

ORACLE®
甲骨文

ORACLE®
MARKETING
CLOUD

甲骨文营销云 汽车行业解决方案





Oracle 营销云 汽车行业解决方案

⊕ 汽车行业数字化营销解决方案

在互联网高速发展的今天,除了能感受到汽车变得越来越安全、舒适、美观之外,我们也发现智能互联、自动驾驶和新能源等关键词出现在汽车领域的次数越发频繁。汽车行业也逐渐从以产品为中心转向以客户为中心。

在互联互通的世界,汽车行业的压力持续增加,从潜客到车主的质变过程更加难以把控,汽车的购买转化率如何提高?网络数据庞大、复杂,如何系统管理与沟通?传播内容粗犷且单一,如何定制个性化用户体验?用户接触渠道无序且割裂,如何建立整合的渠道矩阵?

汽车目标用户无清晰定位
用户流量转化率较低

线到4S店后无针对性营销策略
缺乏对需求管道的全局视图



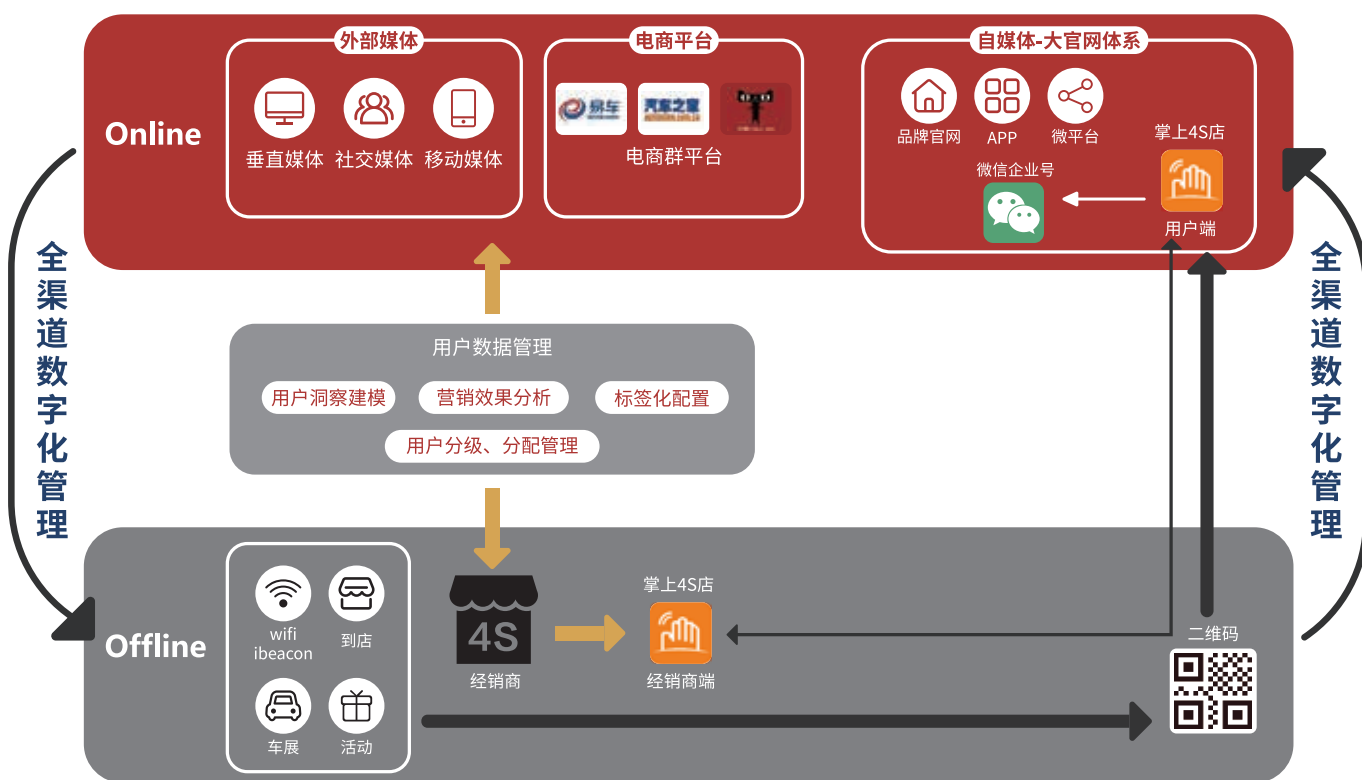
数字营销无法精准化
低效重复且功能重叠
造成广告投放浪费

媒体渠道不打通
难以完整覆盖客户生命周期

顶尖企业都在寻求数字化的方法来续写业绩增长神话。

Oracle营销云,从根本上逐一击破目前车企数据应用存在的痛点,对症下药,打通品牌内部及外部数据,打造线索捕获的双引擎,完整精益转化的全流程,三方一体化的建立汽车品牌“互联网+汽车销售及服务”的创新模式,深度整合线上和线下,让终端服务人员通过统一终端应用,向消费者提供全生命周期服务体验,实现个性化精准营销。

汽车行业数字化新营销体系全览





解决方案

整合事件管理

Oracle营销云提供了系统性的方法,通过支持电子邮件、着陆页面和表单等集中式事件管理页面,实现复杂事件管理活动和跟进提醒自动化,进而大幅提高工作效率和用户参与度。

全渠道触达

通过邮件,短信,微信,app 和电商平台全渠道触达用户,根据不同的用户行为与场景设计自动化多波次的互动式营销活动,实现全渠道精准营销策划与自动化执行。

数据管理

盘活客户数据,统一分散的标签形成清晰且整体用户画像,提升数字营销精准度,降低营销成本。

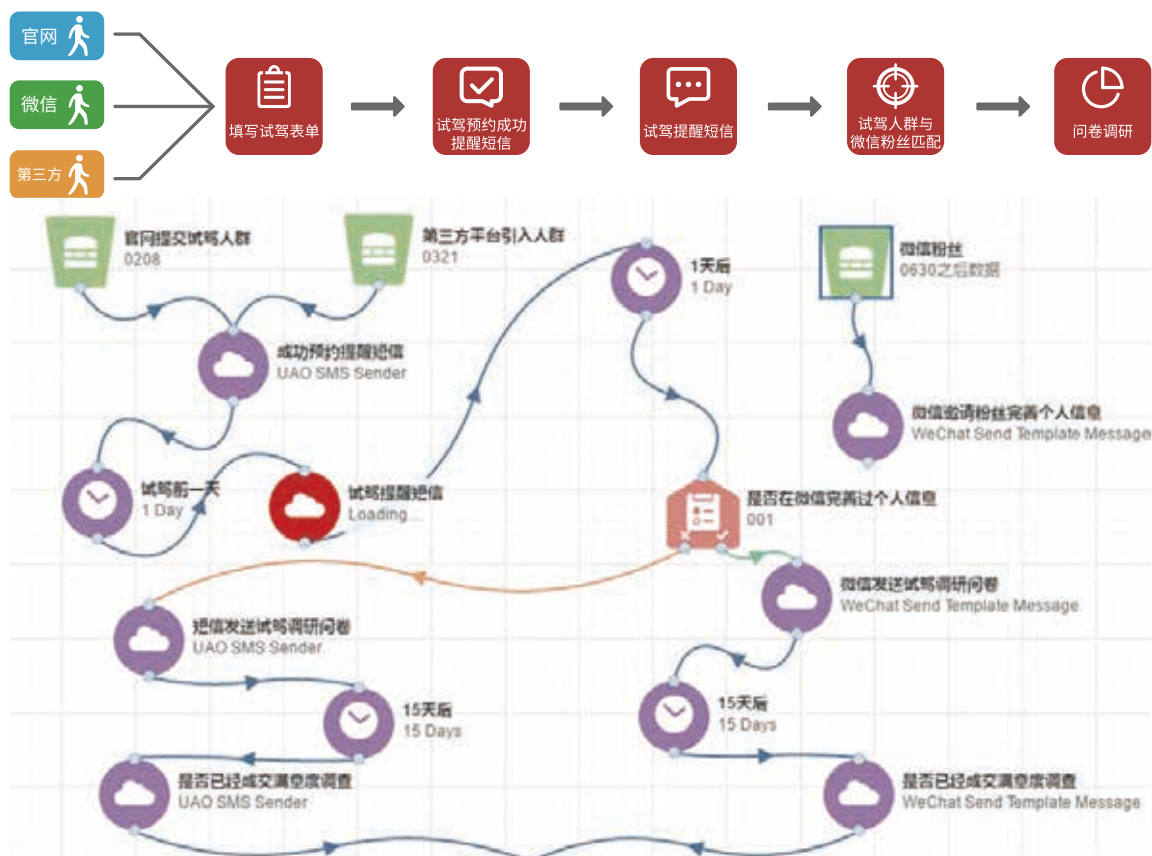
高效线索管理

整合线上活动与线下业务,打破传统的营销壁垒,构建用户线上到线下行为追踪链条,从而提高潜客到店转化率。

个性化用户体验

在客户关怀中,体现营销智慧,提高个性化用户体验,有效地增加创收水平。

用Oracle营销云设计汽车试驾营销活动



🏆 行业翘楚成功案例



高效驱动营销

在信息狂轰滥炸的今天,用户对于信息的接收已近乎麻木,由此,让用户真正需要的用户接收到想要的信息,进行精准营销显得尤为重要。宝马作为汽车行业的领军企业之一,面临企业数据不开源、欠缺连接性,与消费者多渠道沟通,导致资源浪费。

借助Oracle营销云,BMW同时管理超过1300多个潜在的销售机会,占据了新西兰高端车市场的15%;车主及潜在客户接收超过65,000封我们发送的电邮;内容打开率超过60%,销量转化占据BMW X3销量中的26%;独立打开率46%、独立点击率5%、表单提交率9%,远远高于社区数据的平均水平。使用Oracle营销云后大大节省了其他渠道的开支,仅仅半年即收回了Oracle营销云平台投资成本,让更多的潜在客户“享受驾驶的乐趣”。



个性化营销,定制完美用户旅程

每个用户都是独一无二的,如何利用现代营销模式提高用户满意度和忠诚度的一对一关系,是顶尖企业最关注的问题之一。雷克萨斯摒弃一概而论的大众营销模式,选择借助Oracle营销云平台,实现个性化用户旅程,建立全新的客户关系。在Oracle营销云数据库里,每个客户都有一个专属icon,通过数据整合,驱动结果发生。售前,统一和激活客户数据,分析发现受众属性,对潜在客户画像分析后个性化推送心仪车型;售中,4s店销售通过用户画像提供个性化的购车服务;售后,根据车主信息,提供贴心售后服务,让用户感受为自己量身定制的温馨关怀。由此,轻松形成在购买前-购买时-购买后的雷克萨斯个性化、自动化服务闭环,确保客户体验旅程完美运转无虞。为每个用户量身定做的个性化体验真正实现以客户为中心,大大提升用户购车体验和对品牌的好感度。



营销赋能销售,优化媒体渠道资源

当今时代,流量为王,优化媒体渠道成为获取潜在客户、提供优质有效的服务和维护客户的关键。法拉利借助Oracle强大的大数据跟踪系统和人工智能技术优化媒体渠道来源。

1、通过技术追踪分析,获取更多潜在客户

追踪用户的cookie数据和在移动终端上的手机唯一识别号,打通多放用户接触渠道,分析用户行为,获取受众,保留高质量用户。

2、基于丰富用户标签的差异化营销

自动追踪销售转化率最高的人群,针对不同行业、产品线、标签类别,进行多渠道、多波次的精准营销。

法拉利将短信、网站、社交APP、EDM等媒体渠道资源运用到极致,优化流量入口,进行高效差异化精准营销,致力于将成功的销售模式和最佳实践标准化并扩展到全球所有地区,并通过卓越的经销商支持和经销商合作计划提高经销商的忠诚度,匹配经销商直接对接,提升顾客服务体验同时,实现总-分闭环,与时俱进,企业得以更加迅猛的发展。

现在,越来越多的行业翘楚,通过大数据分析与挖掘,让工作更加智能、高效。时代发展迅猛,机遇与挑战万象丛生,走在时代前沿,方能出奇制胜! Oracle营销云能够优化数据消费,最大化数据价值,提供更有针对性的消息传递,跨渠道更加一致,用行动给予了时代圆满的答卷! Oracle营销云携手行业翘楚,在这个瞬息万变的时代相融共生、共赢云端!



Eloqua: 与社交媒体全面集成的基于云的营销自动化软件。通过社交和在线互动分析客户购买意图，为销售团队带来更高质量的销售线索并在每一个接触点上都提供个性化的营销内容。



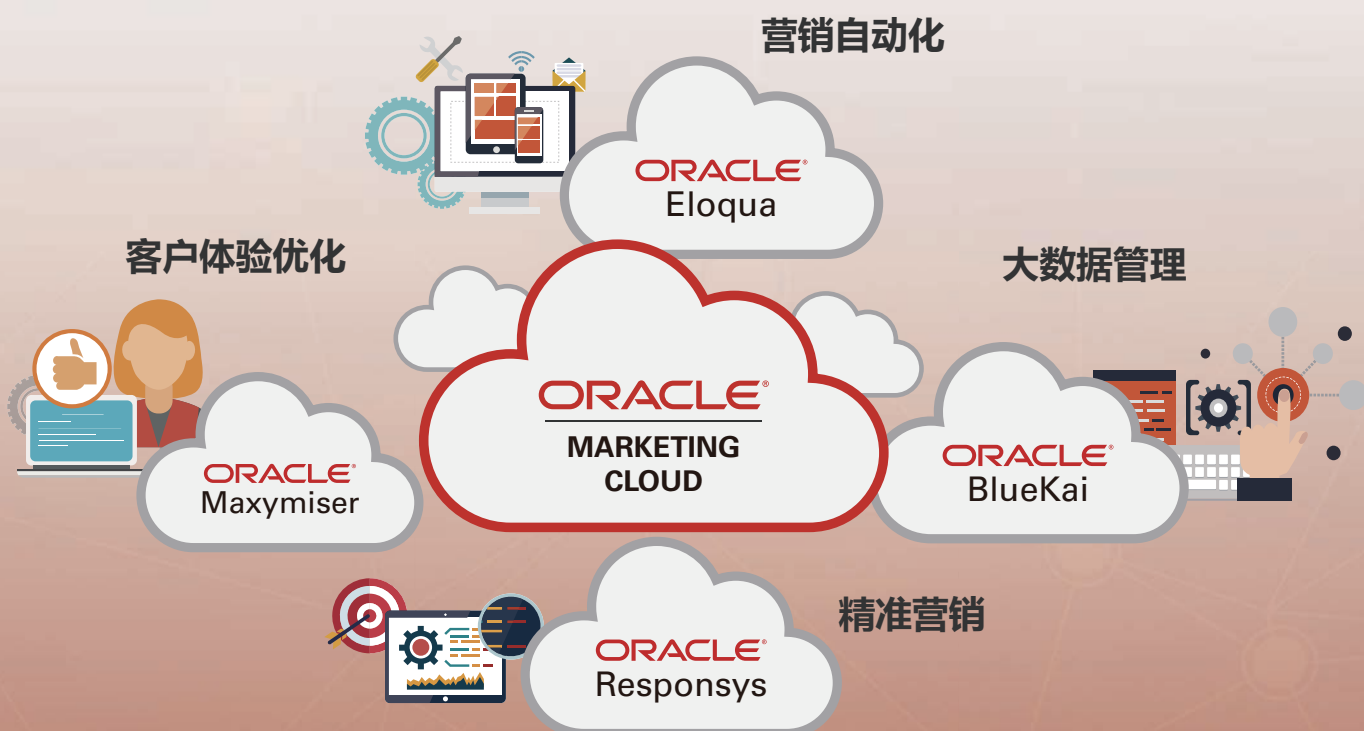
BlueKai: 全球五百强企业的营销大数据管理平台，帮助跨境电商和品牌企业管理第一方客户数据和画像，同时拥有全球最大第三方营销受众数据流量池，来自 400 个不同数据来源和媒体广告技术合作伙伴，包含全球 1500 万个网站的访客兴趣数据对接，海量线下零售交易数据，还有 10 亿潜在客户移动设备 ID 数据。为营销人员提供以数据为驱动的广告精准投放和媒体渠道管理能力。



Maxymiser: 提供基于云的电商和官网平台转化率优化解决方案，依据增长黑客方法，让企业营销部门对其客户在网页或移动 APP 应用程序中看到的内容进行基于数据洞察和用户分群的多变量测试、个性化访问体验设计和持续优化来改善网站表现，从而提升客户的参与度和企业收入，扩大upsell 和 Cross Sell 的贡献率。



Responsys: 企业级基于云的全渠道营销软件。基于数据建模 RFM 模型和客户的实时反馈来协调电子邮件营销、移动营销和社交网络等形式的营销互动，统一客户 360 度视图，实现全渠道打通，覆盖客户全生命周期的全域精准营销。



获取Oracle营销云快速演示



扫描二维码,即可在线咨询

如果对我们的方案感兴趣
欢迎拨打热线:400-699-8888
也可通过邮件联系我们:salesinquiry_cn@oracle.com

