



营销闭环驱动业务增长

主讲人：TalkingData企业产品总经理 刘彬



业务的痛点



“我有很多数据，想用起来很麻烦”

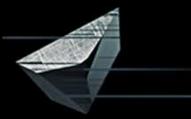


“数据怎么和我业务结合起来？”

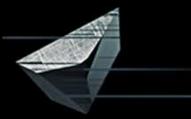
“数据能为我创造什么价值？”



“有限的人力，无法运营庞大人群”



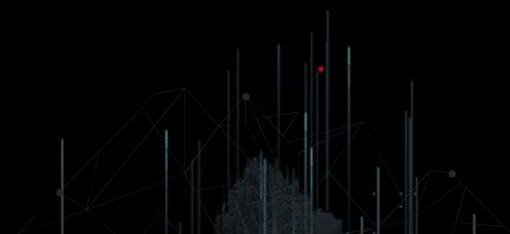
然后，智能数据应用可以做什么？



SMCE

(Smart Marketing Cloud Enterprise)

- 数据业务紧密结合
- 自动化方案
- 全流程闭环
- 效果可追溯





SMCE

(Smart Marketing Cloud Enterprise)

用户数据准备

数据汇聚
数据清洗
数据转化
数据标准化

用户评分建模

模型选型
快速建模
细节调参
模型发布

价值评估体系

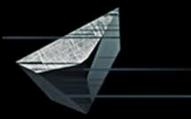
标签体系
人群构建
价值评估
特征分析

关键行为分析

路径设定
智能探索
漏损分析
节点确认

场景自动营销

目标设定
计划安排
自动实施
效果分析



SMCE

(Smart Marketing Cloud Enterprise)

场景自动营销

目标设定

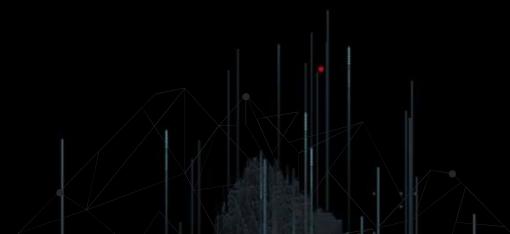
计划安排

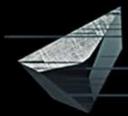
自动实施

效果分析

营销闭环

“真的”闭环

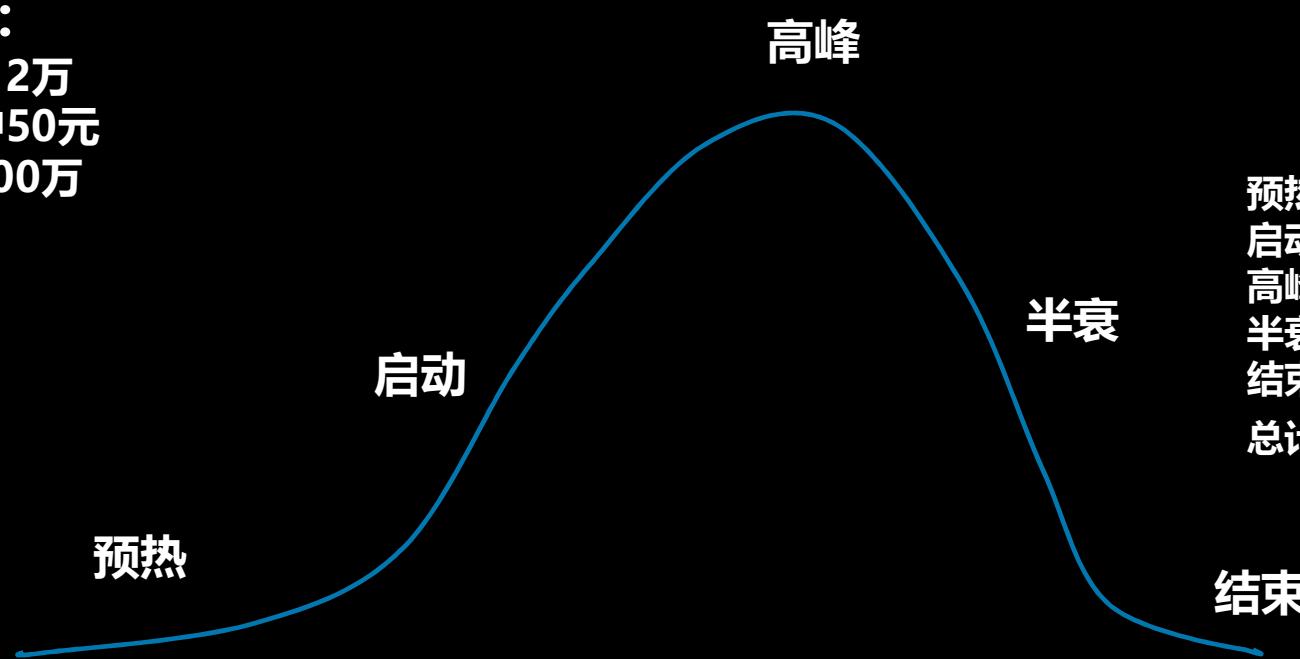




营销闭环要解决的问题—“执行”

策略1：

客户数：2万
新开客户50元
成本：100万



策略2：

	人数 (万)	人均成本 (元)	小计
预热	0.1		
启动	0.4	20	8
高峰	0.8	40	32
半衰	0.5	50	25
结束	0.2	60	12
总计	2.00	38.5	77

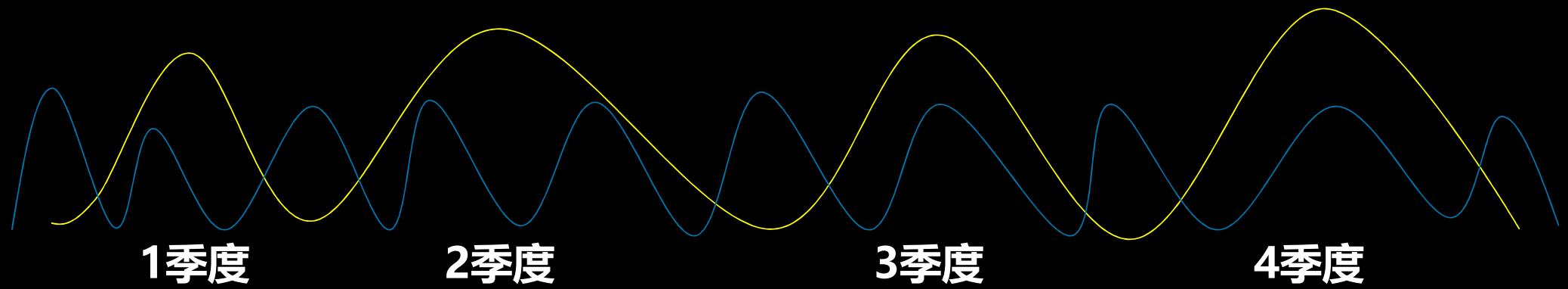


SMCE-营销闭环平台





营销闭环要解决的问题—“企划”



—— 大型活动策略（开门红（新春），暑假，金九银十，圣诞）

—— 周期性常规活动策略（新客专享，老客回馈，拉新促活）



SMCE-营销闭环平台

营销活动

活动总览

活动列表

+ 新建营销活动

当前年度营销计划完成情况

251

总营销活动数

237 (94.42%)

已完成活动数

13 (5.18%)

进行中活动数

1 (0.4%)

未开始活动数

营销活动计划表

2017

活动名称

◀ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 ▶

爱斯基摩之恋



3月女人天



春风十里不如你

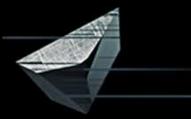


盛夏优享计划



好礼乐中秋





SMCE

(Smart Marketing Cloud Enterprise)

关键行为分析

- 路径设定
- 智能探索
- 漏损分析
- 节点确认

移动运营平台

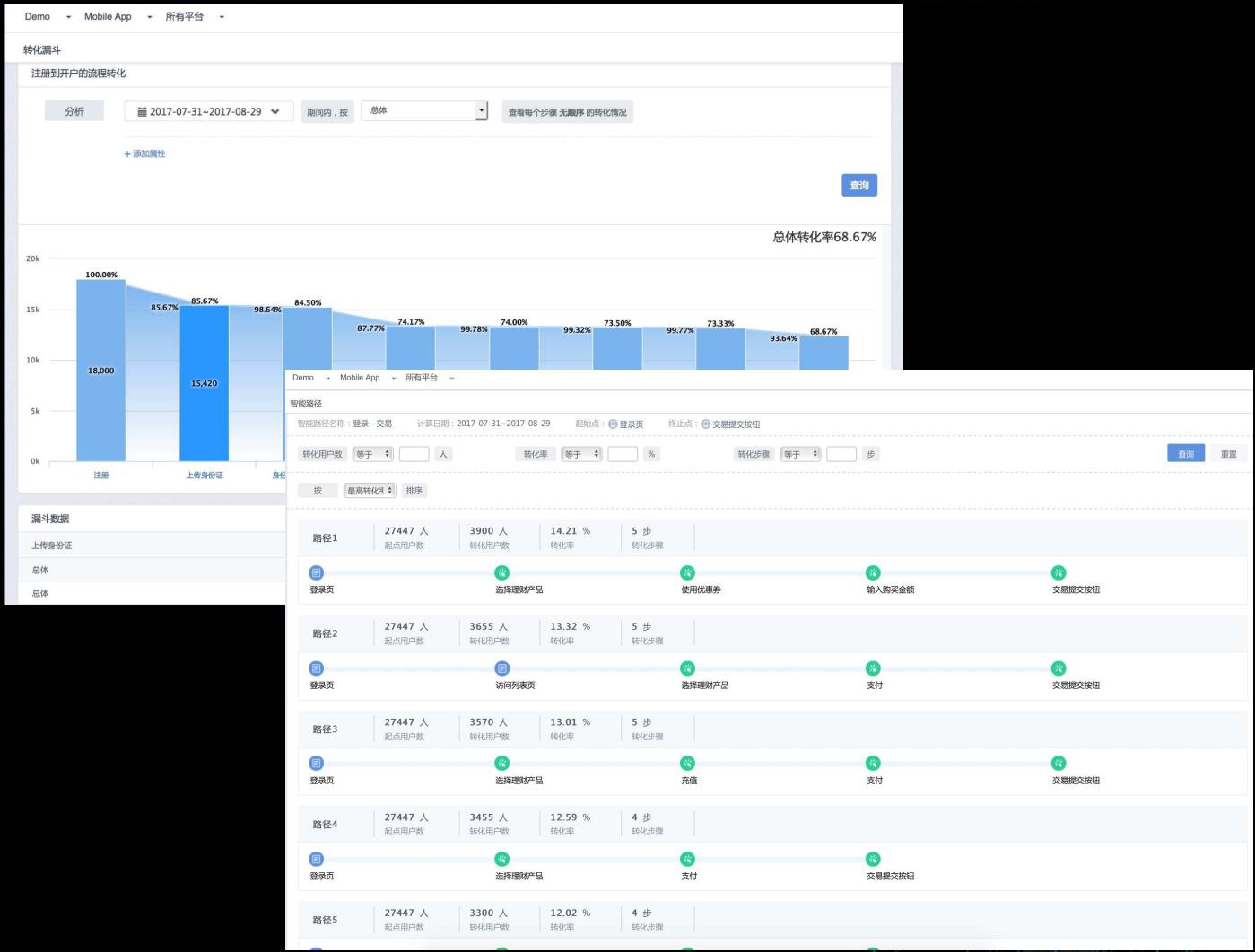
让移动运营触手可及

客流运营平台

网点客流深度洞察

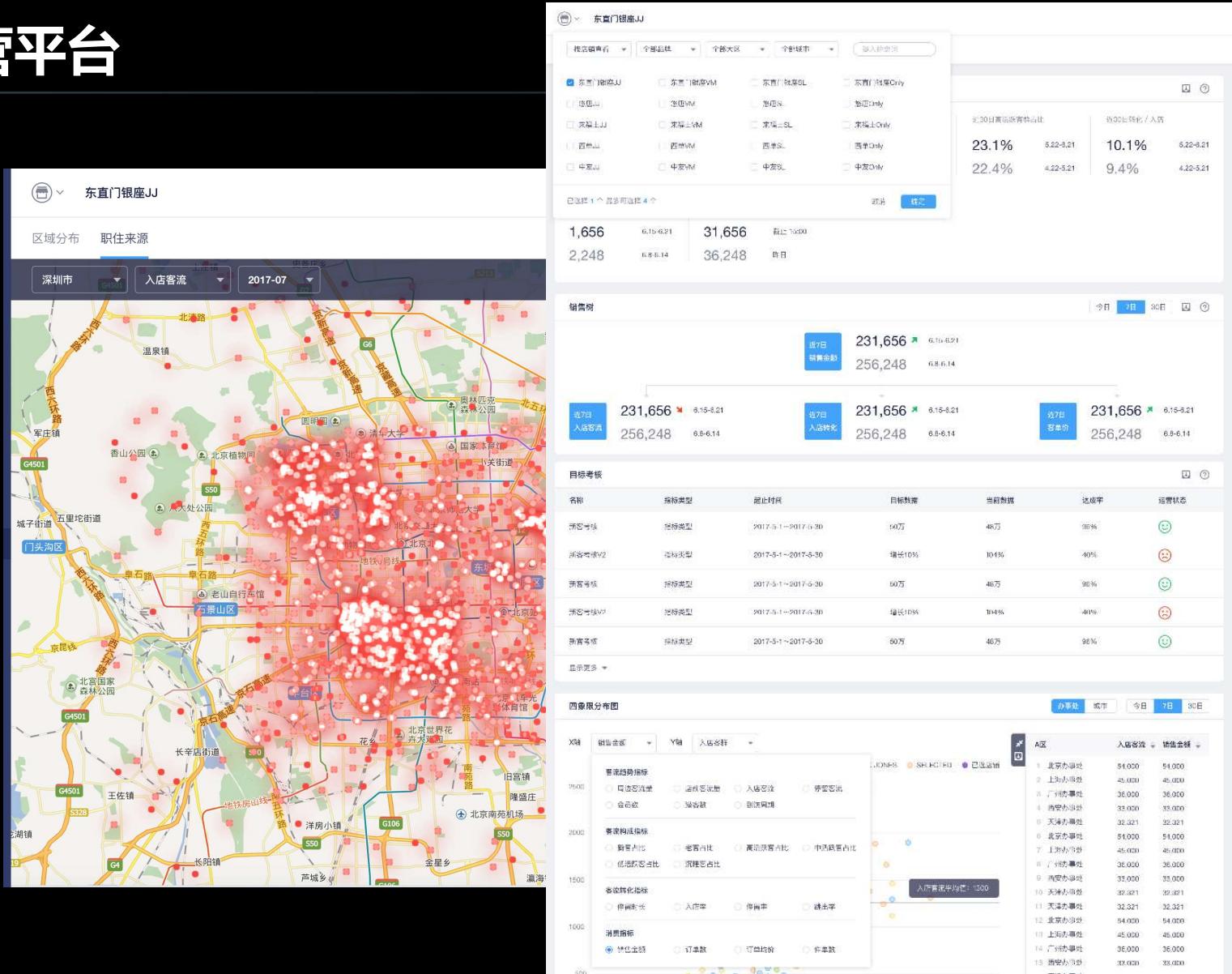
SMCE-移动运营平台

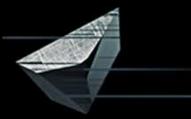
- “3A3R” 指标体系
- 挖掘业务核心漏损
- 智能判定关键路径



SMCE-客流运营平台

- 潜客职住往来
 - 网点服务能力评估
 - 网点客流经营评估





SMCE

(Smart Marketing Cloud Enterprise)

价值评估体系

标签体系

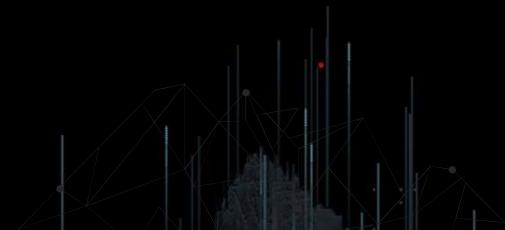
人群构建

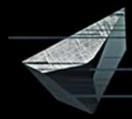
价值评估

特征分析

用户运营平台

标签-人群-价值评估



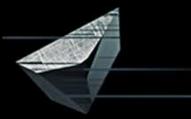


SMCE-用户运营平台

- 标签体系管理
- 强大的人群体系化管理
- 智能人群价值评估
- 完整用户视图

The screenshot displays the SMCE User Operation Platform interface, featuring four main sections:

- 左侧标签管理模块 (Left Tag Management Module):** A sidebar with a search bar and a "添加一级标签" (Add Primary Tag) button. It lists various categories under "一方标签" (One-sided Label), including "购买渠道" (Purchase Channel) with "当当" (Dangdang), "电视购物" (Television Shopping), and "国美在线" (Koomei Online); "线下购买渠道" (Offline Purchase Channel) with "客层模型" (Guest Layer Model) and "已购商品" (Purchased Goods); "支付方式" (Payment Method); "TD云端标签" (TD Cloud Label); "应用兴趣" (Application Interest) with "房产" (Real Estate) sub-options like "租房" (Renting), "买房" (Buying), and "卖房" (Selling); "应用类别" (Application Category); and "回收站" (Recycling Station).
- 右侧基础信息与操作 (Right Basic Information and Operations):** A detailed view of a specific tag named "一方标签". It shows basic info: "包含人数 (排重): 2,456,344", "创建时间: 2017-03-12 15:00:45", "下一层级标签数量: 4", "标签类别: 算法标签", and "备注: 对此标签的备注说明". It also includes a "放到回收站" (Move to Recycle Bin) button and a "彻底删除" (Delete Permanently) link.
- 中间人群洞察与价值分析 (Middle Population Insights and Value Analysis):** A dashboard with two tabs: "人群洞察" (Population Insights) and "价值分析" (Value Analysis). It features several cards for different populations:
 - 家庭主妇人群 (Housewife Population):** Includes "开户评分: 900", "影响力评分: 0.17 (产品)", and "权益: 0.95".
 - 退休人群 (Retired Population):** Includes "开户评分: 820", "影响力评分: 0.23 (产品)", and "权益: 0.97".
 - 毕业0-2年大学生 (Graduates 0-2 Years):** Includes "开户评分: 804", "影响力评分: 0.47 (产品)", and "权益: 0.78".
 - 2017年8月28日营销活动零反馈人群 (Marketing Activity Zero Feedback Population):** Includes "开户评分: 797", "影响力评分: 0.39 (产品)", and "权益: 0.82".
 - 理财小白 (Finance Novice):** Includes "开户评分: 789", "影响力评分: 0.57 (产品)", and "权益: 0.61".
 - 北京市石景山区App下载人群 (Beijing Shijingshan District App Download Population):** Includes "开户评分: 773", "影响力评分: 0.59 (产品)", and "权益: 0.55".Each card also displays population characteristics with corresponding percentage bars.
- 底部搜索栏 (Bottom Search Bar):** A horizontal bar with a search input field and a "搜索条件" (Search Conditions) dropdown.



SMCE

(Smart Marketing Cloud Enterprise)

用户数据准备

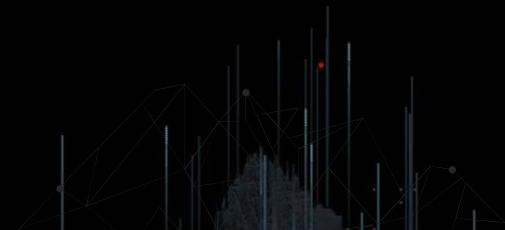
- 数据汇聚
- 数据清洗
- 数据转化
- 数据标准化

用户评分建模

- 模型选型
- 快速建模
- 细节调参
- 模型发布

数据科学平台

让你的业务更智能



SMCE-数据科学平台

- 快速获取业务数据
- 智能业务模型创建
- 精细化业务模型调参



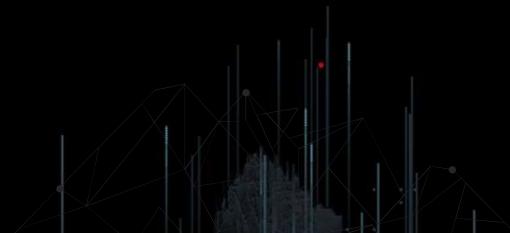


需求再一次升级



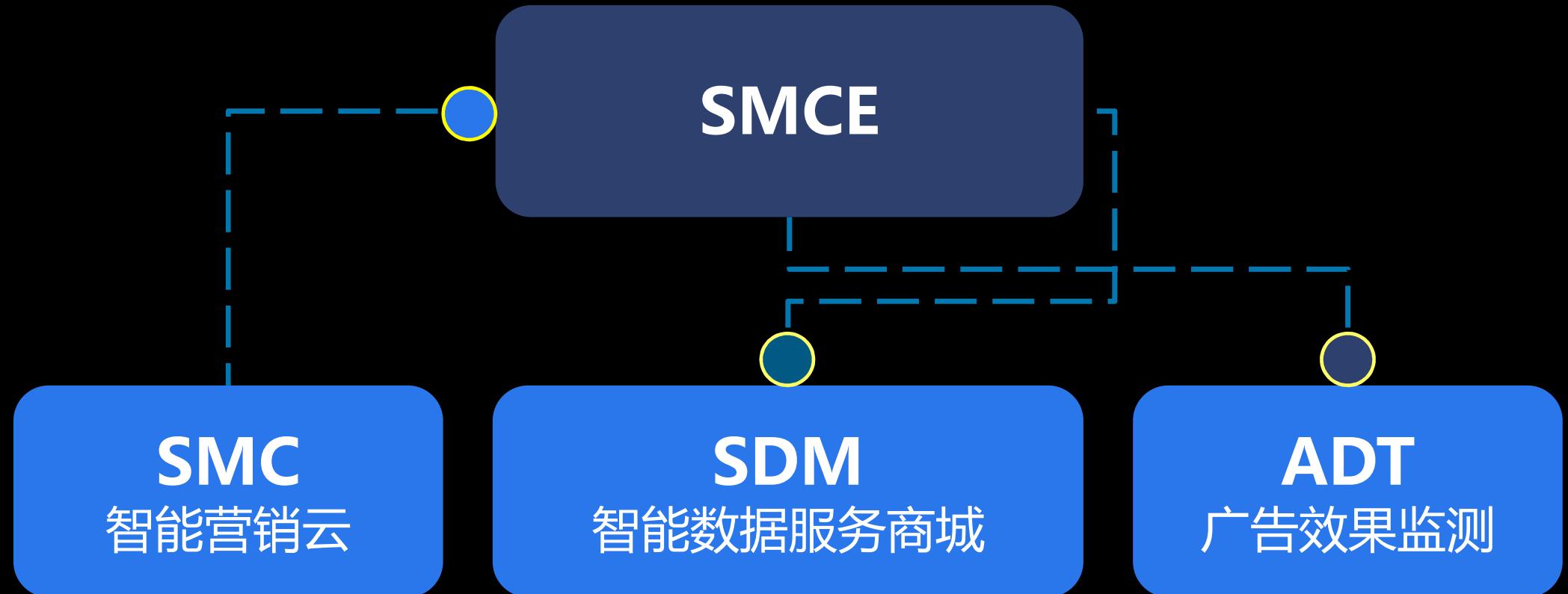
“我如何利用数据提升营销精准度？

“我怎么找到更多的潜在客户”





需求再一次升级





THANKS