

上汽通用智能营销中枢系统

广告主：上汽通用

所属行业：汽车行业

执行时间：2019.01.01-12.01

参选类别：智能营销类

营销背景

该系统是基于上汽通用营销数字化战略升级的定制化需求打造而成；可以针对差异化营销目标、考核指标的营销活动，提供定制化的流量优化算法与逻辑；支持多种程序化模式、多种营销资源的优化；可对单一活动、多个活动并行等多种应用场景提供针对性的流量分配逻辑与算法逻辑；营销数据的定制化呈现、分析与治理；并可最大化的对接外部媒体、数据等资源。

创新实现多角色协作同步：客户、代理、供应商等多业务参与方皆可基于此系统进行线上分工与协作；无纸化同步操作：相关业务流程皆可以进行线上化管控，不仅大幅提升工作效率，更可促进个人能力的组织化进程。



营销目标

- 1、业务流程线上全流程管控；
- 2、集团多品牌最大化触达目标人群，提升有效触达和转化效率；
- 3、营销策略实时更新优化、AI 辅助运算；
- 4、营销数据全链路分析，洞察商业决策。

策略与创意

核心策略：

- 1、通过定制化的智投智控系统，达成业务流、营销数据、营销策略、营销效果的一站式线上管控

与提效；

- 2、打破资源壁垒，充分释放资源价值，大幅提升品牌影响力；
- 3、数据+AI的应用闭环，实现营销效果的可控性提升；
- 4、基于客户实际需求，通过对流量的整合应用、结合大数据及AI的智能化应用；加和为客户输出定制化的解决方案，并通过系统、策略等价值交付，为客户进行营销增值。

创意亮点：

- 1、管理亿级别的营销数据和决策，真正实现毫秒级运算并决策；
- 2、智能提升营销效率，合理分配预算，实现企业资源最大化配置；
- 3、汽车首创行业营销ERP，及时获悉各活动数据表现、并与最终销售线索MQL打通；
- 4、全链路数据追踪打通，实时决策并优化提炼输出可视化。

执行过程/媒体表现

- 1、从流量入手，打造线上媒介管理系统：

从“活动立项”至“活动结案”的全项目流程皆可通过该系统进行线上化运转；梳理各业务方在流程中的角色、协作机制，在关键节点设置定制化权限，确保信息安全、敏捷协作。

- 2、全域打通，实现数据与资源的便捷接入、安全管控：

数据：对企业内、外部数据进行定制化的标准接口、加密式分类仓储，并辅之以多云异地灾备、定期渗透测试扫描、数据安全管理体系等措施，最大化确保数据安全。

资源：通过业务流程优化、对接标准化、技术联调敏捷化等途径，快速实现与媒体、DMP 等外部数据方的打通与整合。

- 3、创新行业营销玩法，实现集团化资源优势：

行业玩法创新：针对战略性采买的 IP 资源，开拓性打造“跨广告主联合包剧”模式，与国际品牌主一共进行资源采买，从而打破资源壁垒、充分释放资源价值；提升营销效果。解决媒体售卖模式上存在“无法控制接触频次导致重复曝光过多”、“无法定向人群导致与非目标用户过度沟通”这些模式缺陷。

集团化支持：打造品牌私有化的营销策略、实现“跨业务线分量算法、按预算分量算法、CTR 算法、CPL 算法”，并构筑数据+AI 的应用闭环、在营销活动中持续提升效果。

- 4、营销数据实时追踪分析并且可视化：

优选客户最关心的营销指标，打造“全域流量投屏通览”可视化模块，对整体营销活动的数据进行快速呈现，并且同时多维度交叉呈现。

通过对影响营销效果的指标与分析链路进行定制化、模块化的梳理，打造“实时数据追踪系统”，为营销人员提供个性化的报表与深度分析服务；为决策优化提供数据依据。

营销效果与市场反馈

1、线上媒介审批系统：改善原因媒介审批流程的信息的缺失、滞后的问题，依托线上的媒介审批系统做到 Brief 信息的统一、信息的留存，及可追溯，提升各方工作效率。

2、数据与资源的便捷接入、安全管控：

数据：项目流程持续安全运转，100%保证服务安全。

资源：现已对接超过 20+ 主流媒体：包含汽车垂直、新闻资讯、生活 APP、工具 APP 的 PDB+PD 资源，领跑行业。

3、营销提效：

通过“跨广告主 IP 包刷”模式，营销关键指标显著提升：TAUV%提升 48%，OTT 端平均频次下降 17%，曝光频次 7 次内 UV 占比 91%~100%；

基于数据+AI 应用闭环：通过数据收集、数据处理、模型训练、在线测试的业务链路，结合活动盲投、优选自变量指标、投放模型迭代、运营策略持续调优的运营链路：CPL 实际完成率 114%，CTR 平均提升 24%+。

4、营销数据策略化：

通过“全域流量投屏通览”模块：对每日亿级流量进行实时呈现，及时获悉全品牌各活动的效果表现，第一时间获悉投放中的媒体流量推送的质量、用户的互动效率、各平台媒体留资的意向效果。

通过“实时数据追踪系统”模块：提供预警、订阅的灵活数据获取，并可对数据波动进行下钻分析，及时定向潜在问题点；便于营销人员主动感知业务数据的变化，做到对工作开展的效果心中有数，实现数据驱动。