

## 爱点击数字营销平台

**参选类别：**年度最佳数字营销平台

### 简介

爱点击为中国领先的独立在线营销技术平台，总部位于香港，通过全球 9 大办公地点覆盖亚洲及欧洲市场。爱点击平台拥有全渠道营销能力，通过数据驱动和自动化的方式满足多样化的营销需求，帮助国际和国内品牌高效触达目标受众。爱点击于 2009 年创立于香港，2010 年进军大陆市场并设立中国首家跨渠道营销研发中心。2015 年并购中国领先移动营销公司智云众，全面提升全网跨渠道平台能力。2017 年 12 月，爱点击在美国纳斯达克成功上市，被业界称为“中国营销技术平台第一股”。全球知名咨询公司 Frost & Sullivan 报告显示，截至 2018 年第三季度，爱点击平台已拥有 7.8 亿活跃受众。

中国互联网市场规模庞大，网民数量居全球首位，巨大的消费群体、高度移动且碎片化的媒体环境，为广告主与消费者的有效沟通带来极大挑战，爱点击以技术和数据为驱动的平台化解决方案为广告主提供了一把利刃。作为中国最大的独立在线营销技术平台，爱点击拥有最大的中国消费者数据库并覆盖最多的跨国企业客户；与众多互联网巨头展开战略合作、与中国最优质的 PC、移动及视频媒体在技术与数据层面进行全面对接；不仅如此，爱点击还拥有业内首屈一指的“全明星团队”阵容，提供含销售、运营、媒介、策划、创意等全方位服务，为广告主带来营销附加价值最大化。

爱点击服务的客户覆盖全球五百强中的众多跨国品牌及数千家稳健中型企业，客户种类更是覆盖全行业，不仅如此，爱点击还因此收获了国内外各大权威机构的高度认可和行业嘉奖。

爱点击始于营销，但不止于营销。凭借强大的数据及技术优势，不断拓展并升级平台服务能力，通过“营销+商业智能”的双引擎运营模式，爱点击正在帮助现代企业快速实现智慧转型。未来，我们期待与更多客户及行业伙伴携手，充分释放数据资产的技术价值，为行业的持续发展贡献。

### 使用说明



### 营销层面：强劲大数据能力支持的、拥有灵活服务模式的规模化平台



爱点击 iClick 是数据驱动的营销技术平台。我们的数据可优化在爱点击平台运行的营销项目，引领、连接并赋能每个环节。在中国开展市场营销，品牌面临的关键挑战在于缺乏高质量和可应用的数据。这正是爱点击提供独特价值的领域。

每个品牌都有自己的目标细分市场，且没有一成不变的方案。爱点击凭借独特解决方案 - 基于关键词的专利受众识别引擎 - 帮助品牌从提前确定受众类别，转为通过数据直观识别独有目标细分人群。该智能系统可从多个维度深度洞察目标受众 - 包括人口统计学特征，地理位置及心理学，从而了解用户在做些什么，喜欢什么，关注什么。品牌因此能够估算全部潜在市场，判断是否把握机遇，及市场规模是否充分。我们还能随时监控变化，帮助品牌设置营销漏斗，将潜在受众和品牌追随者转变为网站访客和消费者。品牌也可将其特定产品的消费者与其实际销量进行比较，以确定可增长的领域。

了解竞争对手与了解用户同等重要。我们的平台能够使品牌了解自己在市场中的地位，以及竞争对手在市场中所处的位置，从而帮助品牌调节整体战略。当我们的智能系统助力品牌决策时，品牌实际上可以在同一平台上立即激活数据，并通过我们庞大的中国媒体网络触达目标受众，在恰当的时间通过恰当的渠道和设备传达营销信息。

我们还可通过受众的网络热点锁定其地理位置，开发基于数据和地理位置的零售策略，将线上流量

智能有效地转化为线下销售机会，实现线上线下的智能融合。精准掌握数据智能是所有营销项目迈向成功最至关重要的第一步。我们期待凭借不断增长的数据能力赋能更多品牌，助力他们获得中国市场营销的全面成功。

## 应用范围

全渠道在线营销。

## 应用实例

爱点击以东风日产基于大数据的广告营销解决方案为起点，进一步深挖数据价值，构建以“人”为中心的营销闭环，以数据驱动营销策略的制定并有效提升广告效率。

### 建立东风日产私有 DMP，盘活数据链条

作为首批以 Marketing API 对接腾讯社交广告数据平台的技术服务商，爱点击帮助日产打通数据通路，建立私有 DMP，并形成循环、交互的数据全链条。基于此得出多角度全方位的人群洞察和市场洞察，实现智能投放和用户的生命周期管理。

**从消费者角度出发，从看车、选车到购车，以数据构建营销闭环并最终高效触达目标用户。**看车—通过 iAudience 和腾讯营销云系统整合数据分析 获得市场情报并洞察消费者；选车—使用 i-Click 魔方识别竞品人群，拦截 TA，并深入用户的兴趣/人群属性圈层，用智能标签算法个性化推荐营销信息；购车--以微信生态链高转化效率的小程序为载体，一站式完成购车咨询、预约试驾、领取优惠、订单购买，并在使用小程序之后，留存历史列表，完成用户资产的积累。

## 结果

项目执行的十个月期间，全国共收集销售线索超过 4 万条，销售线索完成率达 134%。广告投放效率显著提升，CPA 成本下降 50%，CTR 提升至 3%以上，转化单价上来看，CPA 比行业平均水平低 35%左右。

