

shunya®

宣亚国际 2025 年度
社会责任报告



关于本报告

报告简介

本报告是宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司（简称“宣亚国际”、“公司”、“本公司”）向社会公开发布的2025年度社会责任报告（简称“本报告”）。

报告范围

除非有特殊说明，本报告以本公司为主体，涵盖境内外的分公司、子公司。

时间范围

本报告时间范围为2025年1月1日至2025年12月31日，考虑到报告的可比性、完整性，部分内容超出上述时间范围。

数据来源与可靠性

本报告使用数据来源主要来自公司《2025年年度报告》、业经审计的公司财务报告以及公司内部统计数据。本报告经公司第五届董事会第十八次会议审议通过，内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。本报告内容部分章节可能包含前瞻性陈述，旨在反映公司结合目前实际情况对公司未来作出的预判、对公司未来的展望以及公司发展目标。这部分陈述存在已知或未知的风险和不确定性，因此不应作为读者的主要投资依据。

鉴于社会责任报告相关内容和披露的范围有限，建议投资者配合公司年度报告及其他信息披露文件一起阅读。本报告严格遵守适用的相关法律法规。由于已知或未知的风险和不确定性，前瞻性陈述不反映本报告发布日期以后发生的事件，公司不承担与此相关的任何法律责任。

报告形式

本报告以电子版形式发布，可在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/>）和本公司官方网站（<https://www.shunyagroup.com/>）获取。

关于本报告

致各利益相关方：

宣亚国际始终重视依法合规、诚信经营，充分考虑利益相关方的利益以及生态环境保护等社会公共利益，积极参与社会公益活动，认真履行社会责任，不断提升公司的可持续发展能力及综合竞争力，持续推动公司高质量发展。自2023年度起，公司坚持发布社会责任报告，主动向利益相关方披露公司的履责实践与成效，通过这一方式与利益相关方保持充分沟通，不断巩固各方对宣亚国际的信任和支持。

目前，公司董事会是公司社会责任报告的最高决策机构。董事会结合国内外环境变化与社会责任报告议题重要性评估，对可持续发展战略及进展进行审批与督导。公司董事会接受公司以及外部专家团队分享与专项培训，保持对履行社会责任、高质量发展领域前沿信息与知识的了解。

本报告内容已经得到公司董事会审议通过，并准予对外发布。

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司
董事会
2026年4月22日

目录

01

关于本公司

- 1.1 公司简介
- 1.2 核心优势
- 1.3 年度荣誉

02

党建领航，治理与战略共擎

- 2.1 强化党建引领，筑牢发展根基
- 2.2 紧跟前沿新知，践行初心使命
- 2.3 夯实组织建设，注入新生力量

03

规范运作，透明与责任共生

- 3.1 优化组织架构，提升运营效率
- 3.2 规范三会运作，保障科学决策
- 3.3 健全内控体系，强化风险管控
- 3.4 持续合规披露，传递企业价值

04

科技赋能，创新与未来共筑

- 4.1 持续深耕汽车全链，巩固业务基本盘
- 4.2 拓展AIGC与智能体，打造增长新引擎
- 4.3 发力本地生活赛道，培育新兴增长点
- 4.4 推进营销智能体基建，布局未来新动能

05

人才聚力，成长与价值共融

- 5.1 搭建发展平台，助力价值实现
- 5.2 营造温暖文化，提升员工归属
- 5.3 完善培养体系，赋能全面发展

06

责任担当，环境与社会共赢

- 6.1 携手合作伙伴，共创行业价值
- 6.2 投身公益事业，传递企业温度
- 6.3 推行绿色运营，倡导低碳办公

公司简介



宣亚国际成立于2007年，2017年2月在深圳证券交易所上市（股票代码：300612），是国内营销行业领先企业，经过多年发展与业务积累，已由整合营销服务商发展成为拥有数智营销、数字广告、数据技术产品三大业务板块的综合服务商，可为客户提供更全面且高效的综合营销服务及SaaS产品服务，助力客户营销数字化转型及创新营销应用场景。

公司名称

宣亚国际

证券代码

300612.SZ

业务板块

数智营销

数字广告

数据技术产品

公司总部

北京

成立时间

2007年

商业价值： 始终以客户需求为导向，不断的创新以加速客户数字化转型、帮助客户有效提升商业价值。

社会价值： 打造“中国传播行业第一推动力”，加快发展新质生产力，激活公司高质量发展新动能。守正创新，回报社会。

员工价值： 专业、进取、团结友爱的宣亚人是公司发展的根本源泉。公司将不断优化组织结构，完善人才引进、培养和激励机制。

核心优势

公司深耕营销行业多年，已在业内树立了良好的口碑，培育了较高的品牌知名度和美誉度。报告期内公司核心竞争力保持稳定并进一步强化，为未来的持续健康发展奠定了坚实基础。

1. 品牌沉淀优势

公司以打造“中国传播行业第一推动力”为核心使命和目标，秉持“合适就是竞争力”的经营哲学，构建了独特的品牌竞争优势。经过多年发展与业务积累，公司已由整合营销服务商发展成为拥有数智营销、数字广告、数据技术产品三大业务板块的综合服务商。公司能够精准洞察客户需求，为其提供一站式、整合式的营销服务解决方案，提供更全面且高效的综合营销服务及SaaS产品服务，助力客户实现营销数字化转型及创新营销应用场景。

2. 人才矩阵优势

作为一家以创新驱动的营销科技公司，我们始终坚信人才是推动企业发展的核心动力。在公司的人才矩阵中，既有凭借多年丰富经验为客户提供优质服务的资深营销人才，也有充满活力与创新思维的后起之秀。同时，公司与行业协会、高校、媒体以及合作伙伴保持广泛交流，不仅能拓宽公司人才的视野，还能为合作伙伴提供更具价值的咨询建议服务。

3. 技术研发优势

报告期内，公司以AI创意及素材制作、数据分析应用两大核心场景为重点，其中：

“AI视频创作平台”构建“AI创意生成-智能素材匹配-自动剪辑合成”一体化流程，剪辑效率提升90%；“智能广告投放数据分析平台”将大模型的数据分析能力与投放数据相结合，实现投前、投中、投后全链路的数据分析和报表输出，释放优化师和数据分析师生产力。“AI视频创作平台”形成高效可控的数字内容供应链，提升营销转化效果；“智能数据分析平台”降低数据使用和监测门槛，沉淀差异化数据服务能力，开拓新业务增长点。

核心优势

公司在算法、架构与应用层面实现多重创新：采用“公有云API+本地微调”的混合模型策略，平衡创意多样性与垂直领域专业性；通过自研“LLM+WebGL”云端参数化渲染引擎，突破生成式视频可控性瓶颈，实现端到端自动化生产，显著缩短单条视频制作周期，提升日均视频产出数量；依托混合云智能架构优化算力调度，在保障安全的同时显著降低综合算力成本；基于NL2SQL的智能分析模块，实现自然语言到数据报表的直接转化，将报表生成时间从天级缩短至分钟级，整体提升数据应用效率与决策响应速度。

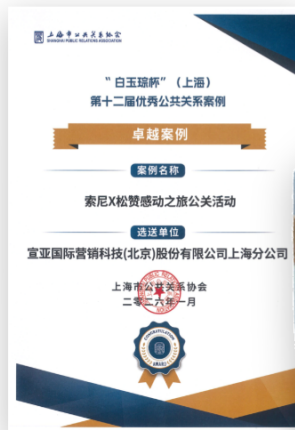
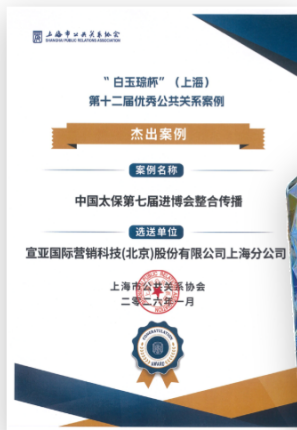
4. 运营体系优势

营销行业已全面步入AI时代，当下服务商的核心竞争力在于如何将AI技术与行业需求深度耦合，构建动态护城河。在这一趋势下，公司凭借技术、业务、团队多维度的协同优势，打造出一套高效、创新的运营体系。技术层面，公司基于深耕营销行业多年的垂直行业知识库，聚焦汽车、消费电子等行业提供定制化的垂直场景解决方案，以数据驱动的精准营销，动态优化内容，提升品牌传播效果，并通过全渠道整合增强消费者体验；业务层面，公司以客户实际营销需求为出发点，立足ROI优先策略，专注高回报动作实现短期内的营销降本增效，通过客户管理效率全链路赋能及结果导向性服务，形成更具价值的客户交付体系；团队层面，公司注重复合型人才价值释放，核心团队兼具AI工程能力与垂直领域经验，打造了“技术+商业+行业”三角能力模型，夯实了人才团队的竞争壁垒。同时通过“小前台+大中台”的敏捷架构，扁平化组织+快速试错机制，短时间内完成需求验证，规避技术空想，使客户需求响应速度及定制化服务水平进一步提升。

5. 创新服务优势

报告期内，公司在巩固汽车行业核心赛道的基础上，成功实现新能源汽车供应链领域龙头客户拓展。针对其品牌属性与差异化营销需求，公司推出适配 To B+To C 双维度的定制化 KOC 营销服务。聚焦技术科普、用户心智教育、行业口碑建设三大核心方向，通过垂类 KOC 的专业、真实内容输出，实现品牌在消费端与行业端的双重口碑渗透，助力客户强化 C 端用户品牌认知，巩固行业龙头品牌形象。实现了从整车品牌到汽车上游核心供应链的赛道跨越，为公司开辟了全新的增量市场。

年度荣誉



2025年奖项、荣誉、资质

获奖单位单位、个人

2025年度整合营销机构15强

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

小红书商业化授权证书 小红书2026年度商业化汽车行业代理

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

“白玉琮杯”（上海）第十二届优秀公共关系案例杰出案例

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司上海分公司

“白玉琮杯”（上海）第十二届优秀公共关系案例卓越案例

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司上海分公司

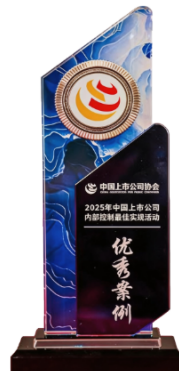
“特殊贡献奖”

宣亚国际党支部

2025 年度 “优秀共产党员”

宣亚国际党支部书记 汪晓文

年度荣誉



2025年奖项、荣誉、资质

获奖单位单位、个人

巨量引擎营销科学2025年度第二期 [品牌资产经营]案例大赛场景突破奖

北京星声场网络科技有限公司

2025年巨量引擎生态业务汽车短引直案例大赛-三等奖

北京星声场网络科技有限公司

2026年火山引擎官方合作伙伴

北京星声场网络科技有限公司

2025年巨量本地推案例大赛-年度生态共赢奖

北京星声场网络科技有限公司

“上市公司内部控制优秀实践案例”

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

“2025上市公司董办优秀实践案例”

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

“2024年报业绩说明会优秀实践案例”

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

强化党建引领，筑牢发展根基

公司党支部自2021年7月成立后，不断在企业特色党建上探索与实践，推动党建与业务工作的深度融合，通过实施以“夯基固本、筑牢堡垒、激发活力、引领发展”为核心的“卓越党建领航计划”，构建科学党建体系，为公司高质量发展提供坚强保障。

卓越党建领航计划

夯基固本：党建入章，强根铸魂
 筑牢堡垒：规范建设，合规运营
 激发活力：创新形式，丰富内容
 引领发展：党建领航，深融互促

2025年，公司党支部在上级党组织的关心指导下，持续深化支部规范化、特色化建设，切实发挥战斗堡垒作用。支部荣获八里庄街道工委授予的“特殊贡献奖”、支部书记荣获莱锦商圈党委授予的2025年度“优秀共产党员”荣誉称号。



2025年全年

理论学习+主题党日活动 共计**13次**

党建活动+党建工作会 共计**11次**

党员大会+党内外群众座谈会 共计**5次**

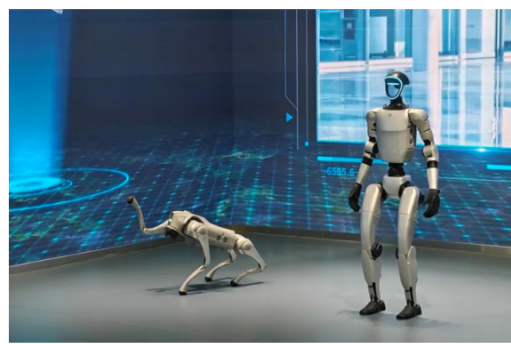
党务工作+上级党委培训 共计**6次**

紧跟前沿新知，践行初心使命

2025年4月，公司党支部书记及支部工作人员参加了朝阳区2025年新兴领域党组织书记培训班。此次培训课程内容丰富、指导性强，为新兴领域党建工作道路指明了方向，也为公司党支部工作带来了全新的思路与启发。

2025年8月，支部书记带领部分党员参加街道组织的“赴北京人形机器人创新中心与机器人大世界开展调研活动”，直观了解前沿科技的发展情况，对创新有了更具体的认识。为紧跟科技前沿趋势，助力辖区企业创新发展，2025年8月，支部书记带领部分党员参加街道组织的“赴北京人形机器人创新中心与机器人大世界开展调研活动”，近距离感受前沿科技的魅力。

支部还积极组织党员和员工参与朝阳区“共产党员献爱心”七一捐献、“密云灾后重建”捐献等活动，用实际行动支持公益，展现党员的担当。9月3日，支部组织全体党员观看纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年阅兵仪式，让大家在回顾历史中受到教育，进一步增强凝聚力和集体意识。



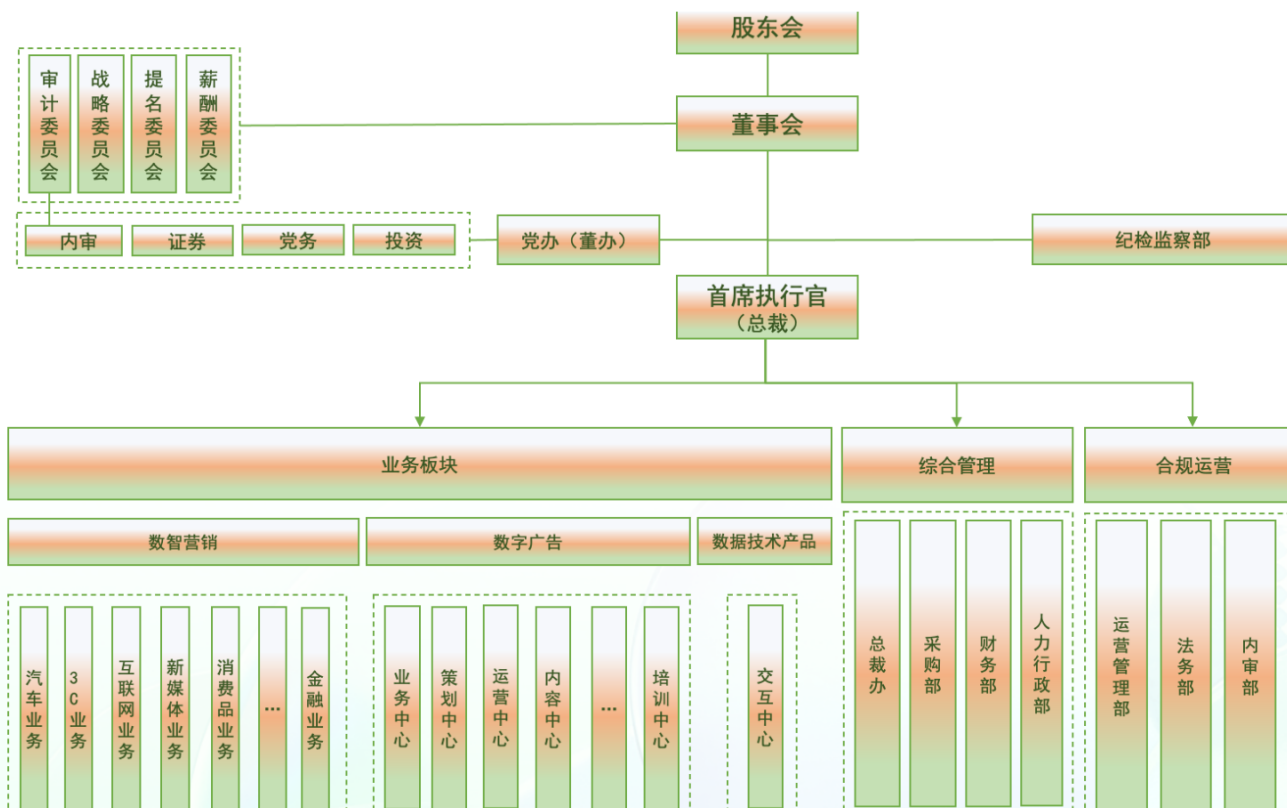
夯实组织建设，注入新生力量

报告期内，公司党支部严格落实“三会一课”制度，定期召开组织生活会、开展民主评议党员工作，评选优秀共产党员，规范党费收缴和支部日常工作。借助党支部工作手册详细记录全年工作，形成35份工作记录，确保党建工作有据可依。7月，完成一名预备党员转正，同时发展一名新预备党员，为支部补充新鲜血液，充实党员队伍力量。依托“党员E先锋”、党支部云课堂、朝阳区委党校分校大讲堂等平台，全年组织各类学习30余次，同时鼓励党员在合规前提下积极探索，营造务实干事的良好氛围。



优化组织架构，提升运营效率

为全面贯彻落实新《公司法》及其配套规则要求，进一步提升公司规范运作水平，完善公司治理结构，公司根据相关法律法规及规范性文件的规定，结合公司实际情况，于2025年7月18日召开第五届董事会第十一次会议，于8月4日召开2025年第一次临时股东大会，分别审议通过了《公司章程》《股东大会议事规则》等制度的修订议案，完成了监事会改革及公司章程、配套管理制度的修订工作，由审计委员会承接《公司法》规定的监事会职权。同时，为积极响应监管机构关于规范上市公司运作，提升上市公司治理水平，保护投资者合法权益等相关要求，适应公司战略发展需要，进一步完善公司治理结构，加强廉洁从业与合规经营，公司于2025年7月1日设立纪检监察部，将有利于推动公司建立更加规范透明的运营管理体系。



公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规要求，不断完善公司的治理结构，进一步规范公司运作和健全内部管理和控制制度，提升公司治理水平，保障股东的合法权益。为了进一步完善公司内部治理制度，确保公司的工作效率和科学决策，根据《公司法》《证券法》等相关规定，公司结合实际情况，于2025年4月制定了《舆情管理制度》；于2026年4月制定了《董事、高级管理人员薪酬管理制度》等、同步修订了《公司章程》等制度文件并严格遵照执行。

规范三会运作，保障科学决策

2025年度，公司召开各类会议情况如下：

股东会

3次

审议通过议案

15项

董事会

10次

审议通过议案

37项

专门委员会

10次

审议通过议案

29项

独立董事专门会议

3次

审议通过议案

5项

报告期内，公司董事认真履行职责，对公司的定期报告、募集资金管理和使用、关联交易、对外担保、股权激励、内部控制等事项进行了认真审议。公司内部非独立董事对提交董事会审议的各项议案，深入讨论，各抒己见，为公司的经营发展建言献策，增强了董事会决策的科学性，推动公司经营各项工作的持续、稳定、健康发展；公司独立董事利用自己的专业优势，对相关重要事项作出独立、客观、公正的判断，日常保持与公司证券部工作人员沟通，深入了解公司经营情况，并积极与其他董事、管理层沟通交流，及时掌握公司的经营动态，对公司日常经营、规范运作、总体发展战略以及面临的市场形势提出建设性意见，为公司的健康发展出谋划策，切实维护了公司全体股东特别是中小投资者的利益。

（一）股东会运行情况

股东会是公司的最高权力机构，依法享有并履行《公司法》《公司章程》所赋予的权利及义务。2025年，公司共召开3次股东会，股东会的运作始终按照《公司章程》及《股东会议事规则》的规定规范运行。股东会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范，对会议表决事项均作出有效决议，不存在董事会或高级管理人员违反《公司法》《股东会议事规则》及其他规定行使职权的情形。

（二）董事会运行情况

公司根据《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》对董事会的职权、召开方式、表决方式等作出明确规定。2025年，公司共召开10次董事会会议，历次会议的召集、提案、出席程序、表决方式及决议内容合法有效，不存在董事会成员或高级管理人员违反相关法律法规行使职权的情形。

（三）独立董事制度的运行情况

公司独立董事自任职以来勤勉尽责，按期出席公司各项会议，认真审阅会议材料，对议案中的具体内容提出相应建议，按照其独立意愿对会议议案进行表决，忠实履行职权，依据有关法律法规、《公司章程》等规则谨慎、认真、勤勉地履行权利和义务，积极参与公司重大事项决策，维护了公司利益及股东合法权益。报告期内，公司共召开了3次独立董事专门会议，全体独立董事出席了会议，并对募集资金投资项目实施情况、年度日常关联交易预计等事项进行审查，切实履行了独立董事责任和义务。

（四）专门委员会运行情况

董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会。各专门委员会委员严格按照工作细则认真履职，对相关议案仔细审阅，保证了各项决策的科学性，提高了重大决策的质量，促进了公司持续发展，为构建完善的公司治理结构奠定坚实基础。

健全内控体系，强化风险管控

内部控制是上市公司行稳致远的关键。一直以来，公司聚焦打造“中国传播行业第一推动力”，把内部控制贯穿运营管理始终，持续完善“数字化·精细化·敏捷化”的三维内控体系，不断提升治理效能和内控水平，为公司高质量发展提供坚强保障。

在技术赋能层面，公司以自研数字化平台为“技术底座”，搭建内部信息化平台，实现办公流程全链路标准化管控，为决策优化提供数据支撑

在运营管理层面，以全方位精细化控制为“运营中枢”，构建覆盖全业务链条的精细化管控体系，确保各项经营目标稳步达成

在创新驱动层面，以探索敏捷化专项机制为“创新引擎”，从风险识别、问题剖析到整改闭环，实现全流程敏捷处理；同时深度AI赋能，依托公司自研技术平台及AIGC工具实现管理提质增效

公司在不断优化业务结构，提升精细化管理水平的同时，持续健全内部管理体系。2025年9月22日，中国上市公司协会在北京举办“2025年上市公司内部控制最佳实践案例”结果发布和交流活动，公司申报的内控实践案例，入选了“2025年中国上市公司内部控制优秀实践案例”，公司将以此为新起点，深化内控体系建设，巩固拓展内控成果，在高效能治理上不断取得新突破，为公司高质量、可持续发展注入更强动力。



持续合规披露，传递企业价值

公司始终秉持对投资者高度负责的态度，将持续、合规的信息披露与主动、多元的价值传递紧密结合。公司严格遵守法律法规，通过法定渠道确保信息披露的真实、准确、完整与及时；同时，积极利用业绩说明会、官方网站、新媒体矩阵、热线邮箱及互动易平台等多种渠道，构建了全方位、多层次的投资者沟通体系，旨在切实保障广大投资者的知情权与参与权，真诚传递公司内在价值，努力形成长期、稳定、和谐的良好互动关系。

1. 法定信息披露

2025年，公司共发布信息披露文件141份，通过《中国证券报》《证券时报》《证券日报》《上海证券报》及巨潮资讯网，及时、详细地披露了公司的经营状况及重大事项进展，保障了广大投资者的知情权。

2. 业绩说明会

2025年4月25日，公司举办了2024年度业绩说明会，就投资者关心的公司业绩、发展前景等问题进行了在线交流。

3. 公司官方网站

2025年1月1日，公司官网全新上线，为投资者提供更为全面、更具时效性的公司讯息。

4. 官方公众号

微信公众号“宣亚国际”是公司官方资讯类账号，星声场、巨浪科技等子公司亦设立了微信公众号、抖音企业蓝V等账号。通过公司及子公司矩阵账号的多元化、差异化信息发布，促进投资者更加便捷、及时地获取公司最新动态。

5. 投资者热线及邮箱

公司通过电话、邮件以及互动易平台积极回复投资者关心的问题，切实保护投资者特别是社会公众投资者的合法权益，致力于形成长期、稳定、和谐的良好互动关系。

6. 互动易回复

报告期内，公司在互动易平台回复投资者提问50条，回复率达到100%。

公司将投资者关系视为公司治理的重要组成部分，制定了《投资者关系管理制度》《信息披露事务管理制度》《内幕信息知情人登记制度》，严格规范股东会召集召开程序，通过多样化投票方式确保投资者对公司重大事项的知情权与参与权，优化投资者沟通机制，拓宽沟通渠道。

持续深耕汽车全链，巩固业务基本盘

为把握汽车新零售趋势，团队积极布局汽车后市场及本地生活等领域经营，通过搭建代运营直播间发力新零售获客；通过建立内部培训机制快速培养本地化团队，并依托正在建设中的重庆、西安等多地直播基地，形成可承接多客户需求的规模化服务能力，最终构建“投放、直播、培训”一体化运营模式。

北京工区-KA项目&讲师培训



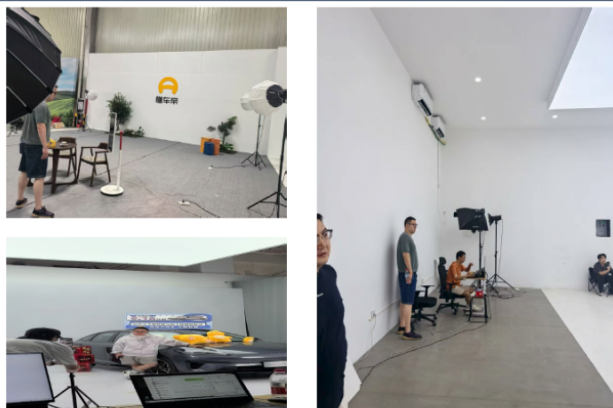
重庆工区-终端业务&直播&车后



西南西北直播业务中心（重庆+西安）



华中直播业务中心（武汉+郑州）



公司业务团队深刻了解汽车企业营销链路长、生态体系复杂等特性，以客户需求为导向，开创性地为客户定制研发汽车全链路营销广告解决方案，不断输出汽车行业方法论承接汽车主机厂，区域及全国经销商需求。在集团多车型、区域下沉营销等众多细分领域的服务案例成为行业典范。

持续深耕汽车全链，巩固业务基本盘

公司以客户核心营销诉求为导向坚持营销ROI最大化原则，聚焦高价值营销场景与动作，助力客户快速实现营销降本增效目标，同时通过全流程赋能客户管理、提供结果导向的闭环服务，构建更具价值的客户交付体系，持续强化客户粘性与合作稳定性。

公司业务团队通过数据驱动的精细化运营，在“销售线索提效”与“品牌口碑维护”两大核心战场为客户构筑了坚实的竞争壁垒。

线索提效：

以精准分层与链路优化实现高效获客

面对车企客户对高质量销售线索的迫切需求，业务团队摒弃泛化素材，转向“人群分层驱动”策略，结合车型高意向人群特征定制“人感风格”、“豪华气场”等差异化素材，并建立轻量化复用机制以快速复制成功。通过将长落地页精简为短链路、按素材与转化路径分账户测试，并配备“人工+AI”24小时私信承接体系，从而实现了营销效率的显著突破。

最终，该案例实现了高意向用户首触率，大幅领先行业基准，并将单条销售线索成本优化至较大盘常规成本区间更低价格，展现出强劲的竞争优势。

口碑维护：

以体系化攻防策略实现信任重建

针对某车型上市初期面临的舆情挑战，业务团队采取了“搜索场优化”与“信息场精准沟通”相结合的系统性策略。

在搜索场，通过内容建设与热度提升，显著增加了核心搜索结果中的正面信息曝光，从而优化了用户在决策阶段的信息获取环境。

在信息场，团队对历史累积的负向及潜在负向认知人群进行了定向沟通与信息触达，最终成功影响了约11.4万人（占目标人群的86.4%），使其对品牌的态度转向积极，系统性增强了品牌信任，实现了口碑的显著提升。

拓展AIGC与智能体，打造增长新引擎

公司业务团队本地生活经营中通过策略统筹实现多通路协同的框架，旨在通过多通路策划共建和协同推进执行，提升整体经营效果。



AI剪辑工具

赋能内容高效生产与裂变

公司自主研发的AI剪辑工具，支持素材智能下载、视频快速合成（空镜混剪/口播）及一键分发至抖音。该工具通过标准化、自动化的流程，大幅提升了视频内容的产出效率与素材复用率，是AIGC技术在营销内容生产环节的落地应用，为业务规模化输出优质内容提供了基础保障。



直播大屏

实现多店实时监控与智能调控

“星声场直播大屏”实现了对多品牌、多门店直播间的集中化、可视化实时监控。运营与投手可通过该大屏同步跟踪曝光、消耗、在线人数等关键数据与实时评论，并依托预设的预警机制快速识别异常，及时调整投放与直播策略，保障直播运营的稳定与高效。



BI看板

驱动全链路数据化与智能化运营

公司构建的全链路数据及人员管理系统，覆盖了从前端运营（勤奋度、直播、投流监控）到中台人效（团队、主播数据），再到后端销售（线索、销售管理）的全过程。该系统通过数据整合与多维度诊断看板，为运营决策、效率提升与问题调优提供了精准的数据支持，是驱动业务迈向精细化与智能化管理的核心中枢。

发力本地生活赛道，培育新兴增长点



主线	支线	项目	第一阶段 (M1)	第二阶段 (M2-3)	第三阶段 (M4+)
来客	运营策略	运营策略	运营策略	运营策略	运营策略
	门店入驻	门店入驻	门店入驻	门店入驻	门店入驻
	经营分	经营分	经营分	经营分	经营分
	商品分	商品分	商品分	商品分	商品分
官号	直播	直播	直播	直播	直播
	短视频	短视频	短视频	短视频	短视频
	投放	投放	投放	投放	投放
	门店运营	门店运营	门店运营	门店运营	门店运营
职人	门店运营	门店运营	门店运营	门店运营	门店运营
	培训	培训	培训	培训	培训
	激励	激励	激励	激励	激励
	运营	运营	运营	运营	运营

“本地生活线上&线下全案服务统筹”即以提升商户在抖音本地生活平台的综合经营效能为目标，通过“抖音来客”进行全案治理与门店管理，线上涵盖从POI入驻、主页与套餐设计、蓝V管理到经营分优化等数字化基建与运维，线下则同步落实核销流程、服务培训与负向问题优化

等动作，并结合官号代运营、短直投放、达人撮合及云图数据分析形成策略闭环，最终实现线上线下双向赋能与一体化经营提效。

公司在本地生活赛道已构建起以“来客”、“官号”、“职人”为核心的三位一体运营体系，通过系统化运营助力合作伙伴实现线上线下融合增长。

1. 来客

围绕“货”与“场”，通过科学的货盘调整与分层门店治理，驱动门店从线上入驻向优质经营进化，全面提升其商品力与服务竞争力。

2. 官号

以官方账号为阵地，通过短视频、直播与投流相结合，持续优化内容策略与直播转化能力，构建中心化与去中心化结合的流量矩阵，实现品效协同。

3. 职人

通过对门店销售人员（职人）进行系统培训与激励，将其转化为品牌的内容生产者与销售先锋，并通过对门店的分层运营与精准赋能，最终驱动全域业绩增长。

推进营销智能体基建，布局未来新动能

为主动把握以AI大模型为核心的技术革命机遇，驱动公司业务从“人工经验驱动”向“AI智能驱动”的战略转型，公司于2025年决定集中优势资源，投资建设“Infinity Agent-AI营销智能体交互中心建设项目”。该项目旨在对公司现有营销业务模式、实施流程及数字产品进行全面智能化升级，构建面向未来的核心基础设施。公司募投项目正在有序推进中，项目实施进展及其对公司产生的具体影响以公司后续披露的定期报告为准。

1. 项目核心：打造全链路智能营销“智慧生命体”

本项目拟通过交互中心设计装修、混合云升级、智能服务升级与AI营销智能体研发，建设一个融合前沿AI与大模型技术、多模态交互硬件与实时数据网络的“营销智能体交互中心”。项目建成后，该中心将成为一个可感知、可对话、可共创的营销“智慧生命体”，能够基于客户需求与数据输入，提供从需求挖掘、策略编排、内容生成到触达互动的全链路智能化营销服务。

2. 战略投入：夯实长期竞争的技术与资产壁垒

本项目投资将重点用于购置固定场所、打造沉浸式交互体验空间，并研发AI营销智能体平台。公司此次项目建设，不仅是技术研发投入，更是构建可视化技术展示壁垒与高价值固定资产的关键举措，旨在形成难以被模仿的长期竞争优势。

3. 战略意义：定义未来营销服务新范式

本项目交互中心的建设，承载着公司引领行业变革、重构客户价值的明确战略意图，具体体现在四个维度：

抢占技术展示制高点 | 重构客户价值感知 | 构建行业生态赋能枢纽 | 驱动内部服务范式革新

4. 实施基础：坚实的技术积累与业务实践

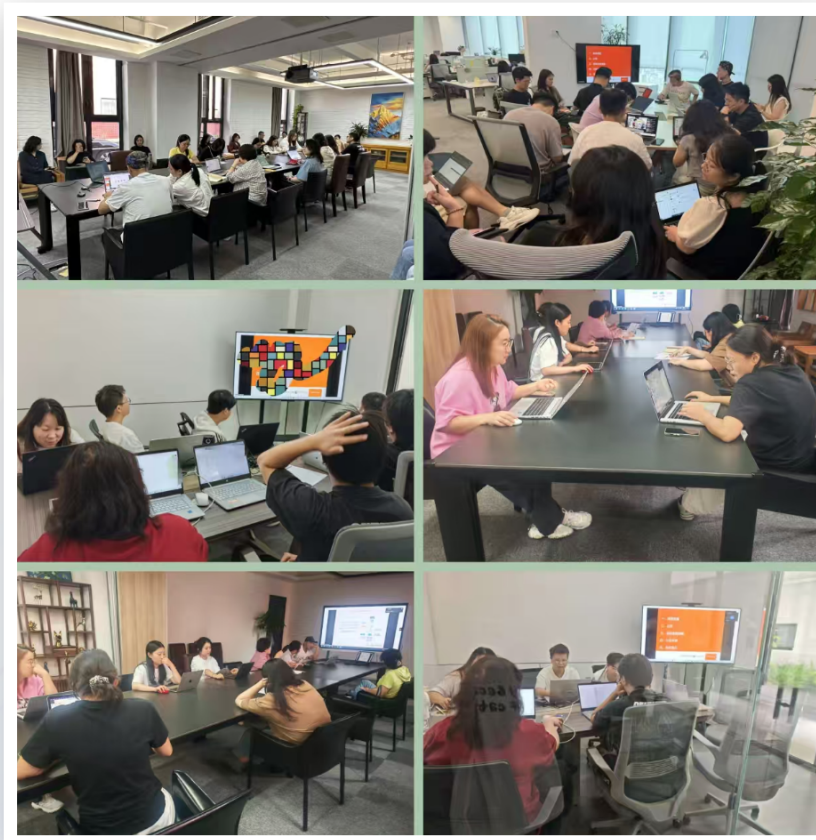
本目前瞻性布局源于公司扎实的技术与实践根基。公司持续的研发投入已形成了技术平台研发优势与多元场景解决方案能力，并通过“OrangeGPT AI视频创作平台”、智能广告投放数据分析平台等工具，在AI创意制作、数据分析等场景中赋能业务。围绕汽车等高关联行业构建的垂直知识库与全链路服务经验，则为AI营销智能体的研发与场景落地提供了高质量的数据基础与业务洞察保障。

通过该项目的实施，公司旨在不仅建设一个前沿的物理交互中心，更是打造一个持续迭代的AI驱动增长引擎，为把握下一个营销时代的主动权奠定坚实的基础。

搭建发展平台，助力价值实现

人才是企业发展的核心，公司在人才培养上用心用情：新员工入职，人力资源提供一对一专属培训，从流程规则到文化价值观，全方位讲解，让新人快速融入宣亚大家庭；针对在职员工，公司开设丰富的职业技能资质培训，涵盖行业前沿知识与实操技能，助力员工深耕专业、提升能力。

除公司主导的培训外，员工自发组建的互助学习社团，成为成长路上的重要伙伴。在这里，大家分享工作经验、交流学习心得、碰撞创新火花，每一次交流，都是一次成长的蜕变；每一次探讨，都为职业发展积蓄力量，让员工在互帮互助中共同进步、突破自我。



2025年，公司持续深耕信息流广告营销师培训项目，整合优质资源，开展多场专业培训，覆盖行业新人与资深从业者。培训采用理论与实践深度融合的模式，深入浅出的理论课程夯实专业基础，丰富多样的实战演练让学员学以致用，让每一位员工都能以专业能力立足行业，在职业道路上绽放精彩。

营造温暖文化，提升员工归属

归属感，是员工与企业之间最深的情感联结，宣亚国际始终用心营造家一般的温暖，让每一位员工都能感受被珍视、被呵护。2025年，我们围绕重要节日打造多场大型暖心活动。



3.8「定格春日，框住美好」，女神们抬起永生花朵，构建属于自己的永恒春天



端午节「我们都有粽（衷）情蜜意」活动，让大家重拾包粽子做香包的欢乐时光



中秋国庆「月圆华诞·同心筑梦」活动，欢声笑语中感受家国同庆的幸福



元旦、新春的「骏启新元·聚力同行」，全员欢聚迎新，共赴新岁期许



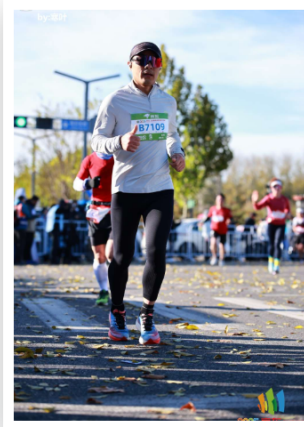
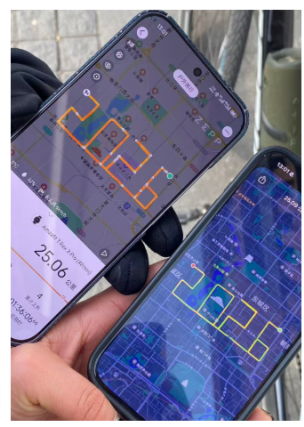
不止于佳节，夏日的清凉饮品、冬日的暖心馄饨、气温骤变时的维C补给、元宵节的香甜汤圆，这些藏在细节里的关怀，让温暖常伴左右，让美好回忆定格于心。



营造温暖文化，提升员工归属

在工会的组织与公司的全力支持下，员工自发组建的社团百花齐放，成为幸福生活的多彩载体。

运动类社团活力满格，**骑行社团**、**健步社团**将绿色出行融入日常；**跑步社团**冬练三九、夏练三伏，2025年成功征战4场半马、2场全马、1场越野，在奔跑中突破自我；小球社团利用午休时光挥汗竞技，让运动的快乐浸润日常。



手作社团宛如一方艺术净土，插花、编织、创意手作等活动，让大家在交流中碰撞灵感，在创作中沉淀内心；公司为种植爱好者开辟的“心灵绿色家园”，更让大家在春播夏耘、秋收冬藏中感受生命的美好，新生的葫芦藤蔓攀援生长，丰硕的果蔬挂满枝头，为忙碌的工作添一抹田园诗意，让心安与美好常伴左右。



各类社团活动，不仅让员工强健体魄、愉悦身心，更能够打破部门壁垒，让不同岗位的伙伴在并肩同行中相知相惜，收获友谊与快乐。

完善培养体系，赋能全面发展

业务团队围绕文化视野拓展、核心业务技能提升、个人综合素养培养、团队经验沉淀四大维度，构建系统化、多层次的员工培训体系。培训内容覆盖垂直行业知识、电商运营、平台直播、新媒体工具应用等实战技能，同步开展竞标实战分享、讲标演练等业务练兵，并融入消费趋势研判、职场健康、情绪管理、家庭财务规划等多元课程，全面助力员工拓宽视野、强化本领、提升素养。

通过体系化赋能与实战化培养，员工在专业能力、业务水平与综合竞争力上实现稳步提升，工作方法持续优化，身心健康与个人发展得到有效保障。公司始终坚持企业发展与员工成长同频共振，不断增强团队凝聚力、战斗力与归属感，激励全体员工以更饱满的状态、更专业的能力迎接挑战，与企业同心同行、共创价值。



为持续夯实团队的技术核心竞争力与前瞻视野，公司技术体系围绕“驱动业务、赋能全员”的目标，组织开展了一系列系统化、前瞻性的专项技术培训。培训内容紧密围绕业务实战与技术创新展开，既包含后效系统、智能BI系统、智能投放系统等核心业务平台的操作与优化精讲，确保团队能高效运用现有工具提升运营效能；也重点攻坚了AI视频创作系统的深度应用，通过多轮次培训与实战演练，赋能内容团队实现视频生产的提质增效与创意突破。

公司高度关注技术前沿的动态，及时组织了AI视频工具内部分享会与技术分享会，旨在将最新的技术趋势、实用的工具方法与内部的创新探索快速同步至全员，激发创新思维，促进技术能力的交叉融合与迭代进化。



携手合作伙伴，共创行业价值

2025年，公司与合作伙伴共同策划并发布了公益主题视频，以情感叙事为核心，通过真实公益场景的呈现，引发公众对公益持久性的深度思考。

内容共创

客户深度参与视频策划，将金融企业的专业资源与基金会的公益场景结合，共同打造出兼具感染力与公信力的传播作品。

影响力共建

视频通过基金会官方视频号及合作渠道发布，触达广泛受众，提升了品牌的声誉与影响力。

行业赋能

案例展示了如何通过情感化叙事，将企业社会责任转化为可持续的品牌资产。为金融行业提供了“公益内容化”、“情感化沟通”的可复制案例，彰显了商业向善的引领价值。

2025年，头部互联网客户围绕“科技向善”战略，系统化推进多项公益传播项目。作为其长期合作伙伴，业务团队助力客户多领域公益传播项目，帮助客户将公益行动转化为可持续的社会影响力与品牌认同。

双向提升专业能力

客户提供公益场景与资源，业务团队贡献传播策略与创意，双方在项目中共建高标准、可复制的公益传播方法论。

行业标杆效应

案例呈现了互联网企业如何通过专业传播将公益投入转化为品牌资产，为行业提供“公益即品牌、传播即价值”的实践参考。

项目执行过程中，业务团队很好地保障客户在关键公益节点发声的时效性与专业性；助力客户公益行动获得更广泛的媒体关注与公众参与，强化其“科技向善”品牌形象的立体感与感染力。

业务团队在与客户、合作伙伴共创行业价值的路上，逐渐形成“战略公益+专业传播”的服务范例，为后续深化合作及同类行业合作提供扎实的案例基础。

投身公益事业，传递企业温暖

责任感，是企业行稳致远的基石，更是每一位宣亚人的精神底色。公司始终引领员工将社会责任根植于心、付诸于行，让责任在工作与生活的点滴中闪光，以点滴行动共筑和谐社会。

公司及子公司深耕善举、践行温情，凭借长期以来的暖心坚守，荣膺总工会授予的“爱心驿站”“职工之家”双重殊荣——这份荣誉，是对初心的肯定，更是砥砺公司前行的责任担当。公司门前的“暖心驿站”，以温情为底、以关爱为翼，成为户外劳动者遮风避雨的温馨港湾：盛夏充足的饮用水与清甜绿豆汤、冬日热气腾腾的汤圆，为奔波的快递员、外卖小哥、环卫工人拂去燥热、送来甜蜜；寒冬朔风凛冽，温暖的座椅为他们驱散寒意、安放疲惫。驿站内，充电设备、微波炉、冰箱等设施一应俱全，口罩、应急药品等物资常备不懈，于细微处传递温情，于点滴间解决户外劳动者的急难愁盼，让城市的温度在善意中传递、在坚守中升温。



推行绿色运营，倡导低碳办公

公司深知环境保护的深远意义，全力倡导绿色出行新风尚，鼓励员工选择地铁、公交、骑行、健步等出行方式，以实际行动减少碳排放，守护蓝天白云；在节能降耗上，于细节处严格把控：空调精准设定26°C舒适节能温度，照明系统每日两次细致巡查，自然光线充足时及时关灯，春秋时节开窗通自然风替代空调。如今，节水、节电、节纸、垃圾分类、废弃电池回收，早已成为每一位宣亚人的自觉行动，大家相互提醒、彼此督促，让绿色低碳的理念融入日常，以点滴努力守护生态之美。



公司依托内部OA系统推进数字化办公，提升效率、减少纸张使用；借助网络打印机纠错功能及单面纸优先使用设置，杜绝纸张浪费、守护文件机密，将节约理念落到实处，为企业发展注入可持续动力。

shunya®

shunya® 宣亚国际营销科技(北京)股份有限公司
Shunya International Martech (Beijing) Co., Ltd.

电话：010-8509 5771

传真：010-8509 5795

邮箱：stock@shunyagroup.com

网址：www.shunyagroup.com

地址：北京市朝阳区双桥街12号41幢平房101室



声明：本报告部分图片制作运用人工智能（AI）辅助生成或优化。