



传统企业数字化营销、解决企业获客问题、助力企业业绩增长

品传数字营销产品

品传数字营销

2024/9/16

1



互联网环境下 用户购物行为

1. 用户购物行为

互联网时代下目标客户的购物行为通常有以下两种情况：

1.1 需求比较明确的客户：

通过上网搜索（如：百度、360、搜狗、谷歌等搜索引擎）
或去垂直领域的网站（如：天猫、淘宝、美团、大众点评等等）
寻找自己需要的服务或产品。

1.2 需求不是很明确或不是很强烈的客户：

受广告信息影响产生需求（如：百度信息流、今日头条信息流、
腾讯信息流等信息流广告产生需求）采取购买行为。

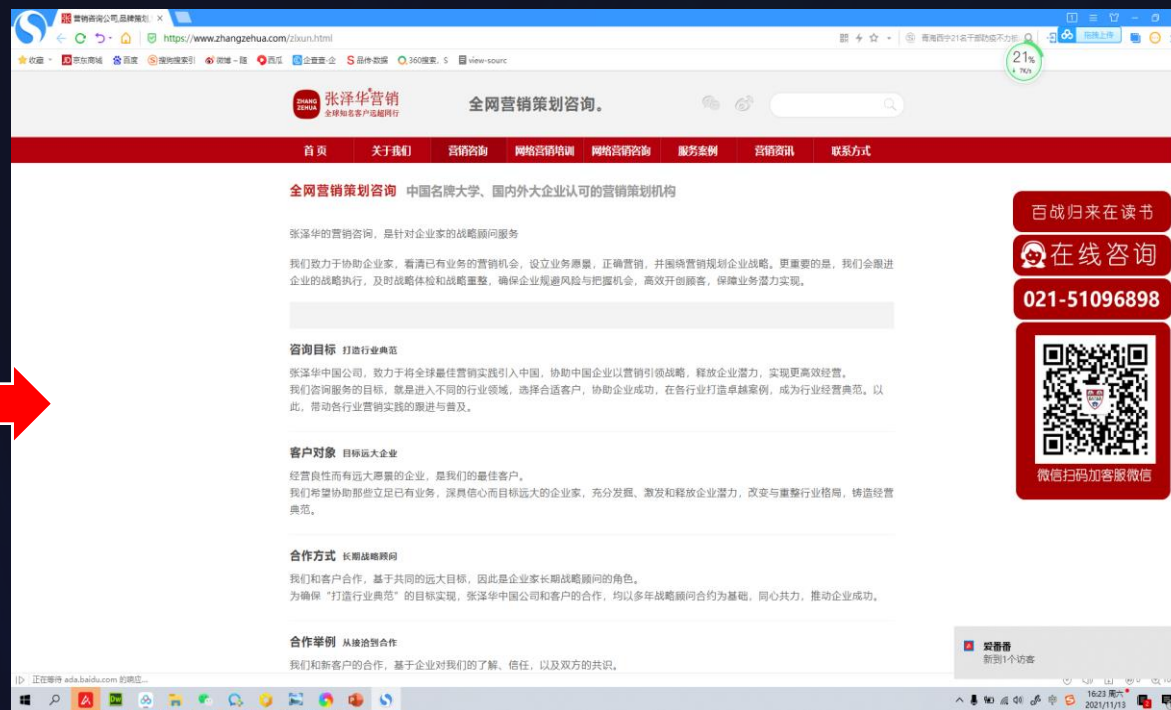
综上所述，互联网环境下的客户购物行为、搜索引擎广告和信息流广告是企业线上发展客户的重要手段。



1.1 针对需求明确客户——搜索引擎营销创造客户的过程



STEP1



STEP2

客户进入网站后，对项目或产品感兴趣留下联系方式或直接致电商家，通过商务洽谈完成交易。

STEP3

1.2 针对需求不明确客户——信息流广告获客介绍



STEP1

信息流广告入口
(来自头条移动端)



STEP2

信息流项目广告落地页
(移动端)



客户留下联系方式或
直接致电商家、通过
商务洽谈完成交易。

STEP3



互联网环境下

企业的营销思路、工具与手段



企业营销思路

发展需求明确的客户我们开展搜索引擎营销、针对潜在需求的客户群体通过信息流广告激活用户需求引导消费。此观点来自清华经管学院



工具

建立企业营销型网站



手段

开展搜索引擎营销（SEO/SEM）、信息流广告推广



中国国内主流 搜索引擎营销平台

百度、360、搜狗、头条等



信息流广告分类如下图：





主营业务

培训

咨询

技术

运营

3. 主营业务



- 1 -

信息流广告投放



- 2 -

SEO 搜索引擎优化



- 3 -

SEM 搜索引擎营销

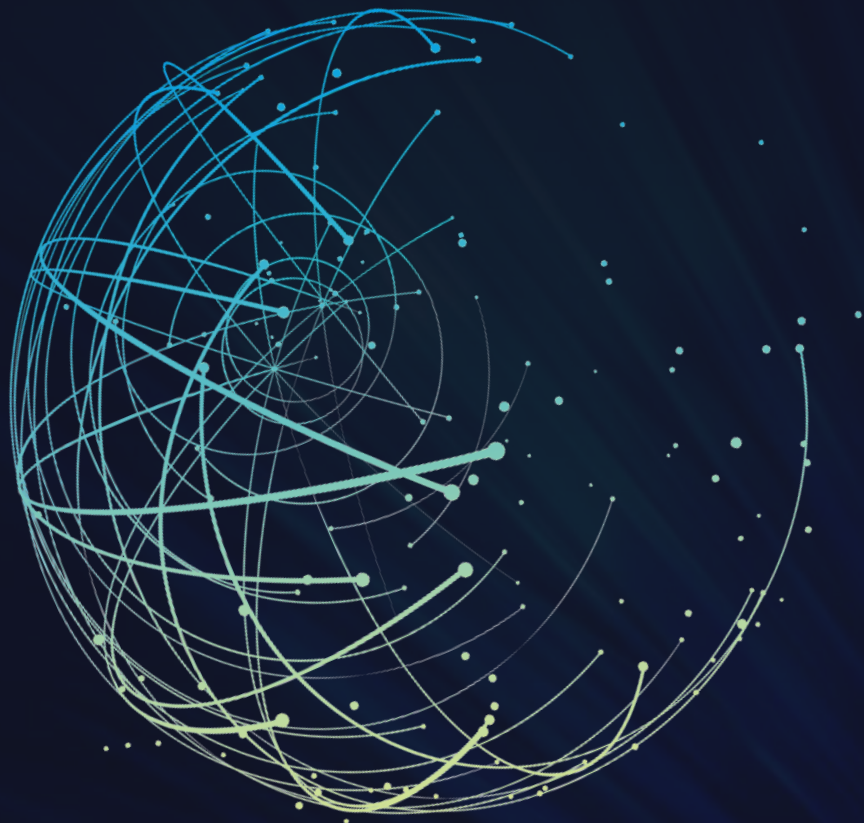


- 4 -

网站策划与制作

3.1 信息流广告投放

以效果为目的精准投放，让花费的每一分广告费更有价值



服务内容

全面分析：分析竞争环境、产品优势、目标用户、竞争对手策略

策略定制：优质媒体渠道组合、定位目标人群属性和兴趣、产品卖点定位

创意策划：根据产品卖点、客户痛点、客户场景策划创意、策划设计落地页

推广执行：策略实施、创意实施、统计布局、用户体验持续优化

数据分析：渠道策略分析、转化漏斗分析、创意效果分析

移动信息流优势

精准投放 海量传播 让每一条广告展现给对的人

全面整合媒体资源：全面整合信息流媒体资源，突破推广渠道局限

精准投放：精准受众分析，标签多维度组合设置，触达率高

提升ROI：海量数据分析,真正实现精准营销，从而降低广告成本，提升转化效果

一站式海量跨平台优质资源支撑

全媒体覆盖：覆盖中国95%以上网民

智能投放：技术精准投放，影响目标受众

品牌+效果：满足不同需求，品牌效果相得益彰

3.2 SEO外包服务

提供SEO全周期解决方案

从 品牌曝光——渠道引流——数据优化 一站式SEO优化模式

定制化SEO优化服务 为营销效果赋能

整站SEO服务

移动端SEO服务

品牌口碑管理

数据分析优化

品牌口碑管理

个性化定制EPR策略：梳理目标人群画像、定位品牌传播内容、匹配优质传播渠道

舆情策略：全面监控品牌舆情状况，快速处理并优化品牌负面信息

搜索渠道品牌诊断报告

制定品牌EPR渠道策略

制定品牌内容传播策略

制定品牌舆情压制策略

四大专业团队 以效果为导向 服务更高效

SEO服务团队

文案创意团队

舆情分析团队

网站技术团队



3.3 搜索引擎SEM营销

以效果为导向，精准引流转化实现再营销



SEM服务内容

SEM账户分析诊断：全面诊断并挖掘投放问题

SEM投放策略制定：制定竞争优势优化策略

投放效果追踪与优化：长期持续性优化账户转化能力

着陆页数据分析与调整：着陆页优化提升转化率

360°数据诊断分析

全方位指导媒体账户投放并优化，多维度优化投放策略

搜索词分析、创意分析、词根分析、网站分析、线索分析

渠道转化数据全面监测

目标客户群体分析、产品分析、内容分析、转化分析

我们的SEM服务优势

以效果为导向，引流转化再营销，超出客户预期。

1对1托管：联动执行模式，保证执行效率和效果

全面系统方案：一站式网络推广方案，无后顾之忧

多维度数据分析：精准锁定目标人群

经验丰富的团队：专业团队，全行业实战操作经验丰富

实时调整优化：效果导向，持续调整，提升转化率

全渠道拓展：全渠道覆盖 拓展潜在客户

3.4 网站策划与制作

不断探索视觉和体验的完美结合，塑造企业官方形象！

网站建设服务内容

网站建设：多屏互动，终端统一，无缝对接目标群体

H5：整合品牌互联化理念，为您呈现指尖上的精彩互动



匠心服务，各环节标准严苛

- 1 -

全面调研分析
行业现状、竞品分析
企业宣传、用户关注

网站深度策划

- 2 -

界面策划、有效内容策划
交互策划、架构策划
符合品牌调性-符合用户体验
符合营销特点-凸显企业优势

品牌化视觉设计

- 3 -

以品牌化视觉设计
刻画过目不忘的网站视觉形象
色彩，图形、交互兼优

前沿技术开发

- 4 -

更优操作体验
更强功能扩展
更安全系统架构
更友好的SEO

3.4 网站策划与制作

不断探索视觉和体验的完美结合，塑造企业官方形象！

网站建设服务内容

网站建设：多屏互动，终端统一，无缝对接目标群体

H5：整合品牌互联化理念，为您呈现指尖上的精彩互动



网站搜索引擎优化更高效

- 5 -

不断迭代更新，使网站更符合用户体验，变流量为销量

- 1.网站动态后台，无限量生成HTML页面，有利于搜索引擎抓取
- 2.后台SEO端口，robots.txt文件，稳步提升关键词在搜索引擎的自然排名
- 3.网站主标签关键词设置端口+网站二级页面标签设置端口，搜索引擎抓取的重要依据
- 4.产品图片，案例图片添加ALT属性，便于搜索引擎识别网站图片
- 5.网站栏目名称，网站名称文字化处理，便于搜索引擎的识别
- 6.网站地图搭建，弥补网站图片和网站栏目图片不被搜索引擎识别的不足
- 7.linux操作系统，MYSQL数据库，PHP语言开发网站后台，加强网站的安全级别
- 8.DIV+CSS制作静态页面，符合W3C国际标准

网站策划制作流程

- 6 -

- 1.需求分析：协定项目范围、确定需求、项目计划安排
- 2.品牌探索：市场目标分析、目标用户调研、竞争对手调研
- 3.项目策划：头脑风暴、网站布局策划、创意布局开发
- 4.制作上线：UI设计、前端制作、系统开发、网站测试
- 5.项目维护：后台管理维护、网站域名、网站空间服务器管理

3.4 网站策划与制作

完善的售后服务，无忧保障

免费更新

内容免费更新，不触动网站框架，
不增新功能模块

及时服务

使用网站期间内有任何问题，两个
工作日内解决



免费维护

自网站上线之日起，提供1年网站免费更新维护

服务支持

我们提供email、QQ与电话等方便的服务支持

网站完善

免费对正常使用过程中出现的BUG进行修复、完善

4



案例介绍 (摘选)

4.1 案例摘选

案例一：大商学院

大商学院是由前上海金融大鳄戴志康、前阿里巴巴总裁卫哲等多位大咖创建的商学院，以师徒制教学模式，每年面向社会招收30为学生，单个学生学费在68万。在大环境较好的情况下，通过人际关系转介绍即可完成招生。2020年受疫情影响，通过依托人际关系转介绍的招生形式表现不佳。在此情况下，大商学院于2020年7月启动搜索引擎营销和信息流广告，广告费用投入不足8万时获得10个意向学员，预计可创造营业额约680万左右。



案例二：交通大学海外教育学院

通过开展搜索引擎营销与信息流广告、企业高管学员从几百人到学员人数突破10万。学费收入由每年几百万到每年过亿，平均每年投入广告费用仅1000多万。



4.2 案例介绍

案例三：晨曦鲍鱼饭

总部位于温州的连锁餐饮模式企业，以生产经营高端鲍鱼饭外卖为主，目标消费群体主要覆盖一二三线城市白领，客单价相对较高，利润空间大，但品牌认知度低。为在全国开更多的门店，于2020年9月开始，通过网络宣传及数字营销形式面向全国招募加盟商，三个月的时间广告费合计投入不足15万，获得50多个意向客户（时间：2020年12月），截止目前，已从原来全国400多家门店发展到700多家门店。



案例四：熊猫乳品集团股份有限公司

一家新三板挂牌公司，股票代码832559，公司注册资金9300万元。是目前中国规模较大的炼乳生产企业，专业从事乳制品研发、生产、销售及技术服务于一体的国家高新技术企业。学习并开展网络营销之前公司市值约2亿，2016年通过咨询式培训学习网络营销并落地执行网络营销策略、之后每年业绩增长2亿以上，截止目前公司公司市值已达70多亿，相比开展网络营销之前公司市值增长了30多倍。



4.3 案例介绍

案例五：美育培训机构

山东某幼儿美术培训机构，在疫情爆发阶段，面临资金流短缺公司面临倒闭等危机情况下，亚洲一家大型规模的咨询公司向该公司负责人引荐了张泽华老师，通过半个多小时的远程咨询式培训，该公司负责人采用了张泽华老师的咨询方案，迅速启动线上营销模式，面向全国招募渠道，仅投入6万广告费的情况下获得400多条意向线索，当月成交16单，平均每单15万以上，单月营收超250万，该培训机构成功复活并进入良性收入循环，规模越做越大。

案例六：某律师事务所

某律师事务所，经营全球法律咨询业务，在未开展数字营销之前，通过相关黄页免费发布广告宣传业务，每月意向客户不足5个，每月营业仅100多万。通过搭建营销型网站、开展SEO、SEM、信息流广告、自媒体内容传播等营销宣传方式，促成移民业务竞争传播、意向客户增长由每月不足5个，增长至每月20多个，最多的时候有60多个，每月营业额增长至2000多万，2019年营收3亿以上，年广告投入仅1000多万。



品传公司简介

5.1公司介绍

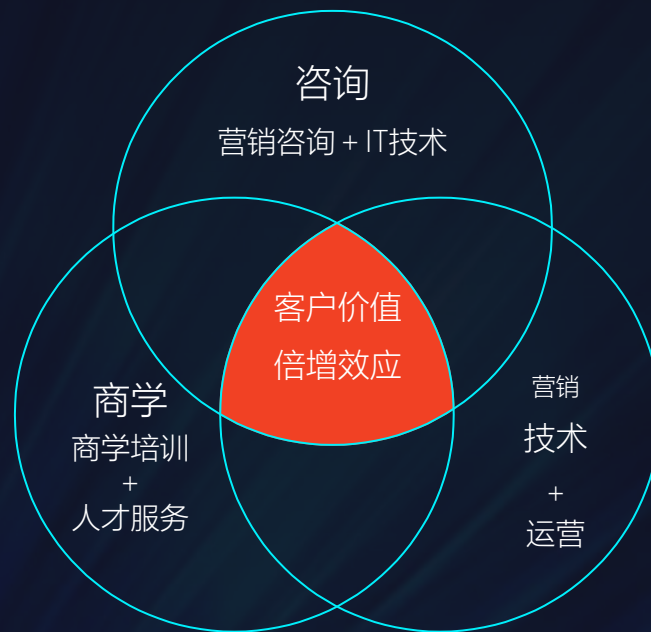
品传

2012年9月成立于上海，拥有50多项知识产权，聚焦企业级服务市场，以“**数字营销技术**”和“**整合运营服务**”为特长，以大数据、AI技术及数据监测工具等，为企业提供精准、有效的营销策略及定制化解决方案，让**数字营销为增长赋能**。

品传营销策划机构总部位于上海，在多地均有合作机构。以30多人的专业团队，始终坚持“努力超出客户预期”的经营理念，为数百家客户提供精准的线上传播解决方案，提供跨领域服务包括房产、汽车、金融、医疗、家装、教育、工业、互联网等行业品牌客户。



5.2 总体格局



客户价值倍增模型

品传旗下部分品牌(摘选)

总裁商学院 (www.zcsxy.com.cn) 环球金融中心 (www.hqjrzx.com)

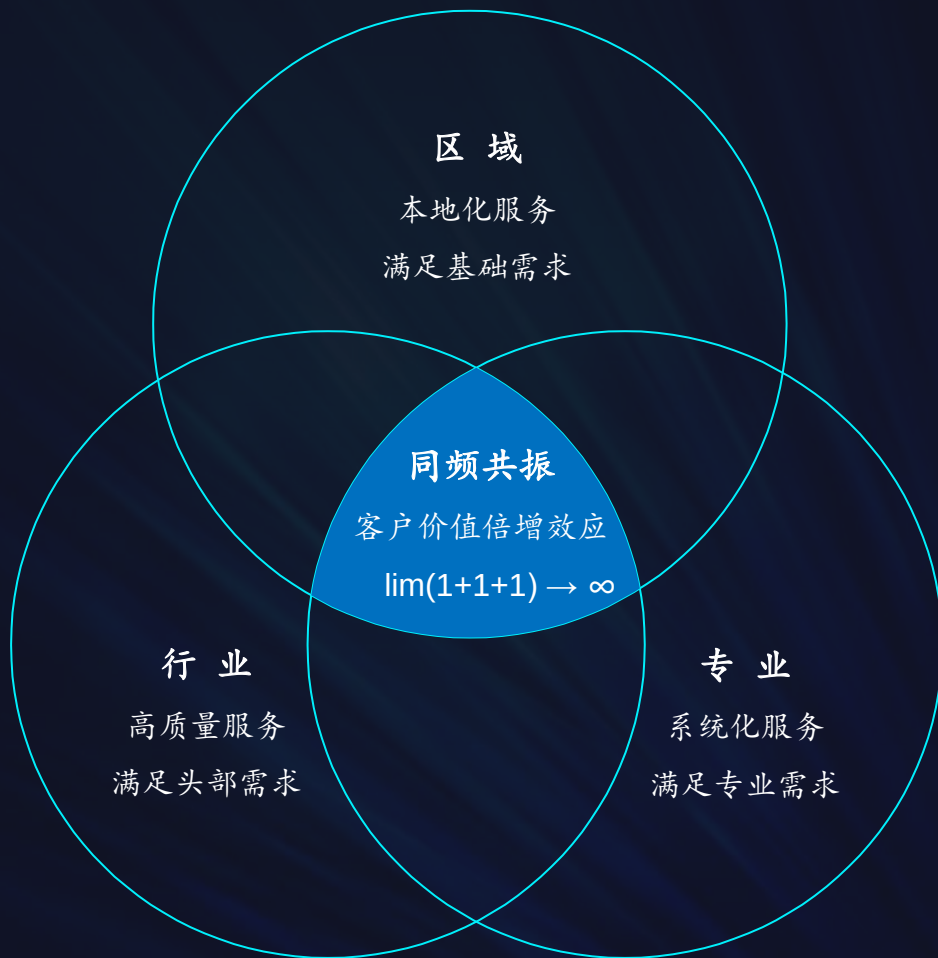
张泽华营销 (www.zhangzehua.com) 麦肯锡 (maikenxi.com.cn)

索软 (www.suoruan.cn)、词第一 (www.cidiyi.com)

5.3 服务体系



立足区域市场，在行业及专业维度，针对客户需求，制定可实施的方案，为客户创造价值。



客户服务理念

为客户创造价值，是我们的职业信仰

解决问题、见利见效

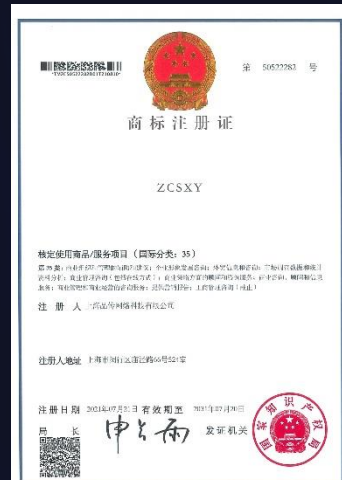
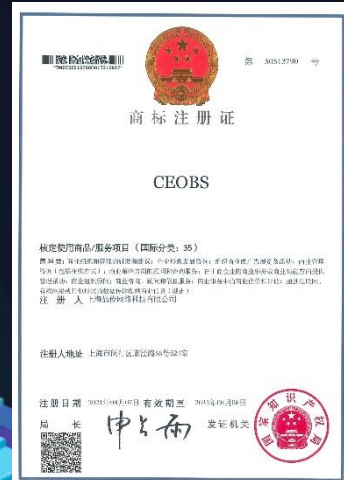
方案设计与实施操作的良好衔接

从客户中来、到客户中去

协助客户内生专业知识与能力

协助客户完成自己的系统思考

5.4公司资质



品传数字营销

助力企业业绩增长

