

内容目录

一、前言	3
二、2023-2028 年金融信息服务市场前景及趋势预测	3
2.1 金融信息服务行业市场基本情况	3
2.1.1 资本市场的发展孕育金融信息服务产业链	3
2.1.2 信息技术的进步推动竞争主体日益多元化	4
2.1.3 市场需求持续增长，政策促进行业高速发展	4
2.1.4 金融信息服务行业市场规模分析	5
2.1.5 金融信息服务行业市场结构分析	6
2.2 2022-2023 年我国金融信息服务行业市场深度调研	6
2.2.1 行业发展方向分化，细分市场态势趋于稳定	6
2.2.2 软件技术供应商：技术和客户渗透双壁垒，行业龙头格局既定	8
（一）行情交易软件：双寡头竞争稳定，顺应移动化趋势拓宽发展上限	8
（二）集中交易系统：客户渗透和产品升级驱动，高研发铸就宽护城河	9
2.2.3 数据资讯提供商：下游属性决定竞争态势，ToB 集中 ToC 分散	11
（一）ToB 数据资讯业务：核心要素在先发优势，万得处绝对领先地位	12
（二）ToC 数据资讯业务：产品和渠道能力驱动，同花顺龙头地位稳定	14
2.2.4 综合金融服务商：多业务变现，东方财富打造一站式金融平台	15
2.3 2023-2028 年金融信息服务行业需求变化趋势	17
2.3.1 市场改革和机构化进程将推动金融信息服务产业链的扩容	17
2.3.2 证券信息服务空间将主要依靠证券市场扩容	17
2.3.3 金融行业信息化背景下，看好 ToB 数据资讯服务商未来发展	17
2.4 金融信息服务需求特点及发展趋势	18
2.4.1 规模扩大化	18
2.4.2 技术专业化	18
2.4.3 产品丰富化	18
2.4.4 用户成熟化	18
2.4.5 行业集中化	18
2.5 成长路径	19
2.5.1 依托本体持续变现，提升付费转化率与 ARPU 值	19

(1) 依托本体持续变现，提升付费转化率与 ARPU 值	19
(2) 同花顺：活跃用户数第一，打造金融信息服务生态圈	19
(3) 万得信息：于 B 端金融数据终端服务市场具有绝对优势	19
2.5.2 获取金融业务牌照，通过“流量+牌照”深度转化	20
(1) 获取金融业务牌照，通过“流量+牌照”深度转化	20
(2) 东方财富：打造互联网大平台，构建财富管理生态圈	20
(3) 天天基金：首批获得牌照，规模位居行业前列	21
(4) 东方财富：经纪、两融市占率有望持续提升	21
三、金融信息服务企业短视频内容制作策略建议	21
3.1 如何做出优质短视频？	21
3.1.1 账号定位	22

3.1.2 短视频封面	22
3.1.3 标题	22
3.1.4 短视频内容	23
3.2 怎么制作高质量短视频?	23
3.2.1 拍摄前的准备工作	23
3.2.2 拍摄需要注意什么?	25
3.2.3 如何提升拍摄内容质量?	25
3.2.4 运镜技巧	26
3.2.5 剪辑短视频需要注意什么?	27
3.2.6 剪辑短视频遵循以下规则	27
3.3 如何去做高质量短视频	27
3.3.1 打造新奇玩法	28
3.3.2 拍摄自身企业的内涵段子	28
3.3.3 企业服务特色	28
3.3.4 邀请知名博主或者主播来访	28
3.4 制作什么样的视频更容易吸引用户?	28
3.4.1 高颜值, 帅哥和美女	29
3.4.2 分享	29
3.4.3 技能类教学	29
3.4.4 创意类	29
3.4.5 内容选定完成之后还有细节上的处理	29
四、金融信息服务企业《短视频内容制作策略》制定手册	30
4.1 动员与组织	30
4.1.1 动员	30
4.1.2 组织	31
4.2 学习与研究	31
4.2.1 学习方案	31
4.2.2 研究方案	32
4.3 制定前准备	33
4.3.1 制定原则	33
4.3.2 注意事项	34
4.3.3 有效战略的关键点	35

4.4 战略组成与制定流程	37
4.4.1 战略结构组成	37
4.4.2 战略制定流程	38
4.5 具体方案制定	39
4.5.1 具体方案制定	39
4.5.2 配套方案制定	41
五、金融信息服务企业《短视频内容制作策略》实施手册	42
5.1 培训与实施准备	42
5.2 试运行与正式实施	42
5.2.1 试运行与正式实施	42
5.2.2 实施方案	43
5.3 构建执行与推进体系	43

5.4 增强实施保障能力	44
5.5 动态管理与完善	45
5.6 战略评估、考核与审计	46
六、总结：商业自是有胜算	46

一、前言

在互联网短视频时代，视频内容天然有很强的吸引力，同时其通过创造诱惑力的特点能更快促进转化。

那么制作什么样的视频更容易吸引用户？

下面，我们先从金融信息服务行业市场进行分析，然后分析了短视频时代什么样的效果广告好？短视频营销相较于传统营销的优势，以及最重要的：怎么做好短视频的效果广告？如何去做高质量短视频？

相信通过本文全面深入的研究和解答，您对这些信息的了解与把控，将上升到一个新的台阶。这将为您的经营管理、战略部署、成功投资提供有力的决策参考价值，也为您抢占市场先机提供有力的保证。

二、2023-2028 年金融信息服务市场前景及趋势预测

2.1 金融信息服务行业市场基本情况

2.1.1 资本市场的发展孕育金融信息服务产业链

资本市场周期发展孕育金融信息服务业务需求。资本市场的周期发展从两个维度推动了金融信息服务产业链的发展：1) 随着资本市场的不断扩容，个人投资者和机构投资者加速进入资本市场，使用主体的扩容带来更加旺盛的资讯服务需求，从而孕育围绕 C 端个人投资者和 B 端机构投资者的数据资讯提供商的快速发展；2) 另一方面，随着交易制度的不断复杂化，例如融资融券业务的发展、新三板制度的建立、衍生品业务的不断扩容、北交所的建立，使得证券公司、基金公司等

相应主体的交易相关软件处于不断迭代和更新的状态，从而带来相应软件技术供应商业务空间的
增长。

让每个人都能成为

行业专家、管理专家、营销专家、战略专家、成功企业家……

2.1.2 信息技术的进步推动竞争主体日益多元化

PC 和移动互联网的发展孕育出新的业务方向。1) 20 世纪 90 年代，以证券公司营业部为单位的委托交易方式经历了手动、卫星通讯报盘等形式后向交易系统过渡，在此基础上最初的集中交易系统厂商恒生电子、金证股份和以营业部自主交易终端为主的厂商乾隆科技等出现；万得作为国内首家提供金融财经电子信息的公司成立。

2) 21 世纪初，随着互联网普及，《网上证券委托暂行管理办法》出台放开网上交易，植根于营业部的线下交易模式被淘汰，基于互联网的桌面行情分析系统开始流行，通达信（财富趋势）和核新软件（同花顺前身）开始确立细分领域优势；金融门户网站也同时兴起，线上金融资讯门户网站东方财富成立，开始了客户流量的原始积累阶段。3) 2015 年后移动互联网爆发，提前布局移动互联网的厂商如同花顺业绩高增，获得巨大流量优势，随后客户交易逐步从 PC 端迁徙至移动端。

图 2、信息技术的进步推动竞争主体多元化



资料来源：各公司官网、年报，兴业证券经济与金融研究院整理

2.1.3 市场需求持续增长，政策促进行业高速发展

在财富管理时代，互联网投资理财需求快速增长伴随着中国居民财富增长、资产配置结构不断优化，越来越多的投资者开始将投资理财纳入生活中不可或缺的部分，居民投资理财需求也呈现出多元化的发展趋势

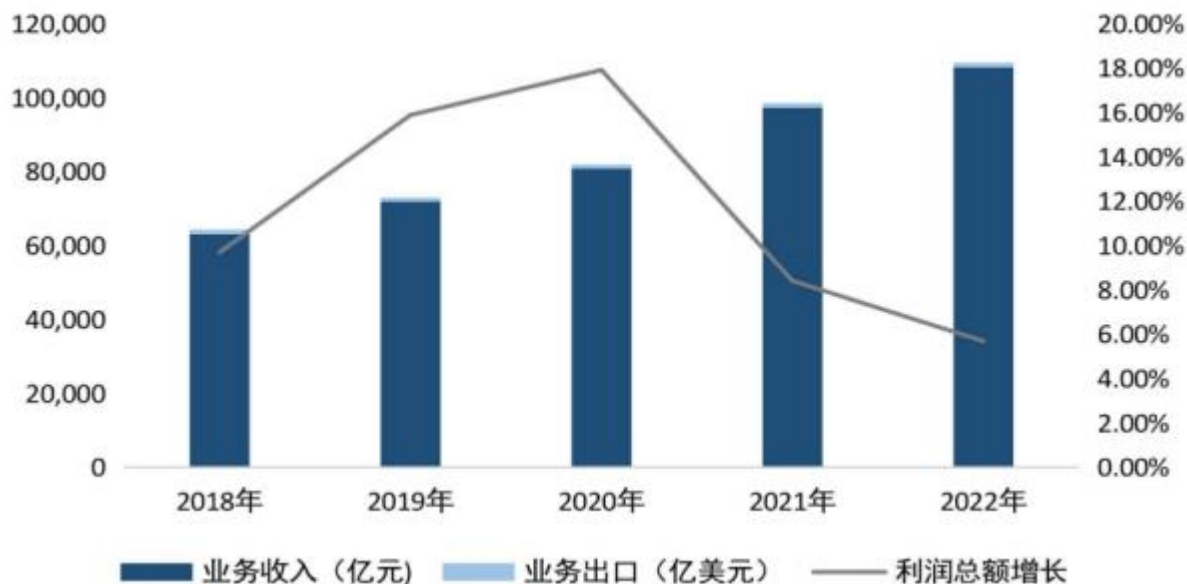
截至 2022 年末，我国证券投资者规模达 2.12 亿人，新增投资者 1964.36 万人同比增长 11%，快速增长的投资者规模夯实了国内金融信息服务产业的发展需求基础。2021 年，《国民经济和社会发展的第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》发布，其中提到加快推动数字产业化，培育壮大人工智能、大数据、区块链云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、核心电子元器件、

让每个人都能成为 行业专家、管理专家、营销专家、战略专家、成功企业家……

关键软件等产业水平。中央一系列的政策措施有助于促进金融信息服务行业发展，为金融科技和金融信息服务的融合提供了良好的政策环境。

根据工信部统计数据显示，2022 年我国软件和信息技术服务收入为 10.81 万亿元，同比增长 11.2%，实现利润总额 1.26 万亿元，同比增长 5.7%。

图：2018 年-2022 年我国软件和信息技术服务收入情况



资料来源:Choice

2.1.4 金融信息服务行业市场规模分析

金融信息服务市场规模稳步扩张，机构市场增速有望超过个人市场。

预计到 2025 年中国B 端金融信息市场空间有望增长至 196 亿元人民币。

据 iFinD 数据统计，2018 年我国机构投资者所持市值占比为 13.9%，远低于美国的 93.2%，我国专业机构仍有较大成长空间。随着 2022 年 4 月推出《关于推动个人养老金发展的意见》，大众对借助投资机构进行理财的意识逐步加强，基金、保险、资管等业务有望迎来新一轮成长，未来面

让每个人都能成为

行业专家、管理专家、营销专家、战略专家、成功企业家……

向机构市场的金融投研服务软件也将迎来新的机遇。

2.1.5 金融信息服务行业市场结构分析

中国个人投资者数量仍处于稳步爬升阶段，AI 技术变革下，C 端增值服务收入弹性大。

根据 iFinD 数据，2019-2022 年中国自然人投资者数量由 1.59 亿人增长至 2.12 亿人，CAGR 为 9.9%，在较大基数的情况下仍处于稳健增长状态。

随着 AI 技术赋能金融投资领域，利用智能投顾协助投资者作决策的重要性将大幅提升，AI 技术缩短了发掘市场预期差的时间，在可接受的合理定价范围内，个人投资者的付费意愿有望大幅增强，因此“AI 投顾”将拉升 C 端收入弹性，迎来付费率与 ARPU 值的双升。

图：中国投资者数量（2015-2023.04）



数据来源：iFinD，财通证券研究所

2.2 2022-2023 年我国金融信息服务行业市场深度调研

2.2.1 行业发展方向分化，细分市场态势趋于稳定

下游客户多元化需求和技术进步推动下，行业内厂商发展方向分化，逐渐形成现有竞争格局。根据各厂商主要业务方向，将其分为软件技术供应商、数据资讯提供商和综合金融服务商。

1) 软件技术供应商，主要向 B 端客户提供软件产品和技术服务。根据产品又可分为集中交易系统供应商（恒生电子、金证股份和顶点软件等）和行情交易软件供应商（财富趋势、同花顺和大智慧等，其中同花顺和大智慧根据其收入占比情况被划分至 B 端数据资讯提供商）。

2) 数据资讯提供商，主要向个人和机构投资者提供金融数据、财经资讯和分析工具。根据主

让每个人都能成为

行业专家、管理专家、营销专家、战略专家、成功企业家……

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/365311020203012021>