智子营销云 Z-Cloud

参选类别：年度最佳数字营销平台

简介

智子云于 2017 年 10 月推出企业 SaaS 智能营销平台——智子营销云 Z-Cloud(以下简称营销云)。该平台集广告投放、数据管理、到店管理于一体，致力于把线上和线下、自有数据和外部数据、程序化和非程序广告融合于一个智能化的平台中，给各类广告公司和广告主提供更加全面、开放、透明的一站式智能营销解决方案。

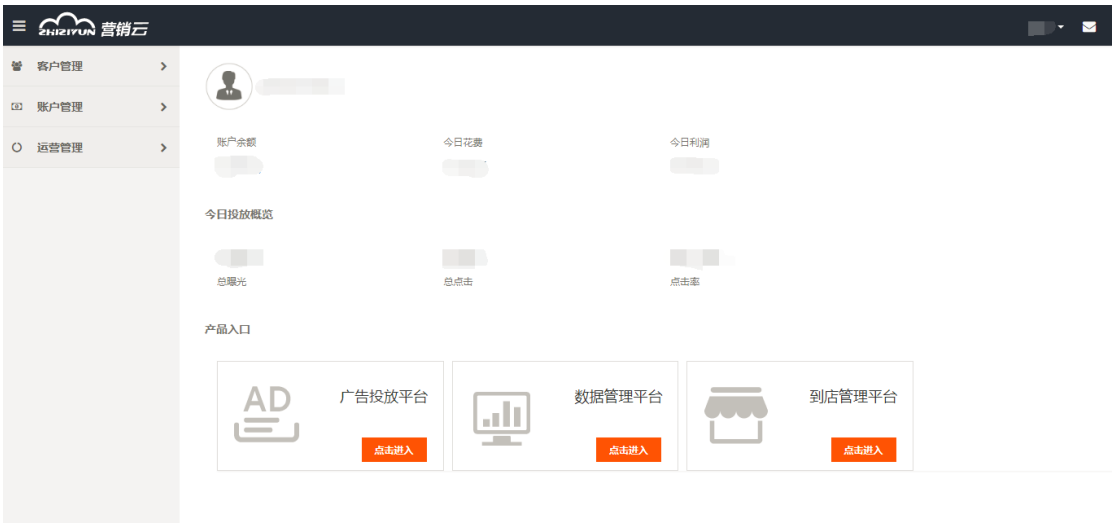
营销云的广告投放系统提供广告投放服务。在程序化广告购买过程中，竞价过程实现全透明化，用真正的智能化和自动化技术甩掉不必要的人工包袱，不仅能够省掉绝大多数的人力成本，而且广告投放效率会远超人工服务。数据管理系统为广告公司和广告主提供一系列的可视化报表，使用户以最直观的方式实现投放数据洞察，为企业市场营销中广告投放、客户关系管理、媒体运营、营销活动分析等提供数据统计、数据分析、数据应用、数据决策等大数据应用的自动化智能支持。到店管理系统则为用户提供线下场景人群洞察。通过线下场景数据采集，会以人群、标签、设备洞察等形式呈现在到店管理系统中。

2018 年是智子营销云落地开花的一年，打通线上线下数据，以数据和 AI 技术串联起访客分析、程序化广告、社交广告、CRM 等营销环节，帮助企业大幅提升营销效率。智子营销云平台也将进行不断的迭代升级，力求打造最全面的一站式数字营销解决方案，为各类广告公司提供最坚实的技术后盾。该平台已累计由近 150 家代理商使用，在投广告主近千家。

使用说明

智子营销云 Z-Cloud 平台包含三个子平台，程序化广告投放平台 OpenDSP、企业数据管理平台 OpenDMP 以及到店管理平台 OpenBOT，致力于为品牌区域化零距离打造智能化营销闭环，提供一站式解决方案，真正实现品牌区域化营销精准触达。

登陆营销云界面，首页包含账户信息、今日投放概览，广告投放平台、数据管理平台、到店管理平台 3 个平台产品的入口，各平台可轻松切换操作。



在广告投放平台中，广告公司可以通过点击完成上传素材、选择投放需求（如人群定向、媒体定向、地域定向等）来进行有针对性的广告投放，投放效果将以全透明的形式展现在效果中心。

数据管理平台为用户提供人群创建与管理、数据评估、工具评估、营销活动分析等服务。

到店管理平台中，用户可以一键查看线下场景数据，及时查看客流量，包括到店访客的标签属性、网络行为偏好、到店时间、驻留时长等信息，充分展示访客营销价值。

数据管理平台和到店管理平台中的人群数据，都可以直接同步到广告投放系统中，进行重定向营销。

应用范围

为客户提供广告投放，数据管理，到店场景数据采集、管理等多方面需求的一站式解决方案。

应用实例

智子云助力 CES 展，实现日均 200 万次曝光

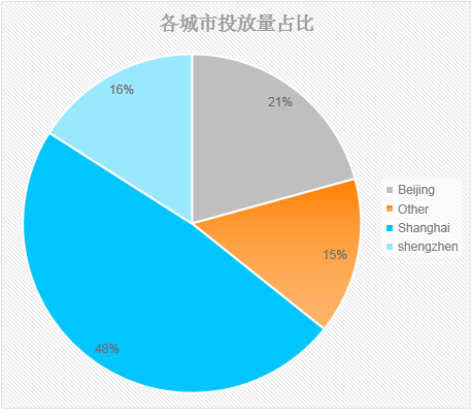
营销痛点：

CES 消费电子展作为全球最大的消费技术产业盛会，专业性强，贸易效果好，但营销受众面窄，如何实现特定人群的抓取，并能最终实现注册导流，使营销效果最大化？

营销效果分析：

1、投放城市及 LBS 定向

城市	曝光	点击	CTR
Beijing	16719747	92429	0.55%
Other	12062115	70023	0.58%
Shanghai	38937401	223229	0.57%
Shenzhen	12889003	71522	0.55%
总计	80608266	457203	0.57%



目标比例：
上海：50%
北京：20%
深圳/其他：15%

实际投放量基本吻合各城市的目标投放比例，四个地域点击率无明显差异。

2、素材对比

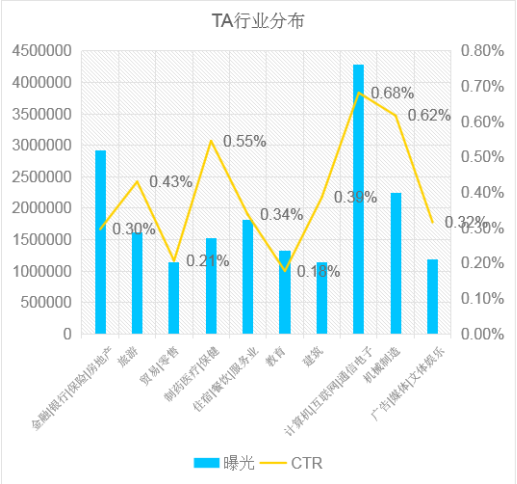
广告形式	曝光	点击	CTR
Banner	30382815	131980	0.43%
feed	16750378	108301	0.65%
Insert	16753330	108019	0.64%
Opening	16721743	108903	0.65%
总计	80608266	457203	0.57%

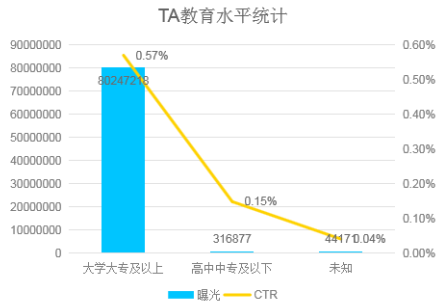
新素材CTR明显高于旧素材，根据新素材特点，建议未来素材使用更具冲击力的色彩，同时多投放开屏、信息流位置，Banner位置虽然流量充足，但点击率略逊一筹，可以作为补充进行辅助投放。

CTR均值：**0.52%**

CTR均值：**0.63%**

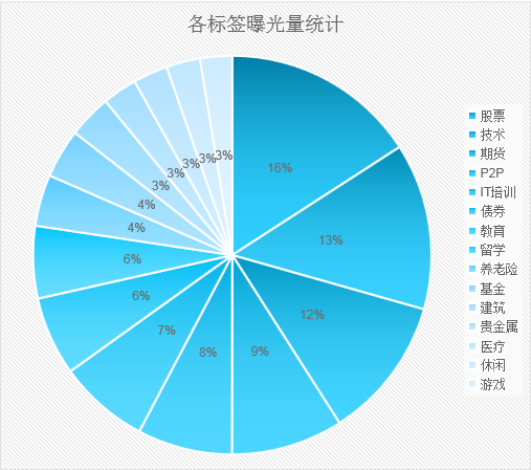
3、学历及行业分析

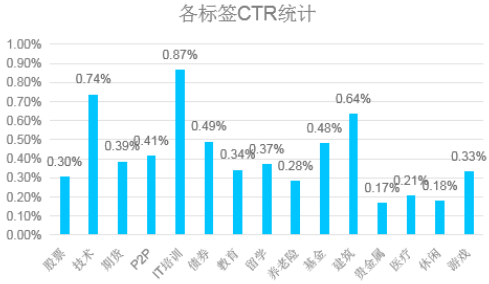




目标人群集中在大学大专以上学历，符合目标人群定位；行业方面，IT产业人群CTR明显高于其他，曝光量同时向该行业倾斜，教育行业、贸易零售业CTR较低，未来建议减量。

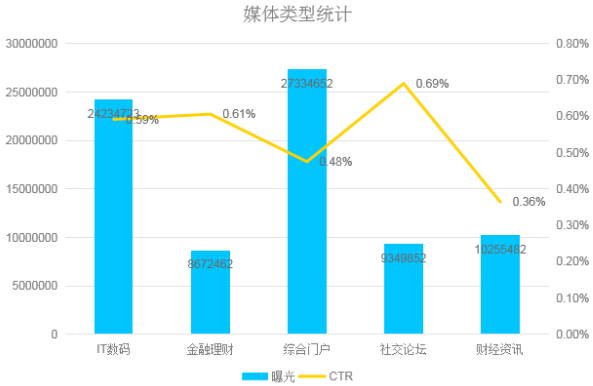
4、兴趣标签统计





目标人群兴趣点集中于金融理财（40%以上）和IT技术（20%以上）两块，同时，关注IT培训的人群点击率最高（0.87%），远超其他标签，未来建议单独测试。

5、媒体分析



综合PC和MOB两方媒体，综合门户类媒体由于流量基数大，整体曝光量最高，IT数码类媒体作为重点投放对象，曝光量排名第二，其他类型媒体主要起补充作用。
点击率方面，社交论坛类站点CTR高达0.69%，可能与社交软件/网站上互动操作频繁有关，点击质量有待考核。

项目成效：

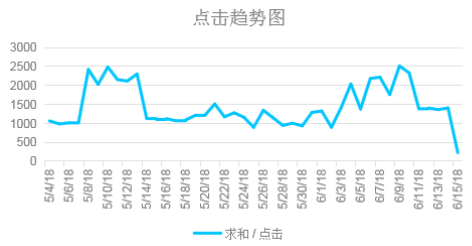
为期 40 天的营销推广期间，智子云为 CES 展带来精准曝光 8060 万次，点击 45 万次，点击率达到 0.57%，平均 CRM 7.32。

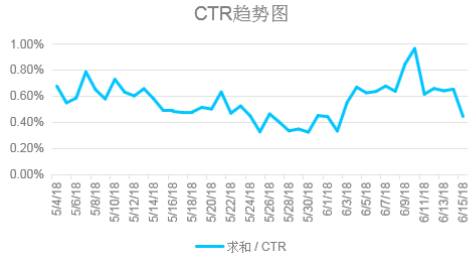
定向	曝光	点击	CTR
Contextual	53174619	306512	0.58%
LBS	27433647	150691	0.55%
总计	80608266	457203	0.57%

总预算：590,000
预估曝光：68,750,000
预估点击：432,500
预估CTR：0.63%

实际投放点击率低于预期，因而在周期内进行补量，实际超量曝光11,858,266次，超量点击24,703次，在投放周期内，充分实现客户投放需求。

8060万+	45万+	0.57%	7.32
总曝光	总点击	点击率	平均CPM





阶段一：大量试投期 阶段二：小量稳定期 阶段三：效果转化期	本轮推广共计三个阶段，初期对曝光点击进行放量，主要进行数据积累和调试；第二阶段开始减量稳定投放，进行逐步优化；最后进入效果转化期，厚积薄发，CTR在最后阶段得到明显提升。

客户心声：

智子云所提供的跨平台支持的数字营销活动对我们提升转化非常有帮助。智子云提出的深度建议总是极具战略性、可行性和高度性。合作过程中，智子云团队所体现的积极主动以及沟通、严谨的工作态度、全面的专业技能等都十分值得肯定，是值得信赖的合作伙伴。