

卡思商业智能分析系统

参选类别:年度最佳数字营销系统

简介

开发背景:近两年,短视频高速发展,强势收割着用户的时间和注意力,因此短视频营销也迎来了倍数级增长。然而,平台的竞合成长、KOL的迭代洗牌、用户内容兴趣的变迁转移导致广告主在进行短视频 KOL 营销的同时面临着选号难、创意难、监测难、效果评估难等综合难题。

在此背景下,卡思数据作为国内权威的视频全网数据开放平台,完成了从数据化到自助化、系统化的升级,并针对 KOL 营销中的各种难题依托于数据提供了系统的解决方案。

开发时间:2018年

核心目标:解决:KOL 筛选难、短视频内容创意难、视频数据监测难、传播效果评估难四大痛点。

使用群体:广告主、广告代理公司。

使用说明

短视频营销痛点一:选号难

短视频时代来临,平台分散,自媒体碎片,倚重媒介资源优势和经验优势来制定正确有效的媒介策略,已成为了不可能的命题。

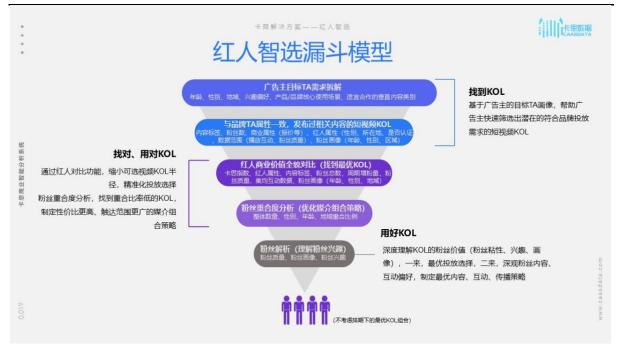
卡思商业智能分析系统解决方案:找到、找对、用对、用好 KOL

基于广告主目标 TA 和 KOL 内容分类、粉丝画像、基础数据等,帮助广告主找到所需的 KOL。

并通过红人商业价值对比和粉丝重合度分析,缩小可选 KOL 半径,用对 KOL。

与此同时,深挖 KOL 背后粉丝画像和粉丝兴趣,以实现用好 KOL。





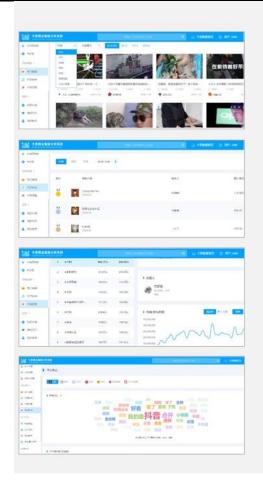
短视频营销痛点二:创意难

用户对广告要求越来越高,尤其在短视频领域,一方面,如何在最短的时间里把核心讲完;另一方面,如何能有效的借助平台热点为内容加分已成为短视频内容创意的一大难题。

卡思商业智能分析系统解决方案:创意洞察

卡思商业版能够帮助广告主、代理公司快速找到平台热点(视频热点、BGM 热点,话题热点),进行内容"智"造,从而实现粉丝的快速增长!







01 最热视频

可以查询来自7个短视频平台上在24小时、 3天、7天、30天内,<u>点赞、评论、转发数</u> 据最好的视频

02 最热BGM

支持抖音最热BGM查询 分别为<u>BGM总榜,周榜和日榜</u>,可以结 合创作,获得流量支持

03 最热话题

支持查询抖音平台近30天、90天<u>内参与人数最多和播放量最大的</u>话题,以及最火的话题下又有哪些热门视频

04 平台热点

支持7大平台热点词云查询,基于词云热点 了解用户近期核心的关注和讨论词,从而 找到内容创作的方向

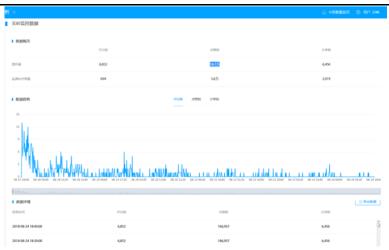
短视频营销痛点三: 监测难

广告主 KOL 营销预算年年攀升,水军横行,价值黑盒,营销效果模糊,无法确切量化。尤其是在 短视频时代,更为缺乏有效的监测标准和监测工具。

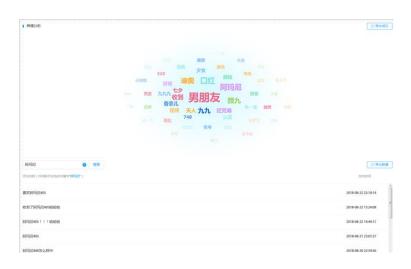
卡思商业智能分析系统解决方案:分钟级效果监测及实时舆情监测

分钟级效果监测:提供全域视频营销活动监测,实时进行视频数据采集与分析,支持分钟级视频传播效果监测,帮助广告主/代理公司第一时间掌握广告效果动态,并提供虚假、异常流量在线预警,为广告主呈现真实可信的广告触达。





实时舆情监测:实时追踪 KOL 长期舆情态势,并支持通过自主"创建任务"来追踪监测单条视频 舆情态势,全面掌握品牌声量与用户舆情(正负态度、关键词等),以提升广告触达效果,同时, 规避投放前、投放中的风险,精细化投放管理。



与此同时,卡思商业智能分析系统支持多视频组合分析,查看不同组合下各支视频的数据表现,以 及该组合整体舆情乃至去重后的所覆盖的用户画像。帮助广告主把握 KOL 营销组合的传播脉搏。

短视频营销痛点四:效果评估难

短视频营销,效果统计往往流于表面,深度剖析无从下手,更何谈投放建议?

卡思商业智能分析系统解决方案:一键结案

区别于传统的 KOL 营销效果评估,卡思商业版将围绕触达价值、社交价值、受众价值三个维度综合评估 KOL 营销的商业价值,让广告主清晰获知 KOL 营销效果。并支持一键生成数据报告。

与此同时,还将由专业运营人员针对投放数据,给出品牌后续传播推广意见(含内容、媒介、传播意见、建议等)。



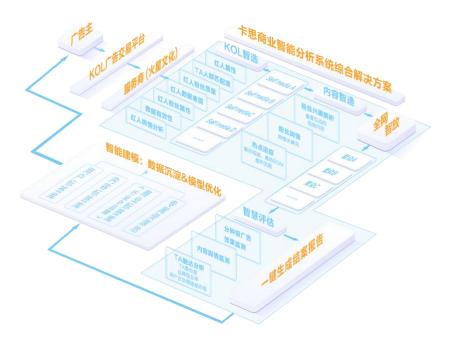


总结:卡思商业版整体综合解决方案

投前:决策与洞察:提供 KOL 智能筛选、红人对比、粉丝解析和粉丝重合度分析等功能,能够帮助广告主找对 KOL,制定正确的媒介组合策略及内容策略。

投中:监测与优化: 分钟级广告效果监测与内容舆情监测,第一时间掌握广告动态效果,并提供虚假、异常流量在线预警,为您呈现真实可信的广告触达。

投后:评估与建议:根据业务需求和营销目标,从数据表现(播放、互动数据)、客群匹配、舆情分析等方面,全面评估营销投放效果,并基于数据给出后续推广反馈建议。





应用范围:

短视频 KOL 营销,视频号运营。

应用实例:

目前,卡思商业智能分析系统已为快消、电商、美妆、3C、游戏等多行业,上百品牌提供短视频营销服务,为合作伙伴带来了超预期的营销投放。同时,也有很多广告主、代理公司、MCN 机构采购了卡思商业版,以智慧化自媒体采购,优化内容创意,并追踪传播效果!

卡思应用案例举例:

广告主:凉露

营销诉求:**在吃辣的场景中植入品牌,传递产品核心理念"吃辣喝的酒"**

TA 画像:*以男性为主、年龄 18-35 岁,地域主要为吃辣城市*

执行过程:

Step1: KOL 智选

基于"吃辣"的场景诉求,锁定美食、搞笑、段子三大细分类别,并要求粉丝质量 80 分以上、男性 > 60%,KOL 粉丝数 400w-650w,进行筛选。









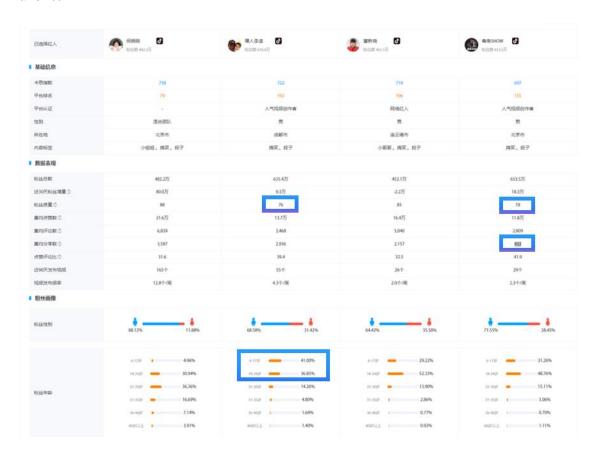


通过筛选得出 5个 符合要求的账号(其中唯一美食账号:野食小哥,另外4个为搞笑账号)



Step2: KOL 商业价值对比

对比筛选出来的 4 个搞笑段子红人的各项数据,锁定 2 个数据综合表现更优的账号,即:董新尧和祝晓晗。



Step3:粉丝重合度分析

将董新尧、祝晓晗分别与已定 KOL:野食小哥做粉丝重合度分析,发现董新尧的重合度更低,仅 12%。

Part.1 同量级KOL粉丝重合度分析,基于重合粉丝规模,优化预算配比



Part.2 媒介组合间的粉丝重合度分析,最大化可触达粉丝范围





Step4: KOL 粉丝深度解析

解析董新尧的粉丝内容偏好(分别是:点赞最多和评论最多),因此确定内容方向为:情景短剧



投放效果:

董新尧该视频,点赞量为 10.4w次,评论 3059条,均高于其 30 天内视频平均点赞量及评论量;7 天时间里,11个 KOL 的视频播放量已达到 3500万次,点赞量 46.7万次,评论量 1.6万次。(数据截止至 2018年7月 27日)