

桂林公司有智能营销云平台动态

发布日期: 2025-09-24

BAT之下，B端商机在哪？B端公司该如何成长？B端市场如何做？我们以智能营销云平台企业——珍岛集团为例，尝试寻找答案。作为国内有名的企业SaaS智能营销云平台，总部位于上海的珍岛集团敏锐地抓住了toB机遇，并正在成为营销云行业中重要的发力者。珍岛成立于2009年，员工规模超过千人，在苏州、杭州、深圳、广州、香港、广西等地都拥有自己的办公室。早在2017年3月，珍岛就曾被摩根士丹利看好并获得投资。珍岛内部对市场潜力有着自己的计算：截止2019年一季度，中国的中小微企业数量接近1亿；如果按20%的数字营销服务渗透率计算，便有2000万家；保守估计，平均每家在数字营销上的支出为2万元，所以这将造就一个规模至少达4000亿的市场。面对这样一个庞大的市场，珍岛以“Marketingforce”（营销力赋能）为中心理念，为中小企业提供数字营销全网生态工作台——T云。目前，珍岛已经构建了完整的数字营销工具集供客户使用，覆盖了企业从营销前、营销中到营销后的各个业务环节。广西珍云的智能营销平台，为各行各业解决了精确营销的难题，必将成为互联网营销的下一个风口。桂林公司有智能营销云平台动态



为什么要说智能化营销？一方面是因为无线时代的变化的高度复杂性，一方面是来自于大数据的快速增长红利机遇的必要性。智能化营销技术，正是能将大数据的红利和潜能赋予营销者的利器。接下来讲我们对于智能营销时代的理解：智能营销离不开大数据，云计算和人工智能。大数据：1. 触达网民数要大；2. 覆盖广告展示的PV要大；3. 覆盖的客户数要大；4. 拥有的消费者行为数据要丰富；云计算：对庞大数据的积累，分析，挖掘，清洗能力要强；人工智能：智能匹配和出价，通过优化流量的分配，能够大幅提升用户体验，带来生态环境良性发展。营销三要素：创意、触达、出价。在触达和出价能力上，人工远远不如智能。每一个流量都是不同的，

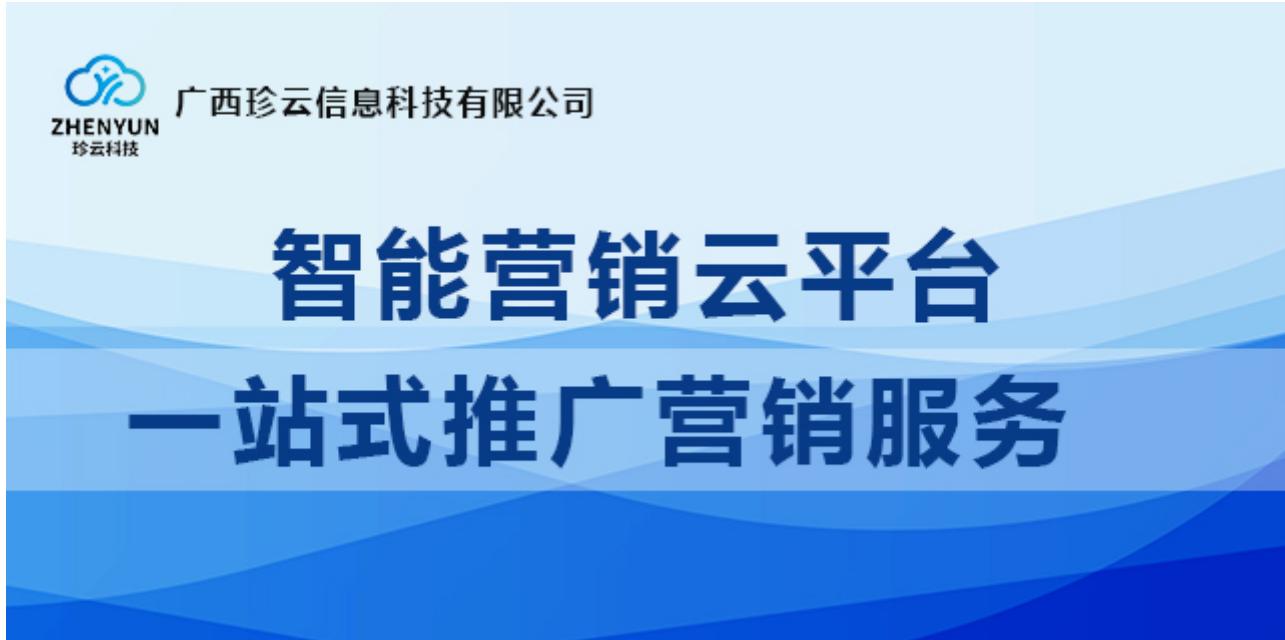
你的出价固定不变，是不对的。唯有智能化的营销手段才能跟上时代。当下主流的CPC□CPM□CPS等过度依赖于人，人工买词，人工圈定人群，人工雇佣，很难高效触达合适的词和人群。选词是这个直接的流量匹配手段。基于大数据和智能算法营销系统，必然远远超过人工判断，操作简单的同时，效果更加明显。如今，数字营销已是标配，今后更多的品牌和媒体将通过大数据营销，提升转化，实践智能决策。桂林公司有智能营销云平台动态SaaS智能营销平台能帮助用户真正了解互联网营销。即让中小企业学会通过工具实现更专业、更精细的数字营销。



关键词分析：①项目进度分析主要从关键词的排名情况，结合项目计划和截稿时间做出项目开展进度数据分析报告，便于SEO工作者及时有用的调整。②异常分析从关键词的排名，获取点击量分析网站自身以及优化操作过程中阻碍项目进展的异常问题，提出有用的改进建议。③关键词优化K线图记录项目操作过程系统所采集的关键词的排名情况，并制定成直观性强的K线图。3)外链分析有用的外链分析通过平台分析，地址分析能为项目的外链操作筛选和积累高质量，高权重的外链地址库。加强控制项目进度的同时也能丰富团队中的优化资源。4)站点内部链接分析通过人工操作输入的站点内部链接地图获取网站内部链接的数据，然后通过珍岛SEO臻系统的站点内部链接分析功能，实现站点内部链接收录率的K线图。5)项目分析不管是单项目分析还是多项目分析，在分析工具中都能实现，单项目侧重项目整体优化效果的K线图，多项目K线图分析更能帮助SEO工作分析搜索引擎规律。3. 网站的可视化编辑:实现“可见即可改”，简而言之就是管理员登录后台编辑网站内容时看到的界面和网站前台访问时一致，将鼠标移至想要修改的地方，点击后就可以方便的修改保存。

目前，珍岛集团已经确立以“SaaS级智能营销云平台”为中心的平台理念□T-IMC□□为广大企业营销人提供基于SaaS的“技术桌面”；在该平台中，大量数字资源被按照“有机且有序”的逻辑进行生态重构；通过这样的SaaS化工作入口，营销人可以便捷的实现“数字资源的按需所取”以及“营销决策自助”的智能化场景实操；同时在这样的智能生态系统中，数字资源会被循环往复的“进行智能标签分配”，之后对于企业用户，它的意义就是让“每一个企业低成本享受分享经济带来的收益”。以珍岛旗下的T云为例，它是一个以SaaS为基础的云平台，企业CMO或

广告主可以使用通用账号实现跨平台登录，平台会自动对企业原有资源及相关信息进行智能诊断和个性化优化，根据实际情况自动提供适合营销策略、目标、平台及时间轴为主要的执行策略和计划智能决策。同时，针对企业所选择的数字营销策略进行流量和平台优化，确保企业数字营销全程自动化、智能化及透明化，无疑是面向市场传统企业理想的SaaS级智能营销云端解决方案。综上所述，我们可以发现一个很好的SaaS应用，既是一个“技术桌面”SaaS又要具备智能生态重建的能力，两者结合正是珍岛所提倡的“SaaS级智能营销云平台”的中心理念。珍岛集团为万千中小企业提供了质量的营销服务。



广西珍云信息技术有限公司，为您提供专业网站制作，关键词排名和搜索引擎优化，新媒体，微信精细营销及推广，全网整合营销服务。一、网站制作进行大数据营销型网站制作，一站搭建，三屏合一，适应PC\手机所有屏幕的良好浏览，同时内置珍岛SEO臻系统，蜘蛛喂养系统。1、可视化编程技术，轻松上手\H5深度应用微信小程序精确营销；3、内嵌SEO甄系统、蜘蛛喂养系统，后期SEO事半功倍；4、三屏合一大数据营销型网站\PC\IPAD\手机自适应屏幕大小，适应所有屏幕的良好浏览，多终端跨屏展示。二、网络推广全网营销推广是全网整合营销的简称，指将产品规划、产品开发、网站建设、网站运营、网络营销推广、全网产品分销等集中于一体。全网营销是一系列电子商务内容集成于一体的新型营销模式，是集传统网络，移动互联网\PC互联网为一体进行营销。全网整合营销的优势在于：提升品牌形象、规范销售市场、促进整体销量、解决线下销售瓶颈、完善客服体系、梳理分销渠道。三、全网营销对通过SEO上线而没有形成交易的流失访客再次进行广告投放，精确定位、高频展示、逐个找回，对访客资源二次挖掘流量高效转化。通过后台大数据云计算技术按不同的兴趣点。目前，珍岛已经构建了完整的数字营销工具集供客户使用，覆盖企业从营销前、营销中到营销后的各个业务环节。桂林公司有智能营销云平台动态

SaaS级智能营销云平台则将不同数字营销方式、平台和资源数据进行打通、汇总，以便于统一的数据挖掘和分析。桂林公司有智能营销云平台动态

“智能营销”为何备受追捧?智能营销备受追捧的背后,归结于消费者和营销思维模式两大因素的嬗变,迫使品牌营销不得不在“压力”中转型。消费者变化以宝洁为例:作为曾经的营销王,彼时在国内能与其竞争的产品寥寥无几,消费者对宝洁洗发水、沐浴露等产品趋之若鹜。所以宝洁只要将产品批量化生产,并通过电视台这个单一传播渠道对消费者进行品牌轰炸,再对超市进行渠道垄断,就能赚得盆满钵满。而随着互联网的发展和移动设备的不断普及,消费者的消费认知、心智和自主意识均有大幅提升和成熟,消费偏好也更加多元化、个性化、强调小而美。品牌与消费者的关系不再局限于单向的传播和影响,呈现双向互动的特征。这就意味着传统营销玩法失效,因此在当前互联网传播环境下,谁能迅速有效地找到消费者、准确洞察消费者的需求,谁就率先占得先机和商机。而这种营销分析、洞察和判断正是建立在人工智能和大数据的营销基础上。桂林公司有智能营销云平台动态