家和地区，并在企业降本增效、风险控制和客户获取等方面提供技术支持。

在企业运营中，大量合同、票据等纸质文件在扫描为电子文档后，其内部的信息往往仍需人工录入才能被业务系统利用，这一过程效率低下且容易出错，是许多企业推进业务流程数字化和无纸化办公的主要障碍。



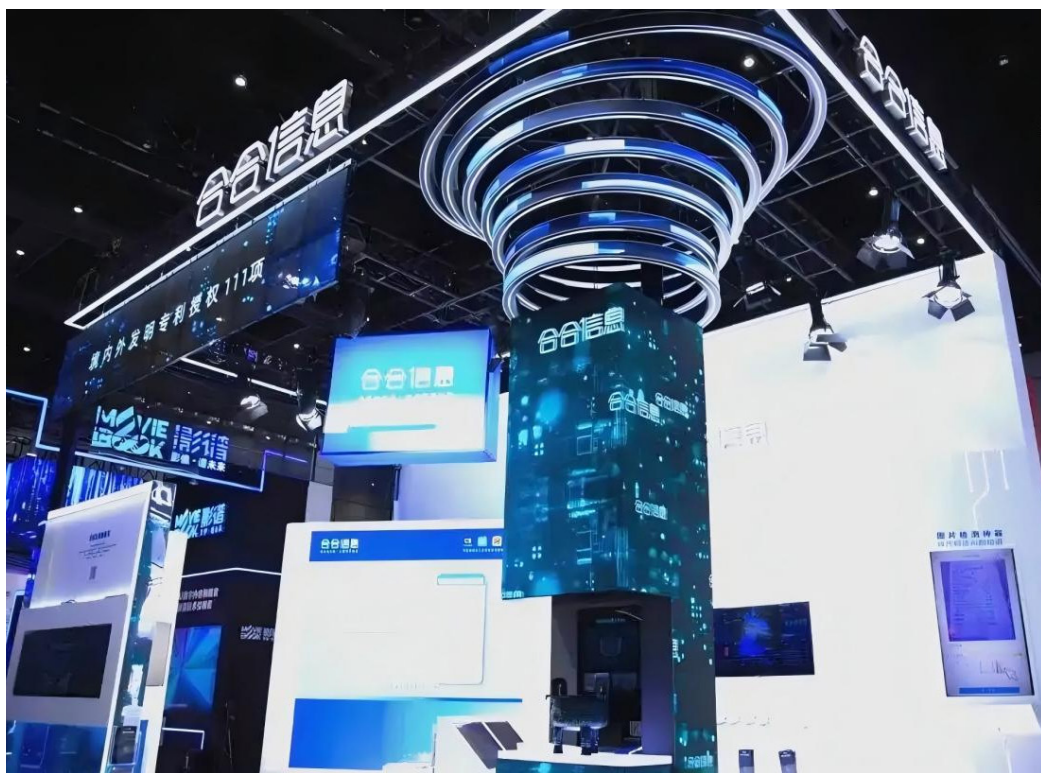
通过人工智能技术的深度应用，合合信息为不同行业客户企业提供了提升效率与管理水平的关键工具。

✓ 通用领域

合合信息的 AI 文档抽取技术结合某胶片企业多功能机，构建数字化入口，实现了扫描文档关键信息的自动提取与结构化，支持文件的智能归档与便捷查询。

✓ 专用领域

合合信息的合同机器人帮助某医药企业自动识别、比对合同文本，快速展示差异，有效规避合同风险并减少人力成本。针对某银行人工处理财报效率低且易出错的问题，合合信息的财报机器人实现了财报录入的自动化，显著提升了业务处理速度与客户体验。

INTSIG
合 合 信 息

AI 应用成效

合合信息的 AI 技术使客户企业实现了多样式纸质文件的批量、快速处理，实现了自动将非结构化的图像文件转化为可供分析和利用的结构化数据，显著提升了文档管理的效率与准确性。

案例 06

CASE 06

WPP Open Pro 推动广告业 AI 新范式， 赋能品牌自主化营销运营

WPP 达邦是全球最大的广告传播集团之一，在全球拥有近 10.6 万名员工，分布在 112 个国家的 3000 多个办公室，业务范围包括广告、媒体投资管理、信息顾问、公共关系、品牌及企业形象建立等。

当前，广告行业正加速向 AI 驱动转型，品牌方对营销效率、规模化内容产出及精准策略规划的需求日益迫切，既希望快速响应多渠道传播需求、确保品牌调性统一，又需依托数据洞察深化受众理解，部分资源受限的中小品牌也渴望获得专业营销工具支持。

WPP 基于自有 AI 营销平台 WPP Open，发布开创性新版本 WPP Open Pro，拓展 WPP 在全球广告市场的业务版图，为现有客户高效利用其平台和工具开辟新途径。目前，该营销平台的服务主要有三方面。

✓ AI 赋能策略规划

用户可调用 WPP 的基础数据与洞察，快速构建营销活动框架、深化受众理解并评估竞争格局。该功能由 AI 代理提供支持，包括 WPP 深度的专有数据、合作伙伴数据和行业数据。

✓ 大规模内容创作

营销人员可以在数秒内生成符合品牌调性、针对特定渠道的广告和内容，在实现制作自动化的同时，确保品牌形象统一，并推动业绩增长。

✓ 发布营销活动

WPP Media 的客户能够与 WPP Open MediaStudio 实现无缝集成，以优化媒介执行，此外该平台也支持品牌方直接将内容发布至主流广告平台。

WPP



WPP Open Pro 为营销活动执行提供了全面、整合的解决方案，将策略、内容创作和效果优化互联，同时达到了企业级标准的高度一致性。

该平台满足了电子商务、金融等快节奏行业快速创作、测试和优化大量广告的需求，也为小型企业、初创公司和成长型品牌提供了直接使用专业级工具和 WPP 智能洞察的渠道。

案例 07

CASE 07

宝尊搭建 AIGC 电商运营赋能平台 助力电商企业降本增效

宝尊电商成立于 2006 年底，提供以品牌电子商务为核心的全链路一站式商业解决方案，涉及店站运营、数字营销、IT 解决方案、仓储配送、客户服务等 5 大内容。

近年来，人工智能生成内容（AIGC）技术的快速发展为企业带来了前所未有的机遇和挑战。从内容创作到数据分析，从客户服务到市场营销，AIGC 正在逐步渗透到企业运营的各个环节。如何将 AIGC 技术真正落地并实现价值，成为企业在数字化转型中需要解决的重要课题。



结合电商企业的实际需求，宝尊搭建了 AIGC 电商运营赋能平台，助力企业在新时代背景下实现智能化与数字化转型。

✓ 已建场景利用领域

BaozunGPT 作为平台的 AI 文本生成应用接入国内外多个大模型，广泛覆盖电商运营、营销、设计及办公场景。同时，BaozunGPT 支持通过 Embedding 转换方式训练宝尊自身业务知识，结合大模型能力生成更精准内容。此外，宝尊还将 GPT 与 RPA、BI 等工具集成，嵌入业务过程与业务系统，应用于社媒营销趋势分析、VOC 客服运营分析等场景。

✓ 技术方案与创新点

通过搭建实现源模型层、AI 中台层与应用层无缝衔接的 AI 技术架构，宝尊 AIGC 电商运营赋能平台构建了强大灵活的电商智能生态系统。基于数据和 AI 技术，平台可以实现智能化推荐、消费者行为预测、销量预测、库存管理、铺货优化、智能订单处理等功能。

✓ 实施过程

源模型层集成多款大模型及垂直领域产品原生能力以构建基础服务，AI 中台层作为架构核心枢纽支撑应用层快速开发与调用，应用层则打造工具集与场景集。其中，工具集包含 BaozunGPT、BaozunART、BaozunRPA、BaozunVIDEO，覆盖设计、营销、运营关键环节，从而提升店铺效率与服务品质，场景集根据电商业务需求组合工具形成解决方案，深度整合核心功能模块，应用于市场营销、供应链管理等多场景。

BAO ZUN



2025 年，宝尊 AIGC 集合平台在 618 大促期间展现出强劲实力，累计生成 BaozunGPT 对话超 2 万次、BaozunArt 作品 3.8 万+、BaozunVideo 作品 4000+，多模型工具已实现品牌营销需求全场景覆盖。同年，宝尊 AIGC 电商运营赋能平台入选上海市电子商务和消费促进中心上海市商务领域遴选的“人工智能+”应用优秀案例。

618 大促期间，累计生成
BaozunGPT 对话**超 2 万次**
BaozunArt 作品 **3.8 万+**
BaozunVideo 作品 **4000+**

案例 08

CASE 08

壹沓科技 引领国际物流智能变革

壹沓科技是一家全球领先的人工智能科技公司，专注于大供应链（涵盖生产制造、物流配送及新零售等）领域，在人工智能、自动化技术及大数据挖掘领域拥有独创自研核心技术。

国际物流专业服务长期受困于“人力密集 + 经验依赖”的传统模式，操作流程繁琐、信息整合困难、人力成本高、服务响应不及时，难以满足现代物流高效、智能、实时响应的核心需求，严重制约行业从基础操作服务向高附加值解决方案服务的转型升级。

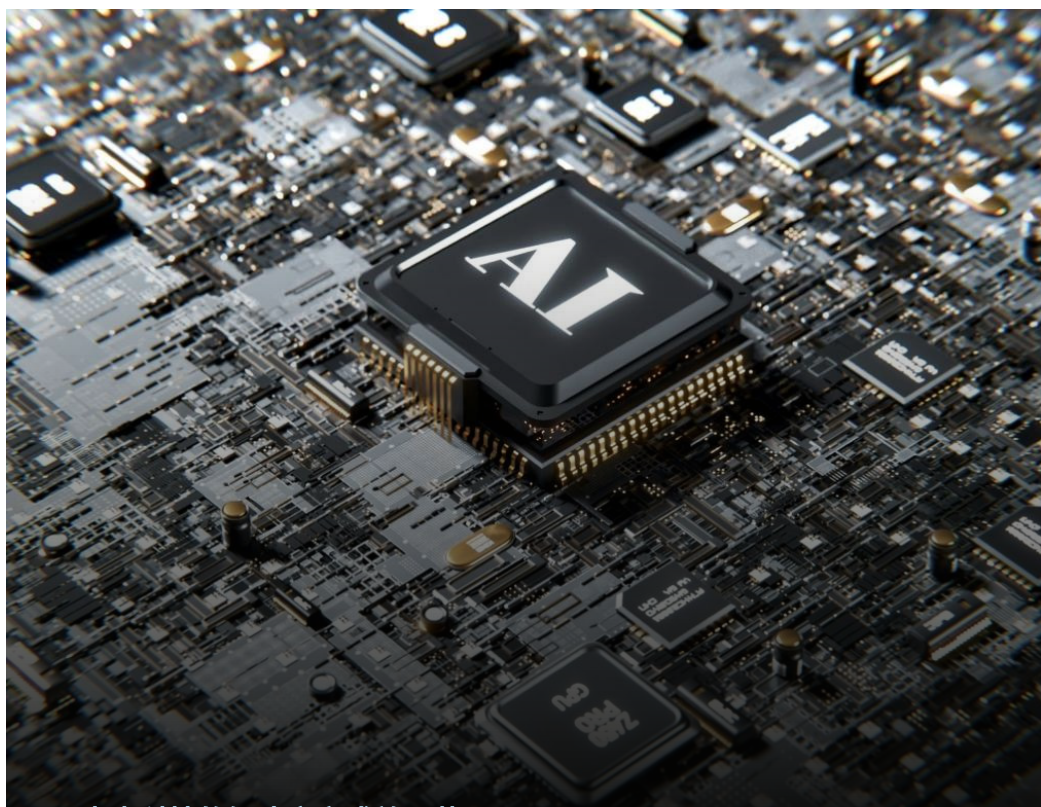


近年来，面对国际物流行业的转型瓶颈，壹沓科技依托丰富的企业服务经验和数字机器人与 AI 大模型等技术，以“专业服务流程 AI 化、专业能力模块化”为核心，开发了基于自研供应链物流大模型 CubeLLM 的 AI 服务平台。





✓ **在趋势洞察与智能驱动方面**，构建全流程 AI Agent 团队，覆盖询价、订舱、提单处理、客服跟踪等关键环节，实现业务模式从被动响应到主动执行的升级。

✓ **在专业能力数字化方面**，构建物流知识图谱与智能问答库，并应用先进识别技术实现复杂单据的高精度解析，破解经验依赖难题。

✓ **在构建超自动化闭环方面**，融合多项技术，将传统人工流程拆解为标准化智能执行链路，形成数据驱动决策、模型保障精度的全流程方案，显著提升服务效率和一体化水平。平台支持多种灵活部署方式，大幅降低企业使用门槛。



壹沓科技的解决方案成效显著

-  **操作效率大幅提升** 帮助某客户将接单建单时间从 30 分钟缩短至 30 秒，提单处理准确率超 99.5%
-  **服务边界有效拓宽** 延伸运价优化、风险预警等高附加值服务，助力某头部客户实现 12% 的成本降低
-  **规模化服务能力得到突破** 助力中小企业便捷获取标准化智能服务
-  **实现人才价值重构** 专业人员投入高附加值工作的比例显著提升

案例 09

CASE09

像航科技 重塑无介质全息交互范式

像航科技是专注于无介质全息技术的国家级高新技术企业、专精特新“小巨人”，总部位于上海，在多地设立子公司，累计拥有全球知识产权超 500 项。其产品及解决方案已广泛应用于智慧医疗、智能座舱、智慧教育、智能家居、消费电子、展览展示、公共服务等多个领域。

随着数字化与智能化进程加速，医疗、文旅、政务等领域的传统交互界面面临：物理接触易导致交叉感染（安全性挑战）；交互模式单一、缺乏沉浸感（体验性挑战）；操作流程繁琐、数据多屏割裂（效率性挑战）等核心挑战。

面对行业交互痛点，像航科技推出“万物无介”无介质全息技术开放服务平台。该平台将核心全息交互能力标准化、模块化输出，通过标准化硬件接口，使无介质全息交互终端便捷接入各行业智能化系统，驱动交互范式从“触控”向“浮空感知”升级。



技术赋能方面

构建物流知识图谱与智能问答库，并应用先进识别技术实现复杂单据的高精度解析，破解经验依赖难题。



场景应用方面

一是医疗领域，联合顶尖医院落地无介质全息多模态手术导航系统，医生空中操控设备实现零接触无菌操作；部署 AI 问诊全息终端，患者与“空中机器人”自然对话。二是文旅场景，携手博物馆等机构，应用互动桌和导览系统，游客凌空“翻”文物、与历史人物互动，打造沉浸式数字文博体验。三是政企服务领域，为高端会议提供浮空提词器与无接触演示终端，在基层服务点部署全息窗口，实现无接触、高效率的政策查询与数据调取。



▶ 像航科技的解决方案显著提升了交互安全性、体验感和效率，有效降低了技术应用门槛，推动了无介质全息交互技术在专业服务领域的规模化落地和产业升级。在医疗领域彻底消除了物理接触的感染风险；在文旅场景开创了数字文博新形式；在政企服务方面提升操作效率，政务场景办事效率提升超 20%。

案例 10

CASE10

上海国际招标方案征集 数字化应用

上海国际招标有限公司隶属于上海市国资委，是国内首批获得国家发改委、住建部、商务部、财政部等全部招标代理最高等级资质的专业机构，并通过德国 TÜV 莱茵集团 ISO9001:2015 质量管理体系认证。公司先后为上海多个重点区域发展规划、文化产业发展重大项目提供全过程招标咨询服务。

随着城市建设项目日益复杂，传统的方案征集模式面临严峻挑战。原有服务存在三大核心痛点：一是信息孤岛现象严重，设计、评审、管理等环节数据割裂，协同效率不高；二是评审过程主观性较强，一定程度上会受方案展示形式的影响；三是成果利用不够充分，大量优秀方案在征集结束后被束之高阁。因此亟需通过数字化技术提升协同效率、评审客观性与成果价值。



为破解行业难题并顺应智慧城市趋势，
上海国际招标启动方案征集成果数字化应用项目。

✓ **服务模式上**，公司创新构建以数字化为核心的全周期服务模式，无缝衔接策划、公告、提交、评审与应用环节，实现多方在线实时协同，打破时空限制。

✓ **技术上**，自主研发高精度三维数字化底板，整合多源数据构建统一客观的比选环境，制定标准化数据格式确保方案无缝对接，并提供漫游、同屏比较等可视化工具辅助科学评审。

✓ **管理上**，建立覆盖成果产生至应用的生命周期体系，推动建立永久成果档案库，并通过跨部门协同机制整合技术、业务与宣传资源，最大化数字化价值。



➡ 该项目显著优化了运营成本，减少了人力物力投入及设计单位应征成本；数字化评审提升了透明度与客观性，有效减少争议；高质量服务赢得客户高度认可；征集成果数字化形成的知识库为行业积累了宝贵资产，促进知识传承与创新。

02 Part Two

业态创新篇

Business Format Innovation

业态创新是专业服务业企业突破传统边界、构建新增长曲线的战略选择，它意味着打破原有服务模式与行业界限，通过跨界融合、流程再造或价值重构，开辟新的市场空间与服务形态。这类创新不仅能够响应市场细分与客户需求升级，更有助于企业摆脱同质化竞争，塑造独特的品牌价值与市场定位，从而在变革中捕捉新需求、引领新赛道，实现从“被动适应”到“主动创造”的转变。

案例 11

CASE 11

WPP Media 操盘小红书 KOL 营销 实力斩获“年度影响力伙伴”

WPP Media 全球成立于 2003 年，是全球最大的媒介投资集团，每年管理超过 600 亿美金的媒介投资，在全球 80 个市场拥有 4 万多名人才。

当前数字营销进入“社交种草”核心阶段，小红书凭借高活跃用户基数与“内容种草 - 消费决策”的短链路优势，成为品牌触达目标群体、提升转化的关键阵地。但品牌若想在小红书高效落地营销，需突破内容创作、博主匹配、流量优化等多环节壁垒，单纯自主运营难以实现系统化效果。

品牌对具备平台生态理解、全流程服务能力的专业媒介机构需求激增的情形，为 WPP Media 与小红书的深度合作奠定了基础。

✓ 布局全流程服务体系

WPP Media 围绕小红书平台生态在多个维度布局，从内容创作、博主合作，到信息流推广与搜索优化，构建成熟的“IP+KFS”（博主合作 - 信息流 - 搜索）整合服务能力。

✓ 深度利用数据驱动营销策略

WPP Media 作为小红书首批灵犀数据营销认证服务商，借助灵犀数据精准洞察目标用户需求，以数据为种草策略提供有力支撑。例如在某个人护理品牌的案例中，WPP Media 携手多位美妆护肤类 KOL 进行深度种草，优化信息流广告投放策略，精准定位目标用户群体，并结合搜索广告提升品牌曝光度。



group^m

通过 WPP Media 的营销服务，在沐浴露品类下，某个人护理品牌的小红书品牌搜索量从 TOP2 上升到 TOP1；在销售业绩方面，该品牌作为 TOP3，连续 79 天霸榜天猫超市香氛沐浴露榜单。整体来看，凭借对于平台规则与用户喜好的精准把握、不断创新营销策略与高效的执行能力，WPP Media 在小红书平台取得了良好的营销成果。



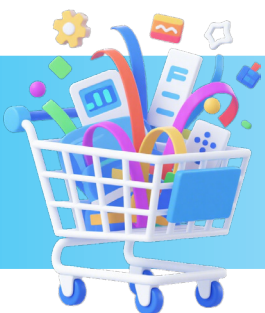
案例 12

CASE 12

英赛全链路 赋能品牌营销

上海英赛广告有限公司成立于 2010 年，是宝尊电商全资控股的有限责任公司，主要业务为向品牌电商提供完整的“品 - 效 - 销”一体化服务。

在 85 后、90 后逐渐成为主力消费人群的背景下，新生代消费者由于居住环境、生活习惯、饮食习惯等不同，消费习惯产生较大变化，传统厨电品牌的销售额下降，行业竞争愈发激烈。各家电品牌均希望基于行业 & 品牌的增速和规模，定位符合新品的核心人群，在 618 期间完成招募年轻一代的目标以及新品销售的爆发。



上海英赛广告有限公司为某厨电品牌提供广告服务，以数据为媒，从消费者洞察出发，贯穿趋势洞察、研发到上市的全链路，助力爆品三步出道。



BAO ZUN



趋势洞察方面

通过行业锚点矩阵锁定机会赛道，筛选细分机会人群，进而选择精致妈妈和Z世代为核心人群。其中，精致妈妈偏爱健康饮食，扎根潮流平台；Z世代关注功能测评，喜爱娱乐平台，根据沟通偏好开展下一步调研与营销。

数据研发方面

依托 TMIC（天猫新品创新中心）、文本工具开展调研，测试产品市场接受度并收集消费者反馈，全面检验产品爆品基因，确保产品研发切中核心人群需求。

数据引爆方面

以人群洞察为锚点，围绕产品和沟通两大模块制定爆品策略——在小红书投放主打精致妈妈健康烹饪，B站重点关注Z世代好物测评，基于产品卖点和人群内容偏好定制化投放，同时利用明星、站内KOL、亲密粉进行站内大促收割。



在英赛广告的支持下，该厨电品牌在天猫平台实现

- ➔ 全自动空气炸锅预售榜第一名
- ➔ 空气炸锅月销破万
- ➔ 品牌力提升 50%

案例 13

CASE13

外服合杰破仓储盘点困局， 以 BPO 方案提效超 50%

上海外服合杰企业服务有限公司是上海外服的全资子公司，以人力资源外包服务为核心，提供涵盖人事管理、人才派遣、薪酬福利、招聘及灵活用工、业务外包等领域的综合性解决方案。

仓储式购物行业虽以仓储式体验和丰富的产品线吸引消费者，但其普遍采用的“前店后厂”直观动线设计，叠加行业常见的大面积建筑体量特征，使得库存管理成为整个行业日常运营中的核心共性难题。

外服合杰到店通团队在梳理客户需求后，针对库存盘点工作耗费大量人力和时间，且误差率较高的痛点，确定了对店内存货类和非存货类商品进行 100% 盘点的工作目标，打通传统手工盘点记录易出错、难追溯的堵点。



外服合杰 BPO 流程外包团队采取“PDA + 动态排班”机制实现货物盘点效率提升，在权责划分和结果交付上，使用“电子清单 + 云存储”的方式替代“传统纸质清单 + 责任人签字”的方式，运用区块链存证，兼顾数据留痕和线上存储，确保数据隐私安全性。

原始人工盘点的 7 天
误差率 5%

PDA + 动态排班

电子清单 + 云存储

压缩至 3 天
误差率 1%

依托定制化解决方案，客户的整体盘点时间从原始人工盘点的 7 天压缩至 3 天，提效逾 50%，误差率从 5% 降至 1%。通过对 PDA 系统收集的数据进行分析，客户能够更加精准地掌握各门店销售情况和库存动态，实现精准补货和智能调配，从而有效降低库存成本，提高资金周转率，提升整体运营效率。



案例 14

CASE14

德迅数据驱动提前 72 小时预判风险 实现灵活高效光伏供应链

德迅发祥于德国，本部设置在瑞士，是全球最大的货运代理公司之一，在全球 100 多个国家和地区拥有 1000 多个分支机构，致力于以海运、空运、第三方物流等渠道向全世界提供高价值的综合物流服务。

光伏供应链的复杂性高，从硅料、硅片跨境运输，到组件海运、海外仓储，再到售后零配件调拨，全链路涉及 20 余个环节，需协调海运、陆运、空运多种模式，不同国家的语言文化差异、海关政策变动、多方利益博弈等因素更使沟通成本呈几何级增长。当特定环节发生延误，集装箱滞港费等隐性成本迅速攀升，该类计划外支出可蚕食企业 15% 以上的利润。因此，光伏行业亟需建设更高效精准的供应链。



德迅与几乎所有光伏头部企业都达成了合作关系，通过自建网络与战略并购，德迅已在 108 国构建起“物理”与“知识”的双层防护体系。

✓ **物理层**：包括含欧洲最大保税仓群在内的 76 个专业光伏仓库。

✓ **知识层**：包括横跨 22 个时区的 Solar Desk 专家团队。

✓ **“数据驱动决策”策略**：以实时数据追踪系统实现对运输节点、库存状态的动态监控，帮助企业提前 72 小时预判风险并调整路线，最终实现“物流速度、成本、碳排不可能三角”的终极答案。



➡ 过去三年,采用数据决策的客户供应链创新速度得到大幅提升,某光伏龙头借助德迅的数据模型优化中亚路线,不仅避开地缘风险区,还将回款周期压缩至45天。加入德迅还帮助企业实现科学减碳倡议(SBTi),通过航线优化将船舶碳排放削减25%,利用自动化仓储设备使分拨中心能耗降低30%;应用数字化单证系统每年减少纸质文件超50万份,这种多维度协同效应使头部客户物流碳强度下降的同时,总成本反降12%。

案例 15

CASE15

聚水潭搭数据中台建分销体系 助力某宠物食品品牌私域高效转化

聚水潭成立于 2014 年，是一家以 SaaS ERP 为核心，集多种商家服务为一体的 SaaS 协同平台，当前公司员工超 2500 人，并在全国设立了超过 100 个线下服务网点，服务范围覆盖超过 500 个城镇。

宠物行业正处于高速增长阶段，市场规模持续扩张，精细化养宠、个性化服务等需求日益凸显，渠道端也因社交平台崛起等发生着显著革新。在这一背景下，传统管理模式与业务流程难以适配市场变化的问题逐渐显现——既有供应链协同效率低、数据割裂等运营痛点，也存在着用户需求响应不及时、资源配置粗放等挑战。

为帮助某宠物食品品牌实现数据整合与效能提升，聚水潭企业以数据中台为核心，协助客户建立智能处理系统与分销管控体系。





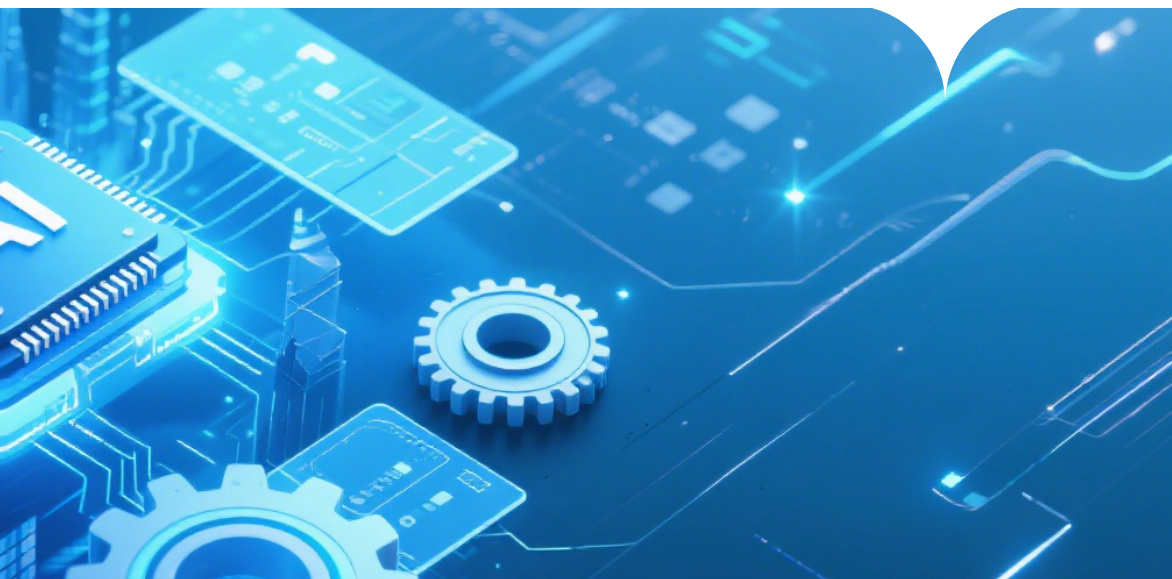
✔ **为品牌构建统一的数据中台。**在客户企业的配合下，聚水潭将数据中台系统整体利用率从 30% 提升至 80%，成为客户企业诸多内控标准中的重要成分，并且帮助企业于 2024 年引入“数据智能”模块，在 618、双十一等大促中实现 3-5 秒级数据实时更新。

✔ **协助企业构建完善的分销管控体系。**聚水潭系统的智能价格管控功能，可以确保所有分销商严格执行统一价格体系，并以唯一码溯源识别技术则有效防止窜货行为。同时，在客户企业处理积压订单的过程中，聚水潭系统智能推荐最优路径，并与员工实战经验不断碰撞优化，提升了压单处理效率。

✔ **协助企业将私域转化深度融入分销体系。**在“自营品牌 + 精选分销”模式下，企业打通分销系统与会员数据，构建从 KOC 到分销商的转化路径。微信分销等私域渠道的拓展，则使精选分销商能借助品牌内容赋能，在社交场景实现更高效转化。



在聚水潭创新模式的加持下，该品牌既保持了品牌调性，又扩大了市场覆盖面，在 2023-2025 年间实现分销业务 200% 的增长。



案例 16

CASE16

国际标准 + 本土实践， 莱茵打造工业园区零碳转型示范样板

TÜV 莱茵是经 DAkkS、ETS 等权威机构认证的温室气体审核机构，在低碳减排领域拥有 20 年经验。其服务覆盖汽车、化工等行业全生命周期碳排放评估，包括 LCA 分析、碳足迹核查及 ISO 14068 认证等业务。

在全球“双碳”目标背景下，工业园区作为产业集聚和碳排放集中区域，面临减排压力与转型机遇，亟需系统性解决方案。专业的碳核算、全生命周期评估（LCA）及国际认证体系，成为推动园区绿色低碳发展的关键支撑。

在打造某经济开发区绿色低碳可持续发展创新合作项目的过程中，TÜV 莱茵通过三个层面战略协同，为全国工业园区零碳转型树立示范标杆。



案例 17

CASE17

地矿集团 智能化轨道安全巡查系统

上海市地矿工程勘察（集团）有限公司于 2021 年成立，是上海地区专业从事地质科学研究和应用服务的创新型国有高新技术企业。

上海城市化进程加速了轨道交通网扩张，地铁运营里程已超 800 公里，规划及建设线路约 260 公里，轨道保护区面临地面沉降、隧道变形等风险以及侵限、越界、穿线等安全事件，严重威胁地铁运行安全。同时，传统人工巡查效率低、覆盖有限、易受环境影响，难以满足现代安全管理需求。在国家推动低空经济与城市数字化转型战略机遇下，上海地铁亟需构建智能化、无人化的立体城市安全防控体系。



上海市地矿工程勘察（集团）有限公司依托技术创新，构建全链条技术闭环与跨界协同模式，为地铁安全保护区提供智能化巡查解决方案。

✓ 立体感知网络构建

采用无人机、机器人（狗）集成 8K 超高清相机、热红外传感器等设备，搭配轻量化云台稳定系统，实现复杂环境下厘米级高精度数据采集。

✓ 智能风险识别与决策

融合激光雷达与计算机视觉，实现自主飞行与智能避障；运用深度学习模型和数据增强技术，快速识别监测目标；基于最优特征匹配，实时发现侵入变化，提供精准预警。

✓ 智慧运维管理模式

搭建无人机综合管理与飞行控制平台，实现“自动巡检 - 智能预警 - 人工复核 - 快速处置”标准化流程，推动运维模式从被动响应向主动预警转变。



基于多元需求的无人机综合管理平台建设

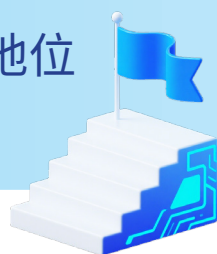


通过智能化巡查系统，实现地铁安全保护区内风险目标精准识别，时间成本显著降低。

- 巡检效率相比人工巡查提升 10 倍以上
- 自动识别准确率超 98%
- 漏检率低于 0.64%
- 目标定位误差小于 0.5 米



关键性能指标处于行业领先地位



案例 18

CASE18

BIPO 助力出海客户 打造全球薪酬智能化平台

BIPO 为全球企业定制的 Total HR Solutions，包含人力资源管理系统 (HRMS)、Athena BI 分析工具，达成了包括全球薪酬外包 (GPO)、名义雇主服务 (EOR) 等服务的高效交付，实现人力资源流程自动化，为客户提供多地区、高效率、合规化的用户体验。同时依托全球资源网络，聚焦企业人力资源管理中的痛点，集合多种业务协作云应用，使服务覆盖全球。

企业出海过程中往往面临“全球制造、本地用工”情况，面临着多语言、多法规、多地区人力资源管理的复杂挑战。

BIPO 为三一集团、腾讯互娱等出海客户提供 EOR（雇主代理）、HCM（人力资本管理）、GPO（全球薪资外包）及签证支持、人力资源咨询等服务体系，开启从海外合规用工到全球薪酬智能化的数字化进阶之路。



BIPO | Make Life Easier.

✓ **快速落地响应**，针对客户高节奏需求建立极速响应流程，24 小时内提交方案、7 日内完成本地员工入职，还依托全球交付网络与 Butter 数字平台，助力客户在多国同步完成员工雇佣、签证办理及薪酬发放，保障项目如期启动。

✓ **全球化合规与平台服务**，在各国部署多语言、适配本地化算法的人力资源数字化平台，自动匹配不同国家税务与社保规则，实现统一结算日、报表模板和交付流程，方便客户总部查看全球人力资源运营数据，同时提供多语种本地化系统界面与客服支持，降低用工合规风险。

✓ **业务衔接与人事管理**，设计 EOR 到 GPO 及 HCM 的平滑转化方案，客户成立实体后无需更换供应商，即可实现员工相关数据的内部迁移，还可对接客户团队支持海外人员变动、入转调离及信息更新，保障人事管理连续性。

✓ **咨询与财务支持**，提供多国劳动法、签证政策等咨询及薪资建议与背调支持，优化跨境支付流程，借助全球在地财务中心保障薪酬稳定发放，强化应急付款机制。

✓ **数据与部署服务**，为客户搭建人力数据分析仪表盘，自动生成周期分析报告，通过多地团队协同交付推进各国 HR 系统部署，适配当地政策与流程。



全球协同·本地高效

提供的人力资源服务

- ➔ 推动全球人事流程标准化与集中管理，增强总部对海外团队的可控性与透明度
- ➔ 有效提高员工满意度及 HR 运营效率，显著降低人员流失风险
- ➔ 优化报销与薪酬模块，打通数据孤岛，减少跨国协作中的沟通成本
- ➔ 导向结果：帮助客户聚焦核心制造业务，在人力资源体系层面构建“全球协同、本地高效”的运营格局

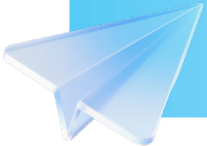
案例 19

CASE 19

科锐国际助力传统制造企业 实现数字化、全球化转型

科锐国际是领先的以技术驱动的整体人才解决方案服务商，通过构建“技术 + 平台 + 服务”的商业模式，在 20+ 个细分行业及领域为客户提供中高端人才访寻、招聘流程外包、灵活用工等人力资源全产业链服务，以及 HR SaaS、垂直领域招聘平台等技术和生态产品，为企业人才配置与业务发展提供一体化支撑，为区域引才就业与产才融合提供全链条赋能。

传统制造企业转型与出海过程中面临两大主要困境，一是缺乏数字化转型人才，企业缺乏精准识别与招募渠道；二是全球化人才配置与管理难，海外业务需熟悉当地市场规则、具备跨文化沟通能力的运营、销售及技术支持人才，同时需适配不同国家的劳动法规与企业文化，企业现有管理体系无法直接复用，前期试错成本高。



针对企业需求，科锐国际整合全链条资源，联合上海科之锐组建专项服务团队，从“人才供给 - 体系搭建 - 长期保障”三个维度制定解决方案：

✓ **数字化人才精准招募**，上海科之锐依托科锐国际的行业人才数据库，先为企业梳理数字化转型关键岗位的能力模型，再通过“行业人才 mapping+ 定向寻访”模式，锁定汽车、电子等相关领域的数字化转型人才，同时利用 AI 面试工具评估候选人的技术实操能力与项目经验匹配度，将招聘周期缩短至 1-2 个月，确保核心人才快速到岗。

✓ **全球化人才配置与跨文化体系构建**，针对海外业务，科锐国际调动东南亚、南美本地分支机构资源，筛选“本地化 + 国际化”复合型人才，同时联合跨文化管理专家为企业定制培训课程，同步协助企业搭建海外人才绩效评估与激励体系，提升团队稳定性。

✓ **提供全周期人才支持**，在人才入职后，上海科之锐提供 3 个月跟踪辅导，协助解决数字化系统适配、海外工作衔接等问题；科锐国际定期向企业输出《制造业数字化人才趋势报告》、《全球制造行业薪酬白皮书》，帮助企业动态调整人才策略，同时为核心人才设计职业发展路径，降低关键岗位流失率。



 **科锐国际的服务成效包括：**

推动企业数字化转型提速，完成核心数字化岗位人才配置、搭建工业互联网平台并实现生产数据实时可视化。

助力海外业务快速落地，包括组建东南亚及南美团队、缩短海外市场开拓周期并有效提升海外销售额占比，避免因劳动合规或文化冲突引发的运营风险等。

实现人才管理效率提升，在提高整体招聘效率、保障海外团队员工满意度的同时，维持较高的核心人才留存率。

案例 20

CASE 20

益普索以 AI 数字人赋能营销创意筛选， 构建智能营销新范式

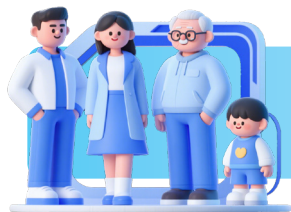
专注于

战略咨询
商务咨询
定性研究
市场策略及消费者理解
社媒资讯分析
创新研究
品牌健康追踪
客户体验管理
等多个领域

益普索 Ipsos 是全球领先的市场研究集团，专注于战略咨询、商务咨询、定性研究、市场策略及消费者理解、社媒资讯分析、创新研究、品牌健康追踪、客户体验管理等多个领域。服务客户领域涵盖快消、母婴、金融、汽车、通讯、医药保健、地产、泛娱乐、互联网与新科技、教育和旅游等诸多行业。

传统创意研究高度依赖人工，存在流程周期长、执行成本高、样本覆盖有限等固有痛点。随着 AI 技术在营销决策中的深度渗透与应用成熟，行业正迎来一场围绕“创意效率”与“精准度”的深刻变革。

益普索携手某乳制品公司，共同推动营销创意筛选 AI 数字人完成从辅助“工具”到智能“中枢”的战略演进，通过海量鲜活语料持续喂养，构建统一数据库与多场景数字人矩阵，形成覆盖创意生成、筛选、优化与反馈的闭环智能体系。



构建统一数据库与多场景数字人矩阵，
形成覆盖创意生成、筛选、优化与反馈的闭环智能体系。

➤ 构建统一消费者数据库

整合各事业部近两年鲜活数据，形成动态全景用户画像，使 AI 数字人精准代表真实用户。

➤ 建立持续学习机制

通过数据反哺推动 AI 迭代优化，如在包装测试中融合行业数据与历史经验，显著提升决策精准度。

➤ 打造可复用模型库

支持跨部门、跨项目高效应用，在提升资源利用效率的同时，保障各业务场景下营销决策的一致性。



该服务通过智能决策助力品牌实效增长，凭借多场景创意测试周期从天级大幅缩短、降低测试成本释放预算、依托乳品专属模型与人群标签提升创意受众匹配度、打通全链路数字化管理形成策略闭环的四重核心价值，在某乳制品公司七夕 Campaign 中全程赋能，上线首日互动量即突破 64 万，成功帮助品牌与用户建立情感共鸣。

多场景创意测试周期从天级缩短

降低测试成本释放预算

依托乳品专属模型与人群标签提升创意受众匹配度

打通全链路数字化管理形成策略闭环

四重核心价值



助力品牌与用户
建立情感共鸣

静安区专业服务业高质量发展案例汇编

Compilation of High-Quality Development Cases of
Professional Services in Jing'an District

2025



GSPP 全球服务商计划

2025

Compilation of High-Quality Development Cases of
Professional Services in Jing'an District



GSPG全球服务商计划