

近年来，全方位扶持小微企业已经上升为国家战略。金融业在解决“融资难”方面已取得了巨大的成绩，开始多角度帮助小微破解经营难题。而金融科技企业依托自身科技实力，主要致力于帮助传统小微企业赶上数字化浪潮的红利期。近日，陆金所控股旗下的零售信贷服务平台平安普惠面向小微企业主用户推出“陆慧融生意通”小程序，帮助小微企业数字化转型。

据了解，“陆慧融生意通”小程序是以B2B商业资源匹配为核心的数字化经营赋能工具，平安普惠用户可免费使用。针对小微企业缺乏商业资源和人脉的核心经营痛点，“陆慧融生意通”在平安普惠1600万小微企业主客户中建立起社交网络，连接起商户、上下游渠道，挖掘社交关系中的商业价值，帮助商户扩大产品采购、销售途径、优化供应链，多进货、进好货、更好卖、多赚钱。

北京大学光华管理学院近期发布的《中国小微经营者调查2021年三季度报告》显示，小微经营者的信心指数持续上升，对今年第四季度的预期继续保持在乐观区间。《报告》还指出，随着外部压力不断增加，小微经营者因自身难以打通新的拓客渠道，就需要借助平台型企业的力量完成数字化转型。

平安普惠通过“AI+O2O”的服务模式精准定位小微企业主并为其提供借款咨询服务。线上，通过为借款人提供便捷、快速的全线上服务，提高金融资源的可获得性。线下，通过超过5万人的地面服务团队为小微客户提供个性化、顾问式的咨询服务，包括经营赋能。

传统小微企业数字化转型离不开面对面的指导和手把手的工具。目前，平安普惠正通过线下服务团队指导小微客户入驻和使用“陆慧融生意通”。

平安普惠相关负责人表示，平安普惠一直关注小微企业的可持续发展，正在探索小微信贷服务向全面赋能发展，搭建小微赋能生态圈，更希望通过线上线下更全面的触点为小微经营赋能。平安普惠不断升级经营赋能服务，今年已经上线了客户权益体系，从生活、教育、健康、商业四大维度覆盖小微企业主生活、经营全场景需求。

他进一步表示，希望通过“陆慧融生意通”为平安普惠超过1600万小微企业主客户

搭建一条沟通、交流与互惠的渠道，不仅为企业提供人脉资源、交换商机，更是促进小微企业数字化转型，为企业的发展打造良性生意圈，让小微企业“更容易”。

平安普惠