FocusSend
Marketing Solutions by Marketers , For Marketers

行业方案

工业制造业
行业解决方案&落地实施案例2.0

Focussend

前言

2021年，中国工业品市场规模超12万亿元，而我国工业制造业行业市场核心特点可总结为：上下游分散，需求多样；分销环节多且低效；获客成本高、数据割裂。因此，在产业互联网时代的新业态模式下，传统工业制造业行业运营效率亟待升级，数字化营销体系的升级将为工业制造业行业的变革带来更多机会。

目录

工业制造业行业需求痛点

整体思路

案例落地

效果呈现

Focussend

行业方案

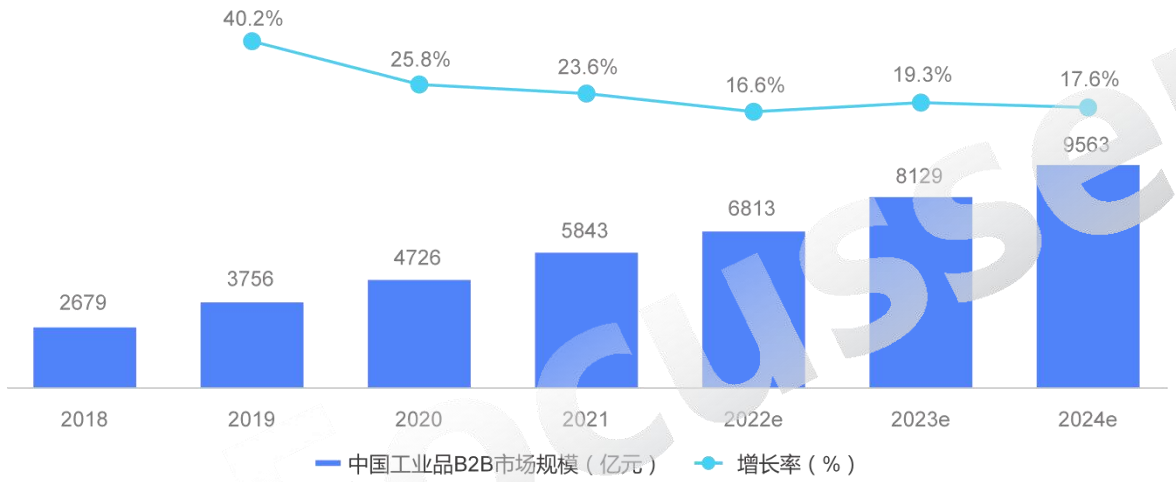
工业制造业行业需求痛点

Focussend

工业制造业行业B2B市场规模将保持持续增长

在政策拉动、市场需求驱动及数字技术进步等多重力量共同作用下，工业品B2B市场规模近5年来保持上升的态势。
预计未来2-3年，中国工业品B2B市场规模将保持16%以上的增速。

2018-2024年中国工业品B2B市场规模



注释：工业品B2B市场规模统计口径为工业品B2B平台线上交易额　来源：国家统计局，专家访谈，企业财报，依据艾瑞统计模型核算

FocusSend

工业行业需求痛点

作为传统工业制造业行业，企业获客渠道偏少，且采购周期长，决策环节众多且复杂
因此，B2B工业制造业行业亟需线上数字化转型，以下我们总结了工业行业痛点及业务需求

获客难

线下传统获客方式受疫情影响获客难，寻求线上获客新渠道

管理难

用户数据管理困难，割裂严重，客户画像不清晰，无法形成有效的企业数据资产

效率低

客户培育效率低，缺乏高效孵化手段，获客周期长，流量成本高

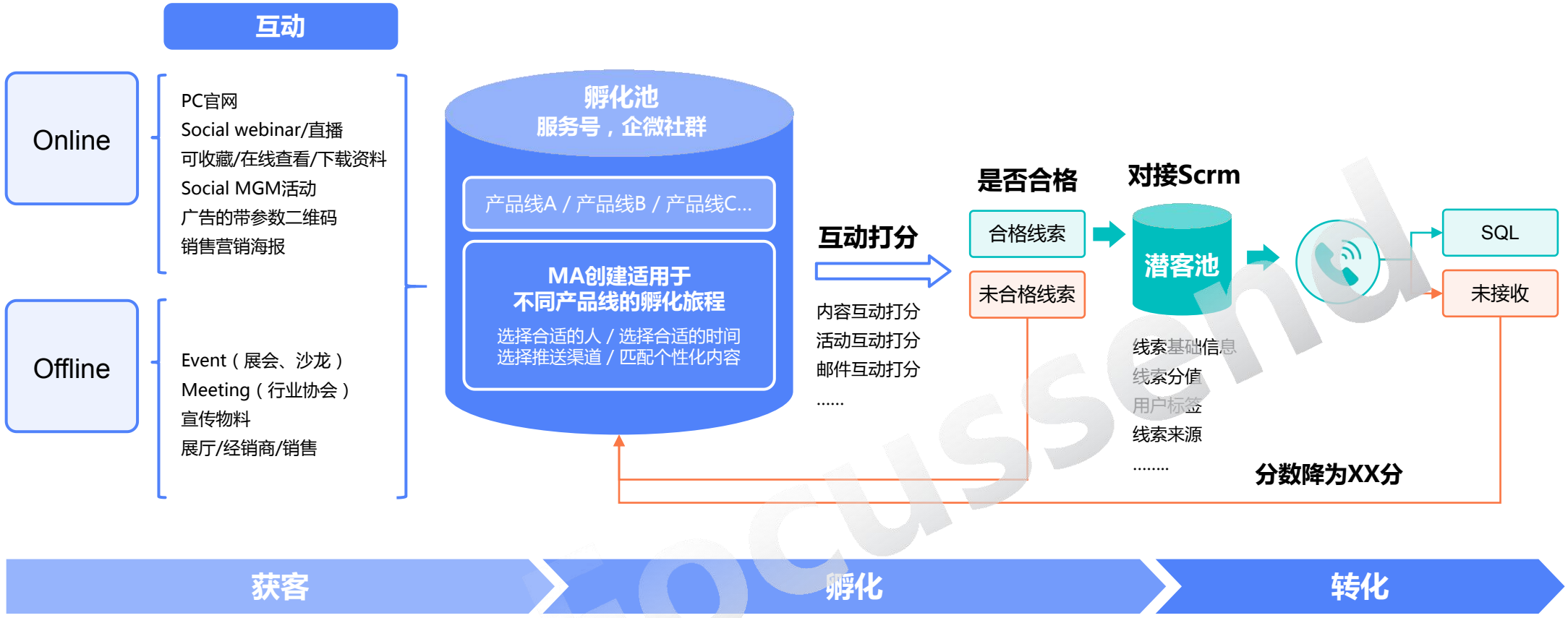
FocusSend

行业方案

整体思路

Focussend

营销自动化解决方案



Focussend

行业方案

具体场景解决方案

Focussend

行业案例

工业制造业行业线下展会

展会前：EDM+短信，定向邀约

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

EDM+短信定向邀约

活动报名成功通知

活动报名成功通知
09月20日

{{{fullName}}}您已报名成功，我们将于直播前15分钟提醒观看，期待与你的见面~

活动名称： 线上直播《B2B企业如何通过内容营销，实现获客突围？》
活动时间： 2021年8月26日 14:00
活动地点： 在线直播
点击详情了解Focussend营销自动化

活动前一天提醒

活动报名成功通知
09月20日

{{{fullName}}}您已报名成功，我们将于直播前15分钟提醒观看，期待与你的见面~

活动名称： 线上直播《B2B企业如何通过内容营销，实现获客突围？》
活动时间： 2021年8月26日 14:00
活动地点： 在线直播
点击详情了解Focussend营销自动化

focussend

展会前：品牌官网引流邀约

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

官网首页Banner及活动页可穿插宣传视频，展示本次展会活动信息
点击CTA/扫码跳转到报名落地页，引导用户留资报名

1 Banner

2 宣传视频

3 弹窗

4 产品登录页

5 活动栏目页

展会前：微信公众号精准邀约

微信推文

视频化，中间内嵌活动二维码
文本化，底部嵌活动二维码
菜单栏，设活动长期入口

1 微信推文文本化

2 微信推文视频化

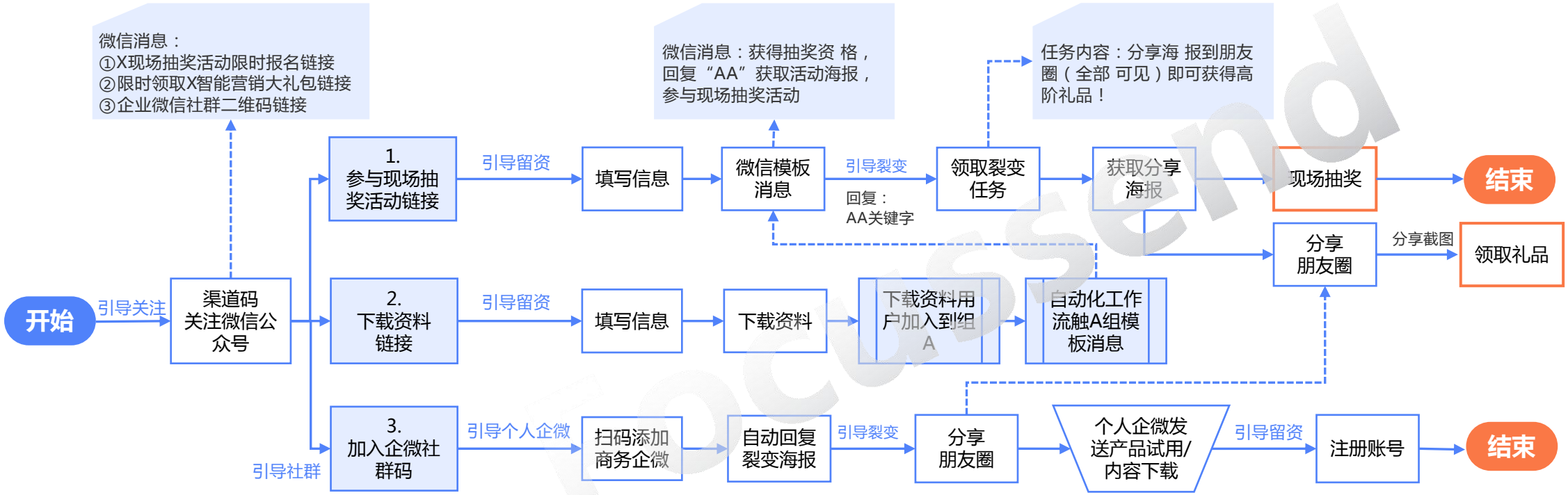
3 微信菜单栏

Focussend

展会中：三级跳模型，线下流量线上化

核心策略

展前、展中尽可能多地营造与用户的数字化触点
流量引导至核心物料，并进行收口转化
运用归类标签及字段，识别用户所属细分行业



展会后：持续孵化，跟进意向线索，打造活动闭环

案例展示：线下展会流量线上化

三级跳模型;从获客-裂变-传播，扩大展会效益

模板消息会前提醒

留资并获取资料

社交裂变

企微

问卷调研

展会现场签到

信息回传

Focussend

案例展示：产品资料线上获客

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

案例展示：展会现场线上抽奖，吸引留资

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

案例展示：社交裂变 扩大传播势能

案例展示：展会后，销售-市场协同 赋能高转化

行业案例

工业制造业行业线上直播

工业制造业行业直播获客-孵化-转化策略

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

流量

- 活动行
- 官网
- 微信
- 自媒体
- 资源互换
- 付费媒体

孵化

直播前一天	直播前15分钟	直播开始	直播结束	调查问卷	资料下载
会前通知 无直播链接	会前通知 有直播链接	播放录播 观看直播	选择观看用户 推送调研问卷	用户填写 调查问卷	跳转资料 下载页面

转化

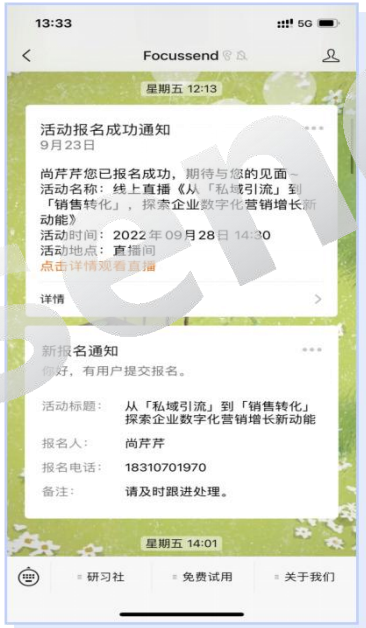
- 客户全维度资料
- 关注微信/加社群/企微培育
- 输出销售

Focussend

案例分析：直播全流程搭建

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

识别直播海报二维码或海报 → 点击“我要报名” → 引导关注微信 → 引导留资 → 直播开始前提醒 → 观看直播 → 问卷调研及回放通知



案例分析：播前溯源海报

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

1 裂变溯源海报

通过二维码，可在后台为不同物料设置不同线索来源，追溯渠道，优化活动效果

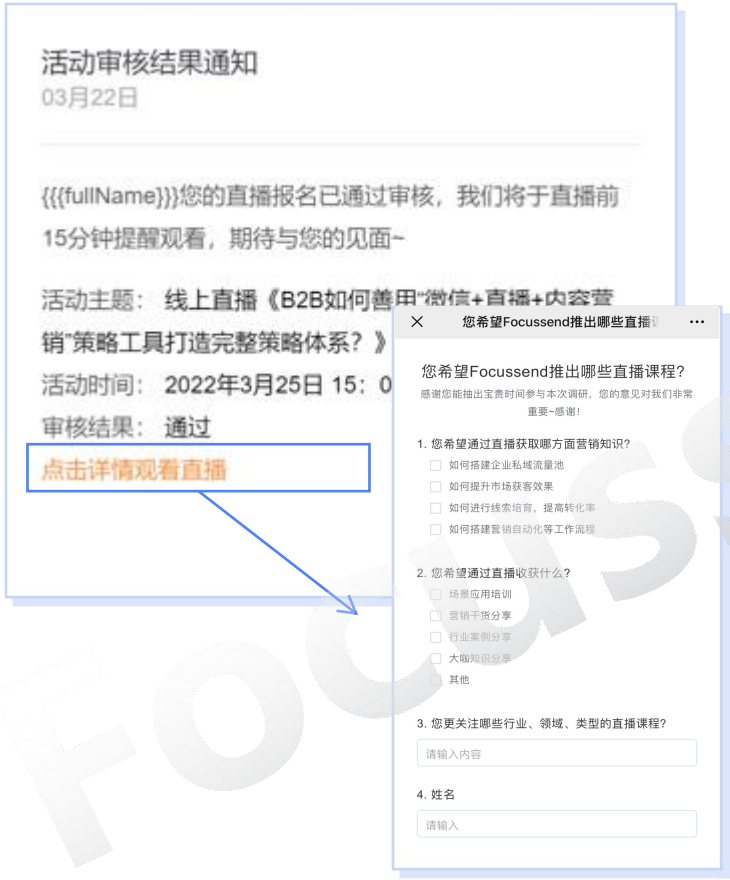
2 公众号菜单栏-增长活动

3 微信推文

案例分析：自定义微信模板消息，播前-中-后提醒

Focussend Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

Focussend后台设置通知播前播中播后提醒，设置一次即可自动化触达，大大提升运营能力



案例分析：微信营销交互培育，实现直播活动定向精准推送

FocusSend
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

公众号结合客户标签，实现直播内容定向精准推送

近40% B2B企业通过公众号提供产品及客户服务，公众号已成为企业进行营销活动必不可少的平台，结合用户标签分组体系实现精准营销。

用户标签分类，图文消息个性化推送

当用户**报名直播**或**下载内容**时可自动打上对应**标签**，营销人员可筛选出特定标签的用户，发送他们感兴趣的内容，实现**个性化推送。**

用户分组管理，内容定向推送

将不同渠道不同活动的用户进行**分组管理**，发布内容时有针对性地给某个**群组发送**对应内容，实现**精准推送**，提升转化效率。

微信模板消息不限量群发，可多次触达

微信群发不再受时间与次数限制，通过图文消息及模板消息，随时与客户沟通，**完善用户画像**后续进行**精准营销**

FocusSend

行业案例

工业制造业产品资料在线化

产品资料线上化

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

相较线下产品展示递送客户，不仅成本高，且效果无法衡量。
企业将内容搬到线上，通过内容营销中心统一管理，不仅集合优质内容，还可将浏览用户打标签、记录用户行为，了解内容偏好。

多种产品资料分类，线上展示产品内容

白皮书

工业行业解决方案

实施成功案例解析

产品介绍

行业资讯

01.社交名片

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

传统名片的展示内容非常有限：
线上社交名片可嵌在多种运营场景，
并附载更多营销物料
让客户时刻可以与销售建联，
深入了解业务产品及销售方案

传统纸质名片上添加小程序

扫码即可查看详细信息

产品资料在线查看

focussend

02.线下内容流量线上化

1

kv版/易拉宝

员工名片

2

品牌周边

3

礼品物料

4

企业VI

5

以渠道二维码，作为对外信息展示及用户资料收集入口

focussend

02.线下内容流量线上化

工业行业举办展会，可将线下物料入口（易拉宝 销售名片 品牌物料）等内容获客入口流量线上化，进行打标签进入MA系统自动孵化，提升成交转化率

线下物料入口

物料贴附二维码

查看活动落地页

感兴趣的用户可产生以下行为

关注公众号

添加销售个人企微

进入社群

电联

通过交互行为和意向度识别客户画像

高价值客户

意向客户

访客/潜客

focussend

案例分析：智能名片

① 页面搭建。个人名片及企业信息展示。简介、视频号、公众号、产品展示

- 个人联系信息
- 公司官网
- 公司简介

- 产品图片展示
- 广告轮播图

- 公众号
- 企业视频号

视频号

focussend

案例分析：智能名片

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

② 实现客户留言互动、授权手机号联系，加个人微信

案例分析：智能名片

FocusSend
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

③获客交互流程，活动留资入口

客户扫码 → 授权同意 → 获取名片

- 留言互动
- 活动邀约
- 拨打电话

填写表单
落地页报名

- 姓名
- 公司名称
- 邮箱
- 行业
- 产品需求

……

FocusSend

02：搭建“内容微站”产品资料在线化、标签化

通过内容中心的统一管理，可以将各类产品资料都线上展示，可以添加内容标签，上传附件，并记录用户行为，如下载了哪些产品介绍，对哪类产品更感兴趣，并打上相应的标签

产品展示

品牌介绍
最新动态
产品解决方案

客户信息标签化

用户openid
记录用户查看、下载行为
内容偏好

内容标签检索

内容检索字段
提升SEO
内容分类

用户浏览记录可追踪

点击
点赞
评论
分享

focussend

案例分析 ：微信搭建“内容微站”

① 内容+活动体系搭建，公众号菜单创建，用户留资

活动预告

活动回顾

- 线下活动介绍邀约
  - 活动预告
  - 活动回顾
  - 下载资料

活动中心

解决方案

下载中心

- 解决方案
- 客户案例
- 白皮书
- 行业报告

产品视频

- 相关内容展示
- 下载文档

内容中心

微官网

成为会员

个人中心 • 个性化菜单

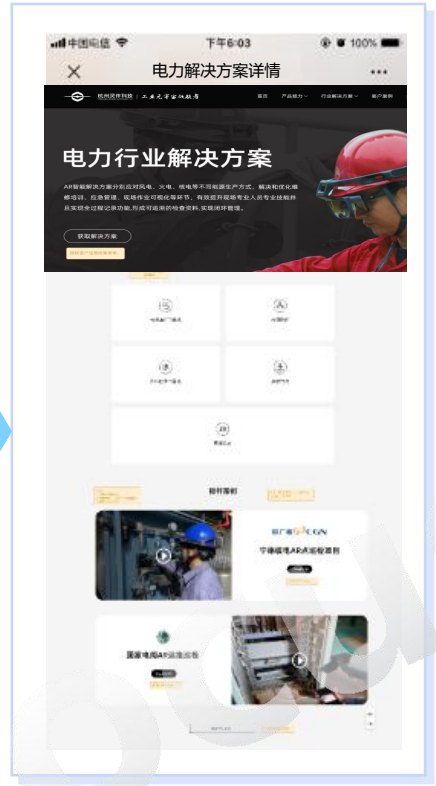
- 粉丝裂变
- 活动海报领取

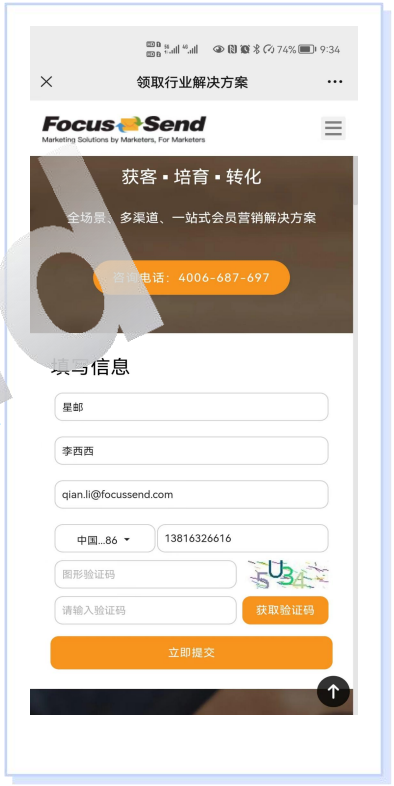
了解更多

案例分析 ：微信搭建“内容微站”

Focus Send
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

②以内容吸引用户查看下载PDF，成为粉丝，填写表单留资入口





粉丝： 查看相关内容 → 查看并点击详情获取资料 → 填写表单下载获取方案

非粉丝： 通过转发的页面查看详情获取资料 → 关注公众号 → 填写表单下载获取方案

案例分析 ：微信搭建“内容微站”

Focussend
Marketing Solutions by Marketers, For Marketers

③搭建活动宣传模块，活动引流，报名留资，吸引

下载相关内容

粉丝： 查看相关内容 → 参与活动报名 →

非粉丝： 关注公众号报名 →

Focussend

FocusSend
Marketing Solutions by Marketers , For Marketers

感谢观看

Thanks for watching

扫码关注
Focussend微信公众号

扫码进入
Martech增长研究院

申请免费试用
Focussend企业微信

www.focussend.com

Marketing@focussend.com

4006 687 697

Focussend