

公司&产品 服务介绍



浙江翼扬网络科技有限公司

成立于2014年11月，是一家涵盖宽带接入服务、电信增值业务、通讯工程、综合布线等通信行业领域的新兴科技企业。

目前拥有研发、技术、销售、客服、管理等各类人才百余人，逐渐确立集中住宿（大住宿）行业细分市场布局。

- **城市布局：**国内一二线城市全覆盖
- **合作对象：**与龙湖集团住宅/租赁住房/酒店多种业态，及万洋集团产业园区等多家头部企业稳定建联



企业介绍|企业资质



资质介绍: ISP经营许可证是第一类增值电信业务的因特网接入服务业务许可证,分为省网证和跨地区证(全网证)。前者由当地通信管理局审批发证,可在省内开展业务;后者由**中国工业和信息化部**审批发证,可在**全国范围内**开展业务。

企业介绍 | 荣誉&成果



9 年
行业经验

5 年
运营商经验

4 年
研发经验

10W+
服务用户

企业介绍|业务优势

精准定位

翼扬的产品和服务**聚焦于集中式商住用户**这一细分领域客户，特别是全国大型的商务综合体、写字楼、园区。在全面了解用户的经营特点、成本结构、管理痛点的基础上，提供定制化针对性的解决方案。

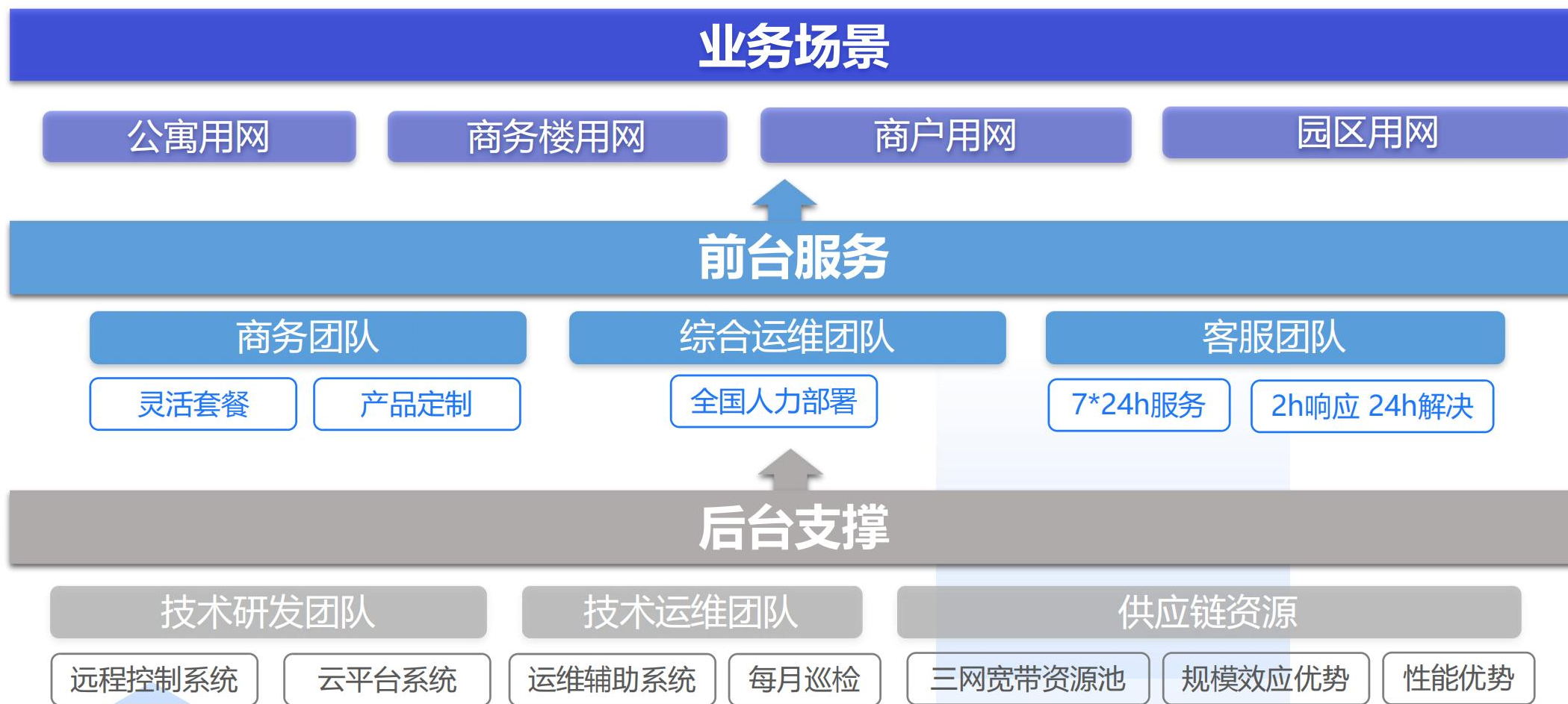
1. 硬件设备：选用运营商级商用设备；采用灵活的一二级分光模式，光缆损耗小、负载均衡，便于维护。
2. 软件设备：自研云平台系统，远程监管和故障预警。

先进技术

运营成熟

1. 专业的网络监控巡检标准，及故障报修、维修流程，保障用户体验；
2. 成熟的人员培训体系，综合提升研发、客服、维保的对客服务质量。

企业介绍|中后台系统的强力保障



企业介绍|4种网络场景

- 产业园区



- 商务写字楼



- 公寓酒店



- 商业综合体



服务内容 | 项目建设流程

根据项目规模和难易程度略有调整；翼扬建设期间不影响楼宇经营



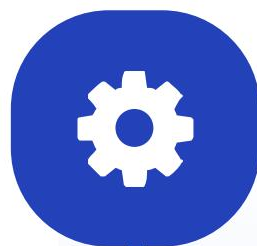
工程计划

进行线路布设、机房和楼层架构等准备工作



网络切换前

提前通知商户规划进行楼层陆续切换



网络切换中

技术监测运行数据，排查存疑商户，工程师现场配合处理



网络切换后

服务内容 | 项目推进

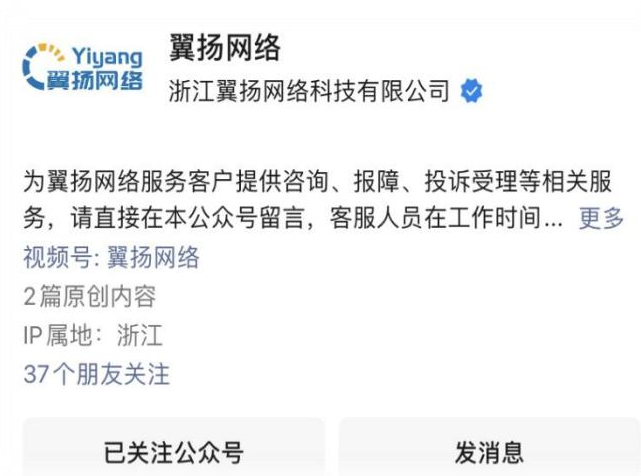
阶段	内容	翼扬网络负责	合作方负责
立项阶段	意向确立	√	√（提供项目基本信息）
	合同签约	√	√
筹备阶段	现场勘察	√	
	方案编制和备货	√	
施工阶段	布线和安装	√	√（通知商户，协助推广）
	调试测试	√	
交付阶段	验收交付	√	√（验收交接）
	上线计费	√	√（通知商户，协助推广）
售后运营阶段	日常咨询、故障解决	√	
	月度巡检	√	
	费用结算	√	√（对账、收款/付款）

服务内容 | 自主缴费

实现用户自助办理套餐、余额查询、自助缴费等各项功能，让用户更加便捷，让管理更加轻松。

1. 用户端口：

翼扬网络微信公众号



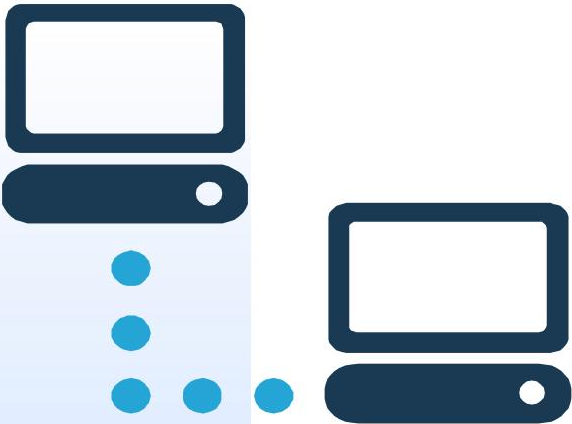
2. 后台系统：

翼扬网络自助缴费系统



3. 用户端口：

翼扬整套组网设备



服务内容|合作方案

- 一案一例，定制化的服务：为客户定制公寓/酒店、商务写字楼/产业园区、综合体的特色化宽带业务，及话机套餐、弱电工程等增值通信业务。



持续营收

联营分成，性价比最优

- 为园区提供**持续性营业收入为基准的分红收入**
- 为用户提供**高性价比的服务**，用户根据需求选择运营商，且提供产品价格极具优势



零成本投入

翼扬全投资，园区零成本

- **物资承担**：中心机房设备、各楼层弱电井设备、入户设备、整幢楼线路及宽带资源采购
- **人力承担**：建设及后续维保、现场管理所需的人力



低管理成本

优质售后，弱电代管

- **帮园区铺设组网线路，代管楼宇机房和弱电井**，确保规范性和安全性
- 为用户提供**24h智能咨询**，提供优质、稳定售后服务

商务宽带 | 为园区提供优质商务宽带策略

商务宽带基本合作方案如下，已按照如下方案与万洋集团、龙湖集团、新天地达成战略合作，为其提供优质宽带服务，并为企业降本创收。

【投入端】园区0成本投入
● 翼扬承担前期项目建设及后期项目运维所有物料&人力成本，含中心机房设备、各楼层弱电井设备、入户设备以及整幢楼线路等组网材料，项目建设及后续维保、现场管理所需的人力。
【收益端】联合分成收益逻辑
● 项目年化收益=项目基础资费*项目收益率*网络覆盖率，此年化收益按照所有项目一次性进场测算 其中，项目收益率与业态相关，区间为：公寓[8%-12%]，商业综合体&办公楼[10%-15%]；项目网络覆盖率按照一定比例逐月递增，最终在首年实现与园区约定的网络覆盖率，一般约定公寓网络90%覆盖，商业综合体&办公楼50%-70% ● 项目基础资费：提供三大运营商同品质的资费产品，且价格具备一定优势（具体资费与产品选配相关）
限制条件
● 翼扬作为网络运营服务商，为用户提供电信、移动、联通等多种服务商选择。 ● 园区为翼扬提供公司及产品宣传推广，项目实施维护的基础条件。 ● 为保障弱电井安全，降低甲方管理成本，运营期间翼扬可代管项目弱电井，并随时响应甲方弱电井使用相关需求。

企业介绍|合作品牌



合作案例1:

湖北联投集团

项目 介绍

湖北联投集团作为省属大型国有控股公司，定位“科技园区、产业园区、功能园区全生命周期运营商，城市更新全产业链综合服务商和工程建设全领域总承包商”，经营业务涵盖产业新城、园区运营、地产开发、产业金融、数字产业、基础设施与新基建等领域，翼扬为湖北联投房屋租赁模块提供网络服务。

项目 痛点

计费模式及套餐资费不够灵活，无法满足用户需求，且存在成本浪费
网络质量不佳，用户上网体验不够流畅，网络卡顿、掉线等情况时有发生
售后服务滞后，造成用户满意度较低，管理成本增加

项目 成果

采用自主缴费模式，为用户提供灵活多样的资费套餐及缴费模式，**充分满足用户需求**；
通过全光铺设、组网架构创新、隔离技术等**降低故障率**；
配置24售后团队，技术工程师驻场，快速、及时响应用户需求，**用户满意度提升**；
同时，为湖北联投降本增效，创收百万



合作案例2:

安歆集团

项目 介绍

安歆集团，是国内专为企业员工提供全方位住宿产品的专业运营商，全国分布200多家门店，床位数超10万张，与安歆集团合作的项目大多为员工公寓，4-8人间房型为主，该场景是典型的集中式用网场景，对网络负载能力要求极高。

项目 痛点

租户对网络费支付方式、套餐类型等多样性的诉求一直未得到满足；
用户上网卡顿、掉线、时延等情况每日发生；
对于员工公寓这类业态的网络采购成本一直偏高。

项目 成果

通过技术方案定制，实现多人宿舍场景下的自助选购效果，租户**满意度大幅提升**；
通过全光铺设、组网架构创新、隔离技术等**降低故障率**；
基于全国战略性合作，提供各城市组合费用方案，**降低全国采购成本**。



合作案例3:

龙湖冠寓

项目介绍

龙湖冠寓作为业内长租式公寓的领头品牌，主要服务于20-34岁的白领人群，辅以学区、医疗、办公等进行项目布局，致力于用户提供舒适的居住环境，旗下拥有近12万间房量。

项目痛点

网络质量评价低：杭州、成都、武汉等多个城市大体量项目网络评价较差；
套餐结构单一：不能满足直播、电竞等部分租客的需求导致出现租客流失情况；
采购管理不统一：集团未实现统一管理、战略采购的目标。

项目成果

翼扬与冠寓合作近百个项目，网络覆盖**十万间**房量；
在网络质量上，住户用网满意度有了**大幅提升**，特别是体量500间以上的大型项目；
在成本管控上，减少冠寓现金流支出，化成本为收入，年**创收千万**。

Goyoo
冠寓



合作案例4:

重庆龙湖光年TOD项目

项目 介绍

龙湖光年为重庆龙湖核心项目，也是**全国商圈高铁TOD项目**，建筑规模约48万方，集1条高铁线、3条轨道线为一体，依托重庆三大传统商圈之一沙坪坝商圈，零售额居重庆领先地位。

项目 痛点

写字楼内商户自行拉网，弱电井及机房缺少专业化管理；
部分线路混乱，存在安全隐患；
运营商服务和价格层次不齐。

项目 成果

排查网络系统存在潜在隐患，帮助物业整理线路，**风险前置处理**；
提供**免费的咨询服务**，为商户解答网络、弱电等专业领域问题，**获得商圈内部商户好评**。



合作案例5:

万洋集团

项目介绍

万洋集团创立于1998年，是一家中小企业集群服务商，中国民营企业500强。集团拥有投资开发、产业招商、建设施工、园区运营的园区全产业链体系，下设万洋众创城、万洋建设、万洋智慧运营、万洋金融等业务板块。现已在全国范围内开发建设园区超170个，开发面积超9000万。24年与翼扬合作目标一百个园区现已完成成过半。

项目痛点

网络问题对物业管理及服务能力挑战极大：

各个厂家占地面积大，网络机房间距大，故基础线路铺设是运营商无法及时承接，施工成本还有“飞线”情况发生。

项目成果

经过工程人员的现场排查、布线已经基本**解决“飞线”现象**；
已良好解决基础网络不通店铺，**增强网络覆盖能力**。



CHINA

THANKS!

