

Oracle 营销云 高科技行业解决方案

ORACLE®
Marketing Cloud



ORACLE®



为始终提供高度相关的优质产品和服务，高科技行业的营销人员需要及时洞察客户需求、适时创建可直接传达至客户的个性化信息、在客户的首选渠道中呈现这些信息，并根据客户需求不断进行调整。为此，他们需要一个清晰而明确的客户需求管道视图，以此以自适应消息快速响应客户，并持续提供适当信息供客户判断各种方案是否可行、有效。

挑战：改善转化率和成果

高科技行业的营销人员不仅需要通过自适应营销活动，在适当的时间为客户提供适当的消息，还需要在适当的渠道中提供高度相关的营销会话、提高线索转化率、改善线索流，同时持续展示 ROI。然而，受限于非标准化、低效和孤立的单点解决方案，他们往往无法掌握准确的客户及潜在客户数据，无法获得全面的需求管道视图。为此，他们需要整合多个数据渠道、通过主动监视来持续完善营销活动、改善客户旅程以提高每一阶段的转化率，以此深度改善其客户挖掘能力。

Oracle 营销云高科技行业解决方案

Oracle 营销云高科技行业解决方案可以帮助营销人员发送和管理按照目标兴趣细分，高度个性化的渠道内容；线索评分、优先级分配和路由允许营销人员更加专注于确定潜在购买者的需求，同时持续完善和改进营销活动。利用基于账户的营销方法，营销人员可以快速将受众兴趣整合到内容和营销执行中并分析购买信号，从而更加深入地洞悉个人、采购委员会和整个市场；通过引入数据驱动的营销方法，Oracle 营销云高科技行业解决方案还支持营销人员合理利用资源，并通过分析功能确保自身发挥重要影响力。

商机无处不在 — 您准备好了吗？

数据管理



通过将各种线上、移动和线下数据源聚合到一个集中位置，释放数据价值并优化数据使用，营销人员可基于受众活动信息高效创建受众档案，精确了解受众需求，进而以前所未有的方式定位目标受众，并适时向适当的受众提供适当的消息。

营销自动化



深入洞察与您公司互动以及对您公司忠诚的客户；利用来自多个来源的数据（包括 DMP、社交网络和在线行为）构建个性化、自适应的营销活动，打造卓越的在线体验，同时确保您的销售团队能够高效跟踪收入。借助营销自动化，营销人员可以使用主动监听模式持续完善和改进营销活动，以此快速将受众兴趣和行为整合到自适应内容、营销执行、线索评分、优先级分配和路由中，进而全面开展营销，提高投资回报率。

内容营销



通过有助于改善所有渠道互动的极具吸引力的基于角色的信息，营销人员可协调、规划和提供高度相关的可扩展内容来打造品牌知名度，增强客户及潜在客户的忠诚度。对此，集成式内容营销平台支持用户围绕角色、采购、购买行为等特定属性组织内容，制定与整体目标协调一致的全面营销计划。

基于帐户的营销

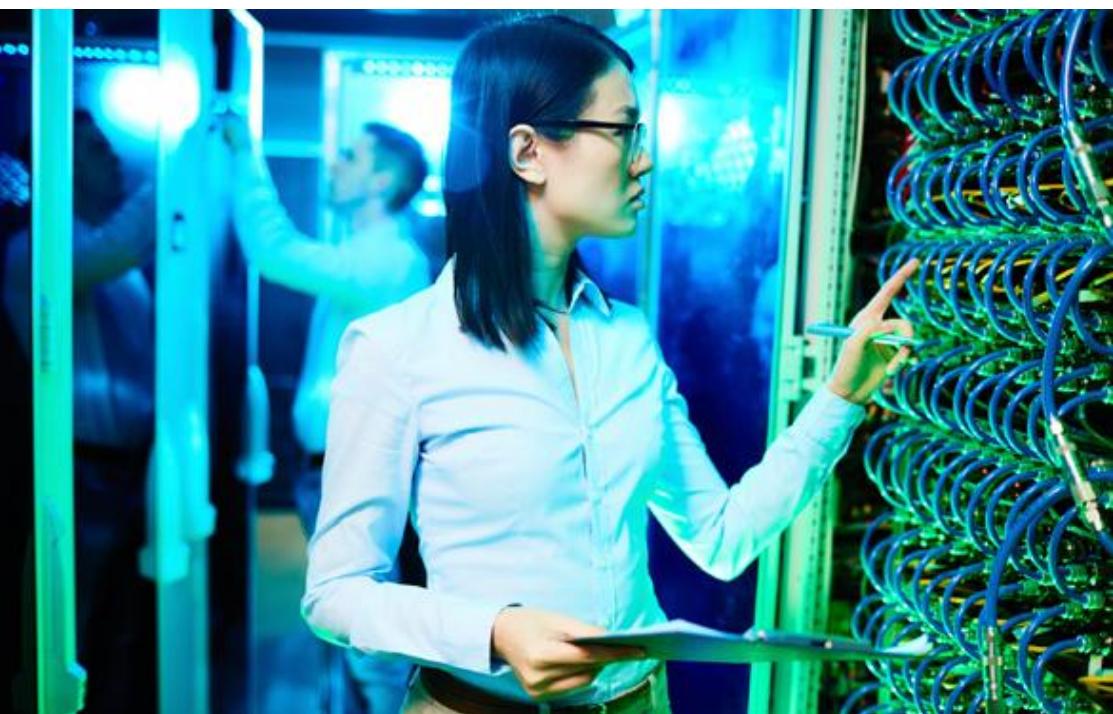


基于账户的营销专注于开发最有潜力的 B2B 帐户，具体途径包括加速从匿名网站访客到已知潜在客户的转化、提供丰富的帐户数据、按帐户对各联系人记录进行分组、使用经验证的 B2B 公司统计数据来清理和丰富当前联系数据。借助基于帐户的营销自动化，高科技行业营销人员可以添加详细的帐户和帐户数据，智能地对联系人进行分组并创建父级别，进而面向整个帐户开展营销，更加深入地理解客户互动。

社交营销



通过社交渠道倾听客户心声并与客户互动，充分发挥社交营销的力量有助于打造值得信誉的领先品牌。借助社交营销，高科技行业公司可以监视客户在所有社交平台上的评论并作出响应，以此建立品牌忠诚度和拥趸，并根据客户的社交行为和兴趣提供适当产品和服务。



客户成功案例

= exact

BUSINESS SOFTWARE

“伟大的技术可以带来伟大的文化变革：Oracle 营销云正是如此。仅仅不到 12 个月，我们的营销团队就全面完成了国际化转型，拥有了改变一切的创造性力量，取得了丰硕的成果。”
— Frank Geldof | Exact 高级营销传播专家

 ARC™
Document Solutions

“Oracle 营销云让我们能够更加轻松地通过精密的多步骤营销活动来培育潜在客户，并在向受众全方位展示我们的产品时测试哪些营销活动有效，哪些无效。”

— Adam Lagerhausen | ARC Document Solutions 数字营销专家

日常工作

营销副总裁

“我一直努力在营销创新与营销团队真正需求之间寻求平衡。”

要实现平衡，高科技行业营销人员需要既支持全渠道营销，又具有增强的分析功能以确保营销工作始终达到公司目标的企业级解决方案。Oracle 营销云高科技行业解决方案具有涵盖数据管理、内容营销、定位和细分、营销活动管理、线索管理、基于帐户的营销、营销衡量、销售和营销协同以及分析在内的丰富功能，出色解决了这一难题。

销售副总裁

“我希望确保我的客户经理能够正确识别具有最高达成几率的商机，能够整合所有客户智能，以易于理解的方式高效工作。”

在高科技行业中，营销人员选择使用 Oracle 营销云来确保获得出色的销售成效，确保销售与营销协调一致。借助 Oracle 营销云，营销团队可以提供关于客户和潜在客户的详细信息，从而为销售人员提供关于个人买家和采购委员会的更加全面的视图。此外，销售人员也可以利用这些洞察更好地吸引客户和潜在客户并跟踪沟通情况，同时快速识别高价值商机并对其进行优先级排序。

营销总监

“我想提高营销活动转化率，促进线索生成，但问题是数据都位于单点解决方案中，如果不手动整合就很难获得洞察。”

高科技行业的营销人员需要在各团队、产品线和目标市场之间协调并创建内容，确保高效开展工作，线上和线上两个渠道上提供同步的出色体验。借助 Oracle 营销云，营销人员可以访问关于受众和客户数据的全面视图，从而更加深入地理解相互之间的依赖关系以及各自对性能的影响，最终构建更加个性化、相关度更高的自适应营销活动。

Web 开发总监

“我需要数据而不是单纯地去臆测，这样才能提供高度相关的个性化体验。”

高科技行业的营销人员需要跟踪和分析各个渠道和设备上的客户行为，以创建个性化、引人入胜的无缝体验，从而优化营销活动，实现业务目标。借助 Oracle 营销云，高科技行业的营销人员可以轻松访问受众群体的汇总视图，通过简单的 A/B 测试、复杂的多元营销活动部署、高级客户统计数据和服务端测试来获取宝贵的洞察，进而提供高度相关的个性化体验。

借助 Oracle 营销云踏上现代营销之旅

了解 Oracle 营销云如何通过当今客户期望的无缝数字化交互实现消费者互动现代化，提高品牌忠诚度，同时有力展现跨渠道跨设备营销的巨大价值和投资回报。

关于 Oracle 营销云

Oracle 营销云的数字化营销解决方案可提供一个深受营销部门喜爱和 IT 部门信赖的成熟、可靠的系统。藉此，借助跨渠道营销、内容营销、社交媒体营销与数据管理和激活的集成，现代营销人员可以轻松、高效地打造极具吸引力的客户互动、编排客户体验、整合数据和优化交互，从而吸引和留住理想客户。

请访问 oracle.com/cn/marketingcloud



CRM 专家热线：**400-699-8888**

邮箱：salesinquiry_cn@oracle.com



扫描二维码
即刻在线咨询

甲骨文中国



甲骨文中国市场活动

