

# 数据要素专业能力服务操作指南

# 目 录

1、	引言.....	4
2、	服务内容概述.....	4
2.1、	数据要素服务平台定制开发服务 .....	4
2.2、	数商运营服务与数商专业运营服务 .....	5
2.2.1、	数商生态上架服务 .....	5
2.2.2、	交易撮合服务 .....	5
2.2.3、	考核统计服务 .....	6
2.2.4、	专业培训与支持 .....	6
2.3、	数据产品运营服务与数据产品专业运营服务 .....	6
2.3.1、	数据产品上架服务 .....	7
2.3.2、	交易撮合服务 .....	7
2.3.3、	考核统计服务 .....	8
2.3.4、	个性化推广与营销 .....	8
3、	数据要素服务平台定制开发服务.....	8
3.1、	服务内容 .....	8
3.2、	服务流程 .....	9
3.3、	成果输出 .....	10
4、	数商运营服务与数商专业运营服务.....	12
4.1、	服务内容 .....	12
4.2、	服务流程 .....	13
4.3、	成果输出 .....	14

5、	数据产品运营服务与数据产品专业运营服务.....	15
5.1、	服务内容 .....	15
5.2、	服务流程 .....	17
5.3、	成果输出 .....	18

# 1、引言

在数字化时代，数据已经成为推动社会发展的重要资源。为了更好地利用数据要素，提升数据价值，本指南旨在为用户提供全面、详细的数据要素专业能力服务使用说明。通过本指南，用户将能够深入了解数据要素服务的各个方面，从而更加高效地运用数据要素，推动业务发展。

## 2、服务内容概述

数据要素专业能力服务涵盖多个层面，包括数据要素服务平台定制开发服务、数据要素运营服务以及数据要素专业运营服务。相关服务将满足数据要素各类参与主体在数据要素领域的多样化需求，从系统定制到日常运营，再到专业咨询，为用户提供全方位的支持。

### 2.1、数据要素服务平台定制开发服务

针对用户的特定需求，提供定制化的数据要素应用系统开发服务。通过深入了解用户的业务场景和目标，根据客户的特定需求，量身定制数据要素相关应用系统，以推动数据要素的高效流通与价值实现。该服务从用户购买商品开始，涵盖需求分析、设计、开发、测试到交付的全过程，确保最终交付的软件系统能够满足客户的实际业务需求。

数据要素服务平台定制化开发服务，以打造数据要素产业服务

体系，培育数商生态为使命，面向数据要素产业上下游，承担业务对接、技术支撑、市场运营、赋能培训、安全合规保障等全方位功能体系。通过实现数据要素产业上下游信息对接、资源聚合、技术服务以及项目交付的全过程把控，为数据产业的健康发展提供全流程一体化的运营服务支撑。

## **2.2、 数商运营服务与数商专业运营服务**

数商运营服务与数商专业运营服务专注于构建并优化数商生态，通过提供运营相关的数据要素应用系统上架服务，以及基于这些平台系统撮合数商之间的交易流通，从而推动数据要素市场的健康发展。这两项服务旨在提升数商企业的市场参与度与竞争力，促进数据要素的高效流通与价值实现。

### **2.2.1、 数商生态上架服务**

**系统接入：**为数商提供数据要素相关应用系统的接入服务，协助其完成系统对接与配置。

**产品上架：**支持数商将其数据要素产品上架至指定平台，包括产品信息的录入、审核与发布。

**信息管理：**协助数商维护上架产品的信息，确保数据的实时性与准确性。

### **2.2.2、 交易撮合服务**

**供需匹配：**利用平台优势，为数商提供供需匹配服务，帮助其

快速找到潜在的交易伙伴。

**交易流程支持：**提供从询价、报价到合同签订等全链条的交易流程支持，确保交易过程的顺畅与高效。

**信用评估：**建立数商信用评估体系，为交易双方提供信用参考，降低交易风险。

### 2.2.3、 考核统计服务

**活跃度考核：**定期统计数商的活跃度指标，如上架产品数量、交易频率等，评估其在数商生态中的表现。

**贡献度评估：**根据数商在交易流通中的贡献度，如交易量、交易额等，进行综合评估。

**有效数商统计：**最终统计有效数商企业数量，作为衡量服务效果的重要指标之一。

### 2.2.4、 专业培训与支持

**技能培训：**定期举办数据要素、电商运营等相关培训，提升数商的专业技能与素养。

**客户服务：**提供 7x24 小时客户服务，及时解答数商在使用过程中遇到的问题与困惑。

## 2.3、 数据产品运营服务与数据产品专业运营服务

数据产品运营服务与数据产品专业运营服务专注于推动数据产

品市场的繁荣与发展，通过运营相关数据产品上架至数据要素相关应用系统，并基于这些平台系统撮合数据产品的交易流通。这两项服务旨在提升数据产品的市场流通效率与价值实现，促进数据要素市场的健康发展。

### 2.3.1、 数据产品上架服务

**系统接入与配置：**协助数据产品供应商完成与数据要素相关应用系统的接入与配置工作，确保数据产品能够顺利上架。

**产品信息录入与审核：**支持数据产品供应商录入产品相关信息，包括产品描述、使用说明、价格策略等，并进行严格的信息审核，确保上架产品的合规性与准确性。

**产品展示与优化：**提供产品展示页面的设计与优化服务，提升数据产品的吸引力与用户体验。

### 2.3.2、 交易撮合服务

**供需匹配：**利用平台的数据分析能力，精准匹配数据产品的供需双方，提高交易成功率。

**交易流程支持：**提供从询价、报价、下单到交付、结算等全链条的交易流程支持，确保交易过程的顺畅与高效。

**交易安全保障：**建立交易安全保障机制，包括数据加密、身份验证、支付安全等，降低交易风险。

### 2.3.3、 考核统计服务

数据产品活跃度考核：定期统计数据产品的浏览量、下载量、交易量等活跃度指标，评估其在市场上的表现。

有效数据产品统计：根据交易情况与产品评价，最终统计有效数据产品数量，作为衡量服务效果的重要指标之一。

### 2.3.4、 个性化推广与营销

精准营销：基于数据产品的特点与目标用户群体，制定精准的营销策略，提高营销效果。

渠道拓展：协助数据产品供应商拓展新的销售渠道与合作伙伴，拓宽业务范围。

## 3、 数据要素服务平台定制开发服务

### 3.1、 服务内容

需求分析：与客户深入沟通，了解其业务流程、目标和具体需求，明确软件系统的功能需求和非功能需求，如性能、安全性等。

详细设计：基于需求分析结果，设计系统的架构、模块结构、数据库表结构以及用户界面等，确保系统具有良好的可扩展性和维护性。

代码开发：根据详细设计文档，使用前端和后端开发技术实现软件系统的各项功能，包括数据处理、用户界面展示、业务逻辑处

理等。

**软件测试：**对开发完成的软件系统进行全面的测试，包括单元测试、集成测试和系统测试，确保软件的质量和稳定性。

**功能内部测试：**针对数据要素相关应用系统的特定功能进行内部测试，确保这些功能能够按照预期运行，满足客户的业务需求。

**交付与培训：**将开发完成的软件系统交付给客户，并提供必要的培训和支持，帮助客户了解和使用软件系统。

## 3.2、 服务流程

**购买商品：**用户在云商店选择并购买数据要素服务平台软件定制开发服务。

**需求对接：**我们的客户经理将与客户进行初步沟通，了解客户的业务需求和期望，为后续的开发工作奠定基础。

**需求分析：**组建专业的需求分析团队，与客户进行深入交流，整理并确认详细的需求文档。

**详细设计：**根据需求文档，设计系统的架构、数据库、用户界面等，并制作详细的设计文档。

**代码开发：**开发团队按照设计文档进行代码编写，实现软件系统的各项功能。

**软件测试：**对开发完成的软件系统进行全面的测试，包括单元测试、集成测试和系统测试，确保软件的质量和稳定性。

功能内部测试：针对数据要素相关应用系统的特定功能进行内部测试，确保这些功能能够正常运行。

交付与培训：将开发完成的软件系统部署到客户指定的环境中，并进行必要的配置和集成。同时，为客户提供培训和支持，帮助他们了解和使用软件系统。

维护与升级：根据客户的反馈和业务需求，定期对软件系统进行维护和升级，确保软件系统的持续稳定运行。

### 3.3、 成果输出

数据要素服务平台定制开发成果输出是一个集成了数据处理、存储、分析、展示以及交易撮合等功能的综合性平台。它根据客户的具体需求进行定制开发，旨在满足数据要素市场的多样化需求，促进数据的高效流通与利用。主要包括如下成果输出物：

- **系统交付**

前端界面：提供用户友好的操作界面，包括数据产品展示、搜索、交易下单、账户管理等功能模块。

后端服务：负责数据处理、业务逻辑处理、数据库操作等核心功能，确保系统的稳定运行和高效处理。

数据接口：提供与其他系统或平台的数据交换接口，实现数据的互联互通和资源共享。

安全模块：包括数据加密、身份验证、访问控制等安全机制，

确保数据的安全性和隐私保护。

## ● 系统部署与交付

**系统部署：**将定制开发的数据要素服务平台部署到客户指定的环境中，包括服务器配置、网络设置等。

**系统测试：**在部署完成后进行全面的系统测试，确保系统的稳定性和功能完整性。

**用户培训：**为客户提供系统的使用培训和支持，帮助他们快速上手使用系统。

**交付文档：**提供详细的系统使用手册、维护手册等交付文档，方便客户后续的运维和管理。

## ● 其他成果输出物

**需求文档：**详细记录客户的需求、期望和约束条件。

**设计文档：**包括系统架构图、模块结构图、数据库表结构设计、用户界面设计等。

**测试报告：**记录软件测试的结果，包括测试用例、测试结果、缺陷记录等。

**用户手册：**为用户提供系统的使用指南和操作说明。

**培训材料：**包括培训 PPT、操作演示视频等，帮助用户快速上手使用系统。

## 4、数商运营服务与数商专业运营服务

### 4.1、服务内容

#### 1. 数商生态上架服务

- **服务内容：**为数据供应商（数商）提供在数商生态平台上的上架服务，包括数据产品的审核、分类、标签设置以及上架后的展示优化等。确保数商的数据产品能够符合平台规范，有效触达目标用户群体。

- **流程：**数商提交数据产品资料 → 平台审核 → 分类与标签设置 → 上架展示 → 持续优化与更新。

#### 2. 数据资源登记服务

- **服务内容：**协助数商完成数据资源的登记工作，包括数据的来源、类型、格式、质量等信息的记录与整理。确保数据资源的可追溯性和合规性，为数据交易和共享提供基础。

- **流程：**数商提交数据资源信息 → 审核与确认 → 数据资源登记入库 → 定期更新与维护。

#### 3. 交易撮合服务

- **服务内容：**利用平台的数据匹配和交易撮合机制，为数据买家和数商提供高效、透明的交易服务。包括需求对接、价格协商、合同签订、交易执行等环节。

- **流程：**数据买家提交需求 → 平台匹配数商 → 需求

对接与沟通 → 价格协商与合同签订 → 交易执行与结算。

#### 4. 考核统计服务

- **服务内容：**为数商提供定期的考核统计服务，包括数据产品的销售情况、用户反馈、市场占有率等关键指标的统计与分析。帮助数商了解市场动态，优化产品策略。

- **流程：**数据收集与整理 → 统计分析 → 生成考核报告 → 提供改进建议 → 定期跟踪与反馈。

#### 5. 专业培训与支持

- **服务内容：**为数商提供专业培训和支​​持服务，包括数据产品开发、市场营销、合规运营等方面的知识和技能。提升数商的专业能力和市场竞争力。

- **流程：**需求调研与分析 → 制定培训计划 → 组织培训课程或工作坊 → 提供在线学习资源 → 定期跟踪与评估培训效果。

## 4.2、 服务流程

### 1. 需求分析与接入

- 与数商进行初步沟通，了解其业务需求和目标。
- 根据数商的需求，推荐适合的服务套餐和流程。
- 签订服务合同，明确双方的权利和义务。

## 2. 服务实施

- 按照服务内容的要求，逐步开展各项服务工作。
- 定期与数商进行沟通，了解服务进展和反馈意见。
- 根据数商的需求变化和市场动态，及时调整服务策略。

## 3. 监督与评估

- 对服务过程进行全程监督，确保服务质量和效率。
- 定期收集数商的反馈意见，对服务进行评估和改进。
- 根据考核统计结果，为数商提供改进建议和优化方案。

## 4. 持续优化与升级

- 根据市场变化和技术发展，持续优化服务流程和内容。
- 为数商提供最新的市场趋势和技术动态信息，帮助其保持竞争力。
- 定期举办培训和交流活动，提升数商的专业能力和市场认知度。

## 4.3、 成果输出

- 上架产品清单：记录数商上架的所有产品及其详细信

息。

- **交易记录报告：**详细记录每笔交易的供需双方、交易金额、交易时间等信息。
- **信用评估报告：**为数商提供信用评分和信用评级，供交易双方参考。
- **考核统计报表：**包括数商活跃度、贡献度等关键指标的统计报表。
- **培训证书：**为参加培训的数商颁发培训证书，证明其专业能力和素养。

## 5、数据产品运营服务与数据产品专业运营服务

### 5.1、服务内容

#### 1. 数据产品上架服务

- **服务内容：**为数据供应商提供数据产品上架服务，包括产品信息的录入、分类、标签设置、图片及描述优化等，确保数据产品能够在平台上得到良好的展示和曝光。
- **流程：**数据供应商提交产品资料 → 平台审核 → 产品信息录入与分类 → 图片及描述优化 → 上架展示 → 持续优化与更新。

## 2. 交易撮合服务

- **服务内容：**利用平台的数据匹配和交易撮合机制，为数据买家和数据供应商提供高效、透明的交易服务。包括需求对接、价格协商、合同签订、交易执行及售后支持等。

- **流程：**数据买家提交需求 → 平台匹配供应商 → 需求对接与沟通 → 价格协商与合同签订 → 交易执行与结算 → 售后支持与跟踪。

## 3. 考核统计服务

- **服务内容：**定期为数据供应商提供数据产品的销售情况、用户反馈、市场占有率等关键指标的统计与分析报告，帮助供应商了解市场动态，优化产品策略。

- **流程：**数据收集与整理 → 统计分析 → 生成考核报告 → 提供改进建议 → 定期跟踪与反馈。

## 4. 个性化推荐与营销

- **服务内容：**基于用户行为数据和分析结果，为数据买家提供个性化的数据产品推荐服务，同时协助数据供应商制定精准的营销策略，提升产品曝光度和销售量。

- **流程：**用户行为数据分析 → 个性化推荐算法应用 → 营销策略制定 → 营销活动执行 → 效果评估与优化。

## 5.2、 服务流程

### 1. 需求分析与接入

- 与数据供应商进行深入沟通，了解其数据产品的特点、目标市场及运营需求。
- 根据供应商的需求，为其推荐合适的服务套餐和流程。
- 签订服务合同，明确双方的权利和义务。

### 2. 服务实施

- **数据产品上架：**按照服务内容要求，协助供应商完成数据产品的上架工作，包括信息录入、分类、标签设置等。
- **交易撮合：**利用平台的数据匹配机制，为供应商和买家提供高效的交易撮合服务，促进交易达成。
- **考核统计：**定期收集和分析数据产品的销售数据，生成考核报告，为供应商提供改进建议。
- **个性化推荐与营销：**基于用户行为数据，为买家提供个性化推荐服务，并协助供应商制定营销策略。

### 3. 监督与评估

- 对服务过程进行全程监督，确保服务质量和效率。
- 定期收集供应商的反馈意见，对服务进行评估和改

进。

- 根据考核统计结果，为供应商提供市场趋势分析和产品优化建议。

#### 4. 持续优化与升级

- 根据市场变化和技术发展，持续优化服务流程和内容。
- 为供应商提供最新的市场趋势和技术动态信息，帮助其保持竞争力。
- 定期举办培训和交流活动，提升供应商的专业能力和市场认知度。

### 5.3、 成果输出

- 数据产品上架清单：记录所有上架的数据产品及其详细信息。
- 交易撮合报告：详细记录每笔数据产品交易的供需双方、交易金额、交易时间等信息。
- 活跃度考核报告：定期发布数据产品的活跃度考核报告，包括浏览量、下载量、交易量等指标。
- 营销策略报告：为数据产品供应商提供个性化的营销策略建议和实施计划。

- 渠道拓展报告：记录新拓展的销售渠道和合作伙伴信息，评估渠道拓展效果。