



 梅花网 研究院

梅花网研究院 -- 执行院长

程然Henry

# 路在何方--集客营销的理念与核心价值

2016年3月24日 | 上海 | 程然Henry



## 路在何方——集客营销的理念与核心价值



【心在何方】的由来

# 路在何方--集客营销的理念与核心价值

## 1. 为什么要做“集客营销”？

2. “集客营销”的核心价值与最佳利器M1
3. “集客营销”的超级入口：Landing Page

## 营销人的困惑.....

看似以DSP为代表的效果营销方式

以段子和视频等社会化手法为代表的品牌营销

已经可以完成企业对营销传播的要求

但营销人为什么还是对营销有巨大的**不安全感**呢？

# 营销业一直不能直面回答的企业之问

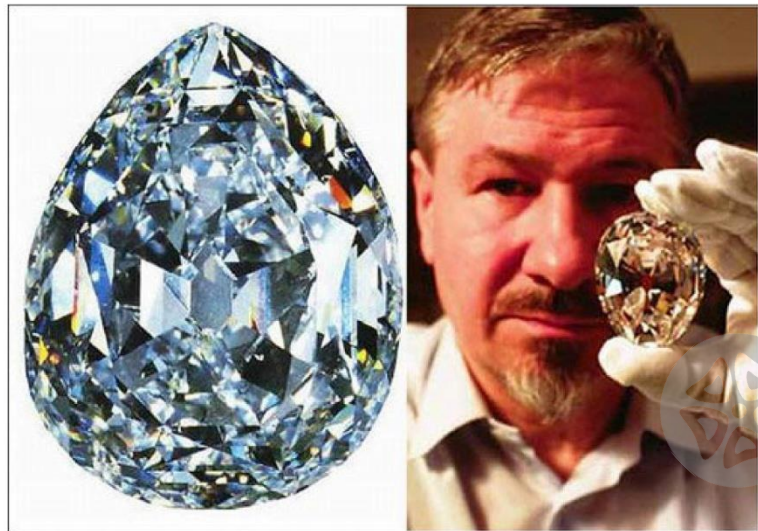
## 问题1：哪些营销行动真有价值？

（潜台词——让我先活下来！）

## 问题2：怎么让这些有价值的营销行动持续进行？

（潜台词——形成规模效率，让我挣到钱！）

## 如何打动女神的心？



非洲之星——世界上最大的钻石



南非库里南钻石矿

## 钻石之都安特卫普

安特卫普是全球著名的钻石加工中心，从15世纪中叶开始就成为世界“钻石之都”





有人，在河边，捡了几块石头，自己动手，磨成心形...



# 传统营销方式（Outbound Marketing）的三宗罪

## 第一宗：费用高，越来越高

不断增多的渠道；越来越贵、越来越复杂的程序开发；  
越来越高的设计要求；不断攀升的人员成本

## 第二宗：行动慢，跨部门/机构越来越复杂

市场部 销售部 产品部 客服部 营销服务商

## 第三宗：难衡量，越来越难衡量

渠道越来越细分分散 数据类型各异不统一 统计耗时费力

为了解决这个问题，以梳理、整合为主导思路，营销研究者  
付出了大量的时间和精力，然并卵

营销目标 \ 营销方式	见效果	推产品	引流量	树形象	赢口碑	扩影响	费用
搜索引擎营销	●	●	●	●	●	●	
微博营销	●	●	●	●	●	●	
博客营销	●	●	●	●	●	●	
SNS营销	●	●	●	●	●	●	
电子邮件营销	●	●	●	●	●	●	
网络视频营销	●	●	●	●	●	●	
网络硬广告营销	●	●	●	●	●	●	
百科营销	●	●	●	●	●	●	
问答营销	●	●	●	●	●	●	
网络软文营销	●	●	●	●	●	●	
网络事件营销	●	●	●	●	●	●	
病毒式营销	●	●	●	●	●	●	
BBS营销	●	●	●	●	●	●	
网络图片营销	●	●	●	●	●	●	
网站注册奖励机制	●	●	●	●	●	●	
实用性工具软件	●	●	●	●	●	●	
电子书营销	●	●	●	●	●	●	
资源合作	●	●	●	●	●	●	
IM营销	●	●	●	●	●	●	

课题组编号	课名
1	精准化营销的艺术:搜索引擎营销基础(2天);
2	用好搜索引擎营销(3天);
3	搜索营销是个游戏:搜索营销实战训练(2天);
4	如何让网站成为最好的营销员(3天);
5	主要互联网营销方式剖析(2天);
6	由浅入深设计互联网营销方案(2天);
7	互联网营销全解析(2天);
8	网络联盟营销的力量(2天);
9	用数据照亮互联网营销过程(1天);
10	管理互联网营销业务(1天);

# 当下营销的三大挑战

**挑战1：产品过剩，满眼都是红海**

**挑战2：消费者注意力高度分散**

**挑战3：消费升级，消费者拒绝被广告**



## 对于新一代的价值观 有时你只能45度角仰视

你一定听说过夏威夷，  
但你肯定没听说过太平洋菜系。

泛90后，是中国近160年来，第一代正常人。

中国人刚刚开启价值观多元化的进程，以后，将越来越多元...



An aerial photograph of a city at dusk or dawn, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and a complex network of roads. A white rectangular frame is superimposed in the center of the image, containing two lines of text. A large, semi-transparent watermark is visible in the background, featuring a circular logo with a stylized 'X' and the text 'Xinhua.com' and 'xinhua.com' in Chinese and English respectively.

心在何方?  
路在何方?



# 破解当下营销困境的思路

2016年3月24日 | 上海 | 程然Henry

集客营销  
理念和工具

工具视角--营销理念

新世代营销  
策略和构架

人的视角--价值观和消费观

2016年是集客营销元年

Outbound  
marketing



Inbound  
marketing

传统的推式营销（Outbound Marketing）已经满足不了现实营销需求，不如采取引导客户主动上门的营销思路。

## Outbound marketing

付费搜索广告 (Paid Search Ads)

显示类广告 (Display Advertising)

视频广告 (Video Ads)

社交网络广告 (Social Networks Ads)

## Inbound marketing

自然搜索排名 (Organic Search Rankings)

社交网络内容 (Social Networks Content)

└ 博客、微博、微信公众号、论坛内容

病毒营销 (Viral Content)



IT 智能营销辅助工具

# 2016年是集客营销元年

## 为什么要做集客营销？

传统营销方式越来越艰难，

营销面临的新挑战，需要新的理念指引

iPhone 小米手机

Uber 滴滴出行

# 路在何方--集客营销的理念与核心价值

1. 为什么要做“集客营销”？
2. “集客营销”的核心价值与最佳利器M1
3. “集客营销”的超级入口：Landing Page

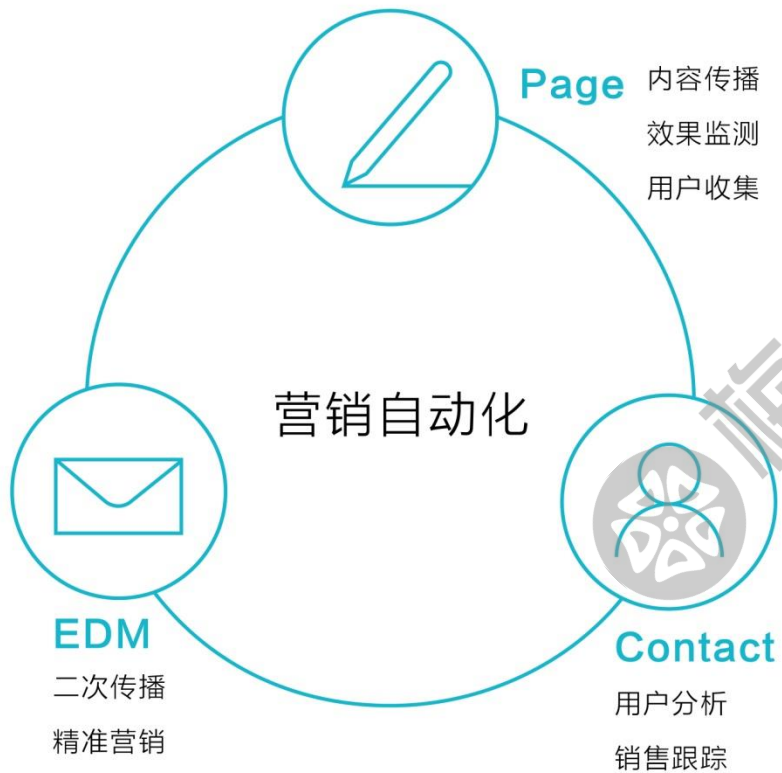
2016年 【集客营销】元年

**理念再好，也需要真有价值；**

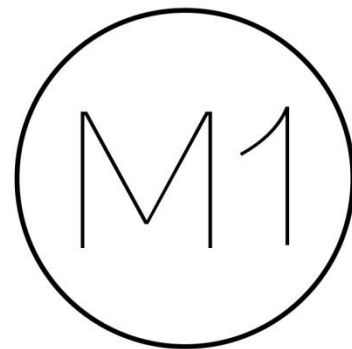
**思路再强，更需要实施工具。**

集客营销 三大价值优势

集客营销的利器 梅花网M1



梅花网  
meihua.info





## M1云端市场部的内在逻辑



营销行动 全程数据实时统计汇总分析

# 集客营销的三大优势

**No. 1 降低费用、技术门槛、沟通、精力...**

No. 2 加快行动

No. 3 持续增益





# 集客营销的三大优势

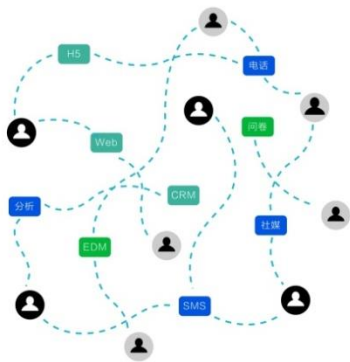
No. 1 降低费用、技术门槛、沟通、精力...

**No. 2 加快行动**

No. 3 持续增益



## 集成多种工具



## 所见即所得的极致编辑体验



## 一键分享

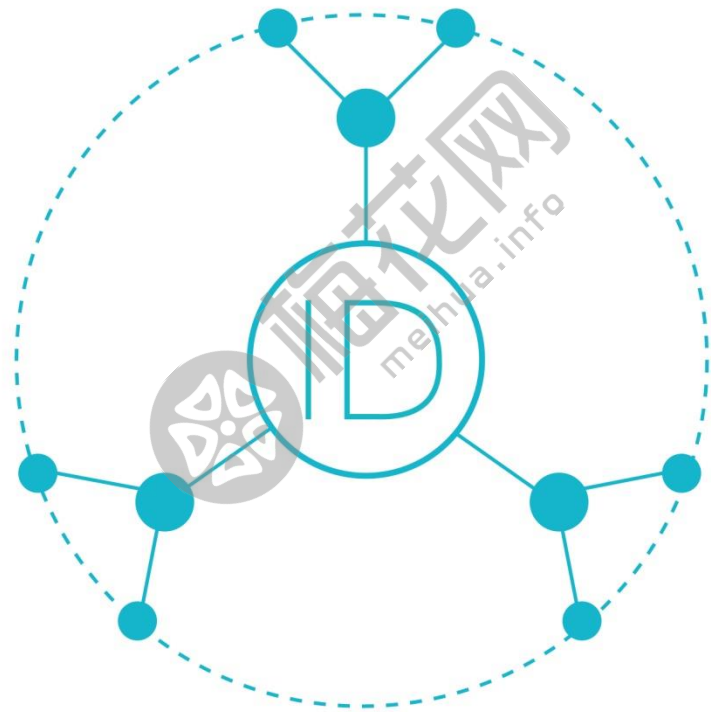


## 实时数据统计



来路统计点  
击统计来路  
说明地域分  
布...

多账号同时使用 团队无障碍协作



# 集客营销的三大优势

No. 1 降低费用、技术门槛、沟通、精力...

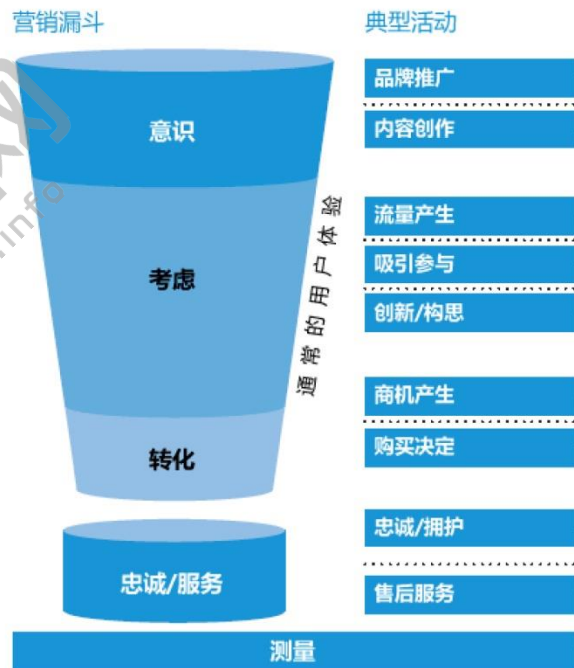
No. 2 加快行动

**No. 3 持续增益**



# 统一的数据中心

传统营销行动，各种数据条块分割形成的数据孤岛，效率低下，难以持续。集客营销，让营销漏斗更为高效。







面向市场营销人的云端工具集成平台

## M1的价值定位



线索挖掘



美术设计

数据统计

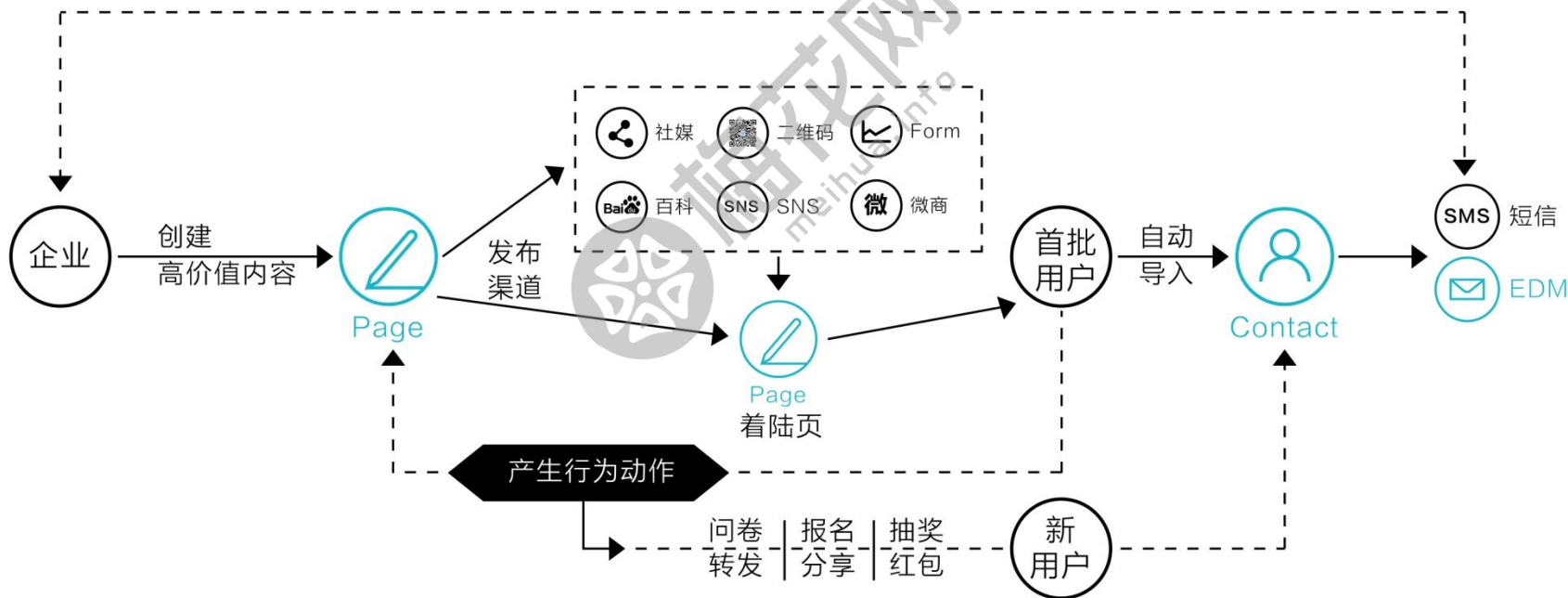


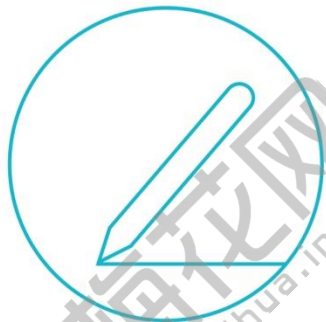
代码植入

# M1 自动化营销工具集

建设 → 运营推广 → 转化

📊 获得各渠道营销数据





Page

营销页制作工具

所见即所得的极致编辑体验



专业精美的模板 授权使用的素材



自定义企业域名



- 自定义二级域名
- 可绑定企业域名
- 提升品牌识别力

自动适配多种终端



一键分享

新增表单模板--让数据收集更加简单、自然

更多主流媒体一键分享



添加表单标题

这里可以对表单简短描述, 鼓励更多用户提交信息到Contact应用

James	M1云端市场部
james.zhu@meihua.info	13636518657

我要申请产品yan shi

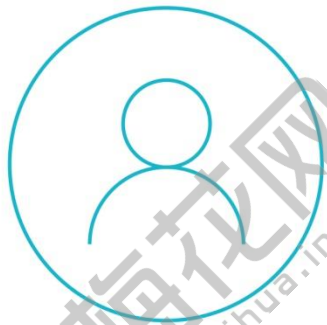
请选择: 眼神 | 掩饰 | 延伸 | 眼罩 | 接收

提交

实时数据统计



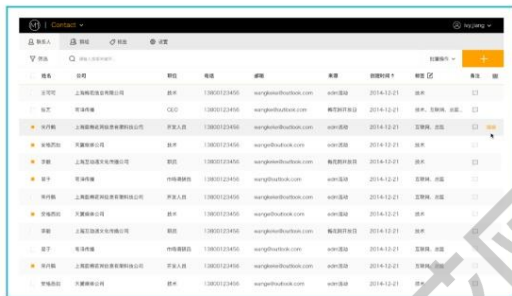
来路统计点  
击统计来路  
说明地域分布...



Contact

客户及联系人管理

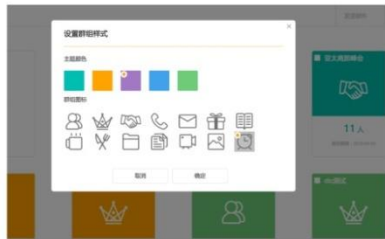
## 如何管理客户及联系人



姓名	公司	职位	电话	邮箱	来源	创建时间	状态	操作
王可可	上海互动文化传媒有限公司	客户	13800338421	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑
张三	某某公司	CEO	13800123456	wangkek@hudongtong.com	第三方数据	2014-12-21	正常	编辑
李四	上海互动文化传媒有限公司	销售人员	13800123456	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑
王五	某某公司	客户	13800123456	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑
张三	上海互动文化传媒有限公司	销售人员	13800123456	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑
李四	某某公司	销售人员	13800123456	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑
王五	上海互动文化传媒有限公司	客户	13800123456	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑
张三	某某公司	销售人员	13800123456	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑
李四	上海互动文化传媒有限公司	客户	13800123456	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑
王五	某某公司	销售人员	13800123456	wangkek@hudongtong.com	CRM系统	2014-12-21	正常	编辑

- Contact 表单
- 文件导入
- 手工录入
- 表单提交
- CRM API数据同步
- 第三方数据收集类应用

## 群组化、标签化管理你的联系人



## 群组化、标签化管理你的联系人



电脑, 手机仅隔着一个二维码的距离





EDM

# EDM编辑制作与发送

# 极简操作页面



陌生客户点击来源清晰可见

点击名称	URL	点击数量	转化率	有效点击数	转化率
1 详情页	http://www.4sland.com	20	21.05%	18	22.22%
2 详情页	http://www.4sland.com	52	47.37%	47	55.56%
3 详情页	http://www.4sland.com	32	31.56%	29	22.22%

自定义发件人地址

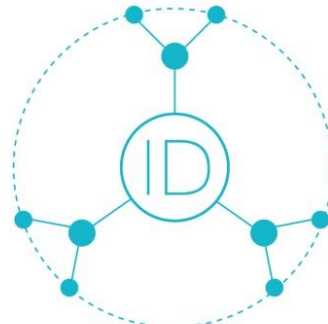
姓名	邮件	电子邮件	国家	日期	客户操作系统	IP地址	点击数量	客户操作系统	城市
上海	上海	153207333	中国	2016/2/22	Google Chrome	116.227.144.230	1	http://www.Windows XP	上海
北京	北京	871017998	中国	2016/2/19	Google Chrome	116.244.254.68	1	http://www.Windows XP	北京
深圳	深圳	hua.kao@icloud.com	中国	2016/2/17	Other Web Mail	58.251.36.201	1	http://www.Windows 7	深圳
深圳	深圳	hua.kao@icloud.com	中国	2016/2/17	Other Web Mail	58.251.36.201	1	http://www.Windows 7	深圳
深圳	深圳	huangshu@163.com	中国	2016/2/17	Google Chrome	218.17.52.225	1	http://www.Windows NT	深圳
深圳	深圳	521122556	中国	2016/2/17	Google Chrome	183.12.169.85	1	http://www.Windows 7	深圳
上海	上海	shirong@163.com	中国	2016/2/17	Google Chrome	118.91.160.193	1	http://www.Windows 7	上海
上海	上海	570475107	中国	2016/2/17	Google Chrome	116.226.74.66	1	http://www.Windows XP	上海
上海	上海	570475107	中国	2016/2/17	Google Chrome	116.226.74.66	1	http://www.Windows XP	上海

# 细致统计分析

EDM细致统计分析 查看邮件有效到达率



多账号同时使用 团队无障碍协作



## M1 应用之间的关系



获取潜在客户名单  
形成Contact的基础名单



可以直接进行标签化、群组化管理  
为EDM的二次营销做好准备工作



高效送达精准目标  
经过细致统计之后评估营销效果

数据互通 相互连接

## 路在何方--集客营销的理念与核心价值

1. 为什么要做“集客营销”？
2. “集客营销”的核心价值与最佳利器M1
3. **“集客营销”的超级入口：Landing Page**

# Landing Page是集客营销的超级入口

Landing Page--专门针对产品销售的引导页面



# M1的page是制作Landing Page的最佳利器

## 核心价值：

可以直接区分客户的属性，在销售与客户产生第一次会话前，就已经知道了客户需求。

## 特征：

引导用户继续深入访问

引导用户直接购买产品或者服务

获取用户提供个人信息或者是注册

让用户分享或者评论

其他能带来互动的一些类似行为等等...



梅花网  
meihua.info

# 做好landing page的关键元素



独特销售主张  
核心媒体  
分点阐述  
客户证言  
转化动作

# M1的特征

专业

美观专业的模板使得排版不再是难题；  
实时反馈数据，统计分析功能一应俱全。

简单

操作简便，极易上手，快速编辑制作，无需任何设计专业基础市场人员便可轻松完成营销任务

高效

M1将营销和技术融于一体，免去跨部门协作的冗长流程，让每一位营销人在不需要IT技术的支持下都可以独立进行市场营销工作。





# 优秀案例--华帝

**智能风翼 减金狂潮**

1. 全球智能产品每满3000减1000
2. 凭积分卡购物智能产品再减1000元
3. 国庆惊喜特价燃气灶触底价1980元
4. 微信参与转发活动,赢取最新iPhone6s

**01 全球智能产品每满3000减1000**

活动期间,凡购买华帝智能产品的顾客,享J688AZE、E618AH、E622AH,单品或套餐金额只要每满3000元即减1000元,上不封顶,全国智能产品限售1万台。

J688AZE

**02 凭积分卡购物智能产品再减1000元**

活动期间,凡持积分卡购物可享受1000元的直接优惠,其中购买烤箱J688AZE等全新一代智能智能烤箱的顾客,可在同类智能产品满减优惠基础上再减1000元。

E618AH  
E622AH

**03 国庆惊喜特价燃气灶触底价1980元**

活动期间,特推多款四灶等爆特价燃气灶套餐,触底价低至1980元。

B612CE-B612D  
B612CE-B612D

**03 国庆惊喜特价燃气灶触底价1980元**

活动期间,特推多款四灶等爆特价燃气灶套餐,触底价低至1980元。

B612CE-B612D  
B612CE-B612D

**04 微信参与转发活动,赢取最新一代iPhone**

活动期间,华帝官方微博推出有奖转发活动,用户只需转发并活动效果负责。数据提示参与活动,活动累计积分全国前十的用户将赢取iPhone6s一台。

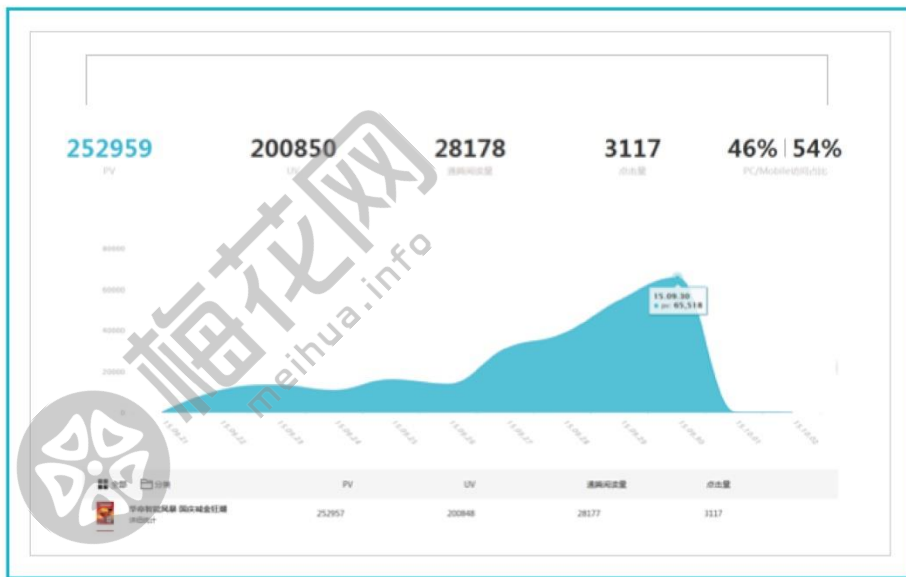
「了解更多产品」

参照模板,傻瓜式操作,快速完成营销落地页的制作

# 优秀案例--华帝



华帝智能风暴  
国庆减金狂潮



多端口发布, 实时获得数据统计  
( 页面PV/UV,阅读量、点击量、浏览端口 )

## 更多应用

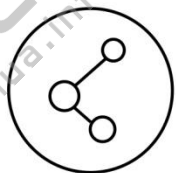
COMING SOON



SMS



Form



Social



Analysis

THANK  
YOU



---

邮件咨询: [m1servive@meihua.info](mailto:m1servive@meihua.info) 电话咨询: 021-51602866-727  
网址: [www.m1world.com](http://www.m1world.com)