

# 企业直播营销白皮书

数字化直播营销



1

企业直播的  
现状/趋势  
及困境

2

企业开展直播  
的SCORE模型  
策略

3

企业直播  
营销策略  
落地方案

4

企业直播  
行业应用

## 获客成本走高，企业需要更多数字化运营工具辅助，走精细化运营之路

如今的营商环境，考验每个企业的精细化运营能力，随着获客成本的走高，使得企业不再能单纯依赖拉新来支撑业务增长，像企业直播这样能够以直播数据分析提升新用户转化率与留存率、以多样化的直播功能深耕现有用户的运营工具显得格外重要。

### 2022年中国企业直播用户使用直播的原因

助力企业数字化转型  
提升运营效率

降低营销成本  
减少时间、精力、金钱花费

多场景建设  
丰富企业营销手段

帮助企业与用户深入沟通  
实现实时互动

帮助企业实现流量转化  
将公域流量导入私域流量池

### 企业直播服务

适合B端企业客户

既可以帮助企业客户实现降本增效；又能做到公域和私域平台上同步直播，串联起公域流量和私域流量，助力企业将公域流量留存至私域。

**优势：**私域流量为企业所拥有，可以0成本的直接、反复触达，用户数据可留存，用户数据安全可保障，直播功能可根据企业客户需求更改

**劣势：**一般需要购买使用，对平台运营能力要求高

## 企业对外直播比例增加，大多数企业对直播投入有所增加、半数企业预算过十万

2021年以来，绝大部分企业客户对于企业直播在资金和人力等方面的投入都进一步增加了，仅有9.1%的客户表示直播投入有所减少。

同时，在企业年度直播预算分布上，**53.3%**的企业客户都表示年度预算超10万元。**2023年企业直播成熟度将进一步提升。**

### 2023年中国企业直播发展阶段



数据来源：艾瑞咨询

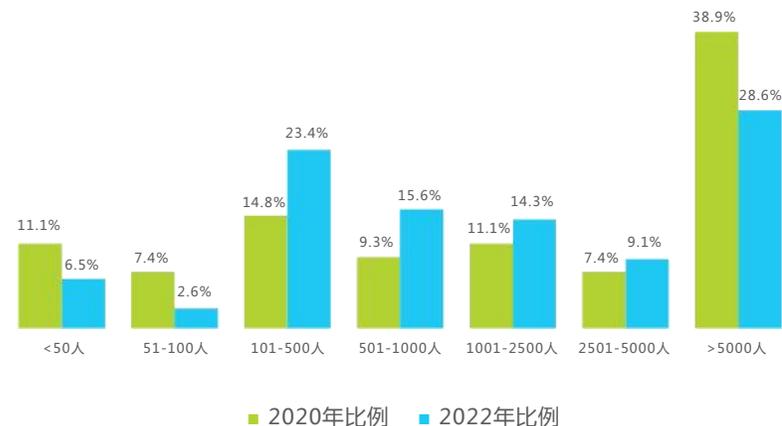
## 企业直播已广泛应用于各行业，中腰部规模企业比例明显增多

本次调研中企业直播的客户已经涉及IT科技、医疗、工业制造、房地产、央国企、证券、零售/消费、保险等多个行业。在对应用企业直播的企业规模进行分析时发现，中腰部规模的客户的比例在快速提升。处于101-5000人规模的公司比例均呈明显增长趋势。

### 使用企业直播的企业 所在行业分布



### 2020年&2022年中国使用企业直播的 企业客户规模比例变化情况



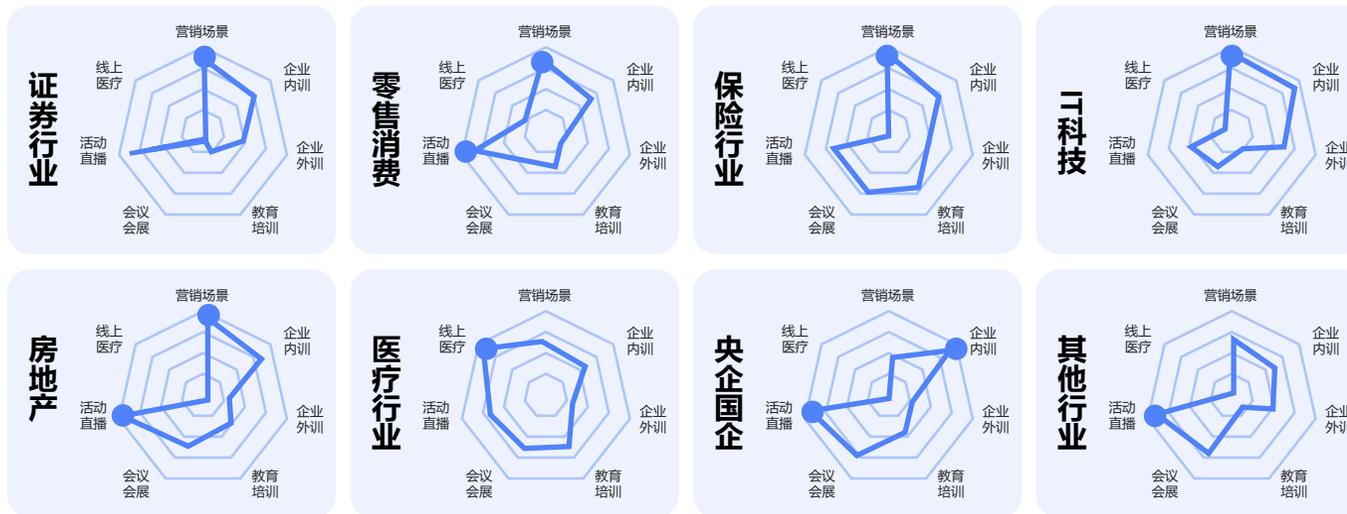
## 营销场景和培训场景是绝对主流，IT科技和金融业/工业制造/教育培训等更偏营销场景

具体分析不同行业应用场景时，各行业在应用上展现出了差异化的侧重点。如国央企类型的企业对于企业内训、会展会议和活动直播等场景的需求度更高；而零售/消费行业则偏重于营销场景和活动直播两类；证券和保险行业为代表的金融业都更偏重于营销场景。

### 2022年中国企业直播客户主要应用场景分布



### 2022年中国企业直播客户不同行业的主要应用场景差异分析



## 运营企业私域流量池，搭建客群精细化运营体系

相对于公域流量，私域流量作为企业的数据资产，不仅拥有成本低、用户忠诚度高，营销链路一体化、数据画像积累等核心优势，更具备可触达、可交互的独特性。企业打造公域与私域的平衡，构建流量闭环，才能更好的创造企业直播价值和能量的最大化。

### 公域流量与私域流量特征分析

#### 公域流量

绝大多数公域流量沉淀在互联网巨头，企业触达难度大，易流失用户、并未形成有效的用户运营。

#### 私域流量

企业通过直播形成精细化的运营闭环，同时，构建企业私域数据资产

- 成本低
- 易进行裂变传播
- 信任度高
- 完整的数据画像

### 私域流量池中精细化客群运营

1

#### 用户熟知产品

通过前期运营，形成品牌意识和差异化定位，建立用户对品牌形象意识

2

#### 与用户建立沟通桥梁

加速用户对产品的理解，并进行高频率沟通，促成用户完成购买行为

3

#### 建立高忠诚度用户

通过数据平台积累的用户数据及画像，精准运营和改善服务，强化用户粘性

4

#### 引流新用户

推广宣传、老客带新全方位发掘新客户裂变拉新，老客唤醒

5

#### 盘活老用户

召回数据平台中长时间未发声的老客户

6

#### 加速老用户转化

直播营销客户转化

1

企业直播的  
现状/趋势  
及困境

2

企业开展直播  
的SCORE模型  
策略

3

企业直播  
营销策略  
落地方案

4

企业直播  
行业应用

## Strategy

企业为什么要用直播？解决了什么问题？要达到什么样的目标？如何监测和追溯渠道效果、洞悉用户来源，打造个性化标签体系？

## Content

直播内容投递的双向匹配（给特定的人群推送特定的内容，将特定的内容推送给特定的人群）

## Operating

营销自动化提升直播营销效率

## Review

直播效果及ROI监测

# SCORE

## 企业为什么要用直播？解决了什么问题？

A

输出企业营销理念及产品价值  
内容营销渠道

联合生态进行行业内容众创

客户产品价值教育

营销干货吸引目标客户

B

用内容连接潜在客户-老客户  
提升私域价值的工具

吸引新粉关注

激活沉睡老客户

促进产品续约-增购

C

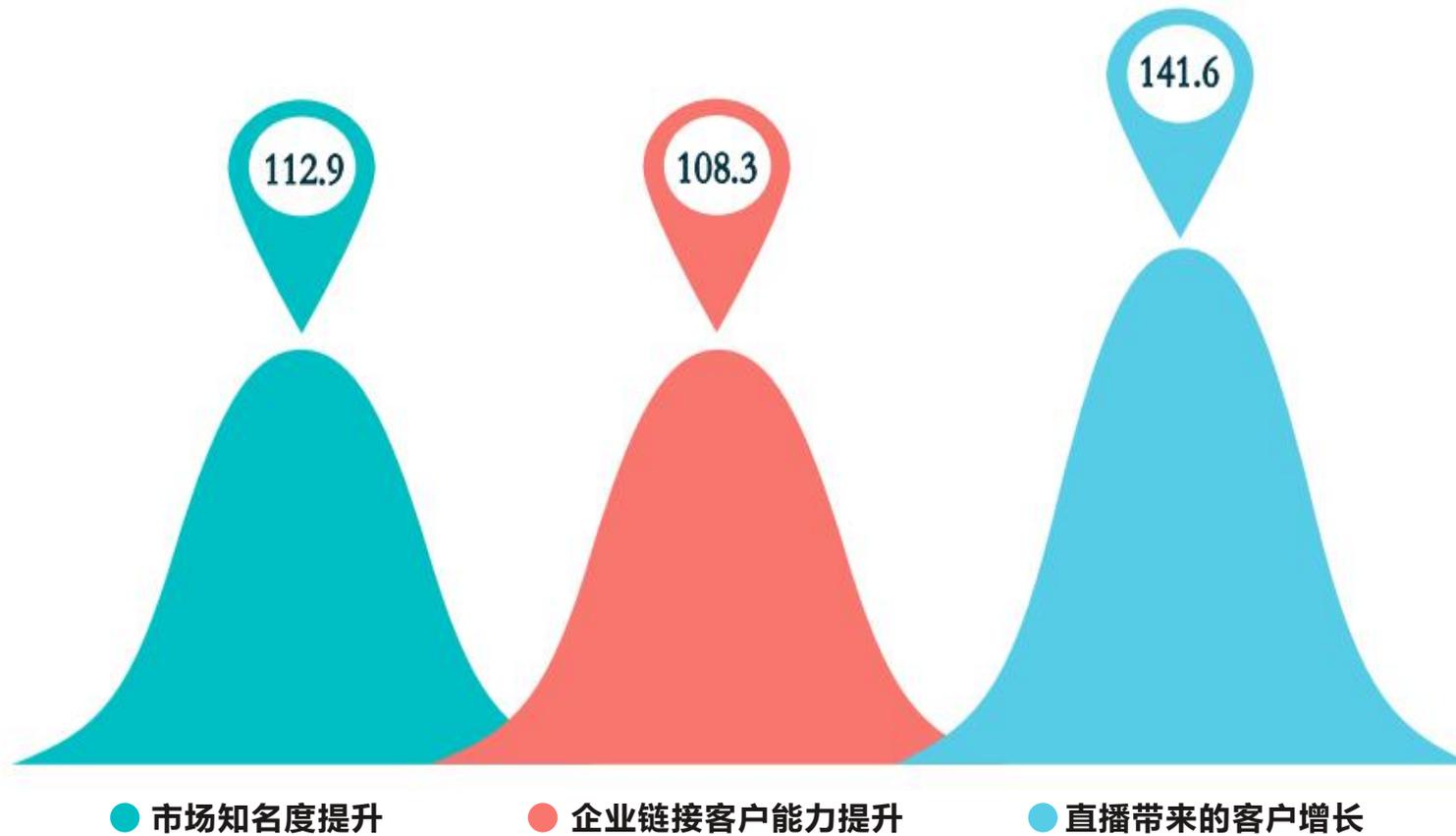
激发需求，短链路转化  
产品发布/销售渠道

产品发布会

产品解决方案

行业案例方案

要达到什么样的目标？



## 如何监测和追溯渠道效果、洞悉用户来源，打造个性化标签体系？

报名时间	报名状态	是否勾选隐私条款	微信昵称	渠道名称	姓名	邮箱地址
2022-03-22 15:38:34	报名成功	<input type="checkbox"/>		客户成功团队	欧福文	[redacted]
2022-03-22 15:36:33	报名成功	<input type="checkbox"/>	福蛋哥	客户成功团队	殷槐俊	[redacted]
2022-03-22 15:33:06	报名成功	<input type="checkbox"/>		客户成功团队	李宝欣	[redacted]
2022-03-22 15:30:21	报名成功	<input type="checkbox"/>	罗茂喜	公众号报名	许佳旺	[redacted]
2022-03-22 15:21:08	报名成功	<input type="checkbox"/>		公众号报名	翟沐凡	[redacted]
2022-03-22 15:20:24	报名成功	<input type="checkbox"/>		公众号报名	王翔	[redacted]
2022-03-22 15:03:07	报名成功	<input type="checkbox"/>		客户成功团队	叶建荣	[redacted]
2022-03-22 14:43:48	报名成功	<input type="checkbox"/>	琰然如梦®	公众号报名	颜琰	[redacted]
2022-03-22 14:21:03	报名成功	<input type="checkbox"/>	郭海明	公众号报名	海明	[redacted]
2022-03-22 14:19:34	报名成功	<input type="checkbox"/>	tiger	公众号报名	张翼虎	[redacted]

用户来源溯源（渠道活码）

全部报名时间	所有渠道	导出							
报名用户	渠道	报名时间	报名状态	微信昵称	渠道名称	姓名	公司名称	手机号码	公司
<input type="checkbox"/>		2019/06/19 14:28:30	报名成功	宋吉人...	默认	robert	robert@datadeta.com	1590512723	HongKon
<input type="checkbox"/>		2019/06/19 14:02:38	报名成功	elka	默认	工燕	elka@focusend.com	17321044251	星城
<input type="checkbox"/>		2019/06/19 13:57:31	报名成功	yu	默认	丁先生	welliyu@163.com	13818999130	上海文都

用户标签管理（标签体系）

渠道名称	渠道活码	活码数量	内容下载
微信公众号	 <a href="https://focusend.com/...">https://focusend.com/...</a> <a href="#">复制链接</a> <a href="#">分享到微信</a> <a href="#">分享到QQ</a> <a href="#">分享到微博</a>	0	0
知乎	 <a href="https://focusend.com/...">https://focusend.com/...</a> <a href="#">复制链接</a> <a href="#">分享到微信</a> <a href="#">分享到QQ</a> <a href="#">分享到微博</a>	0	0
知乎上直播	 <a href="https://focusend.com/...">https://focusend.com/...</a> <a href="#">复制链接</a> <a href="#">分享到微信</a> <a href="#">分享到QQ</a> <a href="#">分享到微博</a>	0	0
钉钉直播	 <a href="https://focusend.com/...">https://focusend.com/...</a> <a href="#">复制链接</a> <a href="#">分享到微信</a> <a href="#">分享到QQ</a> <a href="#">分享到微博</a>	0	0

不同媒体渠道（渠道活码）

## OneID身份统一

多渠道数据进行打通和整合，营销数据不再割裂，企业更好管理用户数据



自动创建用户标签

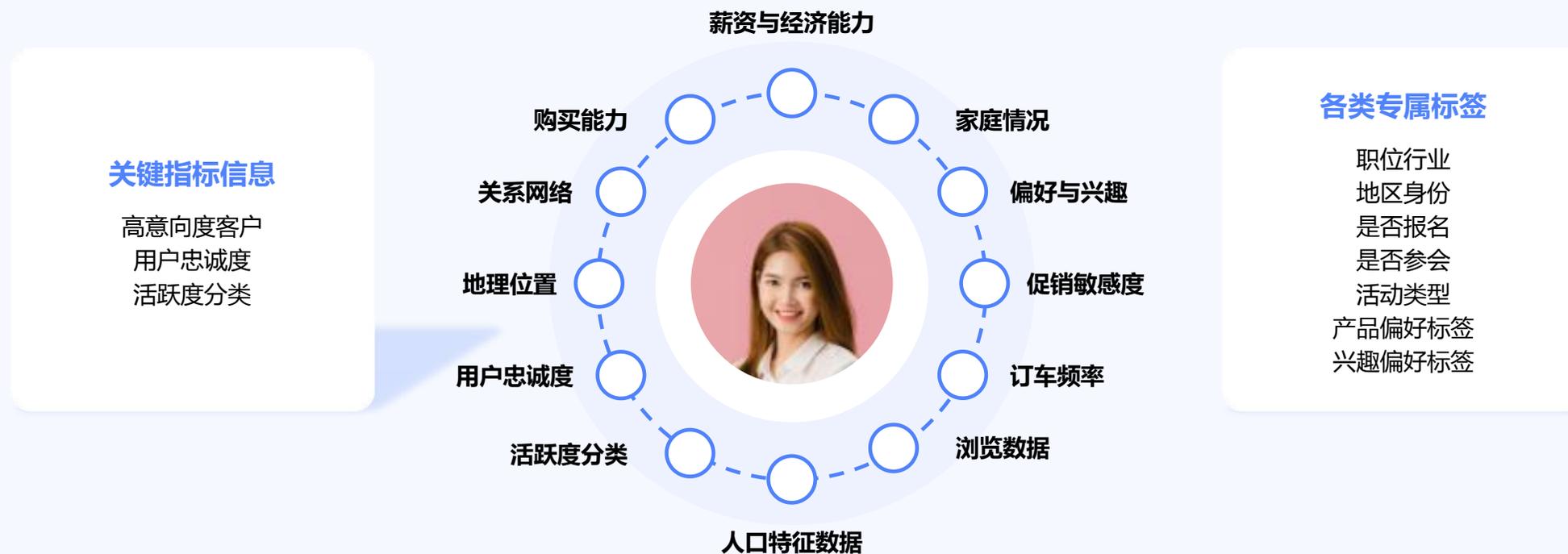
**基础信息标签**  
职位/行业  
地区/身份

**活动类标签**  
是否报名  
是否参会  
活动类型

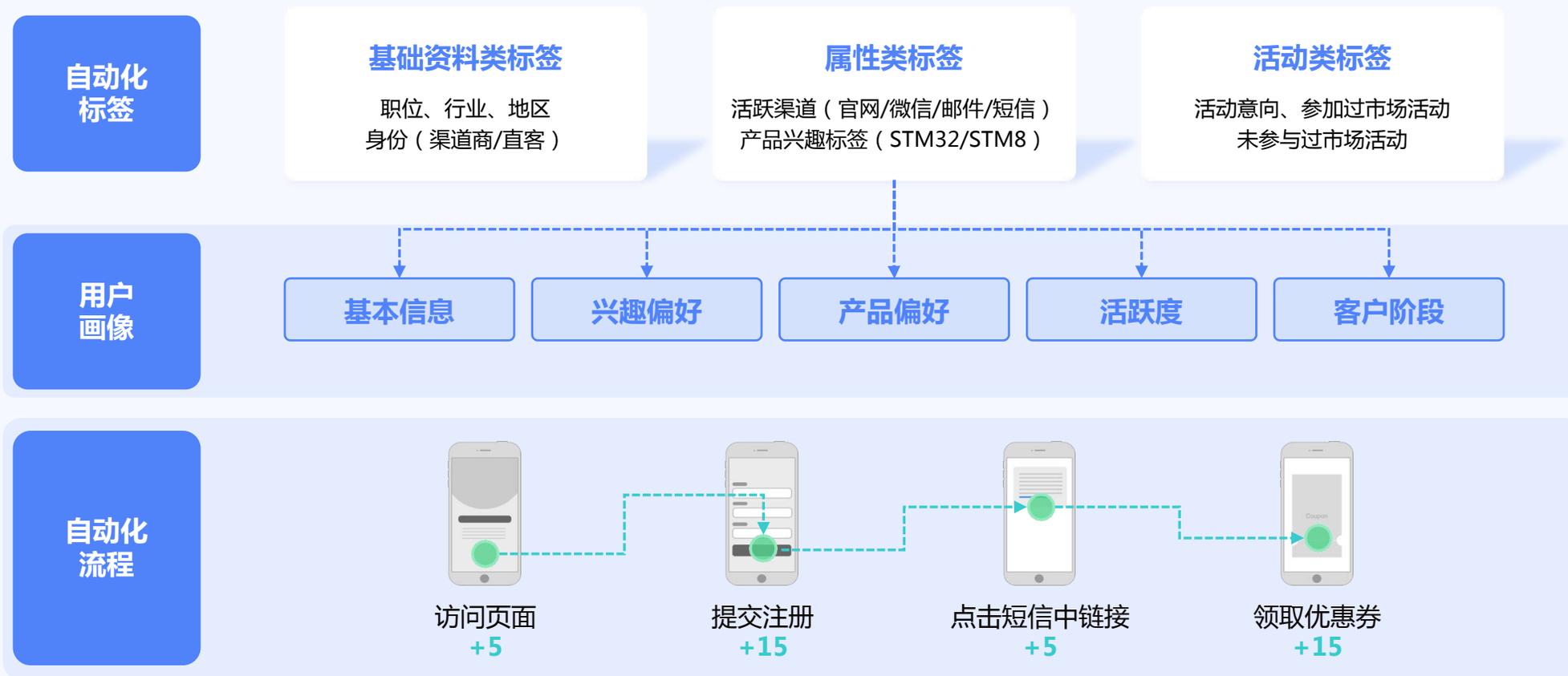
**行为偏好标签**  
产品偏好标签  
兴趣偏好标签  
浏览、点击标签

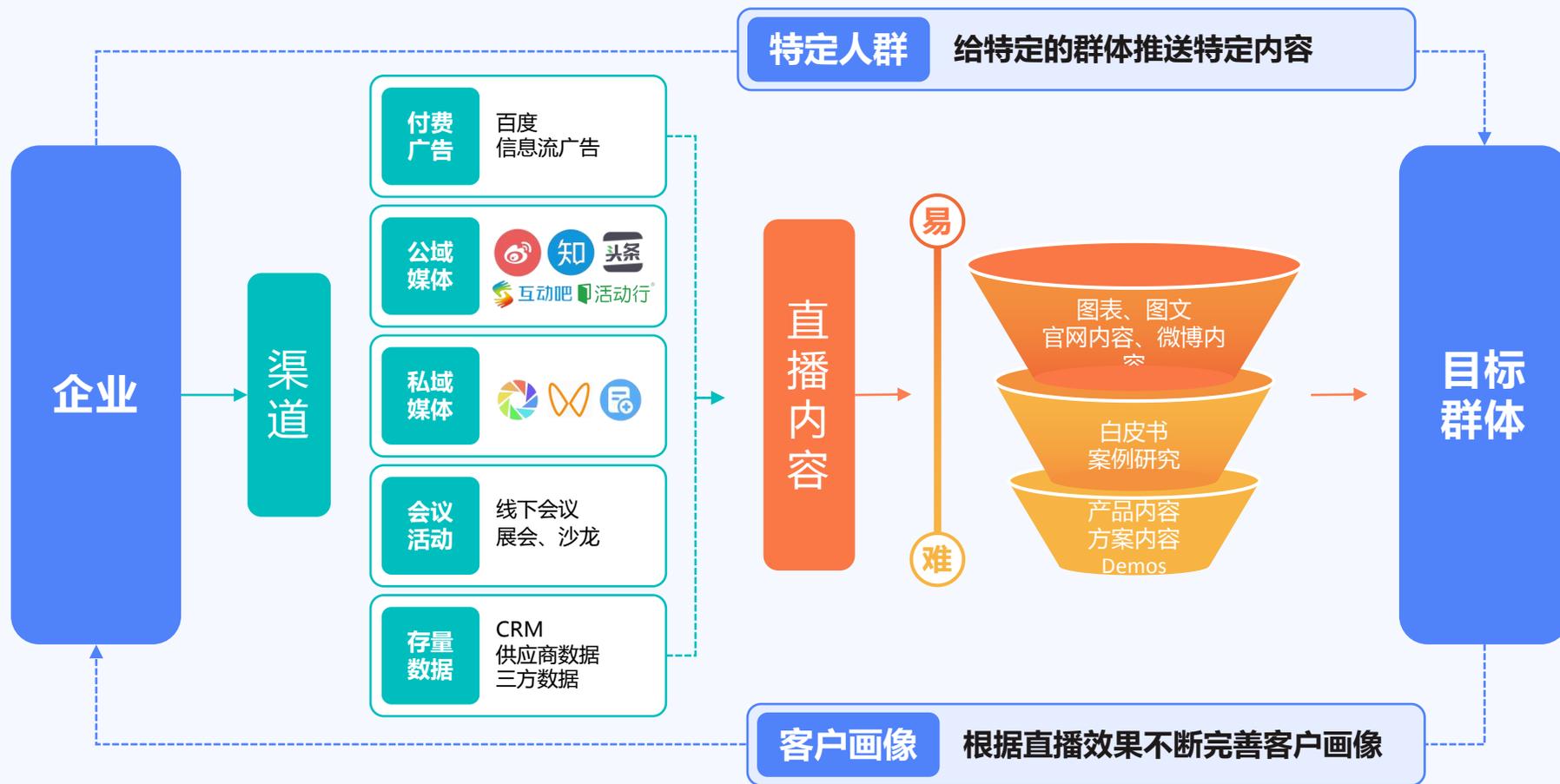
**客户状态标签**  
是否活跃  
新客户、老客户  
首购客户、沉睡客户

## 构建客户360画像 完善偏好&价值区分

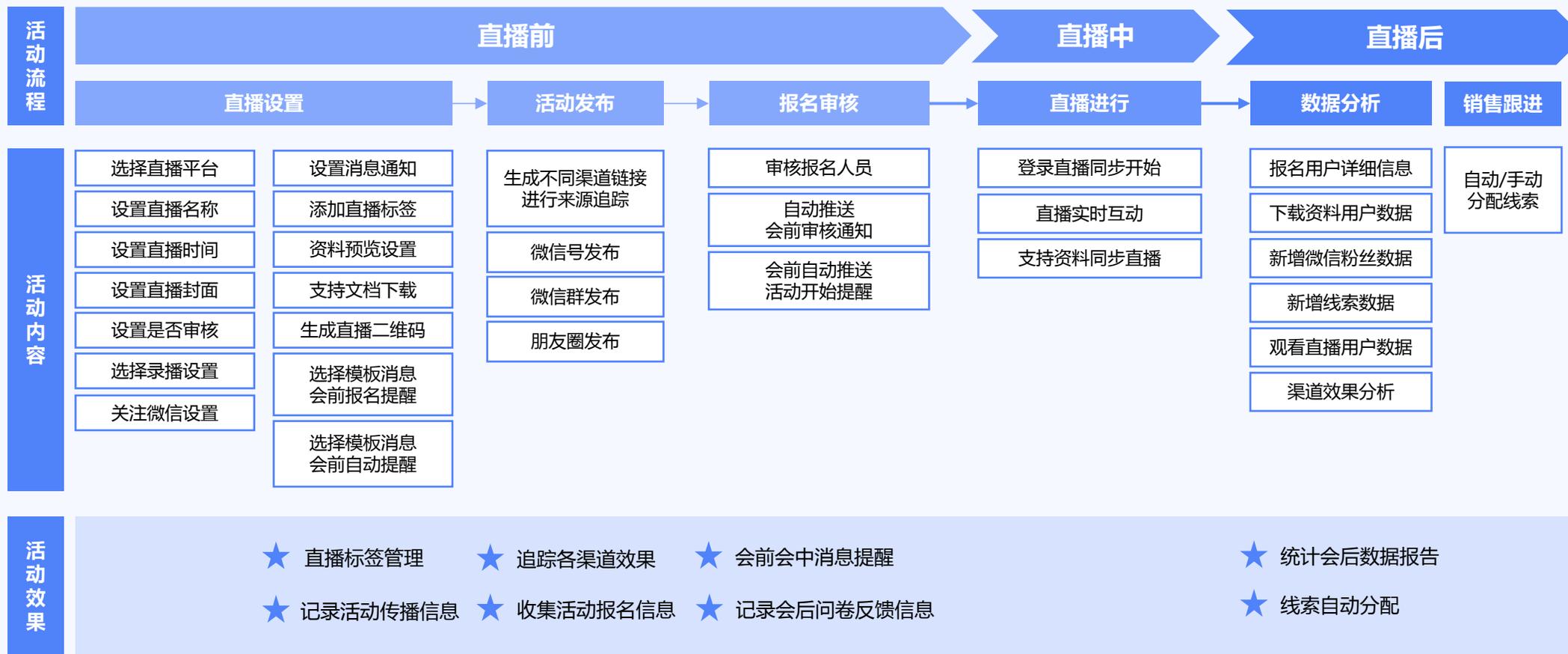


## 客户分层 精细化运营





## 从直播前-中-后，运营数字化策略工具，打造企业级直播获客转化闭环，提升直播效率





1

企业直播的  
现状/趋势  
及困境

2

企业开展直播  
的SCORE模型  
策略

3

企业直播  
营销策略  
落地方案

4

企业直播  
行业应用



## 引流

付费广告

百度  
信息流广告

公域媒体



私域媒体



会议活动

线下会议  
展会、沙龙

存量数据

CRM  
供应商数据  
三方数据

## 营销赋能

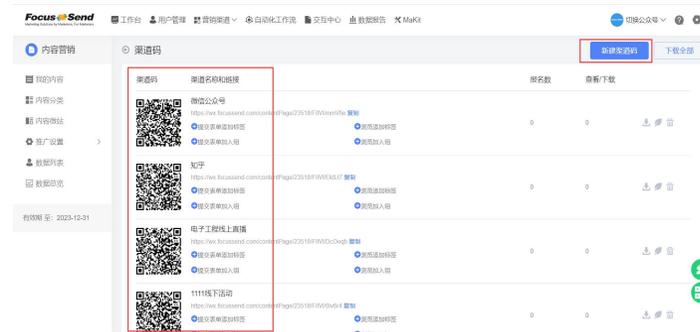
据不同引流渠道  
构建来源体系

个性化渠道码

追踪每个渠道引流效果

回收直播反馈  
不断完善用户画像

1个内容建立不同渠道码，对应投放  
不同内容或渠道添加标签，增加用户画像



下载内容数据统计，下载用户数据统计

内容名称	总播放数	净播放数	播放数	下载数
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	1	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	1	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	1	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	1	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	1	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	3	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	2	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	3	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	3	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	1	1	0	0
新能源汽车行业，最新趋势与未来发展前景	2	2	0	0

## 营销后台利用标签筛选出符合直播内容的用户群体，针对性推送直播信息

### 用户标签+用户智能分组

### 运用合适的工具



#### 基础信息标签

职位/行业  
地区/身份



#### 活动类标签

是否报名  
是否参会  
活动类型



#### 行为偏好标签

产品偏好标签  
兴趣偏好标签



#### 客户状态标签

新客户、老客户  
首购客户  
沉睡客户



### 智能组

活跃用户  
沉睡用户  
新增用户  
用户状态为  
用户来源为  
用户标签包含  
用户分组范围为

#### 1 设置群组属性

选择定义维度

#### 2 用户组名称

#### 3 类别 (可选)

请选择分类



### 微信模板消息



### 微信推文定向推送



EDM



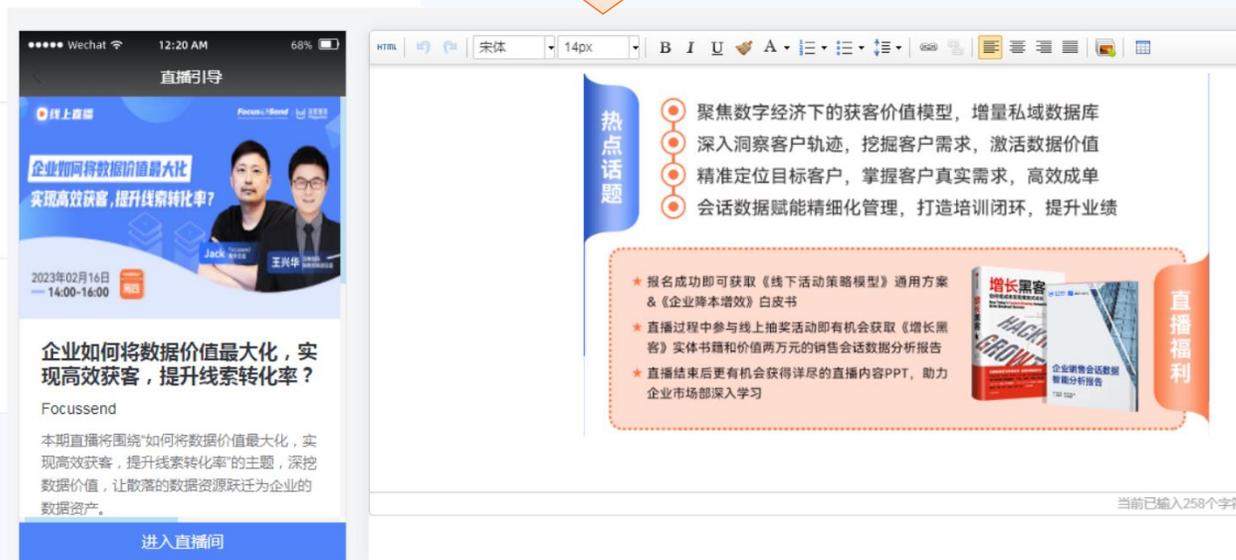
SMS

# 播前：自助创建直播活动，并利用个性化渠道码，追溯渠道效果

个性化渠道码，追溯来源

渠道码	渠道名称和链接	报名数	下载资料数	PV
	(全)20230216直播 <a href="https://wx.focussend.com/webTV/2/hQD8R/uHzzk?isFullStaff=yes">https://wx.focussend.com/webTV/2/hQD8R/uHzzk?isFullStaff=yes</a> 复制 + 提交表单添加标签 + 浏览添加标签 + 提交表单加入组 + 浏览加入组	1	1	70
	深维智信社群 <a href="https://wx.focussend.com/webTV/2/hQD8R/Ee6fGT">https://wx.focussend.com/webTV/2/hQD8R/Ee6fGT</a> 复制 + 提交表单添加标签 + 浏览添加标签 + 提交表单加入组 + 浏览加入组			
	Focussend-微信模板消息 <a href="https://wx.focussend.com/webTV/2/hQD8R/2bi81u">https://wx.focussend.com/webTV/2/hQD8R/2bi81u</a> 复制 + 提交表单添加标签 + 浏览添加标签 + 提交表单加入组 + 浏览加入组			
	深维智信-活动行 <a href="https://wx.focussend.com/webTV/2/hQD8R/ivd5TM">https://wx.focussend.com/webTV/2/hQD8R/ivd5TM</a> 复制 + 提交表单添加标签 + 浏览添加标签 + 提交表单加入组 + 浏览加入组			

自助创建直播活动



直播引导

线上直播

企业如何将数据价值最大化，实现高效获客，提升线索转化率？

2023年02月16日 14:00-16:00

Jack 王兴华

本期直播将围绕“如何将数据价值最大化，实现高效获客，提升线索转化率”的主题，深挖数据价值，让散落的数据资源跃迁为企业的数据资产。

进入直播间

热点话题

- 聚焦数字经济下的获客价值模型，增量私域数据库
- 深入洞察客户轨迹，挖掘客户需求，激活数据价值
- 精准定位目标客户，掌握客户真实需求，高效成单
- 会话数据赋能精细化管理，打造培训闭环，提升业绩

直播福利

- ★ 报名成功即可获取《线下活动策略模型》通用方案 & 《企业降本增效》白皮书
- ★ 直播过程中参与线上抽奖活动即有机会获取《增长黑客》实体书籍和价值两万元的销售会话数据分析报告
- ★ 直播结束后更有机会获得详尽的直播内容PPT，助力企业市场部深入学习

当前已输入258个字符

# 播前：自定义制作丰富直播物料，适用各渠道直播推广



自适应PC 移动端落地页



邮件触达



全员营销裂变海报



智能名片物料



微信裂变分享海报

## 以微信关注 / 企业微信为收口，私域获客



## 以销售企微为收口，私域获客



## 调研产品，完善用户信息

直播活动问卷调查 | 项目将自动保存

编辑 > 分享 > 报表

分享 预览 协作 帮助

内容 设置 逻辑 样式

题型 题库 大纲 + 添加主题样式

全局设置 题目设置

题目序号

一页一题

题目批量处理

收集进度跟踪 [添加名单](#)

背景音乐

选择题

- 单选题
- 多选题
- 图片选择
- 图片投票
- 视频投票
- 文字投票
- 分组投票
- 下拉题
- 级联题
- 分类题
- 量表题

填空题

- 填空题
- 多项填空
- 横向填空
- 自增表格
- 电子签名

打分排序

- 评价题
- 打分题
- NPS 题
- 排序题

直播活动问卷调查

感谢您能抽出几分钟时间来参加本次答题，您的回答对我们非常重要，现在我们就马上开始吧！

\*1 您对此直播活动的满意度如何？

- 非常满意
- 比较满意
- 一般
- 不满意

\*2 此次直播内容对您日后的营销活动开展有没有帮助？



## 直播回放

- 搭建内容营销
- 长期获客



## 智能名片

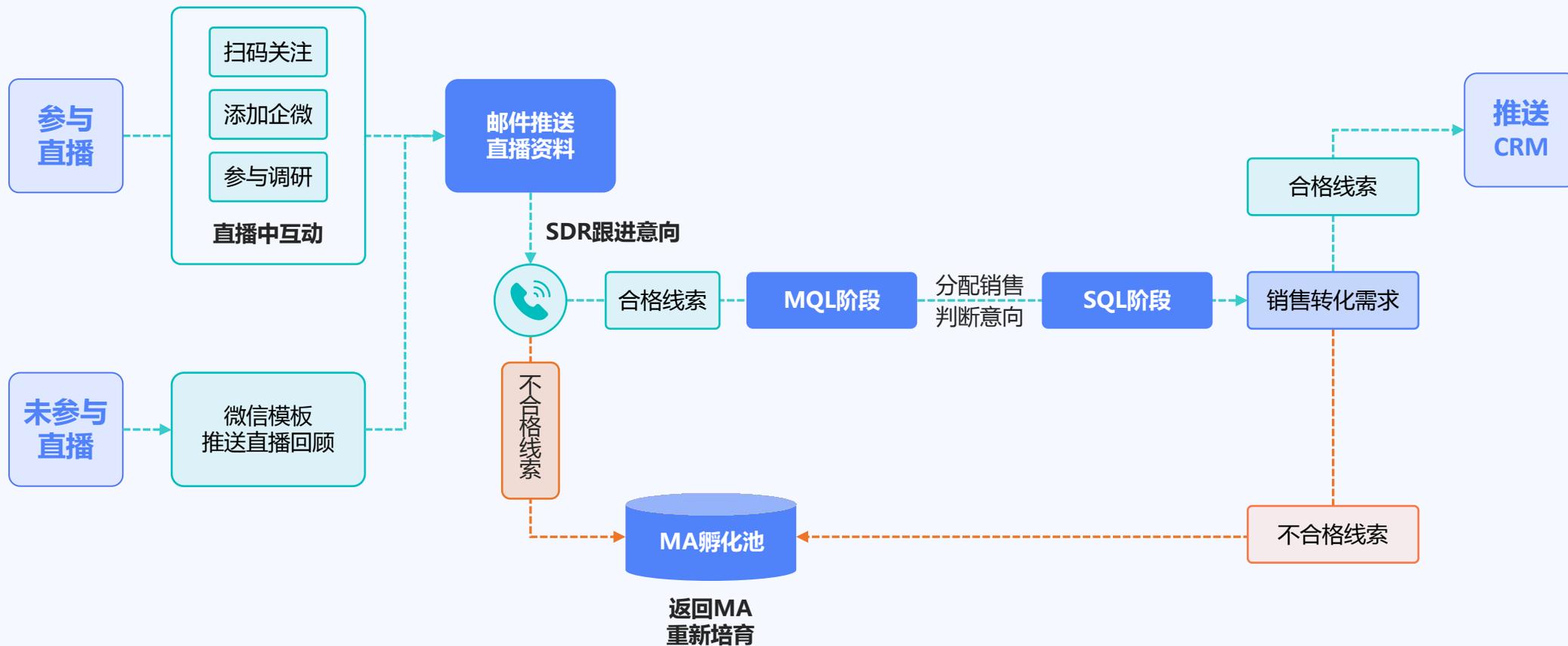
- 利用直播视频放置公文包
- 查看直播或转发视频内容
- 留资查看视频



## 数字微站

- 搭建直播中心
- 长期获客

# 播后：直播数据的流转及孵化路径



## 直播层面

观看人数

互动次数

观看渠道

发言/抽奖

了解用户对内容感兴趣的程度，为后续内容优化做数据支撑

## 用户层面

客户标签

来源渠道

用户画像

行为数据

根据来源和行为为用户打上标签，建立用户画像

## 推广渠道层面

企业微信

微信公众号

自媒体平台

广告投放

设置不同渠道码，追溯渠道来源，优化推广渠道

## 直播数据复盘标准

### 身份数据

用户ID  
用户职位  
用户年龄  
联系方式  
用户信息  
....

### 观看数据

观看人数  
观看时长  
回放人数  
直播间分享  
观看峰值  
....

### 直播互动数据

点赞  
打赏  
抽奖  
填写问卷  
领取红包  
....

### 推广数据

关注公众号  
渠道来源  
裂变人数  
资料下载  
邀请人数  
....



针对用户、渠道、事件等进行多维度报表分析，更清晰了解转化瓶颈  
并提出针对性的优化策略，有的放矢



新增用户分析



渠道推广分析



用户来源分析



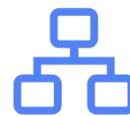
直播参与度分析



资料下载分析



直播获新排名分析



新增粉丝分析



渠道效果分析

渠道新增粉丝



各渠道新增粉丝分析

获新用户排名

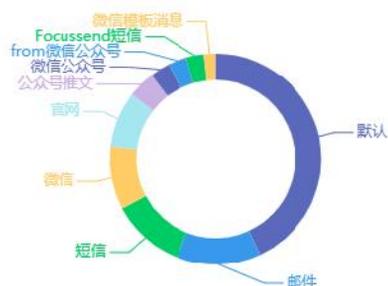
排名	直播名称	新增粉丝	新增线索
1	B2B如何善用“微...	37	0
2	2020蓄势待发, ...	33	0
3	B2B企业如何通...	29	0
4	从0到1再到N, ...	28	10
5	B2B企业如何培...	26	0

参与度排名

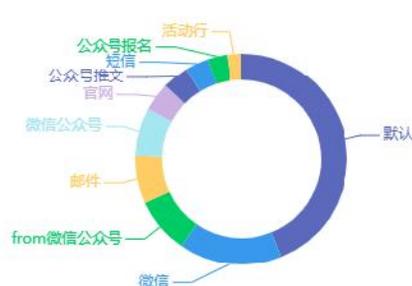
排名	直播名称	观看直播	观看录播	下载资料
1	B2B企业如何通...	245	118	0
2	自动化邮件营销...	175	45	59
3	从0到1再到N, ...	136	53	31
4	Martech赋能, ...	112	49	23
5	全员营销直播课...	96	23	0

拉新获客及直播参与度排名

渠道浏览占比

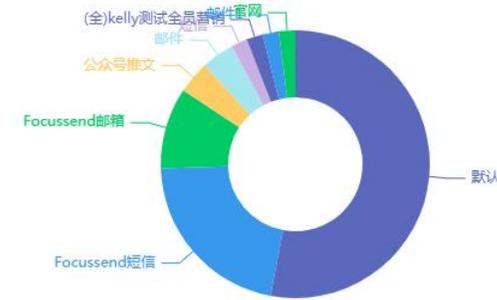


渠道报名占比



渠道报名占比分析

渠道新增线索



渠道新增线索分析

# 播后：直播效果（完善客户信息—更新用户标签—意向成交）

纯粉丝关注  
无手机号/邮箱等信息



渠道码



添加参与直播标签

意向成交



无基础属性信息

用户  
报名



填写用户信息

填写表单，完善信息

SDR  
跟进



手机号码: 135...67  
电子邮箱: v...ng@...s.com  
公司: ...术有限公司  
职位: 未知  
分配时间: 2022-08-19 11:54:30

状态变更为

- 4. 已成交
- 0. 无效线索
- 0. 暂未识别有效性
- 1. 潜在线索可跟进
- 2. 意向客户/已演示/已体验
- 3. 商务谈判/已报价
- 4. 已成交
- 5. 未能成交已流失

线索备注

- 李 2022/08/19 11:57  
[李] 已线索联系人[李] 的状态改成[4. 已成交]
- 李 2022/08/19 11:56  
已登单客户, 注册账号
- 系统 2022/08/19 11:54

1

企业直播的  
现状/趋势  
及困境

2

企业开展直播  
的SCORE模型  
策略

3

企业直播  
营销策略  
落地方案

4

企业直播  
行业应用

## IT科技行业直播类型

01

品牌型直播

线上发布会、品牌活动、公益活动

02

职能型直播

内部培训、会议等

03

会展营销型

会展、论坛、直播峰会

04

渠道交流型

供应商大会、生态伙伴大会

05

产品转化型

产品销售、直播带货

## IT科技行业面临的问题

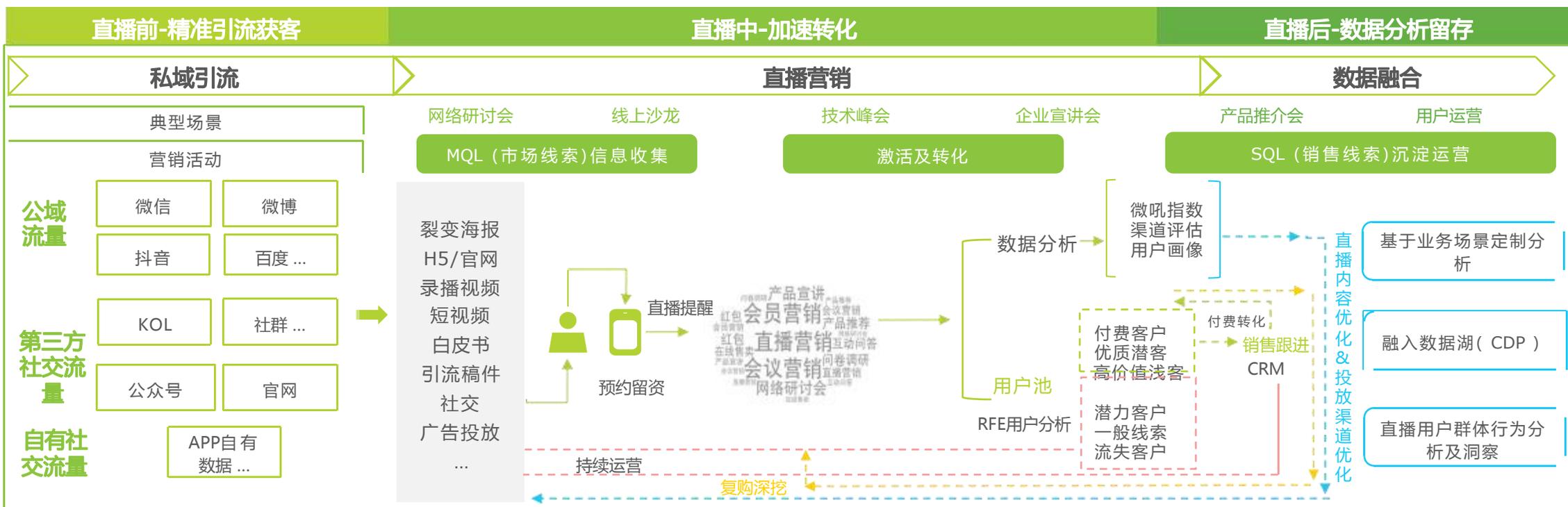
**IT行业产品更新快，需要及时获取数据进行分析，才可以迭代出满足客户需求的产品。**

企业直播提供的直播产品中设有数据分析系统。可以便捷的统计企业数据，形成针对不同用户的画像，方便企业后期进行数据分析及管理追踪。

**IT行业知识更新迅速快且实践性强**

尤其是软件行业知识更新远超其他专业。企业直播帮助客户以更加直观的方式感受产品性能、体验产品玩法。

IT行业以To B客户为主要核心客群，因此具有客单价高、决策周期长、试错成本高等营销痛点。利用直播营销全链路一体化营销数据体系助力IT行业破局



医疗行业在培训直播中的应用主要有三类，分别是以医疗研讨会、交流会为主的学术类会议场景，以医疗知识科普、辟谣等为主的科普类场景和以手术直播教学、医药代表培训、产品培训等为主的教学类应用场景

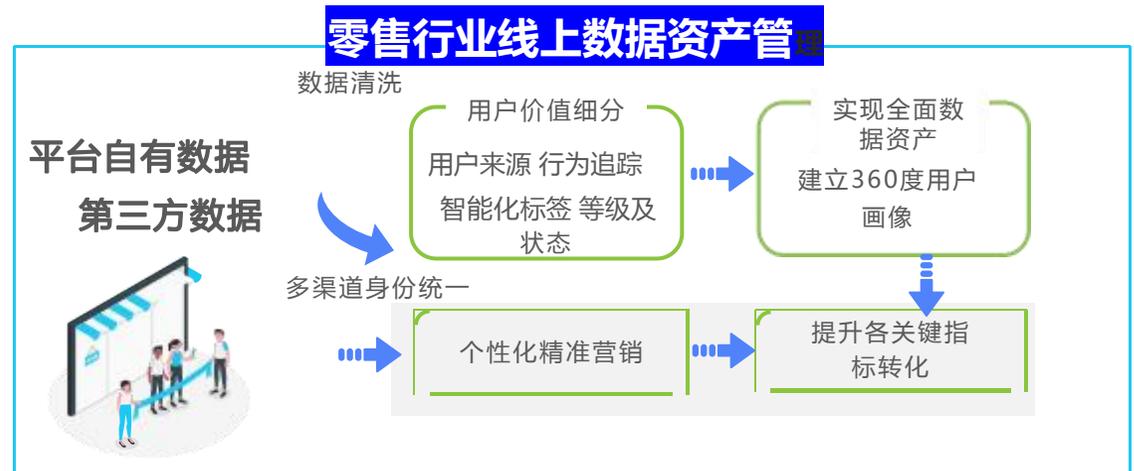
## 医疗行业培训直播应用场景

- 1 大型医院分支机构多、线下会议、医学峰会的参会人员分散，线下举办成本高
- 2 医疗资源分布不均，三四线城市医院难以触达优质资源，但手术直播等形式可帮助医疗资源均衡化
- 3 医疗企业通过线下培训，达成对其产品和设备的教育目的的成本高，需多次多地举办，覆盖面有限，偏远区域难以触达
- 4 各公司或机构，通过邀请大牌医生科普讲课，可以提高公司的品牌效应

## 医疗行业培训直播应用场景



零售业直播价值：1) 帮助企业引流用户，提升复购率。2) 场景化属性强，实现全场景全域营销。其中，直播平台自有数据平台的搭建更好的赋能零售行业数据资产管理，建立用户画像，实现个性化精准运营，赋能销售进一步提升。



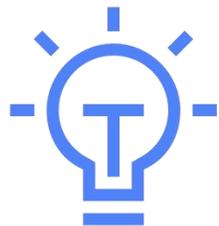
### 通过直播精准引流，同步搭建私域流量池



Focussend成立于2009年，坚持深耕MarTech智能化营销领域，早期以邮件营销自动化相关产品成功跻身为**国内具有权威性的头部邮件营销服务商**。在新的数字化营销浪潮中，致力于为企业提供“**全渠道获客-全场景培育-多内容交互-高线索转化**”的一体化智能营销策略解决方案，推动企业营销全链路数字化转型，帮助企业高效搭建从获客、培育到转化的全客户生命周期的营销应用体系，提高企业运营效率，实现营销客户增长。

迄今为止，Focussend已为工业制造、人力资源、互联网、金融服务、旅游、展会展览、电商、耐消品、快消品、教育培训等众多领域，包括：迪士尼、美的、海尔、星巴克等全球知名企业提供服务。

未来，Focussend将始终秉承“**Simple**” “**Reliable**” “**Affordable**”的经营理念，为企业提供前瞻性的营销服务战略保障，以一流的营销体验，实现降本增效的营销效果，让企业营销更高效，让增长自然而然。



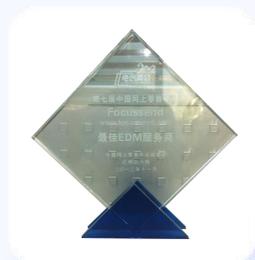
## 宗旨及愿景

“**以客户为中心**”，帮助企业以数据驱动营销、以数据驱动运营、以数据驱动服务；实现数字化智能营销转型。



## 营销战略

- A. 正确的时间、合适的渠道、精准的用户、有效的内容、正确的策略。
- B. 全渠道协同，实现个性化精准营销。



第七届中国网上零售  
年会最佳EDM服务商



品牌公司组  
营销服务类银奖



年度优秀  
智能化营销公司



中国互联网协会  
会员单位



中国邮件营销行业  
最具影响力企业奖



梅花网年度邮件营销  
创新奖提名



上海市电子商务行业  
协会会员单位



中国邮件营销行业  
最佳服务创新奖



中国企业级IT应用  
评选领先企业奖



Future LINK2022  
年度卓越Martech企业



中国（行业）十大  
创新企业



中国移动电子商务  
最佳服务商



ADMIC年度优秀  
数字化营销服务商



年度最佳  
智能营销服务商



第五届中国网络营销  
大会今典案例大奖

公司创立至今已拥有客户3000+，已为B2B科技、工业制造业、人力资源、企业服务、化工原料、生物医药、电商、金融、零售快消等国内外知名企业提供并实施营销解决方案，以下为部分合作客户：

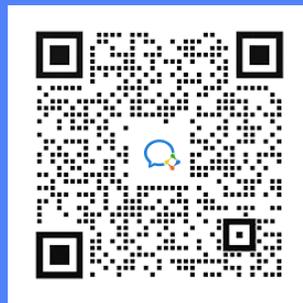


# 感谢观看

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](http://www.focussend.com)



[Marketing@focussend.com](mailto:Marketing@focussend.com)



4006 687 697

