

OMICard 5.6 版功能介紹

OMICard 5.6 版延續 5.5 版彈跳視窗的操作介面，並在介面上提供更多即時說明，讓使用者能夠更簡易順暢的操作，除此之外更增加了問卷模組、訂單模組等功能，提供使用者更豐富的行銷應用。



系統登入畫面



一、客戶資料管理



掌握客戶資料是客戶關係管理最關鍵的起點，可以直接使用歐米系統建製客戶資料庫，若有自己的資料庫系統也可利用 API 與歐米系統進行整合。



在客戶資料管理選項中可依條件進行大筆名單的上傳或下載和維護客戶資料，並可在客戶屬性管理定義客戶資料的群組或新聞，保持客戶資料庫的即時性並快速篩選出目標客戶名單。

- **忠誠度積分功能--New 可促進信件開啓意願**

依收信者的閱信行為定義忠誠度高低，在下載客戶資料時便可依積分條件，搜尋到客戶資料，快速在眾多的客戶名單中找到目標客戶，從眾多客戶資料中篩選出目標消費群，執行更精準的行銷。

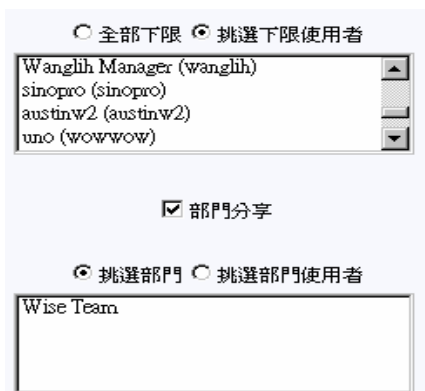
- **客戶群組管理**

可將客戶資料依不同的屬性或特徵分類，以進行及客戶價值的歸類，並針對不同族群的客戶執行量身訂做的行銷規劃。



- **客戶資源分享**

可由管理者設定客戶資料分享的權限，可分享給特定部門或使用者，達成企業內部的資料共享，並維持客戶資料的安全控管。



- **過濾名單**

在上傳名單時可使用特定關鍵字對上傳的名單進行過濾，再次修正名單保持客戶資料庫的正確性。

- **自動矯正名單來源**

在上傳名單時可自動矯正名單內的錯誤，例如「.」、「,」、「;」、「@」或空白等不符 email 格式的郵件地址，由系統自動矯正後再更新至客戶資料庫，提高客戶名單的正確性。

- **不加入無效郵件的名單**

在上傳名單時系統自動比對名單內容，若不符合電子郵件格式的名單，則不加入客戶資料庫中。

- **不加入重複名單**

在上傳名單時可選擇特定欄位與現有資料庫內的名單做比對，若有重複的資料則不會被加入資料庫中。

- **名單比對**

在上傳名單時可進選擇特定名單欄位和原有的客戶資料進行比對，保持客戶資料庫的即時性。

- **不要將 " 當標準 CSV 格式特殊符號(脫逃符號) --New 方便名單的製作**

標準 CSV 格式中使用” “雙引號做為忽略斷行或逗之功能，斷行和逗號在成對的雙引號中視為同一欄位資料，此選項當名單中有用到” “雙引號時，可避免將資料合併為一欄。

二、 訊息管理-電子郵件發送



5.5 版的電子郵件發送模組除了增加許多功能外，最大的不同就是將進階的設定移至彈跳視窗中，簡化了電子報發送的步驟，若需要執行進階的設定再至彈跳視窗中進行設定即可。

基本功能

- **問卷調查模組--New**
可製作含單選、複選和開放性問答的線上問卷，配合 Email 行銷活動，更了解消費者的需求，並建立進一步的互動。
- **訂單管理模組--New**
收信者可直接在 Email 中訂購產品，訂單再回傳至歐米系統，不必透過網站，利用 Email 即可進行網路商務。
- **區分任務型態**
歐米將發送任務分為三種型態，正式、測試和觸發任務，測試發送名單限制在 10 人以內，可避免使用者在操作時誤將測試信寄給客戶。
- **多種名單輸入**
歐米有 8 種名單輸入的方式，可選擇上傳檔案、直接手動輸入、上傳網址名單、從客戶群組挑選、從新聞稿分類挑選、從已發送過的舊任務挑選、從遠端資料庫匯入或直接輸入條件從客戶資料庫篩選，提供多元的輸入方式，方便使用者作業。

- **內容、附件個人化合成**

可以在郵件中的任何一個位置合成客戶的姓名、公司名稱、手機號碼..等任何客戶名單中特定欄位的資料，甚至附件檔也可以進行媒合，針對不同的客戶自動設計不同的郵件內容，製造出專屬於消費者個人的 EDM，達到有如量身打造的一對一溝通。

- **可合成專屬的一維條碼(Barcode)和二維條碼(QRcode) --New**

可在郵件中針對每個收件者合成專屬的一維條碼或二維條碼，完成更多元的行銷活動。

(應用)

消費者可印出有條碼的折價卷至專櫃換取贈品，可控制換取贈品數量，並能藉此收集到對商品活動感興趣的高潛在客戶，進行更深入的對話。

- **提供多達 119 種語系編碼**

一般發信系統只提供最基本的繁體中文、簡體中文和英文三種語系編碼，OMI 則提供 119 種完整的語系編碼，即使針對國際市場做行銷，也不會出現郵件內容亂碼的錯誤。

- **支援多種檔案格式上傳**

檔案格式除了可用 Html 外，OMICard 還支援 Word、PowerPoint、Excel、Xml、ZIP、RAR 和圖檔上傳，OMICard 系統都可自動轉換成網頁模式，增加製作郵件內容時的彈性。

(應用)

當您的 EDM 含有一頁以上的內容、並有許多圖檔或多媒體類型檔案時，只需將檔案分別放在不同資料夾中，並用 ZIP/RAR 壓檔方式，即可完整上傳至歐米家系統，OMICard 則會自動配置網站檔案位置，不需有複雜的工程知識即可輕鬆行銷整個網站。

- **自行設定收件者/寄件者顯示名稱**

可自行設定收件者(客戶)或寄件者(公司)在郵件上的顯示名稱，讓收件者和寄件者有統一制式的顯示名稱，若顯示的名稱非原語系或要輸入多個欄位時，也可使用媒合的方式合成顯示名稱。

- **回函設定**

可預設收件者回函的顯示名稱和回函地址，以便客服或業務單位統一收集客戶意見。

進階功能

- **自動矯正名單**
會員或系統操作者輸入客戶資料時難免有不小輸入錯誤的小問題，「自動矯正名單」可在發送自動修正不符合電子郵件格式的錯誤，必免重覆或不正確的發送。除了提高名單品質外，也避免您的行銷郵件成爲濫發垃圾郵件。
- **自動移除選項**
可選擇在發送時是否要移除重複名單、取消訂閱或曾被退信的名單，提升名單正確性及減少系統資源的浪費。
- **名單處理及比對**
可在發送時針對特定欄位或關鍵字再次 F 名單內的資料，也可上傳特定名單進行比對，再次核對名單正確性。
- **可在郵件中加入背景音樂 --New 增加電子報的豐富性**
可上傳背景音樂，強加 EDM 或電子報的情境塑造，製作更吸引人閱讀的 EDM。
- **設定郵件處理優先順序**
歐米系統會依據操作者所選的優先處理順序處理信件，若爲重要、有時間性的信件則可設定優先處理，測試信件則可設定較低的處理優先順序，不讓非正式信件影響重要行銷任務的執行。
- **設定郵件敏感度 --New 可降低擋信率**
敏感度低的郵件攔截率較高，誤攔率也較高；相反的，高等級的郵件攔截率較低，使用此功能並遵守 ISP 業者的寄信規範，可降低擋信率。
- **多層多頁的網頁追蹤**
不僅只單一郵件頁面追蹤，可串連多層郵件頁面，就像一個小型的虛擬網站，您可串連並了解完整的消費者閱信流程，提供更完整的市場行銷解決方案，全面剖析消費者行爲與偏好。
- **發信排程設定**
可設定郵件任務的發送時間和次數，預先安排發送排程，例如可預設特定節日、月份寄送賀卡或生日卡給同一群組內的客戶，執行例行的客戶關係維護。

- **電子報訂閱機制**
可在電子報中加入「訂閱」連結，引導消費者訂閱電子報。
- **電子報轉寄機制**
可在電子報中加入轉寄連結項目，將行銷訊息經由病毒式行銷散播給更多潛在客戶，OMIMail 也非僅只對原有會員名單做追蹤分析，凡透過 OMIMail 發送的潛在收信者，同樣可針對其行為與偏好產生追蹤分析圖表。
- **電子報取消訂閱機制**
為尊重個人隱私以及保戶消費者權益，可指定系統自動產生如：『取消訂閱本郵件』方式供消費者選擇，是否願意再收到相關訊息，若不願意再收到相關郵件則下次便不會再發送郵件給該消費者。
- **電子報留言機制**
可利用此一功能設定連結項目，紀錄消費者對於該次行銷活動的建議，與消費者建立雙向的互動。
- **附件檔轉連結機制**
OMIMail 附件檔功能可執行普通郵件的附加檔案功能和附件檔轉為連結的網址，還可將檔案轉換成 PDF 格式，PDF 格式的文件具有不可修改的特質，增加文件的安全性。
- **自動化-處理退信**
利用歐米的「事件觸發機制」執行自動化的退信通知，當寄送的郵件被退信時，系統會利用簡訊通知收件人訊息，確保訊息不遺漏。
- **自動化-處理回信**
利用歐米的「事件觸發機制」執行自動化的回信通知，當收信者進行留言或回覆信件時，可由系統自動寄送一封通知信件給收信者，以達成即時的客服通知。

三、 OMISms 簡訊行銷



擁有簡訊視窗彈跳功能與個人化資料媒合，更可與 OMIMail、OMIFax 互相整合運用，讓您的行銷更多元化。

- **支援長簡訊功能**

提供長簡訊功能，依各家電信業者不同，大約可輸入 210 個中文字或 400 個英文字。

*長簡訊實則為多封簡訊合而為一，若手機未支援長簡訊則會將簡訊分為多封，計價方式仍以多封計價。

- **彈跳式簡訊功能**

消費者接收手機簡訊時，無須按任何按鍵，簡訊內容便會直接顯現於視窗上，讓您的行銷訊息直接快速的被客戶接收。（需視各廠牌手機功能而定）

- **個人化資料媒合功能**

可針對不同的客戶自動設計不同的簡訊內容，如：姓名稱謂、問候語的不同，建立一對一的溝通。

- **發送排程功能**

依據各行銷活動的安排，採取即時、定時或限制性發送機制。

- **詳盡的分析報表**

OMISms 擁有詳盡的傳送分析功能，可透過分析報表得知傳真發送狀態，掌握行銷效益。

- **平台整合功能**

可與 OMIMAIL 互相整合運用，達成更高的行銷效益。

- **發送備援機制**

用戶可申請多家電信業者的簡訊帳號，由歐米系統依發送流量或發送名單分配優先使用哪一家系統業者的帳號。若其中一家電信業者的發送流量過大時，便自動將簡訊派予另一家電信系統發送；也可依發送名單進行發送分配，例如 0937 的客戶由中華電信發送、0935 的客戶由台灣大哥大發送、若是國際簡訊則分配由 Skype 進行發送，可達到節費的目的。

- **彈性系統整合機制**

OMISms 目前已和國內 7 家電信業者整合（中華電信、台灣大哥大（含東信、泛亞）、遠傳(和信)、亞太、威寶）並獨家支援與 Skype 的簡訊功能，用戶只需向電信業者申請商務簡訊帳號即可利用 OMISms 平台進行發送。另外也提供標準 API 協助客戶將

OMISms 與二類電信業者結合，完全不需經由客製或另由研發人員自寫程式，無論您要使用哪一種系統業者進行簡訊行銷，歐米皆可快速彈性的整合。

- **資料隱密性高**

OMISms 所有的簡訊內容皆由系統直接送至一類電信業者，無第三者洩密問題。若交由其他的簡訊代發業者，內容則會傳到簡訊代發業者的簡訊主機後，再傳至一類電信業者如此一來客戶名單和簡訊內容便有外洩之虞。

四、 OMIFax 傳真行銷



OMIFax 具備可與其他傳真系統結合的高相容性，更可和 OMIMail、OMISms 相互整合運用，串連全方位的行銷網絡。

- **檔案格式自動轉換功能**

支援多種檔案格式上傳，如：Word、PowerPoint、Excel、Xml、Html、ZIP、RAR 和圖檔上傳，系統會將檔案自動轉換為傳真內容，增加編輯內容的彈性。

- **可同時上傳多筆檔案，並指定封面內容**

可同時上傳多筆檔案，並可指定封面內容，系統會依序傳送檔案，方便大量內容的傳送。

- **個人化資料媒合功能**

可針對不同的客戶自動設計不同的傳真內容，如：姓名稱謂、問候語的不同，建立一對一的溝通。

- **發送排程功能**

依據各行銷活動的安排，採取即時、定時或限制性發送機制。

- **詳盡的分析報表**

OMIFax 擁有詳盡的傳送分析功能，可透過分析報表得知傳真發送狀態，掌握行銷效益。

- **平台整合功能**

可與 OMIMail、OMISms 相互整合運用，搭配二次行銷功能，達成更精準的行銷效益。

- **發送備援機制**

用戶可申請多家傳真業者的傳真服務，由歐米系統依發送流量或發送名單分配優先使用哪一家系統業者的帳號，若其中一家傳真業者的發送流量過大時，便自動將傳真派予另一家電信系統發送。

- **彈性系統整合機制**

支援 HiFax、eFax 和 Faxmodem 傳真平台，用戶只需向系統業者申請傳真服務即可利用 OMIFax 平台進行發送；另外也提供標準 API 協助客戶與其他業者結合，無論使用哪一種系統業者進行傳真行銷，歐米皆可快速彈性的整合。

五、任務管理



讓您輕鬆的管理每次的行銷活動，查看每次發送任務的細節並進行維護或批准任務發送。

- **已發送任務維護**

完整紀錄所有曾執行過的發送任務，可查看舊任務的名單、內容等細節，並管理相關的設定或進行舊任務再發送。

任務		寄送	
6339: sssss	<input type="button" value="查閱狀態"/>	9747: (2007-11-14 10:50)	<input type="button" value="查閱狀態"/>
任務狀態			
任務名稱	sssss	參考號碼	ss
型態	一般任務	發送狀態	啟動完畢
		類別	-
名單資訊	名單格式： 自動 名單功能： <input type="checkbox"/> 移除重複名單		

- **發送批准機制 --New "層簽"、"會簽"功能，簡化內部簽核流程**

爲了提高系統的安全性，歐米設有任務發送批准機制，可由管理者設定使用者發送的權限，每當發送任務時由管理者檢視任務內容後再批准發送，降低重覆發送或惡意發送的機會。

六、報表管理



OMIMail、OMISms 和 OMIFax 提供多達 56 種的圖形化線上即時閱覽報表，及詳細的下載報表，除了讓您知道最基本的訊息，還能告訴您是誰（Who）、在何時（When）、在何處（Where）、對何種商品感興趣(What).....等分析個別會員(消費者)對商品的喜好度與各項興趣和偏好，有助於進行資料庫行銷。

- **二階段式報表**

歐米報表系統是採取 2 階段式的產生及呈現方式，在每一份報表上方都會顯示報表產生時間，在觀看新的報表時按下「重新產生」，報表系統便會再次進行資料庫的統計及報表產出。

* 當資料量極大時(100 萬筆以上)，採用即時資料庫統計的報表系統會發生假性當機的狀況(類似 ie 當機的現象)，而採用二階段式的報表系統在對付極大的資料量時則不會發生這種情形。

- **使用 XML 與 XSLT 方式，可自行定義報表內容**

歐米報表使用 XSLT 的方式設計，可由使用者自行設計報表外觀、語言和內容項目。

- **可自訂每項報表任務的報表種類**

可依不同寄送任務的目的和想得到的資訊，彈性自訂要看哪些報表。

- **可設定每份下載報表的名單數量**

會員資料量大時，可限制每份下載報表內名單的數量，避免資料量過大增加下載時間，也方便使用者整理名單。

- **自動報表派遣功能**

由系統單次或定期派送統計報表至特定信箱，方便定期檢視行銷成效。

- 歐米將 23 種線上報表分為 5 種類型，並提供 PDF 格式的報表下載：

(1) 寄送情形報表



針對本次發送任務的寄送情形，如郵件傳送情形、退信情形、無效或錯誤郵件比例所產生的報表，掌握整體的發送狀況，報表種類如下：

1. 總寄送情形報表

紀錄郵件的詳細發送情形，如：名單總數、有效名單數、系統送出郵件數.....等，以及郵件內容的連結數、檔案數與發送時間。

2. 傳送報表

紀錄郵件成功送達客戶信箱的數量及目標客戶或轉寄轉寄郵件的詳細情形，如：退信率、成功發送率、轉寄率、平均每人轉寄郵件數.....等。

3. 退信報表

記錄此次寄送任務的退信情形，如退信比例和退信原因之排名。

4. 無效錯誤郵件報表

紀錄無效郵件和錯誤郵件佔總發信數的比例。

(2) 閱信情形報表



針對本次任務中收件者的閱信行為做統計分析，可得知發送任務的開啓率、點選率、取消訂閱比例、和時間歷程，藉此分析行銷任務執行的效益，報表種類如下：

1. 開啓報表

紀錄目標客戶或轉寄開啓郵件的數量及閱覽的次數，包括開啓率與平均展信次數。

2. 開啓歷程報表

紀錄在系統預設的每一段時間內，收信者開啓閱覽郵件的次數。

3. 點選報表

紀錄目標客戶或轉寄點選電子郵件頁面上連結選項的郵件數與點選數，包括點選率與平均點選次數。

4. 點選歷程報表

紀錄在系統預設的每一段時間內，閱信者點選連結的次數。

5. 取消訂閱報表

紀錄收信者點選“取消訂閱”連結的狀況，並計算取消訂閱率。

6. 回信郵件報表

紀錄閱信者每一次回信的狀況。

(3) 排名比較報表



排名比較類報表可得知開啓點選率的比較、信件內每個連結被多少人點選、點選了幾次和每個連結被收件者做爲首選的次數比較，藉此分析消費者的喜好，報表種類如下：

1. 開啓 VS 點選報表

同時檢視開啓郵件與點選郵件的平均展信次數、平均點選次數與點選率。

2. 連結排名-郵件數

紀錄最多人點選過該網頁及連結的排行郵件數及點選時間。

3. 連結排名-點選數

紀錄最多人點選過該網頁及連結的排行點選次數及點選時間。

4. 連結排名-首選數

紀錄最多人首次點選過該網頁及連結的排行郵件數及點選時間。

5. 積分報表

記載每個忠誠度積分的細節。

(4) 地理環境報表



針對各國家、省/州、市/縣，紀錄閱信者每次閱覽郵件或點選連結時所在的地理位置，了解每個地區消費者不同的偏好，報表種類如下：

1. 開啓地理報表

針對各國家、省/州、市/縣，紀錄閱信者每次閱覽郵件時所在的地理位置。

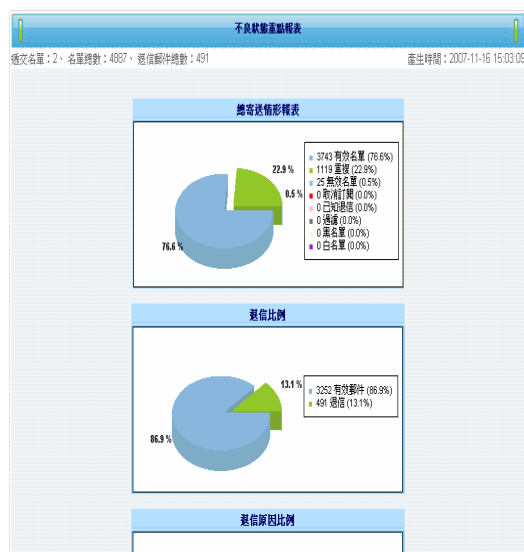
2. 點選地理報表

針對各國家、省/州、市/縣，紀錄閱信者每次點選連結時所在的地理位置。

3. 開啓環境

紀錄閱信者每一次閱讀郵件時使用之電腦作業系統與電子郵件瀏覽器。

(5) 重點報表



依有效寄送和不良寄送狀態將各報表彙整於重點報表中，可快速一覽任務發送的情形，報表種類目前有不良狀態重點報表。

- 下載報表-了解發送任務的細項資料

MI	A	B	C	D	E	F	G	H
1	開信編號	電子郵件	參考文字	類型	開信時間	作業系統	瀏覽器	IP位置
2	OpenID	EmailAddr	ExternRef	Type	SubmitTim	OS	Client	IP
3	11080	sylviah@omisystems.c		目標客戶	#####	Windows	Microsoft	1220.229.12
4	11081	service@tsq.com.tw		目標客戶	#####	Windows	Microsoft	161.216.148
5	11082	ABC@ABoCo.com		目標客戶	#####	Windows	Microsoft	1211.72.1.2
6	11083	annie.peng@zerone.cc		目標客戶	#####	Windows	Microsoft	160.244.125
7	11084	annie.peng@zerone.cc		目標客戶	#####	Windows	Microsoft	160.244.125
8	11085	v.ginlee@microsoft.cc		目標客戶	#####	Windows	Microsoft	1203.75.221

歐米有 33 種下載報表，以 Excel 方式列出不同收件情形 的收件人名單和其他詳細資料，資訊完整且便於更新 至客戶資料庫中。

七、個人資料管理功能

使用者可在此進行個人資料的維護，或新增帳號及設定發送點數（需選購點數控管模組），完善的四級權限架構為企業的資料安全性進行把關。

* 為必填項目 * 為須填至少其中一項

個人資料設定		OMICARD	
其它設定 使用狀況 修改密碼			
使用者編號	1	帳號	admin
身份	管理員	使用權限	<input checked="" type="radio"/> 停權 <input checked="" type="radio"/> 正常 <input type="radio"/> 未啓用 <input type="radio"/> 鎖定
註冊時間	2006/10/5 下午 06:25:19	最近登錄時間	2007/11/16 下午 02:48:47
最近登錄IP	218.211.34.130	最近更新時間	2007/11/6 下午 05:43:02
帳號有效期限	<input checked="" type="radio"/> 永久 <input type="radio"/> 限制		
* 姓名	<input type="text" value="歐米家管理員"/>	暱稱	<input type="text"/>

- **新增帳號**

新增帳號時可選擇使用者的使用權限和設定發送限額。

- **使用者權限分級**

OMICard 將使用者權限分為四級，用戶可由上到下進行多個使用者的管理，並設定其發送、使用報表、批准權限，及發送限額或使用期限等細節，提高系統的安全度，有利企業進行跨部門的管理和整合。

八、OMI Card 特殊行銷功能

OMICard 是為建立客戶關係行銷而設計的軟體，輔助企業利用 Email 進行準確的行銷，建立客戶良好的客戶關係。

- **多層追蹤功能**



利用歐米的 Listening Technology，使用不侵犯隱私的行動網站技術，紀錄客戶在 EDM 中點選的連結，分析其消費偏好，傾聽消費者的聲音。



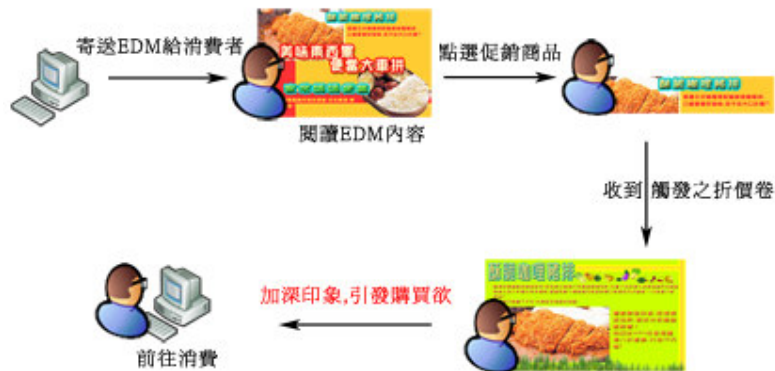
一份 EDM 中經常有多個連結，當客戶點選第一個連結進入另一個頁面時，可能還會繼續點選其他產品連結，若沒有使用多層追蹤功能，就只能了解消費者表面需求，無法真正掌握到消費者最終的選擇或喜好，多層追蹤功能能夠幫您更進一步的了解客戶的需求，傾聽消費者的心聲。

- **二次行銷**



利用歐米的「事件觸發機制」，當客戶點選特定連結時，系統自動觸發二次行銷訊息，針對目標客戶再次促銷。

OMICard的精準Email行銷



二次行銷會依消費者點選的連結，觸發不同的回應給消費者，由系統操作者依不同產品的屬性，設計合適的精準行銷訊息（可再觸發一封 Email 或簡訊）。每一位消費者都是獨

立的個體，二次行銷不再是盲目的散播訊息給所有消費者，而是分析消費者的行為後，依其行為觸發合適的資訊，如上圖：點選豬排飯連結的消費者，便會收到與豬排飯有關的精準行銷訊息。二次行銷功能可應用於**抽獎活動**、**折價卷發放**、**有獎問答**等豐富並具互動性的產品促銷活動，不僅節省企業的行銷資源，也提昇行銷的精準度。

- **取消訂閱二次行銷**

利用歐米的「事件觸發機制」，當客戶點選取消訂閱連結時，可由系統操作者設定自動觸發二次訊息（可再觸發一封 **Email** 或簡訊），詢問客戶取消訂閱的原因或寄出滿意度調查問卷並再次推廣其他電子報或商品促銷，爭取客戶繼續訂閱電子報的機會。

- **轉寄二次行銷**

利用歐米的「事件觸發機制」，若客戶將 **EDM** 轉寄，可由系統操作者設定自動觸發二次訊息（可再觸發一封 **Email** 或簡訊），鼓勵客戶分享商品訊息，發揮口碑行銷的力量。

- **留言二次行銷**

利用歐米的「事件觸發機制」，客戶進行留言後，可由系統操作者設定自動觸發二次訊息（可再觸發一封 **Email** 或簡訊），鼓勵客戶留言分享，提昇消費者與企業的互動性或通知客戶留言已進行處理，達成自動化的客服機制。

九、OMICard 資料庫功能



延伸資料庫

建立完整、正確的資料庫為執行 **CRMarketing** 的根本，各行各業都有不同的消費族群，需建立不同型態的客戶資料庫，例如金融業者的客戶資料庫內可能需記錄客戶採用的理財方案，而百貨業者的客戶資料庫則記錄客戶的產品偏好等資訊。

OMICard 延伸資料庫功能可由使用者自行新增、定義客戶資料庫內的欄位，建立符合企業自身需求的客戶資料庫。

十、OMICard 安全性控管



為確保企業執行行銷活動時的資訊安全，OMICard 系統提供以下安全相關功能，從內部的資源分享、對外的安全防護和系統本身的維護 OMICard 皆提供嚴格的把關。

- **點數控管**

管理者可依需求調整使用者郵件或簡訊發送之額度，達到使用量控管之目的。

- **文件加密 --New 可使用 PDF 做為文件加密**

可針對寄送之文件進行加密和第三方驗證之動作，能保障電子帳單、合約或機密文件之安全性，確保資訊不外流。

- **圖形防駭認證 --New**

歐米所有留言表單皆附有圖形防駭認證，透過電腦無法辨視的圖形對用戶的各種行為進行認證，可防止有心人士使用程式來執行功能。

- **CLUSTER 支援**

CLUSTER 支援利用分散式處理架構（類似叢集平行運算）可以將系統分散至許多不同的工作站進行資料平行運算處理，並由中央主伺服器進行任務分派控制，此機制可依需求擴充系統工作站並無工作站上限之限制。

- **系統備援**

系統備援機制不會因為其中某些主要工作站機器的不正常關機而影響工作或效率，備援系統平時處於待命狀態，當偵測到其他主工作站因故關機或停止工作時會自動接手主工作站之任務，並持續偵測主系統之狀態，若於任何時間偵測到主系統，則備援系統會自動進入待命模式，不需人工調整。