

# 人人秀 活动营销中台

---



# 目录

CONTENTS

1

## 企业数字化升级趋势

Enterprise digital upgrading trend

2

## 活动营销中台解决方案

Event Marketing Midstage Solution

3

## 企业案例

Enterprise Case

4

## 关于人人秀

About RRX

01

# 企业数字化升级趋势



Enterprise digital upgrading trend

# 企业数字化转型趋势

受到政策、经济、社会、科技多方位的驱动，越来越多的企业通过数字化转型，**提升企业效率、降低企业运营成本，提高市场敏感度**，有效应对市场波动。

01

## 政策驱动

### 国家鼓励传统企业实现数字化转型

二十大报告中，数字化提及数量增加，产品数字化在数字产业中的重要性有所提升。

## 经济驱动

02

### 数字经济成为中国经济增长的重要推力

2020年我国产业数字化规模达31.7亿元，占数字经济比重80.9%，占GDP比重31.2%。

## 驱动因素

03

## 社会驱动

### 万物互联增加用户对企业数字化转型需求

截至2021年，我国互联网用户已达13.2亿，数字化逐渐融入人们的生活，数字化应用需求旺盛。

## 科技驱动

04

### 现代化信息技术为企业数字化转型提供指引

云计算、大数据、人工智能、5G等数字技术已处于世界领先水平，为传统产业数字化转型提供了保障。

2018-2024年中国大型企业数字化支出规模及同比增速



中国大型企业数字化支出规模 (万亿元)

# 企业数字化战略覆盖

企业数字化转型主要覆盖主营增长、智能运营和商业创新三大块，主营增长中，**数字化营销**尤为重要，企业通过**拓宽营销渠道，创新营销方式，推动业务增长**。



# 企业传统营销困境

对于企业而言，营销需要结合完整的业务链，需要和数字化信息内容和精准的用户需求打通，为满足日益增长的营销需求，会不断的找寻新的玩法和工具。而传统营销方式，往往面临一些困境导致无法满足企业营销需求。

## 研发成本高

外包开发报价高昂，自研人工成本高。且活动排期时间长，营销活动的页面、规则等信息可复用性低。造成内部资源紧张或浪费。



## 内部协作困难

传统营销往往是单个员工的单打独斗，内容资产不能有效沉淀，企业也无法及时查看活动运营情况，为业务决策提供支持的需求难以满足。



## 活动精准分群难

营销无法和企业已有的用户标签、会员等级等用户体系结合，只能进行无差别的营销触达，难以提升客户体验，提高用户忠诚度。



## 缺乏渠道整合能力

同一个营销活动在多渠道投放工作量大，且多个渠道数据难以区分。无法进行各渠道的优劣势对比和分析，为后续营销提供数据支撑。



# 02

## 活动营销中台解决方案



人人秀营销中台 & 10大能力介绍

# 人人秀活动营销中台



人人秀打造数字化活动营销中台，践行营销数字化转型，提供丰富的营销矩阵、场景解决方案以及开放能力，通过多维度、多渠道、多场景的触达用户，助力企业提高营销效率，扩大品牌曝光、提升企业团队协作效率，助企业高效转化，真正实现营销上的降本增效。



# 人人秀活动营销中台能力图谱



提供10大营销能力，助力企业轻松完成营销活动的策划-落地-优化，赋能企业实现**用户全生命周期管理**，**全渠道营销**，**规模化获客和精准营销**的目的。



# 活动营销中台开放能力



开放能力4部曲，由浅到深打造最适合的企业营销管理方式

## 01 API接入

低成本接口服务对接，满足场景化需求定制

### 适用企业

企业内部有营销制作需求，需要实现数据打通，无需开发

### 接口类型

- 积分接口
- 小程序/APP接口
- 第三方授权接口
- 活动数据接口
- 第三方发奖接口
- 免登录接口

## 02 系统集成

人人秀营销能力集成至企业自有系统

### 适用企业

企业内部有营销制作需求，需要在自有系统中登录操作

### 集成功能

- 自有系统打通
- 一键免登
- 团队管理
- OEM品牌化服务

## 03 混合云部署

私有云+公有云部署模式

### 适用企业

企业内部对数据留存、信息安全有需求的中小企业

### 部署优势

- 活动赋能
- 多渠道运营
- 数据安全保证

## 04 私有化部署

创意工具和数字资产本地化部署

### 适用企业

企业内部对数据留存、信息安全有强烈需求的大型企业

### 部署优势

- 活动赋能
- 多渠道运营
- 数据安全保证

# 联系我们

获取更多真实客户案例和行业解决方案

[www.rrx.cn](http://www.rrx.cn)