



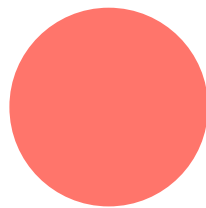
JuDian
栗点科技

广告行业

(设计策划、印刷喷绘、灯箱广告)

解决方案

01 行业概况



02 五大运营痛点

03 解决方案

04 运用场景

05 公司介绍





01

行业概况



广告根据选用的媒体不同，可分为报纸广告、杂志广告、印刷广告、广播广告、电视广告、交通广告、电话广告、邮寄广告、路牌广告、霓虹灯广告、橱窗广告、包装广告和气球广告等。

未来，随着技术的进步，特别是**5G时代的到来**，**媒体与广告的发展将更加多元化**，两者的关系也将更加密切。

什么是广告？

广告指的是向社会广大公众告知某件事物，就其含义来说，有广义和狭义之分。

广义广告是指不以营利为目的的广告，如政府公告，政党、宗教、教育、文化、市政、社会团体等方面的启事、声明等。

狭义广告是指以营利为目的的广告，通常是商业广告，它是工商企业为推销商品或提供服务，以付费方式通过广告媒体向消费者或用户传播商品或服务信息的手段。

广告行业经营类目



随着数字信息化的快速发展，多元传播格局日益形成。
广告公司进入转型阶段。

新媒体的蓬勃兴起，对信息的传播方式、接收方式、媒体盈利模式带来了巨大影响，媒体生态及广告环境发生了很大变化，广告行业正在进入转型阶段。



01

产品艺术化

- ◆ 能提升用户视觉体验
- ◆ 运用新材料、新设备生产更多精品广告

02

类别细分化

- ◆ 各自在细分的产品制作中进行纵深的发展。例如：我做金属牌匾，你做亚克力吸塑，则专注与本领域的发展在彼领域做强。类别分明，客户可针对性进行选择。

03

广告形式更加智能化和交互多样化

- ◆ 未来广告形式将在视频动态化、智能营销全流程化、AI赋能审美和交互多样化方面持续创新

04

广告主投入逐步向移动端倾斜

- ◆ 广告主增加线上媒体预算意愿强，超过5成广告主最关注直播营销和短视频营销

	场景化原生广告	场景化原生招商	场景化原生定制
释义	依靠品牌创意和投放技术使广告充分融入平台环境，如信息流广告	在平台既定内容基础上，通过与既定内容高度相关的品牌合作的方式进行广告展示，如将华为运动中的跑步攻略模块冠名“阿迪达斯-跑步攻略”	根据广告主需求直接策划并执行符合平台内容导向的营销项目，如定制微电影、定制游戏、KOL证言
内部资源配置实现	更加精准地匹配平台环境与广告，实现更加适配的广告投放	为平台板块匹配高相关度的广告主	探索定制型的广告形式的具体样式，形成广告产品方案
外部合作实现	辅助品牌主的广告创意设计，提供原生化的咨询意见	促成平台板块内容运营方与广告主更加深度的原生合作	促成广告主与相关产品方的合作





02

五大运营痛点

五大运营痛点

- 无品牌官网展示，SEO无结果，品牌曝光不足



获客难

- 客户进行多家方案报价对比，对策划创意要求高，同行之间打价格战



转化难

- 客情关怀不足。营销效果低于客户期望



留存难

- 产品项目单一。客户需求达不到



复购难

- 对老客户无拉新激励。品牌影响力不足



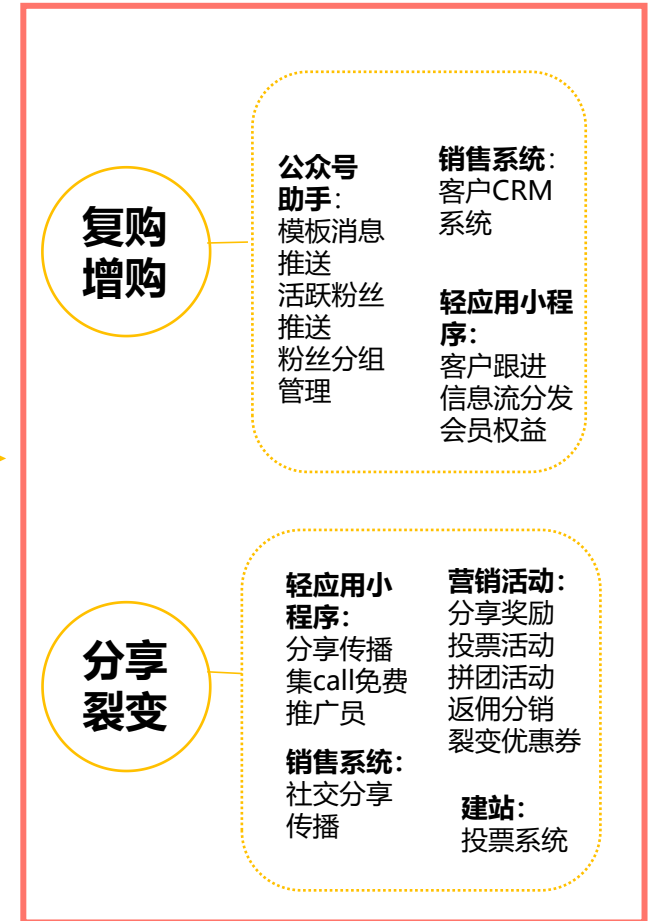
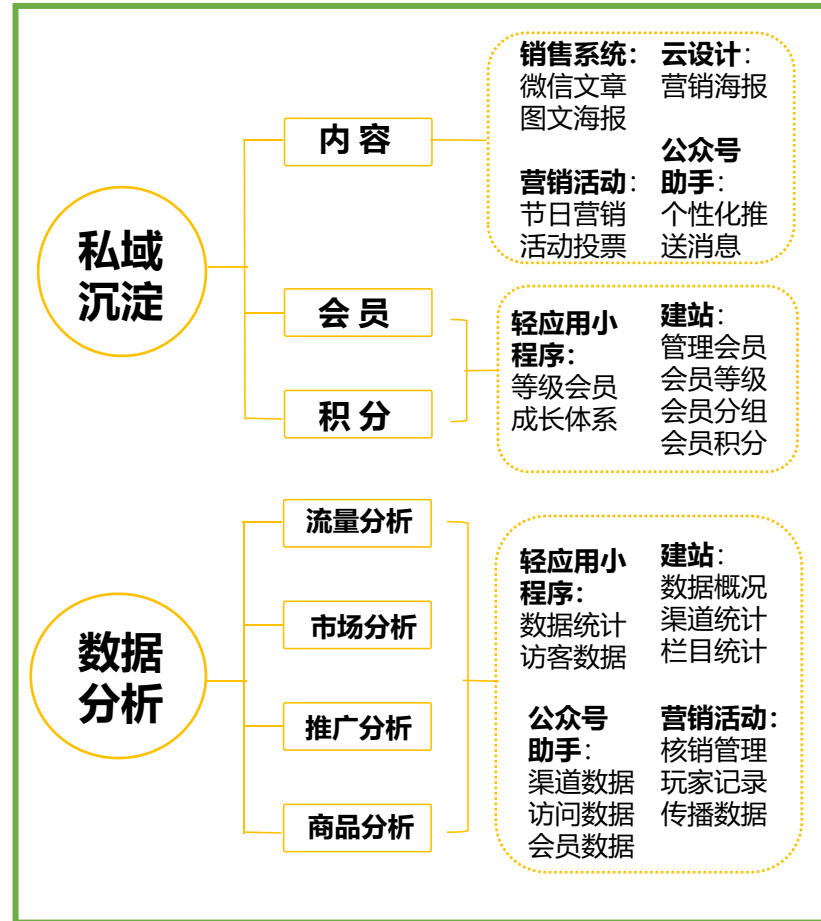
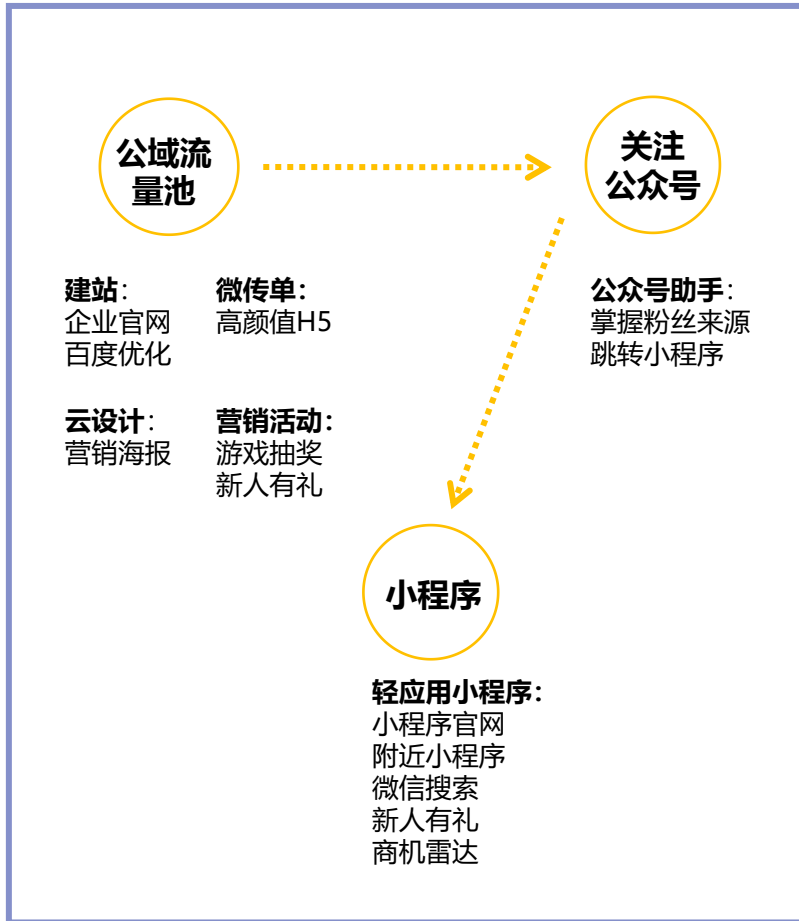
裂变难



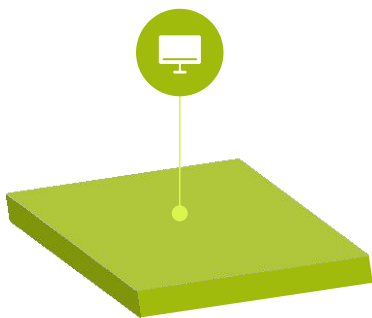
03

解决方案

广告行业精细化运营全景图

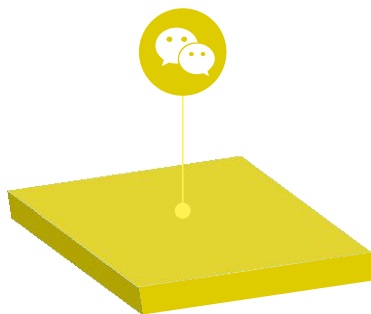


运营场景——获客+转化



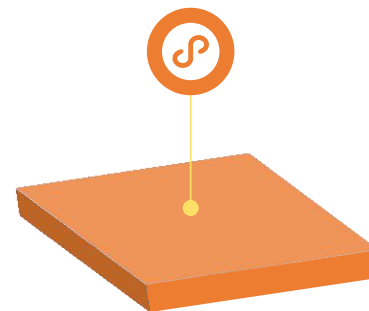
公域平台

搭建企业官网，上传作品文章，并结合**百度优化**，**曝光企业品牌形象**。开启附近小程序，**企业周边5km内展示官方小程序**。地推宣传时，策划游戏抽奖营销活动和高颜值H5微传单，**引流至公众号**做进一步展示。



关注公众号

在**公众号进行精品案例的图文展示**。并对**新粉丝进行标签化管理**，设置自动回复，**引导粉丝至小程序预约**广告服务。嵌入人工服务，解答粉丝对广告设计、广告物料的咨询。



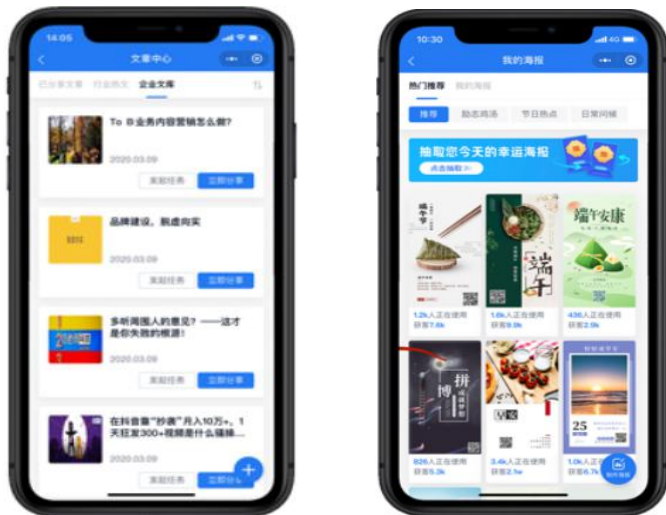
小程序下单

小程序内**展示广告服务项目**，**挖掘潜在客户动态**。打造新人有礼营销活动，**快速获取潜在客户联系方式**，进行广告需求挖掘。

运营场景——留存+复购

私域沉淀

- ◆ 打造专属内容素材库，给客户分享精品案例或创意设计，挖掘客户需求点，承接高颜值互联网产品，方便谈单合作。
- ◆ 建立客户档案，根据客户喜好和需求，制定个性化的广告策划方案，提升客户满意度。
- ◆ 定期进行活动节日营销活动，或精品投票，激活老粉活跃度。



数据分析

- ◆ 统计渠道数据，便于掌握客户来源，便于精准获客。
- ◆ CRM客户管理系统，获取客户浏览案例、设计、物料效果对比等数据，标记客户喜好和客户需求，智能化跟进客户。
- ◆ 管理财务数据，统计服务订单，把控成本。



运营场景——老带新裂变



分享裂变:

- 进行分享传播, 让老会员分享作品进行集call点赞, 参与活动, 并咨询, 即可获赠新人折扣。激活老会员的同时曝光企业品牌, 获得新客源。

老会员分销:

- 推动老会员成为推广员, 在官网内进行广告策划作品的展示。开启有奖推广模式, 老会员和新顾客均可获得推广礼品或服务优惠。





04

应用场景

场景一：公司规模小，平台抽佣高，收益不理想——广告策划公司

背景介绍：广告策划是主营业务，公司规模较小，知名度不高，仅在某平台上开店，平台抽佣高，收益不理想。

运营思路

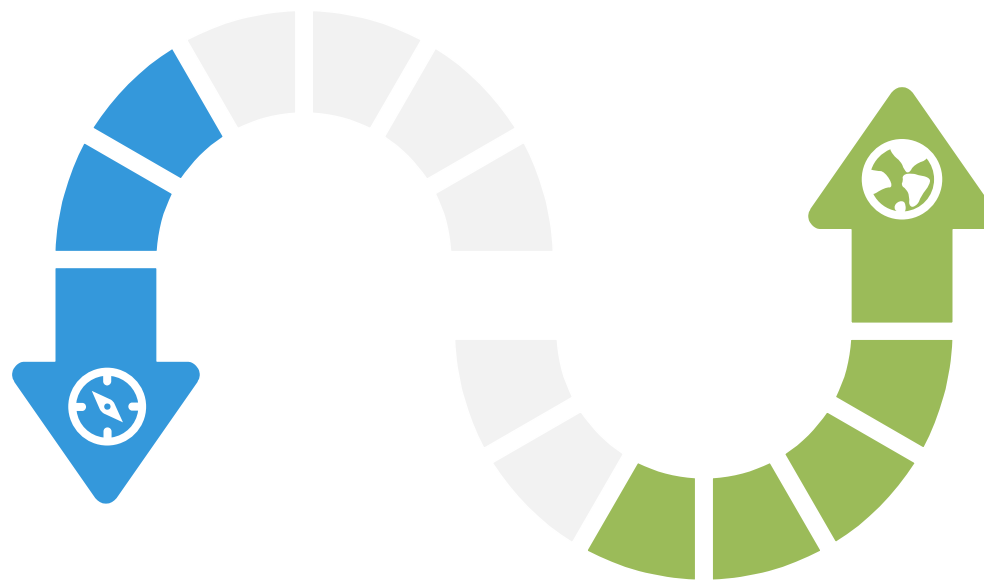
自建平台



建站



轻应用程序



品牌展示



建站



轻应用程序



销售系统



微传单

场景一：公司规模小，平台抽佣高，收益不理想——广告策划公司

运营流程：自建平台+品牌展示（建站+轻应用小程序+销售系统+微传单）

Step 1 自建平台，降低成本。通过**建站、轻应用小程序**搭建属于个人的品牌官网，直接套用精美的网站/小程序模板，实现快速搭建并线上投放展示，节约人力、时间、资金等成本。

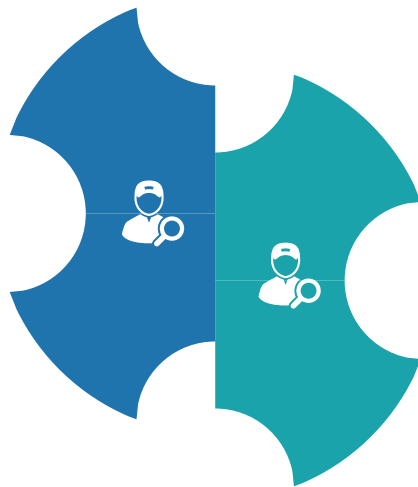
Step 2 搭建多终端官网进行品牌展示，通过**建站和轻应用小程序**，打造精美的高质量官网，将企业文化、经营类目、自家公司策划制作的案例、等内容进行全网曝光，并利用**建站的百度收录、搜索引擎优化功能、开启附近小程序权限**，多渠道多途径曝光品牌，并提供方案策划咨询等服务，吸引潜在目标客户。配合**销售系统**，随时以小程序、H5的形式，发送装有公司介绍、设计策划项目的电子名片，分享获客文章快速识别客户需求/意向，通过文章内容带货。同时可通过**微传单**，制作精致带有品牌特色宣传单（如公司介绍、案例分享、节点海报等）投放至线下、朋友圈、公众号、社群、平台。多管齐下，增加曝光渠道，提高收益机率。

场景二：客户找不到公司——印刷公司/门店

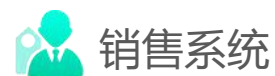
背景介绍：公司/门店地理位置偏僻，无官网，B端客户找不到线上入口，C端客户难以找到门店地址，客户群体仅来自周边，客户资源十分有限。

运营思路

品牌展示



营销获客



场景二：客户找不到公司——印刷公司/门店

运营流程：品牌展示+营销获客（建站+轻应用小程序+微传单+销售系统+营销活动）

Step 1 搭建多终端官网进行品牌展示，通过**建站和轻应用小程序**，打造精美的高质量官网，将企业文化、经营类目、产品效果等内容进行全网曝光，并利用建站的百度收录、搜索引擎优化功能、开启附近小程序权限，多渠道多途径曝光品牌，并提供相关印刷服务预约，吸引潜在目标客户。同时可通过**微传单**，制作精致、带有品牌特色的宣传单（如服务项目、优惠信息等）投放至线下、朋友圈、公众号、社群、平台。

Step 2 通过**销售系统**，随时以小程序、H5的形式，发送装有公司介绍、产品项目的电子名片，分享获客文章快速识别客户需求/意向。同时通过销售系统分享有趣好玩的**营销活动**，如大转盘、答题活动、投票活动等，低成本吸引更多流量流入，辅以优惠、产品服务等形式，根据客户线索功能，从流量池中筛选出目标客户。

场景三：产品展示形式单一——活动策划公司

背景介绍：公司制作投标方案时，来来去去都是重复的展示形式，无创新点缺乏吸引力，难以在众多同质化的对手中脱颖而出。

运营思路



高效制作



云设计



微传单



丰富展示形式



微传单



建站



轻应用程序



场景三：产品展示形式单一——活动策划公司

运营流程：高效制作+丰富展示形式（云设计+微传单+建站+轻应用小程序）

- Step 1** 在制作投标方案时，可利用**云设计**快速高效制作出简易、精美的素材海报等，节省人力成本、时间成本；同时，可根据客户需要，利用**云设计、微传单**提供丰富、特色的素材，如朋友圈海报、公众号首图/文章海报、物料制作等，增加宣发渠道。
- Step 2** 搭建多终端官网进行品牌展示，通过**建站和轻应用小程序**，打造精美的高质量官网，将企业文化、经营类目、产品效果/案例等内容进行线上展示，展示自身实力、提高招标方的信心。对于展示投标方案内容，利用**微传单的的特色功能**，如弹幕、720°全景、画中画、快闪等趣味功能，丰富方案内容的展示形式，增加方案的场景化，提高创新点与吸引力。

场景四：消费频次低、回头客太少——灯箱广告制作公司/品牌策划公司

背景介绍：广告行业的产品不同于快消品，消费频次低，客户往往购买一个产品/服务，很长时间不会再购买，客户容易流失，口碑难以形成。

运营思路

品牌展示



活动营销


保持粘性

A

B

C

 建站
 轻应用小程序

 营销活动

 销售系统

场景四：消费频次低、回头客太少——灯箱广告制作公司/品牌策划公司

运营流程：品牌展示+活动营销+保持粘性（建站+轻应用小程序+营销活动+销售系统）

- Step 1** 搭建多终端官网进行品牌展示，通过**建站和轻应用小程序**，打造精美的高质量官网，持续更新企业文化、产品效果/案例等内容，不断提升客户对公司的认知、增强品牌心理。
- Step 2** 日常可创建趣味的**营销活动**（如大转盘、抽奖、节日游戏、砍价、投票等），提供服务优惠券（如物料制作价格满减）、产品折扣（如视频、软广制作价格折扣）等作为奖品，投放社群、朋友圈、平台、线下等渠道，加深品牌印象，维系客户关系，激励客户复购、品牌传播。
- Step 3** 配合使用**销售系统**，以优质的朋友圈内容（如广告行业资讯、案例、创意作品等）获取顾客注意力和好感，根据商机雷达，随时掌握客户的意向情况，及时进行追踪、转化，提高成交率。



05

公司介绍

关于聚点科技

吉林省聚点科技有限公司（以下简称为“聚点科技”）成立于2016年，长期致力于客户管理软件营销、实施、服务及开发于一体的信息化服务，专业为客户提供360度全方位客户关系管理解决方案。

聚点科技以“专注成长型企业信息化服务，以信息化为企业创造价值”为己任，以B/S核心技术为依托，帮助企业建立信息化的客户关系管理机制，帮助企业管理者合理管理网络资源，旨在增加客户粘滞度和忠诚度，杜绝客户流失，藉此为客户创造长期的价值和潜在的增长，降低企业成本，增强企业市场竞争力和市场占有率。



JuDian
聚点科技

谢谢观看