**联创“EDC” 启迪数据中心产品一指禅**

**一句话营销:**

一个引擎、三个核心中枢组合交互，覆盖12个能力中心，采用松耦合、模块化、轻能力、重服务的构建策略，形成闭环、精准、实时、协同、智慧的的精准营销全链条。

**产品介绍：**

将机器学习、大数据、云计算等技术与客户关系管理完美结合，打造数字驱动的一站式智能营销管理云平台。实现从客户洞察、活动策划、营销策略匹配、活动执行、效果评估的智能营销闭环流程。帮助企业在合适的渠道、合适的时间为目标用户推荐合适的产品，实现数据驱动型的标靶营销模式，让营销变得更高效、更智能、更简单、更精准。

**产品功能：**

* 功能描述一： 数据中心：标签体系分为三层：基础标签、画像标签和营销标签；为有效、健康推进标签体系应用，需对标签进行动态监控和全生命周期管理；围绕标签体系可支撑客户群筛选、客户洞察、清单提取、自助报表及客户视图等建设；
* 功能描述二：客户中心：基于标签进行客户洞察分析和目标客户群筛选，为活动中心提供营销目标用户群；
* 功能描述三：活动中心-组件化、向导编排式的活动配置，营销活动是运营人员开展营销的实现载体，营销活动包括基本信息、控制规则以及营销策略；
* 功能描述四：策略中心：提供一客一策的精细化服务策略，以机器学习、算法模型为基础实现策略匹配能力的输出，为各中心和前台触点提供产品匹配推荐；
* 功能描述五：事件中心：获取客户实时行为数据，根据规则判断触发相应的执行动作，为各中心和前台触点提供实时应用支撑；
* 功能描述六：工单中心：根据营销策划内容，生成营销工单，并根据营销渠道的特点进行不同模式推送；

**产品优势：**

* 优势一：营销数据整合与洞察分析

整合企业内外部的数据资源，通过拉通全渠道用户数据建立统一的强ID标识用户，保持用户ID的稳定性、唯一性和持久性；通过数据分析挖掘生成多维度、多层级用户标签，建立360度用户画像，快速、精准识别用户特征。

* 优势二：大数据、AI技术驱动一客一策

精准营销由基于目标客户群向智能营销策略发展，引入机器学习技术，实现营销要素的自动智能匹配，强化数据对营销过程的支撑，驱动一客一策的精准营销。

* 优势三：互联网模式驱动营销高效转化

借助互联网式营销通过高流量互联网渠道、个性化营销、用户交互沟通、社群裂变营销等手段为用户提供多样产品营销内容，从而营销效率、转化率相较传统营销方式更高。

* 优势四：营销平台驱动统筹运营

将营销数据、营销渠道、营销资源实现集中管理、统一运营，抓取客户需求、获取客户、引导流量、促成交易，统筹运营链接各个场景下的客户，实现业务经营的全方位数字化升级。

**应用场景：**

* **面向特定客群的主动推荐营销场景**：

场景分类：筛选特征客群，配置推荐策略或个性化策略

营销示例：推荐下载APP并每日登录APP抽奖

* **面向特定触点的个性化展示营销场景：**

场景分类：选择指定触点，配置触点各运营位的个性化展示策略

营销示例：APP客户端“猜你喜欢”运营位的个性化展示

* **面向特定活动的线下推广营销场景**：

场景分类：制定专题活动，配置推广海报、推广任务和激励规则

营销示例：线下触点全面推广冰激凌套餐