DM Hub

参选类别：年度最佳数字营销工具

简介

一体化营销云 DM Hub 帮助企业实现全渠道、多场景覆盖的自动化精准营销。

Convertlab 希望通过 DM Hub 帮助企业打通全渠道数据接口 对企业所有数据进行集中统一管理，沉淀用户数据，洞察用户行为，并提供可视化的数据分析看板，帮助建立适合企业第一方独立运营的用户标签体系；同时 DM Hub 将数据分析与内容交互平台、营销自动化功能无缝衔接，形成营销闭环，实现从洞察到执行的完整数据变现能力。

上线时间：2016 年

核心目标：为企业提供自动化精准营销平台，帮助企业搭建增长的完整体系。

使用群体：（偏向中大型企业）对营销数字化，精细化运营有需求的企业中的决策者，营销或运营负责人，运营或活动执行人员、产品经理等。

使用说明

平台功能包括客户管理、会员管理、全渠道用户互动、数据分析可视化等。

首页工作台展示：首页仪表盘、营销日历、DMHub 产品更新信息、近期营销事件、传播渠道排行、营销活动统计。

可实现功能

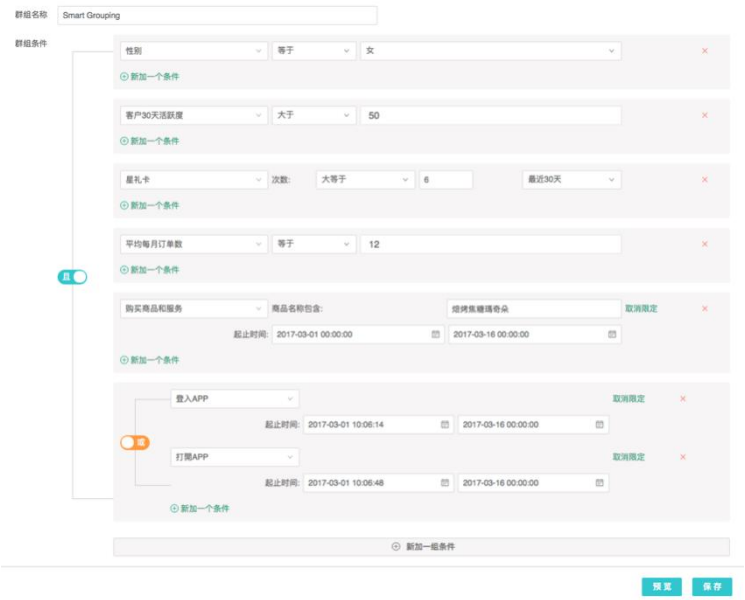
DM Hub 的全渠道数据采集 + 强大画像引擎 + 海量数据处理能力，让企业真正了解真实客户，实现精准营销；

便捷的自动化设计面板 + 敏捷可控的自动化测试 + 高效稳定的自动化执行能力，让企业彻底释放运营潜力；

实时可调的会员触点历程 + 海量基础素材模板 + 精细化全栈数据管理能力，提高营销的精细化程度，提升人员效率。

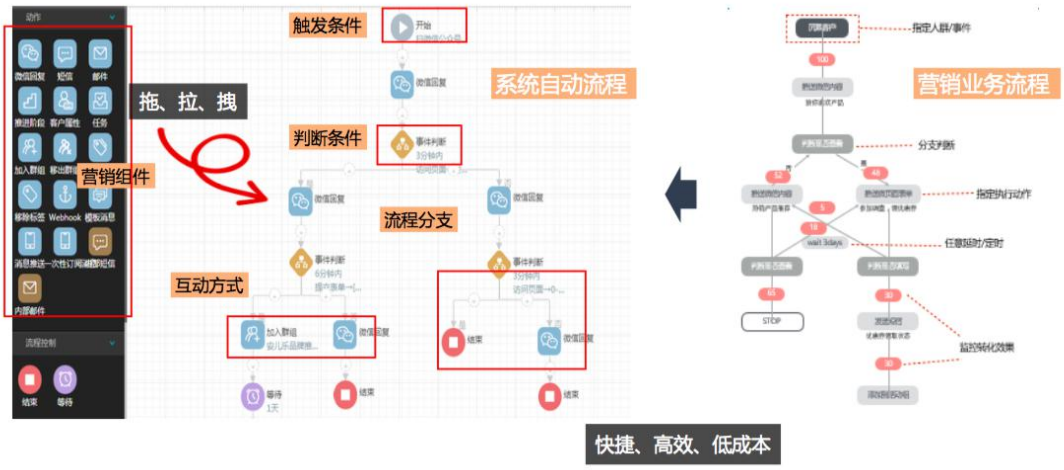
部分页面展示

客户画像全方位呈现：是精准营销基础。



根据属性筛选精准客户群组：精确目标人群。

营销效果监测：优化营销流程提升效率。



自动化营销执行流程：为不同需求用户提供个性化服务。

内容制作素材库

应用范围

企业营销、运营等数字化体系搭建、执行及效果监测。

应用实例

客户项目列举

百威英博：从零开始建立起客户数据平台（CDP）和消费者精准营销体系（CEM）。

韦博英语：构建韦博 SCRM 数据体系，全渠道触点链接用户，数据驱动，持续互动。

米旗烘焙：建立符合需求的数据驱动精准营销，数据分析及标签设计。

某汽车品牌：建设客户数据平台，搭建以销售转化为核心的营销自动化体系和数字驱动增长体系。

客户评价列举

百威英博：借助 DM Hub 产品，我们建立了品牌的大会员体系，可以将营销活动、销售中产生的客户数据沉淀下来，有了目标用户的用户画像，使持续的精准营销有的放矢。

韦博英语：使用 DM Hub 后，我们就能针对客户行为交互数据来设计宣传内容，更好地向客户传递我们的课程价值。我们建立了一套活跃度打分标准来判断客户的意向程度，符合意向标准的客户资料将第一时间传递给销售邀约到访，这既有力地增强了内部协作效率，也大幅提升了邀约到访率，营销精准程度大幅度提升。

韦博英语某场到访礼营销活动（到访率提升 5%-10%）

竞猜裂变社群注册流程

浦发银行：引入 Convertlab 营销中台以后，先在总部制定一些流程模板和内容模板，然后放开权限让营业部或分支机构使用，分支可以根据其当地客群的特点快速搭建特定的流程，在流程运行的过程中，实时监测转化率并调整流程。同时，随着 A/B 测试等功能的引入，逐渐形成区域化的标准营销或运营场景并逐步行业标准化，向全国推广。