

比尔·盖茨说过：“信息流是企业的命脉，数字神经系统会使你以思考的速度经营商务，这是在21世纪成功的关键。”

近年来，伴随着互联网的迅猛发展，建立在云计算基础上的大数据分析，成为了企业竞争和决策行为的焦点。杭州全拓科技有限公司(以下简称：全拓数据)自2015年正式运营大数据平台“数据应用”服务以来，始终坚持自主创新和开放型发展战略，将全拓数据打造成了国内独具影响力的专业性大数据场景应用品牌，全力助推实体经济的转型发展，为数字经济建设写下了浓墨重彩的一笔。

全拓数据

打造大数据应用服务领军企业

□ 王金龙



大数据屏

奋进历程 一路高歌猛进

全拓数据创始人兼董事长崔永庆，是一个河北籍的80后互联网典型创业者。从2002年创办全拓数据以来，他已在具有“数字经济创新发展地”之称的浙江，奋斗了17个年头。

17年风雨兼程，17年砥砺前行。在崔永庆带领下，全拓数据实现了从无到有、从弱到强的完美蝶变，并以超强实力入围了“2019浙商新领军者”名单。同时也是国家信息中心看好的大数据“独角兽”企业。

翻开全拓数据的发展历程表，可谓一路高歌猛进。

尤其是2011—2014年，全拓数据历时4年，耗资9000万，正式完成ITIME全生态大数据营销系统平台。从2015年开始，全拓数据正式将基于大数据平台的“数据应用”服务作为公司主营业务。2016年，全拓数据进入飞速发展期，与多家4A和互联网供应商达成年度框架，实现销售额突破性增长。2017年，全拓数据实现A轮融资，销售超过2亿元，并启动IPO上市计划。2018年，全拓数据稳步进行IPO上市计划，成为数字中国研究院常务副理事长单位，并承办了“数字消费研究中心”项目。2019年，全拓数据被授予中国信息协会数字治理专业委员会理事单位……

如今，全拓数据在年覆盖人群超过600亿次的大数据平台支撑下，累积8.5亿受众行为数据和25万家媒体联盟，形成了银行、快消、汽车、教育、健康、文创6大行业数据模型，拥有200+数据模型，覆盖数据采集、计算引擎、数据加工、数据分析、机器学习、数据应用等数据生产全链条。

与此同时，全拓数据也希望在赋能个体数据上不断突破局限，关注数字产业化发展，解决数字化营销需求，链接更多的需求方与用户，进而打通价值传播渠道，开创流量共享经济新时代。

“下一阶段，全拓数据将通过大数据产业园的落地运营模式，在智慧网谷成立研究院，以全拓数据数字中国研究院项目为牵引，依托杭州云计算数据中心、半山电厂数



公司董事长崔永庆(右一)陪同有关领导考察企业

据中心，培育引进大数据开发应用龙头企业，形成主次结合的大数据产业基地，面积预计5000平方米。其中武汉及台州研究院分院在与当地政府进行研究中心的合作洽谈。”谈到全拓数据的未来，崔永庆信心满满。

创新经营 成就业界标杆

在崔永庆看来，在这个大数据势不可挡的时代里，想要做行业的独角兽，一定要做到人无我有，人有我优，敢于创新是最重要的企业制胜法宝。

作为国家信息中心看好的大数据“独角兽”企业，数字中国研究院曾在2019年度工作报告中超过5次提及全拓数据，并给予其很大的肯定。目前全拓数据主要肩负数字中国研究院“数字消费”领域方向的研究。研究范围包括国家数据经济形势、消费升降级、消费频次、消费能力、商圈等各层次数据，并针对杭州拱墅区领导在研讨会中提到的数字经济课题，政府能做什么，企业急需什么，大数据能助力什么等改革创新角度，提出自己宝贵的建议。



有关领导到全拓考察



公司例会

家建设。

在捐赠仪式上，崔永庆表示，自己虽然离开家乡多年，但是并没有忘记家乡，现在看到家乡的变化越来越大，他希望利用此次捐款，为家乡的基础设施建设、文教卫生以及养老服务等方面做出自己应有的贡献。同时也希望有更多的家乡人回到家乡把家乡建设好，帮助乡邻脱贫致富。

“80后的我，早在十几年前就只身去杭州创业。在互联网蓬勃发展的时代，我带领团队义无反顾地投身于互联网和大数据应用行业。”崔永庆在分享自己的创业历程颇有感慨地说：“17年以来，我们的团队通过勤奋创业，踏实经营，使全拓数据不断优化产业结构，深入大数据应用创新研发，发展成效显现。家乡的发展，离不开同乡企业家们的上下同心、猛进如潮的拼搏精神。希望企业家们除了多出去闯一闯，还要多回家乡看一看，更深入、全面地了解家乡的新发展、新变化，寻找更多的合作机会。”

黄骅市及常郭镇有关领导对崔永庆的善举均给以高度赞扬，认为崔永庆先生为家乡公益事业捐赠不仅为家乡发展带来经济上和物质上的帮助，更重要的是带来了精神上的鼓舞。

“下一步，我们将以崔永庆先生这次捐赠仪式为契机，树立、弘扬这样的典型，加大宣传力度，团结有识之士，为建设美丽常郭贡献力量。”常郭镇党委副书记宋建云说。

崔永庆的爱心善举，赢得了家乡父老的广泛赞誉。同时，作为土生土长的河北人，崔永庆一直没有忘记创业兴业，助力家乡发展。数字经济时代，全拓数据将用好内外部数据资源，发挥大数据对河北在产业发展、经济转型等方面的引擎作用。

2019年2月18日下午，河北省安平县委副书记张福杰一行，到全拓数据走访考察。在参访考察过程中，安平县委有关领导就招商合作、投资环境、丝网对外贸易、精准扶贫等热点问题与全拓数据进行了深入的研讨。他期待与全拓数据加强交流合作，携手共进，共促发展。崔永庆表达了对家乡进一步做出贡献的希望：“安平丝网产业的转型升级离不开互联网的应用，一座城市的提质建设更离不开网络技术支持。安平有‘天下网都’这张响亮的名片，作为一家大数据应用企业，全拓数据期待未来能与安平企业不断加强交流与合作，强化资源共享。”

今年3月16日，省委统战部副部长郭翠朵一行，到全拓数据参观考察，对其创新的模式理念、大数据研发成果转化的构想表达了高度认可，邀请全拓数据和河北相关院校做深层次的产学研合作。并希望全拓数据与河北省“数字经济”的战略性工作能配合开展，将公司众多的知识产权运用到河北来，实实在在地为河北经济做贡献，为河北大数据人才做储备，推动河北大数据产业健康发展。

作为国家“万人计划”科技创业领军人才、科技部创新人才，崔永庆始终坚持以科技创新引领企业发展。对于公司的未来计划，他表示全拓数据下一步将搭建好大数据研发人才发展的完善平台，加强产、学、研、政融合。并期待未来能与家乡不断加强交流与合作，为河北的数字经济建设添砖加瓦。

情系家乡 爱心造福桑梓

树高千尺不忘根，水流万里总思源。5月15日，在外打拼多年的黄骅籍爱心企业家崔永庆回到自己的家乡。在“情系常郭，造福桑梓”慈善捐款仪式上，他向黄骅常郭镇柳林庄村村无偿捐赠40万元，全力支持



崔永庆为家乡捐款

全拓数据业务简介

► 大数据营销：涵盖六大行业——银行、快消、汽车、教育、健康、文创

全拓数据大数据营销根据【全拓大数据行业模型】分析目标用户基础属性、媒体属性、消费属性等等，形成广告主目标人群的精准用户画像，基于大数据，多样化的数据类型和来源，预测目标人群的行为轨迹，在用户决策前向其主动推送相匹配的广告，大大提高了效果，降低成本，为广告主带来更为直接有效的大数据营销。

经典案例：海信电视、迪奥、汤达人、大众点评等。

► SAAS 解决方案

1、企业战略分析模型：

目标人群数据定向：抓取企业目标人群的群体画像、传播路径、活动轨迹等数据，分析现有的用户和渠道资源，探知人群对品牌形象、营销活动等产品认知，协助企业进行目标人群的定向决策和品牌营销的方向决策，降低营销风险、提高企业效率、改进业务流程和构想、帮助企业转型、完善售后服务、制定新一年的新品计划等等。

市场竞争数据分析：帮助企业从社交数据、新闻数据、事件数据、天气数据以及物联网化的机器和设备的数据中更深入地了解人员、事件、地点和事物，分析区域市场潜在规模、竞争环境等，从而建议企业做出下一年的市场和品牌战略，获得竞争优势。

经典案例：海尔、红星美凯龙等。

2、个体数据库模型：

全拓数据基于大数据数据库累积与不断更新的数据内容，建立个人数据中心，记录个人的行为轨迹、日常生活习惯、身体体征、社会网络、知识能力等，整合个人的数据信息，并将用户信息分析并细化，形成个性化的个体数据库。此外，全拓数据数据库从个人用户的行为轨迹、兴趣爱好、活动区域、信用情况等标签，分析出个人的信息安全度、网络活跃度、日常关注度以及征信情况，以此来维护政府网络的安全，净化网络的传播，深入了解个体信用程度。

经典案例：杭州银行、政府舆情监控等。

3、反欺诈征信模型：

全拓数据在用户授权的前提下通过自有数据系统，经过一站式数据采集、分析、挖掘和学习进行大数据关联分析和指标运算，识别欺诈风险，建立健全金融风控系统，有效通过个人征信评估，进行系统风险稽核，降低企业经济损失，完善社会信用体系。数据现已覆盖运营商、社保公积金、电商、学历、社交、央行征信等主流渠道。

经典案例：中信银行等。

4、汽车行业大数据模型：

全拓数据汽车行业大数据模型，以汽车人群画像为应用基础，基于互联网数据、运营商数据、银联数据等全方位汽车用户信息标签，数据应用贯穿汽车行业营销全环节，为汽车行业需求方提供产品客群用户画像服务，便于需求方更精准地把握细分市场及营销策略。

经典案例：大众、保时捷等。



公司前台