

# 数字营销平台—数字营销的杰出表现

Atlas Advanced Analytics  
Making your media dollars work harder.

Overview

Microsoft Advertiser & Publisher Solutions is pleased to offer a flexible, diverse collection of in-depth reports so you can tap into powerful metrics and optimize your media, creative and websites and make the smart marketing decisions you've been dreaming about.

Choose from among these nine analyses:

- **Creative Optimization Advisor** - Optimize the best creative for each placement.
- **Advanced Reach & Frequency Reporting** - Go beyond the standard reach and frequency reports and get granular, at the site, placement and creative level.
- **Optimal Frequency Analysis** - Pinpoint the frequency that delivers the highest conversion rate, target your most profitable frequency (highest yield).
- **Time-to-Convert Analysis** - Examine different conversion windows (time between the last click or impression and the conversion) to measure the impact on conversion results responses.
- **Daypart Analysis** - Measure how impression delivery, clicks and conversion rates fluctuate throughout the day to help you make the most of your targeting efforts.
- **Geographic Performance Analysis** - Discover which regions receive the highest click-through rates and conversions, and compare your online marketing efforts across different geographies.

Learn about Campaign Builder

Know precisely how many users see ads across multiple sites.

沉浸在数字世界

应（用户）要求的

要求的 非线性的  
非线性的

打包的 病毒的/社交的  
病毒的/社交的

可当快餐的/打包的

可测量的

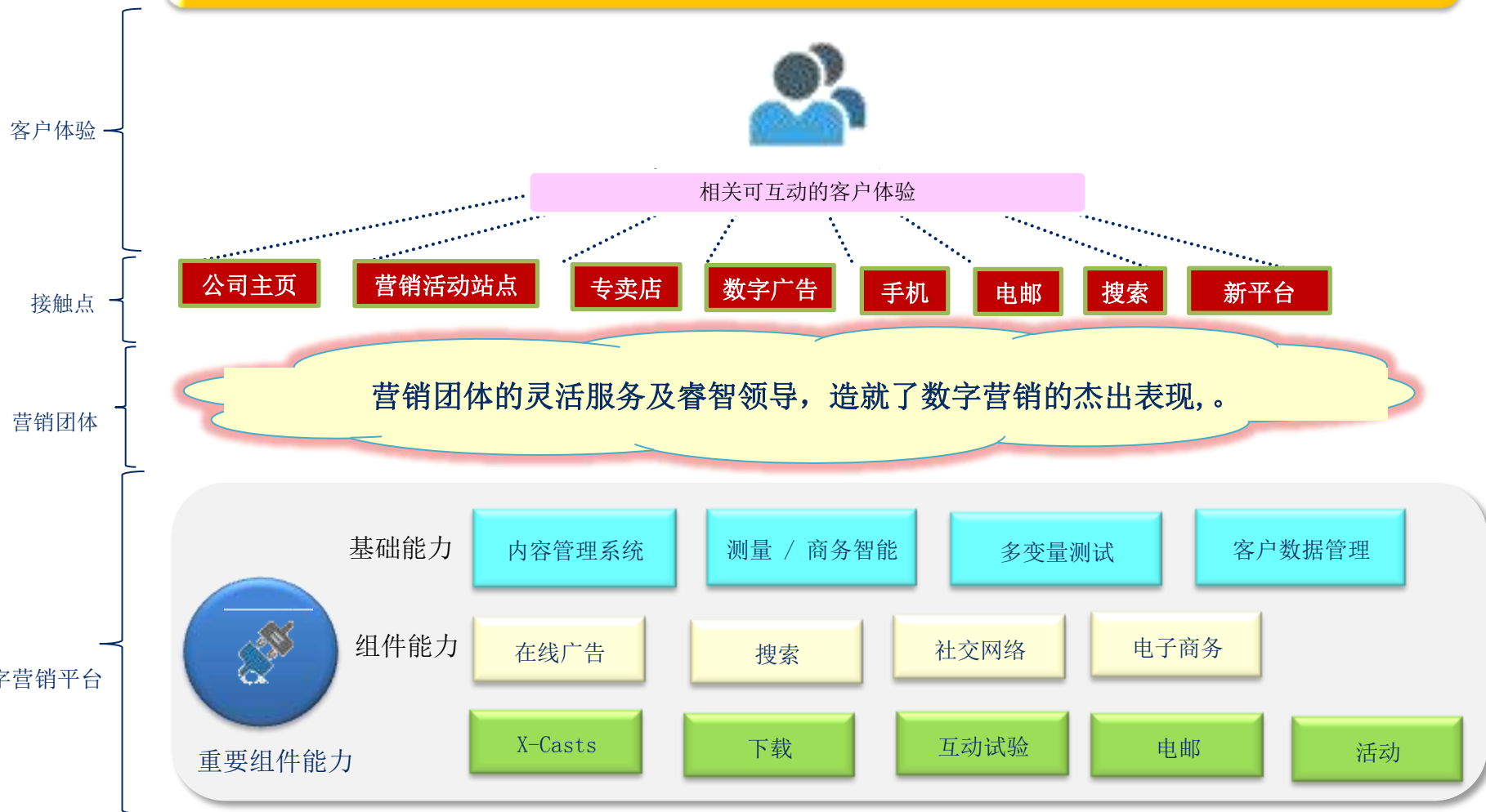


# 数字营销平台—数字营销互动组合

类别	个性化	搜索	网站优化	便携性	共创	影响者拓展	社会化媒体
特点	发现独特的个性，并允许该特性在不同阶段中保持一致。	扩展和锐化受众是如何找到他的需求的。	提升点击后的更多相关要约和用户体验的可发现性。	允许内容和服务容易被接触到，无论何时何地客户想跟踪了解。	消费者和品牌共同努力，共创价值	发现和让关键影响者互动	通过大规模协作和社会网络，培养消费者大规模方式的个人互动
战术工具	行为目标设定	搜索引擎优化/有机搜索 	创意信息优化 	语音播客和视频播客 	Tagging标签	生态系统制图 	博客和用户群论坛 
	IP 目标设定	垂直搜索	登录页面	手机- 短消息，多媒体短信，和WAP	Mash-ups多源头信息整合服务	影响者散落人造物品 	Wikis维客
	动态内容发送	付费搜索 	站点路径优化	辛迪加/可植入的内容	Shared source (共享资源)	影响者团队管理 	社会联系站点
	研究	社会化搜索	有目标的激励	发布聚合内容 	人气跟踪	Usenet新闻组	
	基于网络的目标设定		合作伙伴站点整合	桌面饰品配件 			
			视频 / 富媒体   				

# 数字营销平台—目标和组件

**目标：**数字营销平台让营销团体，能创造出可测量的，强制的客户体验，增加客户的暴光，互动和交谈机会。



# 数字营销平台—在线腰带等级体系

	黄色 	桔黄色 	褐色 	黑色 
<b>运营模式</b>	发现在线工作关键来提升营销结果，适当外包低技术含量的工作。	运用报告和基准工具来计划和安排在线工作的优先次序。	领导一支辅助领导团队来合作制定报告，并分析公司网站的优先次序。	领导一支辅助领导团队来驱动整合的公司网站的线上线下成果，为各分支机构确定优先次序。
<b>测量和分析</b>	衡量一些在线工作的营销影响：拥有公司子网站记分卡。	测量，报告，分析区分优先次序的在线工作，使用公司网站记分卡来计划和预测。	始终如一地应用资源来驱动营销成果和优化结果。	优化系列网站和需求拓展工具来驱动业务增长和衡量价值提升。
<b>测量工具</b>	理解和普遍使用： WebTrends	• WebTrends, 营销活动跟踪报告系统, — AdExpert	• WebTrends, 营销活动跟踪报告系统 , — Atlas/AdExpert	• WebTrends, 营销活动跟踪报告系统, — Atlas/AdExpert, — comScore
<b>数字营销：需求拓展</b>	在线会议地点是现有营销项目和营销沟通的延伸。	在客户旅程的部分节点上，数字战术和会议地点与其他营销沟通工具及营销项目整合应用。	数字会议地点与客户旅程和其他营销工具（学习经验的快速应用）完整结合。	数字营销作为营销项目的核心：行业领导阶层在使用新型数字会议地点来驱动公司业务成果。

# 数字营销平台—数字营销能力赋予者

## 数字卓越中心

### 跨卓越中心架构和8个重要组件的指导

#### 在线卓越中心

- 提供计划，执行，优化在线广告营销活动的指导，使在线广告更加有效。

#### 电邮卓越中心

- 在所有的电邮营销项目上，提供给营销人员按需应变的信息，并提供一种简单，高效的方法来管理有效隐私投诉电邮营销活动。

#### 搜索卓越中心

- 搜索引擎营销 (SEM) 的集中资源应用，可以使从搜索活动带来的，登录公司网站的更多合格流量的能力达到最大化，从而鼓励营销人员最好地使用 SEM。

#### 营销活动站点卓越中心

- 营销活动登录环境的规范指导，将提升在线营销活动的有效性和高效率。

已经实施

即将到来

### 卓越中心的8个重要组件

战略

流程

政策

工具

资源

沟通

测量

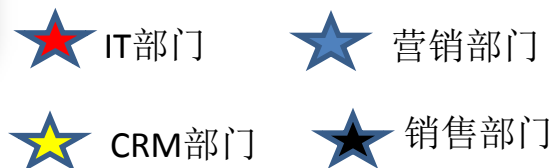
技巧

# 数字营销平台—公司数字营销创新部门合作



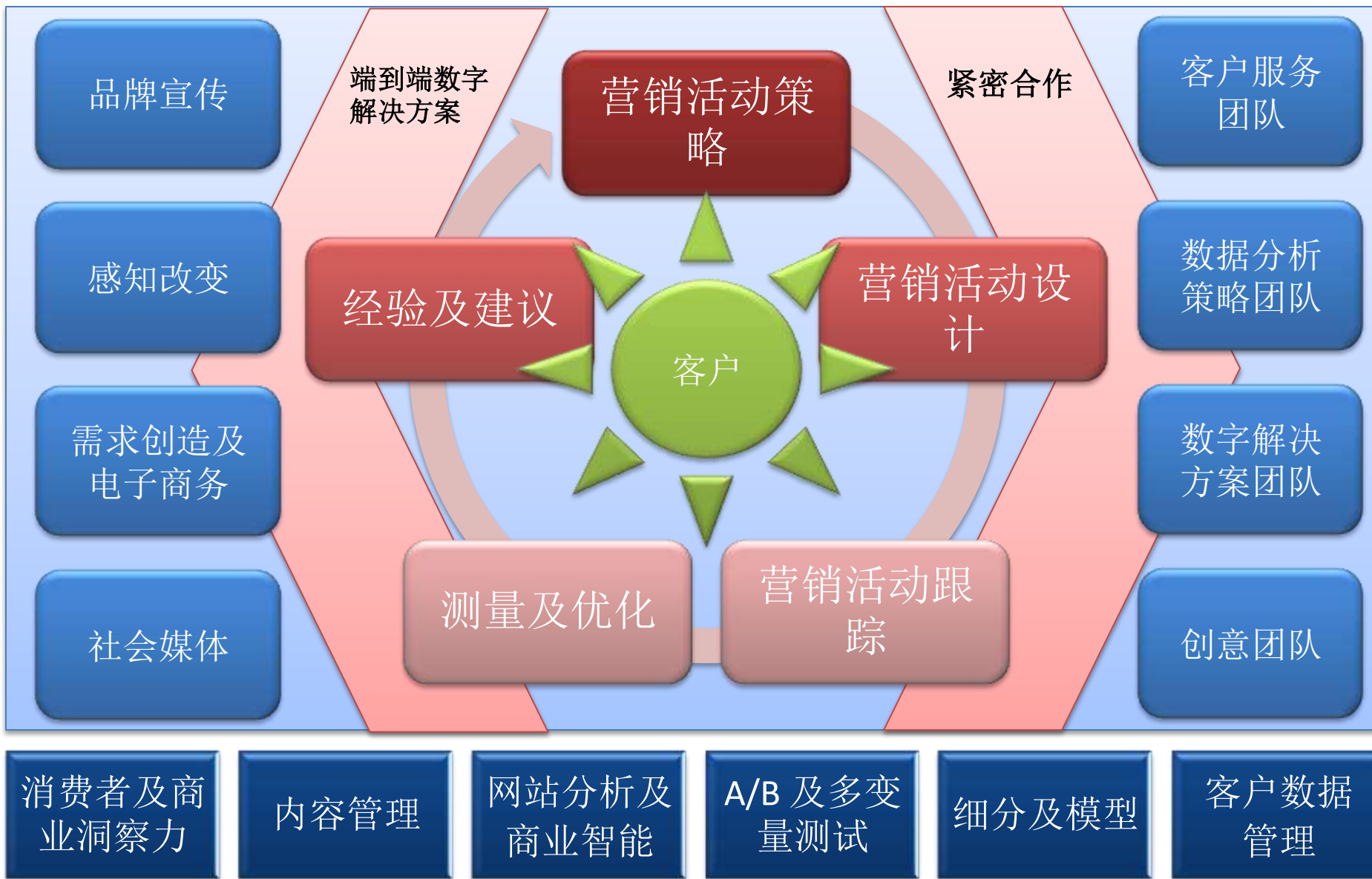
各部门有以下机会：

1. 在现有尝试创新阶段中项目结盟
2. 建立一个共同的构架
3. 通过创新，驱动公司价值稳健增长



随着营销向数字化转移，公司IT，营销，CRM和销售部门，都在大力尝试创新的数字营销模式。

# 数字营销平台—数字营销总览





# 数字营销平台—数字营销服务



关键绩效  
指标

CPM / CPC

CPEngagement  
感知转移

Cost per lead  
边际收入

嗡嗡声音量  
嗡嗡声情感