**珍岛集团**

**官方网址**：[www.marketingforce.com/](http://www.marketingforce.com/)

**参选类别：**年度数字营销杰出服务商

**公司简介及核心优势**

**概况**

珍岛集团成立于2009年，聚焦企业数字化智能化，打造了全球领先的智能营销云平台Marketingforce.com，也是国内最大的营销及销售SaaS解决方案提供商。基于大数据、人工智能、云计算技术，现已形成IaaS（云计算）、PaaS(开放中台)、All-in-one AI SaaS等一站式智能营销云平台。

总部位于上海市静安区大数据产业基地，第二总部位于武汉光谷，云计算机房设立于无锡基地， 30+分支机构覆盖江苏、浙江、广东等省份。去年整年营收60亿+，珍岛集团现有员工约4000+人，产研团队1k+。累计申请软件著作权400余项，相关专利40余项。

**荣誉**

珍岛集团获得国家、市级、科研机构协会等多方认可，收获相关荣誉与资质400余项。其中国家级资质荣誉18项，包括：国家科学技术进步二等奖、工信部推荐中小企业数字化赋能产品服务单位、国家商务部数字商务企业、中国互联网百强企业、国家中小企业公共服务示范平台、现代服务业综合试点单位、中国科协认定的全国示范院士专家工作站、国家高新技术企业（4家）等；

上海市市级荣誉资质包括：上海市科技进步一等奖、上海市科技小巨人企业、上海名牌企业、上海软件企业百强、上海市电子商务示范企业、上海软件企业和信息技术服务业百强、上海市级企业技术中心等。

同时，在产教融合领域，公司与复旦大学、上海大学、西安交通大学、华东师范大学等知名院校建立了战略伙伴关系，分别开展了智能营销实训实验基地、虚拟仿真项目设计等不同领域的深度产学研合作。

**业务**

珍岛Marketingforce.com通过营销云、销售云等一站式全链路智能营销服务，赋能企业数字化智能化转型。

智能营销云（T云）聚焦企业营销获客，涵盖70+功能模块自由组合，通过搭建营销平台，智能生成海量营销内容，多元渠道广泛分发，营销数据收集及可视化，并通过全过程数据分析优化营销策略，帮助企业以极低的成本获得大量优质销售线索。

销售云（珍客SCRM私域流量运营、MA销售自动化、CDP客户数据中台、T-SHOP智慧商城等）赋能企业数字化客户资产增值。通过销售线索智能管理、打通全网跨平台数据的客户关系运营、全链路数据分析洞察、搭建私域商城，形成销售链路的数智化闭环和高效销售增长。

**数字营销领域突出成绩**

1、针对零售行业，珍岛**通过“珍客SCRM+珍客CDP客户数据中台+T-SHOP智慧商城”**，打通了多电商平台数据，对接多品牌的不同的电商阵地会员数据到私域会员中心，会员中心实现会员的多平台的积分同步；制定个性化的私域运营策略，注重与用户直接连接 、通过数据驱动业务成长 、借助社交媒体裂变品牌

**在营销获客方面，**借助珍岛营销云的全网营销获客能力，选择当前适合食品种草场景的的短视频形式，应用视频魔方产品，触达垂直账号，进行智能发布、竞品监测、关键词监控、同城拓客等，来获取线索询盘、品牌曝光、流量变现等一站式营销服务。

**在私域运营方面，**获取线索之后，通过珍客SCRM、商业云MAX分别制定个性化的私域运营策略，打造官方小程序商城并以此为品牌传播据点，联动外部电商渠道、线下门店等，以常态化的会员活动等，来促进转化、传播裂变的达成。

**构建了官方小程序商城**，以此为品牌传播据点，在商城中的商品管理中，构建统一的标准SKU库，提供统一的商品服务，为商品的全流通、全渠道提供基础保障。并联动外部电商渠道、线下门店等，以常态化的会员活动等，来促进转化、及传播裂变的达成。

**通过CDP数据统一会员ID**，会员积分规则，建立完整的会员中心管理机制，提供了围绕用户生命周期的“智能化”在线客服服务体系，全渠道快速响应用户需求，让企业与用户链接更紧密,降低人工客服压力，降低人力成本。提升了会员服务和品牌体验服务升级，拉近了品牌与用户的链接，实现了诸多业降本增效的运营指标。

**以企业为中心统一运营，全链路赋能业务增长：**以企业为中心，搭建企业公众号运营、私域运营、大会员运营“三位一体”的综合运营服务体系，并以此为基础，整合外部多渠道电商平台、网络媒体平台，实现全渠道智能推广、会员运营指标分析、运营策略优化等，全面提升综合营销获客与用户运营实力，赋能业务增长。

1. 针对汽车行业，珍岛这次服务主要为品牌搭建CDP系统，包括静态数据、动态数据、行为数据、用车和行车数据、企业内部业务数据、第三方数据等，进行客户身份识别和OneID标识，并结合业务场景，解析客户属性及行为，形成了比较完整的客户全景视图，让品牌方的营销决策更加精准方向。然后**通过建立客户标签并实现客户个体和群体画像的可视化及服务，并在各营销业务活动节点与不同圈层的用户精准触达、互动效果很明显；主要是自动化营销活动策略能够基于cdp的数据来前置做好方案，直接智能发布，在品牌方其实减少营销人员的同时，增长了订单。**

在新能源汽车行业，珍岛搭建了客户与群体大数据平台（CDP）+企业微信营销助手+SCRM（含公域引流平台），形成了数字化营销运营平台，可以满足新能源销售公司的数字化营销需要，构建营销获客、销售管理和客户服务为一体的数字营销闭环的客户管理系统，提高获客能力，提高客户粘度。

简单梳理一下对于汽车行业的整体落地实施可以分为以下几个步骤：

整合：公、私域流量、聚合内外系统数据

建立：多源用户one id

聚焦：用户标签体系、围绕用户生命周期搭建SOP

实现：精准、高效、高质量与用户端端互动

依托：社群运营工具，为客户提供全链服务和及时互动分享

完成：私域价值增长战略布局

**服务的主要客户**

正官庄，恺英网络，奇瑞汽车、皇氏