

# 新技术营销趋势

## 2015年

[www.iresearch.com.cn](http://www.iresearch.com.cn)

# 技术营销生态圈

年度增长率170%



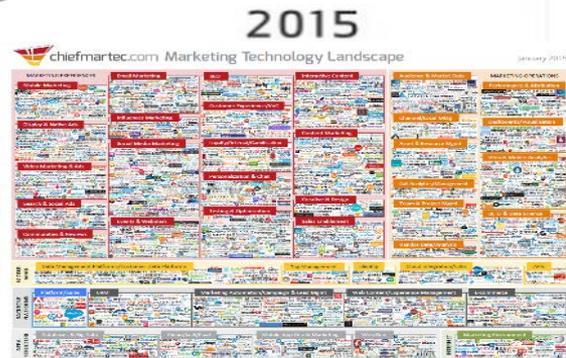
100



350



947



1,876

# 技术营销生态圈 2015

January 2015

## 营销体验

## 邮件营销

## SEO

## 互动式内容

## 受众与市场数据

## 营销运营

## 效果与归因

## 移动营销

## 客户体验/VoC

## 影响领袖营销

## 内容营销

## 渠道管理

## 仪表盘与可视化

## 展示与原生广告

## 社交媒体营销

## 忠诚度/推荐/游戏化

## 资产与资源管理

## 网页与移动分析

## 视频营销与广告

## 个性化与聊天

## 创意与设计

## 电话分析与管理

## 搜索与社交广告

## 活动与在线研讨会

## 测试与优化

## 销售能力

## 合作与项目管理

## BI与数据科学

## 交流与评论

## 数据管理平台/ 客户数据平台

## 标签管理

## 验证

## 云整合/ESBs

## 接口APIs

MIDDLE-WARE

BACKBONE PLATFORMS

INFRA-STRUCTURE

## CRM

## 营销自动化/营销活动管理

## 网页内容与客户体验管理

## 电子商务

## 数据库与大数据

## 云/IaaS/ PaaS

## 移动App与营销

## 网页设备

## 营销环境



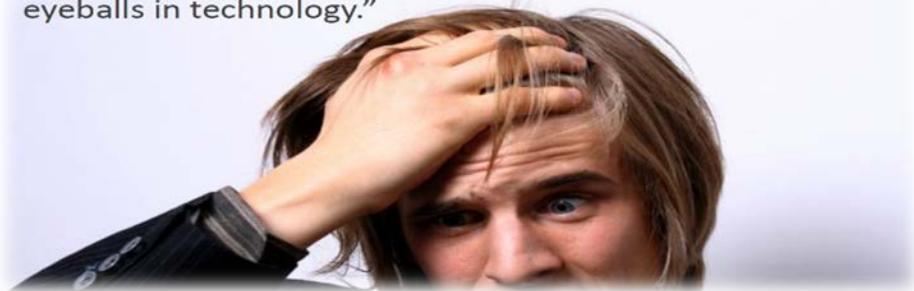
# CMO成了CIO！

## 营销人员开始变成精明的技术采购和技术实施人员

“大多数营销人员用**5-6**款软件工具，Apps应用，服务或技术来支持他们的营销活动和提案……”

(CMO Council/ Tealium, Q3 2014)

“I feel **more like a CIO than a CMO!** I have marketing automation, CRM, listening platforms—I’m up to my eyeballs in technology.”

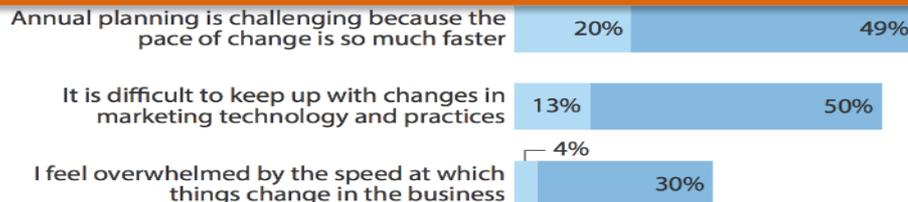
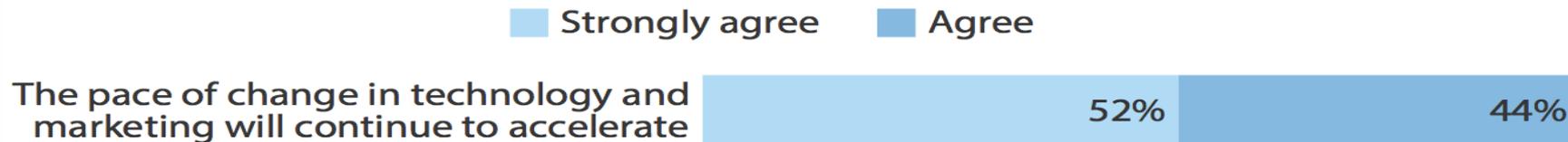


……而且到14年12月截止，有12%使用**超过20款**软件工具”

(Winterberry Group)

# 在技术营销上变化的步伐将继续加速

“To what extent do you agree or disagree with each of these statements about the pace of change you experience as a marketing leader?”  
(4 or 5 on a scale of 1 [strongly disagree] to 5 [strongly agree])



**Total %**

**96%**

Base: 117 B2B marketing leaders

Source: Forrester/Business Marketing Association May 2013 Global Marketing Online Survey 96881

Source

# IT巨头在技术营销领域的收购

Table 3: Key acquisitions in the marketing segment by software vendors

Date	Name	Acquirer	Area	Amount (\$m)
Sep 09	Omniture	Adobe	Online marketing	1,800
Aug 10	Unica	IBM	Marketing analytics	480
Jan 11	DemDex	Adobe	DMP	60
Mar 11	Radian6	Salesforce.com	social media monitoring	326
Aug 11	Autonomy	HP	Software o/w marketing	11,300
Nov 11	Auditudo	Adobe	Video ad platform	120
Nov 11	Efficient Frontier	Adobe	Search marketing	400
May 12	Vitruve	Oracle	Social marketing	300
Jul 12	Wildfire	Google	Social marketing	350
Aug 12	BuddyMedia	Salesforce.com	Social marketing	745
Oct 12	MarketingPilot	Microsoft	Marketing	n/a
Dec 12	Eloqua	Oracle	Marketing-automation	935
Jul 13	ExactTarget	Salesforce.com	Email marketing	2,500
Jul 13	Neolane	Adobe	Marketing-automation	600
Oct 13	Compendium	Oracle	Content-marketing	n/a
Oct 13	Xtify	IBM	Mobile marketing	n/a
Dec-13	Responsys	Oracle	Cloud-marketing	1,400
Feb 14	BlueKai	Oracle	DMP	400
Apr 14	Silverpop	IBM	Marketing-automation	270
May 14	SeeWhy	SAP	Remarketing	n/a

Source: Natixis



# IT巨头在技术营销领域的收购

## 仅仅在去年下半年就产生将近62亿美金的收购



- 社会化媒体  
监听
- 社会化媒体  
管理
- 社交媒体/数  
字广告
- 多渠道营销  
自动化
- 分析与洞察
- 内容创作与  
管理
- 定向与测试

Category	Adobe	Salesforce	Oracle	IBM	HP
Social Media Listening	Adobe Social	Radian6	Oracle SRM	Coremetrics	Explore
Social Media Management	Adobe Social	Buddy Media	Oracle SRM	N/A	Media Aggregation Service
Social Media/Digital Advertising	Adobe Media Optimizer	Social.com	Integrates with other platforms	Coremetrics	N/A
Multi-channel marketing automation	Adobe Campaign	ExactTarget/Pardot	Eloqua and Responsys	Unica	TeamSite
Analytics and Insights	Adobe Analytics	Integrates with other platforms	BlueKai	Coremetrics	Digital Marketing Hub
Content creation/management	Adobe Experience Manager	Integrates with other platforms	Compendium	Marketing Center	TeamSite
Targeting and Testing	Adobe Target	ExactTarget	Eloqua	Marketing Center	Optimost

# 营销数据整合，系统是首要

## 对新技术评估的关键标准

1. 与其他技术的全面无缝整合 (49%)
2. 隐私与数据安全 (45%)
3. 对将来需求的快速新功能开发 (45%)

## 更好地利用数据的影响因素

1. 对现有软件工具的更好整合 (60.9%)
2. 为数据共享，在不同软件工具中改进技术工艺 (60.9%)
3. 更有经验的从业者领导工作 (45%)

# 顶级营销技术投资领域

## ■ 优先的领域为客户端营销人员

1. 定向与个性化 ( **30%** )
2. 内容优化 ( 29% )
3. 社会化媒体整合 ( 27% )

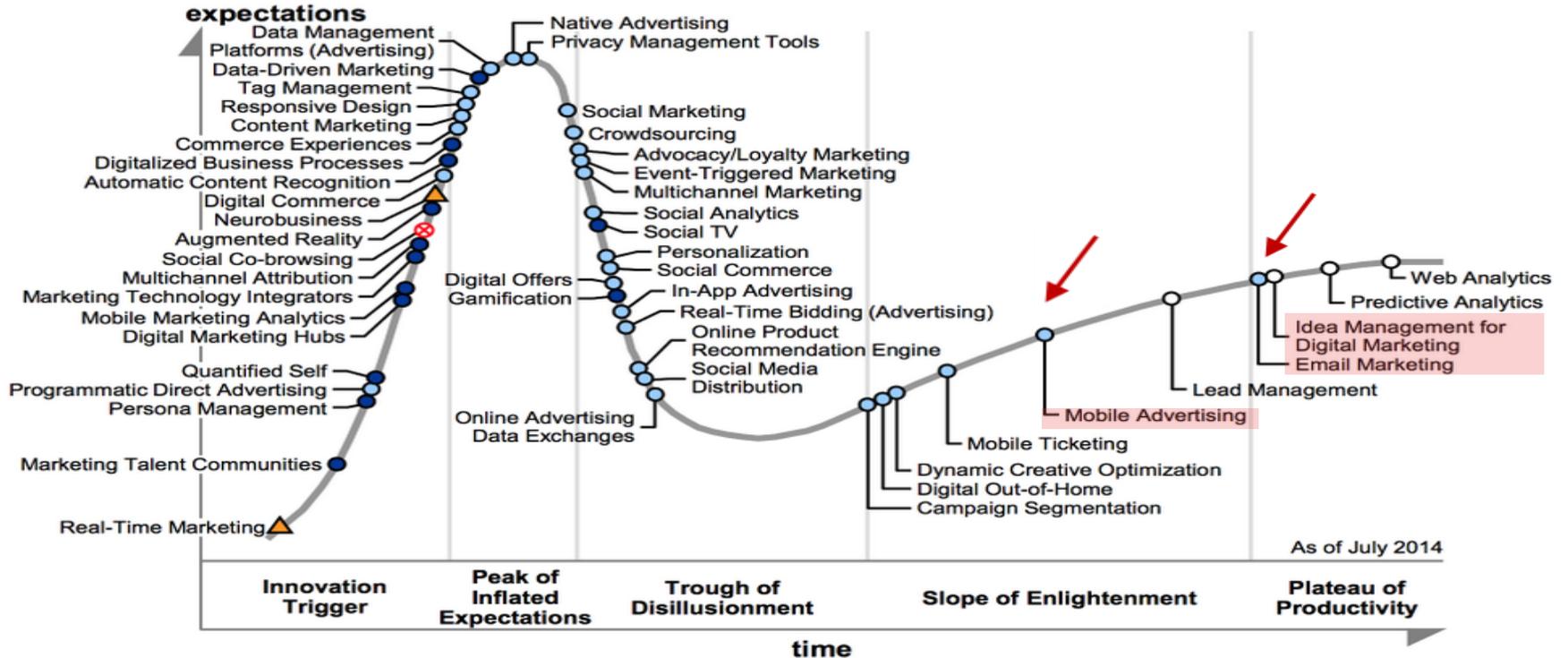
数据来源：(EConsultancy, Jan, 2015)

## ■ 最有可能得到投资增加

1. 社会化营销 ( **37%** )
2. 移动营销 ( 28% )
3. 营销分析 ( 25% )

数据来源：(Economist Intelligence Unit, Nov, 2014)

# 技术将如何支持营销



**Plateau will be reached in:**

○ less than 2 years

● 2 to 5 years

● 5 to 10 years

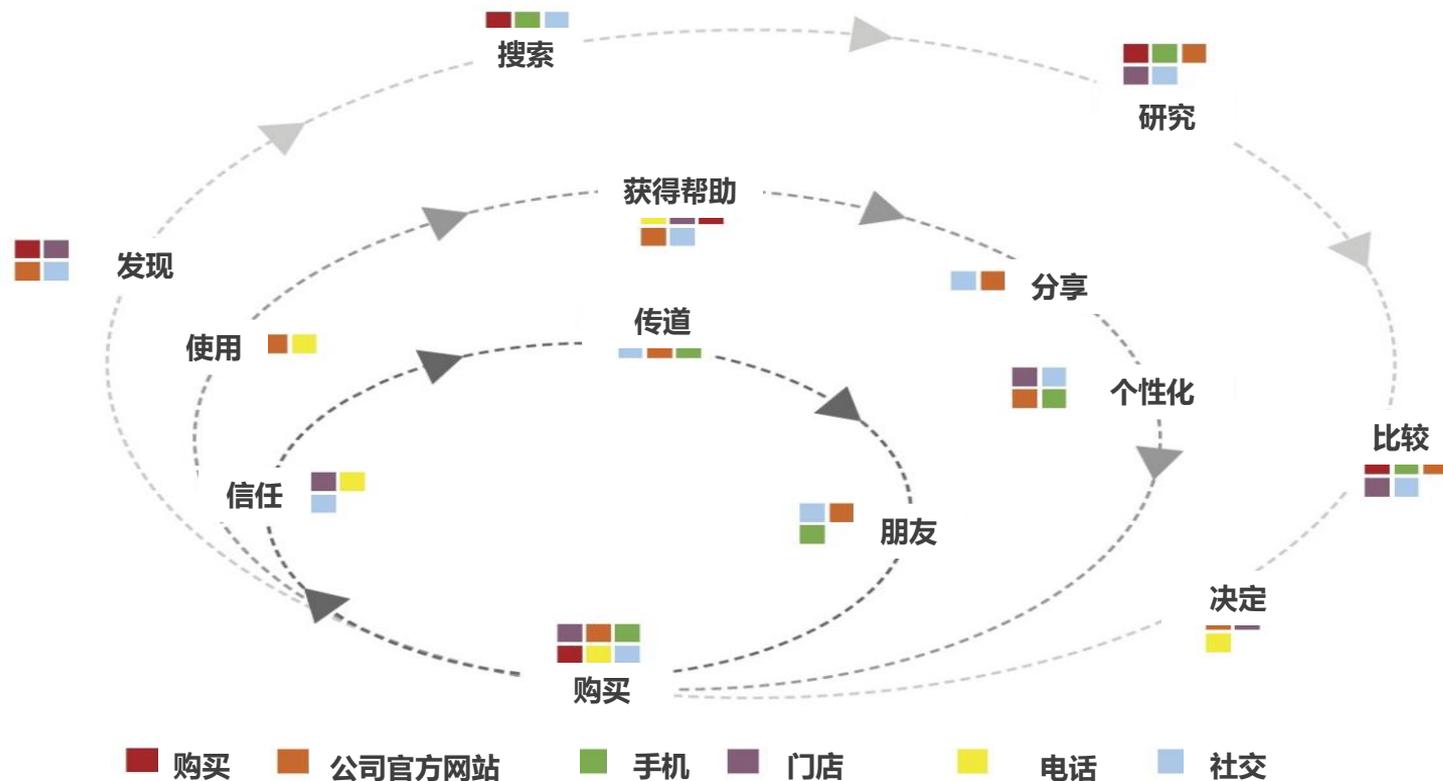
▲ more than 10 years

⊗ obsolete before plateau



# 客户体验接触点的爆炸

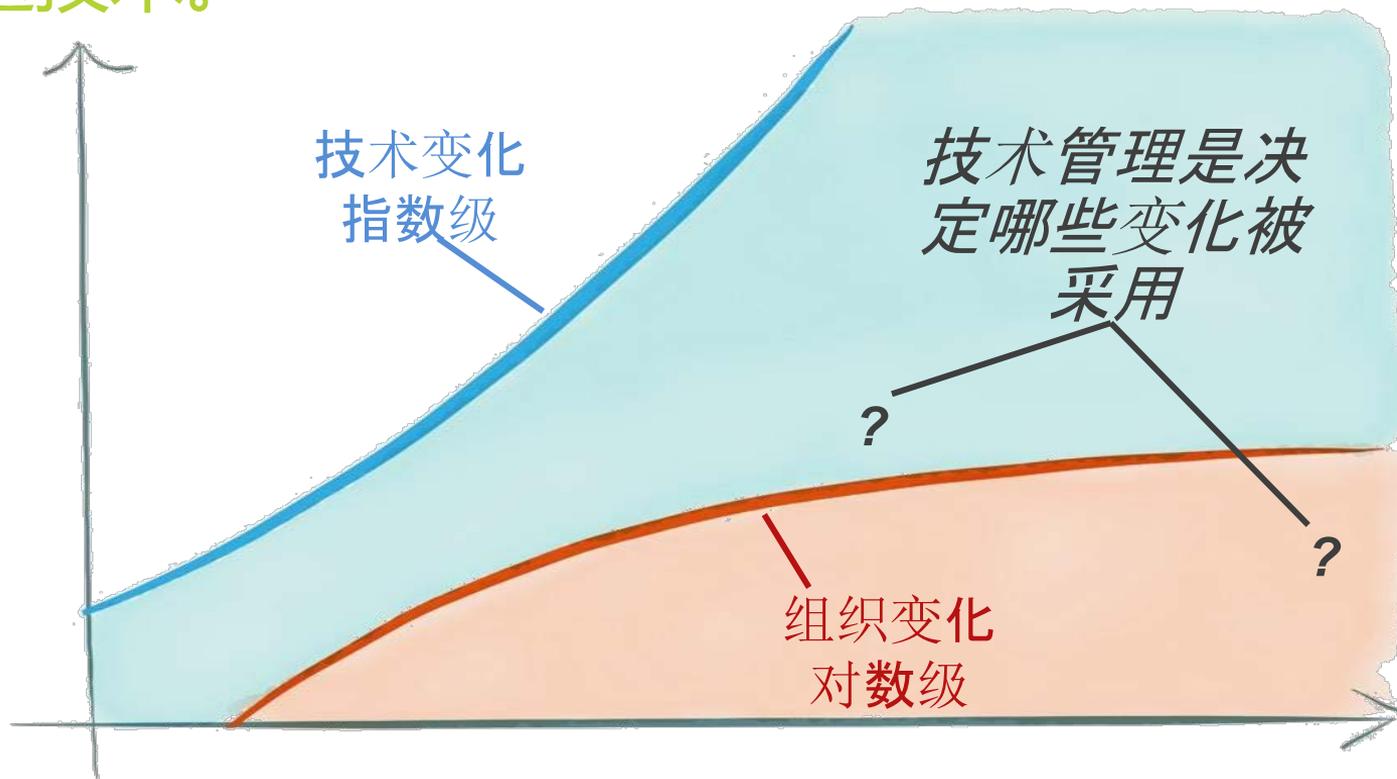
## 交付跨接触点的客户体验渠道需要新的能力



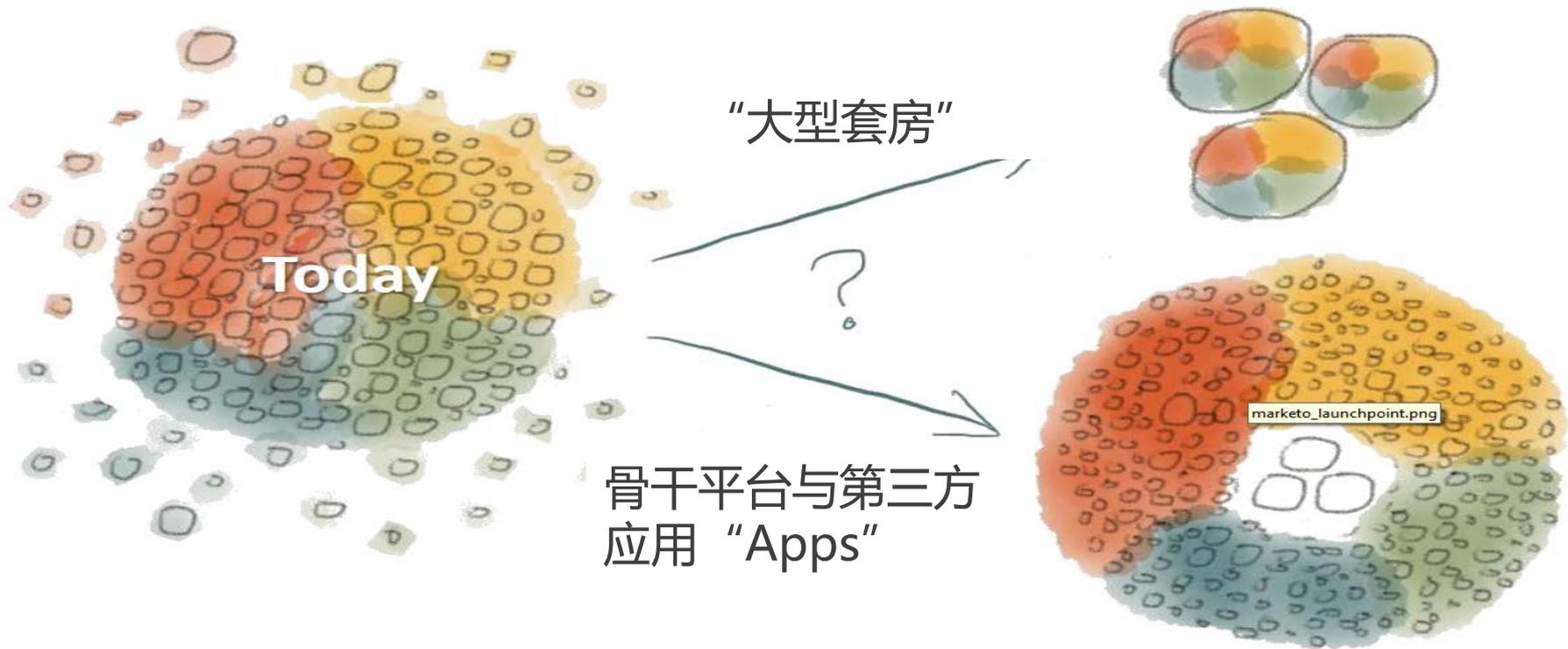
数据来源：Forrester Research, Inc.



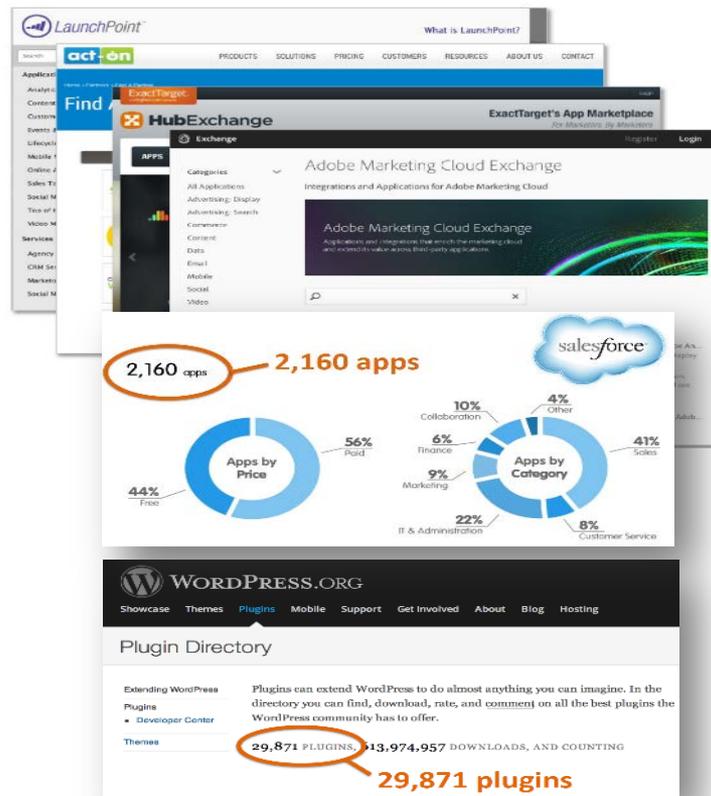
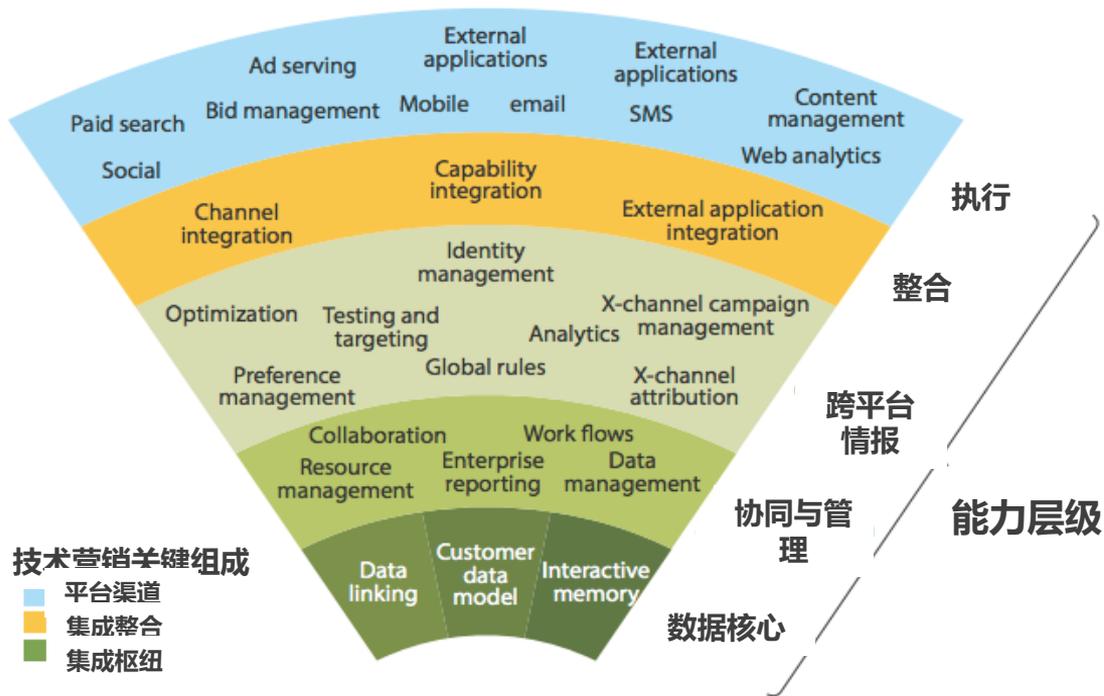
“你做营销必须要带技术，不是我想或希望有这技术。”



# 面对今天的技术营销，你的选择是？



# 骨干平台与第三方应用 “Apps”



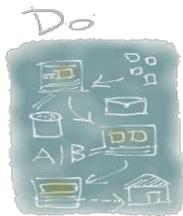
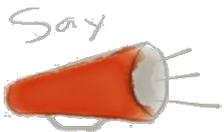
数据来源：Forrester Research, Inc.

# 新形势下的营销活动管理方式的变革

体验

技术

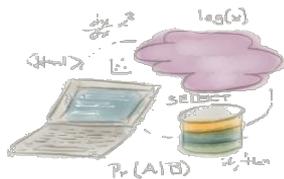
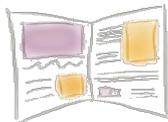
迭代



Communications → Experiences

沟通

体验



Art + Copy → Code + Data

艺术+媒介

程序+数据



Rigid Plans → Agile Iterations

死板计划

灵活迭代

# “点击”间的用户体验



外形小巧，性能优异  
集众多尖端科技，体积仅一个火柴盒大小

为了在小巧的机身中获得超乎想象的强大性能，每一个精密专业的零件都经过了重新构思与设计。外观采用耐高温抗摔的 ABS 特种塑料与抗冲击性能最佳的聚碳酸酯材料制作，在轻的同时保证坚固耐用。让你忘记相机与极限环境的存在，全新投入到玩与拍摄的乐趣中。



## 美国 Ambarella 安霸专业运动图像处理

为了支持发烧玩法，配备了世界领先的专业运动视频处理器制造商——安霸公司生产的 Ambarella A7LS 图像处理器。开创性的图像处理器结合超高速像素处理、动态范围增强、帧点消除算法，保证杰出的色彩表现。独有的高保真 H.264 编码，以尽可能低的码率提供最高品质的高清影像，让有限空间的记忆卡储存更多的视频。

## 索尼背照式图像传感器光线不足也有非凡表现

1600 万像素 索尼 Exmor R CMOS 图像传感器采用了背照式图像传感器技术，具有高感光、低噪点的特性。即使阴天或在夜间弱光条件下，都可以获得品质优异的视频画面。

H.264

高保真图像  
编码技术

BSI

背照式  
图像传感器

3D

降噪

MCTF

运动补偿  
时域滤波技术



**Gear Pro HD 720p Action Camera Road Test**  
by SCOTTCOD4  
1 year ago • 8,269 views  
Here is my first road test using the gear pro HD action done well with the bright sunshine, and ...

HD



**Gear Pro HD Miami Beach**  
by Manuel Palerm  
2 years ago • 14,580 views  
Just a normal day at the beach. I am also testing my comments below on what you think of the ...



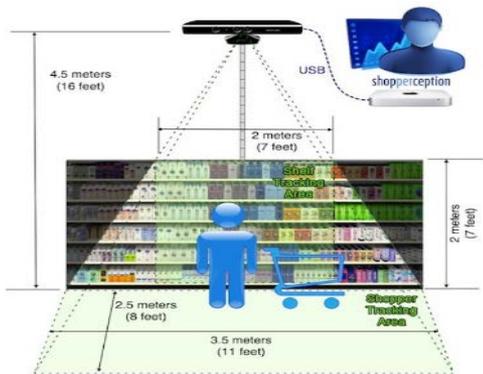
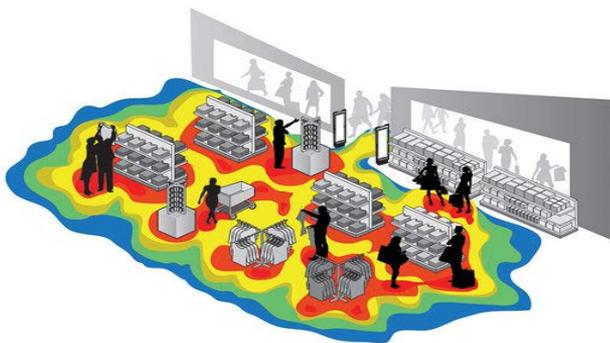
Seems seem to be all the rage, with everyone from teenage girls to  
**Gear Pro GDV288BK ACTIV Full HD 1080p / Drone**  
by Ben Abraham  
6 months ago • 467 views  
Testing the Pyle Drone with the Gear Pro GDV288BK Camera, Great shots, check out the city sky line ...

HD

# 当你走进店铺，商店如何知道你想要什么？



零售商收集和分析客户行为决定折扣，产品布局 and 风格



# 灵活迭代的营销策划



第一周：团队拜访客户做Brief会议

第二周：团队出三个策略和创意给客户选

第三周：团队制作网站和投放素材

第四周：开始投放

尾 声：团队总结汇报，争取下次预算

## 如何打造一份爆款广告传单



在这个传单的设计上，我们在三天内做了五个版本的对比测试，每个版本发1000份传单：

1. 版本一：传单正面是买50送50的优惠信息，二维码是微信号；反面是传统的超优惠爆款陈列。
2. 版本二：传单正面是买50送50的优惠信息，二维码是去到应用市场；反面是传统的超优惠爆款陈列。
3. 版本三：传单正面是“五块钱的快乐是什么？”的标题，下面是超优惠爆款陈列；反面是公司Logo和Slogan。
4. 版本四：传单正面只有“五块钱的快乐是什么？”；反面是超优惠爆款陈列。
5. 版本五：传单正面只有“五块钱的快乐是什么？”；没有反面。

# 技术营销新看点回顾

1. 营销技术从专业实践到战略竞争力进行演进
2. 营销技术生态中，巨头前景快速成长
3. 全脑营销人的崛起, 营销人员将变成更精明的技术采购和实施者
4. 灵活和整合牵引营销人员到云端
5. 为了技术驱动的解决方案，品牌主转上代理商
6. 年度营销计划的终结者：“Agile Marketing” 灵活迭代
7. 体验或死亡
8. 客户旅程官（营销体验产品经理）的崛起 – Customer Journey Officer
9. 一切都必须连接起来

# 洞察互联网的力量

UNLOCK THE POWER OF INTERNET

iResearch

艾 瑞 咨 询