附件2：

交 流 提 纲

1. 开场及项目介绍

• 双方简短自我介绍

• 简述信贷业务智能辅助项目概况及需求。

1. 供应商资质与能力评估

• 资质核查：详细列出所需资质证明文件，并核实其有效性。

• 成功案例分享：请供应商通过PPT等形式分享在相关领域内的成功案例，特别是与本次合作相关的项目经验。

• 技术实力概述：深入了解供应商的技术团队、研发能力、创新能力以及专利和知识产权情况。

1. 产品与服务详情

• 产品概述：供应商介绍其提供的信贷业务智能辅助项目产品，包括系统架构、功能模块等。

• 服务内容：供应商在信贷业务智能辅助项目设计、开发、实施、维护、需求变化容忍度、售后等方面的服务内容。是否提供定制化开发服务，以满足我方特定需求。

• 项目演示：供应商进行信贷业务智能辅助系统全流程现场演示，我社视交流情况针对演示内容进行提问。

1. 服务与支持体系

• 模块种类与范围：列举供应商可提供的信贷业务智能辅助模块种类，如借款人资信情况、借款人经营情况、借款人所在行业状况等。供应商是否可根据我方需求拓展新的贷前调查报告内容模块。

• 数据支持：在涉及抓取包括但不限于企业纳税、电费等外部数据方面的政策与流程，如何确保数据使用的合规性和准确性。

• 服务支持力度：供应商在技术支持、客户服务、培训等方面的支持力度。

• 接口技术：是否支持我方现有的技术架构和接口标准，或是否愿意提供必要的接口适配服务。

• 培训与指导：提供用户培训、操作指南、常见问题解答等，确保用户能够熟练使用系统并充分发挥其功能。

1. 技术与市场趋势探讨

• 行业趋势分析：分享行业最新动态、发展趋势以及未来可能面临的挑战。

• 技术创新与应用：探讨新技术在信贷业务智能辅助项目中的应用前景，如人工智能、大数据、区块链等。

• 市场拓展与合作机会：探讨如何共同拓展市场、寻找新的合作机会和增长点。