

E-badge 智能营销云

参选类别：年度最佳数字营销系统

简介

会展营销（Event Marketing）是企业尤其是 2B 企业的主要线下营销手段，每年中国各类会议活动超过 10 万+场，企业参展型大型展览近万场。

但实际上企业在管理线下会展活动场景时面临诸多问题：

- 1、参会者：现场参会需要打印纸质参会证进行现场识别和门禁管理，同时数字化参会助手也比较繁琐和割裂，往往需要关注微信号、手机访问小程序、安装 App 等才能实现现场的互动体验。
- 2、组织者：对于企业主办方，观众线下参加活动，线下物理空间难于有效采集轨迹数据，无法掌握他/她对什么产品或话题有什么兴趣关注？哪些是高潜力的销售线索？同时活动 ROI 效果也很难评估和分析。

易思智产品团队基于长期的 2B 营销的经验洞察，以及在智能硬件、MarTech 领域的长期研发能力，通过“端-场-云”的领先架构创新开发了“E-badge 智能营销云”产品。

产品发布时间：2019 年 3 月

使用说明

- 1、第一步：参会者线上填写个人信息报名注册，审核通过后 获取二维码电子门票。

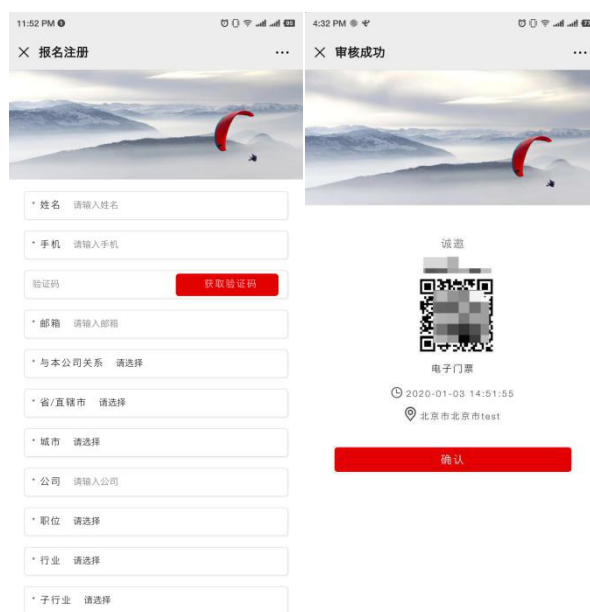


图 1.报名注册

图 2.二维码门票

2、第二步：参会者凭借参会二维码到达活动现场，出示二维码门票进行签到，并领取 e-Badge 电子参会证。



图 3.现场签到，领取 e-Badge

3、第三步：参会者佩戴 e-Badge 参会证进入活动现场。活动过程中可以使用 e-Badge 参会证查看大会简介、会议议程、参会指南，方便快速了解活动信息。也可以通过填写问卷进行有奖问答互动。大会活动中介绍的各个产品资料会同步推送到 e-Badge 端，参会者在 e-Badge 上点击查看相关产品资料。此外，对于有分论坛的大会，可以凭借 e-Badge 封面电子身份门票访问各个分论坛。



图 4.电子门票显示



图 5.会议信息查看



图 6.参与互动

4、第四步：活动结束后，可以将参会过程中感兴趣的产品资料一键发送到自己个人邮箱。同时也可以查看自己的参会记录并发送到自己的微信。

应用范围

目前“E-badge 智能营销云”产品在会展营销、智慧楼宇/园区、教育培训等场景，得到了诸多行业领先头部企业的认可和规模应用。

应用实例

视频链接：https://v.youku.com/v_show/id_XNDU2NjMxODc5Mg==.html

1、华为全球 ICT 营销活动支持：

作为华为公司 Martech 核心供应商，isMartek Cloud 营销云以及 E-badge 产品在华为 EBG、Cloud&AI 等客户，每年数千场应用，不仅为华为客户带来创新的参会体验，更重要的是通过线下轨迹数据的精准采集和 AI 分析模型，有效组织者的管理效率和销售线索的收集孵化。

2、华为总部园区培训接待：

使用 E-badge 解决方案服务每年超过数万人次的高端客户接待和培训。

3、中航地产超级前台,超过 50+ 个写字楼合作：

作为行业领先的地产集团，与中航地产签订战略合作框架，面向对公的写字楼联合推广，E-badge 融合门禁、一卡通、数字化接待等场景，有效提升智能化楼宇管理。

产品专利：

E-badge 硬件产品获得国家发明专利一项（《一种可实现丰富信息呈现和交互的新型智能参会证装置》），营销云平台获得 8 项软件著作权。

