

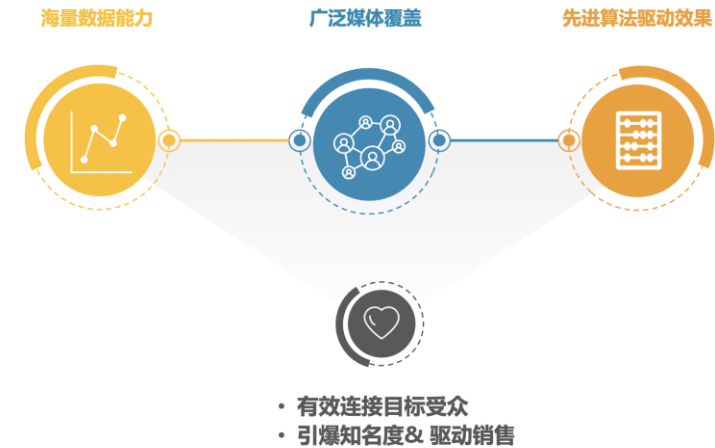
EternityX



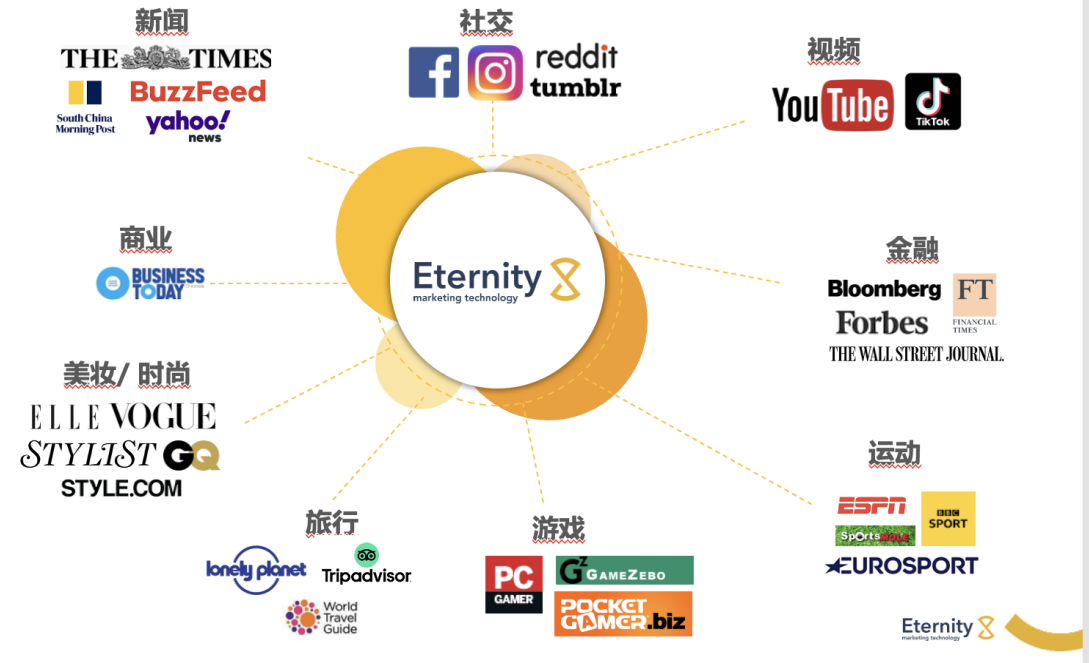
- ◆ 所属类型: 平台
- ◆ 开发时间: 2018年开发, 持续升级
- ◆ 参选类别: 年度最佳移动广告投放平台

- **开发背景:** 国内外文化差异、政策差异等等存在着信息不对称，中国及海外跨境信息不对称，造成执行困难和营销存在巨大落差。
- **核心目标:** 打造实战型跨境营销技术平台，为数据驱动的跨境商业决策赋能。
- **功能特色:** ID SPACE、高级定向功能、DPA动态商品广告、升级归因引擎、无效流量过滤 (IVT) 。
- **营销价值:**
 - 1、平台拥有独特的算法，可以多维度对用户进行分析进行定向；
 - 2、全渠道媒体覆盖超过90%中国网民，精准触达中国消费者；且接入大量海外媒体平台及其人群数据（如Google及Meta），能协助国内企业实现有效跨境营销，透过营销活动精准触达并转化海外人群，包括居外华人，帮助广告主更加精准的找到目标受众，同时增加转化；
 - 3、目前已支持超过400个品牌超过3000次营销活动，同时有效提升20-30%营销效率，降低成本。

- 开放式对接平台：**能够对接全渠道的平台，通过 EternityX平台进行广告投放，可以更有效地与各主流媒体、数据库及品牌安全平台紧密联系。透过平台，客户可自由对接各大优质可靠的媒体资源（如今日头条、百度、爱奇艺等）、第三方平台及数据库（如京东、RTBAsia等）及第三方工具（如:品牌保护、监测或创意优化系统）。经过多维度全方位深度分析线上线下数据，针对客户群的消费习惯和兴趣，精准的定向目标受众，采用不同的推广办法（根据具体需求选择不同时段、广告形式等），使营销活动达到最佳效果。同时，透过对这些数据的精细化分析，协助品牌自动优化营销活动表现。



- **技术再升级:**
 - 接入**Google, Facebook**等平台人群投放, 支持出海业务;
 - 融入**ID SPACE**功能, 升级**高级定向功能** (包含支持消费能力、旅游数据等), 更精准触达人群, 提升跨平台营销能力;
 - 支持自主**DPA动态商品广告投放**, 实现个性化+高效率投放;
 - **升级归因引擎**, 提高跨应用转化等归因成功率, 为广告主带来更多实效;
 - 支持**人群触达频次**投放控制;
 - 支持小程序, 直达链接等更多样化落地页形式;
 - 升级**无效流量过滤引擎**, 提升投放实效;



- 15个十五项计算机软件著作权登记证书：** 获得由中华人民共和国国家版权局颁发的十五项计算机软件著作权登记证书，标志着公司通过技术研发取得的独立知识产权得到了权威的认可和肯定。



著作权名称	功能简析
力恒DMP系统	基于大数据和机器学习的高效精准的广告受众行为数据分析能力，赋予品牌定制化人群投放能力
力恒动态商品广告信息处理系统	对接主流媒体DPA能力，解决海量SKU+个性化营销难题——「千品/千人/千面」的高效营销方案
力恒广告流量安全系统	基于大量广告数据分析，完成虚假流量分析和过滤，实时预警相关虚假流量
力恒程序化全网营销平台前端界面系统	一站式AI智能营销管理平台，满足广告采买、高效管理、提升品效和分析洞察等品牌营销需求
力恒程序化全网营销平台API接口系统	广告系统背后的运维大脑，高效自定义配置媒体、广告资源
力恒多平台登陆权限管理系统	可实现跨平台媒体账号管理，一站式管理多平台账号的账号服务，提升账号管理效率
力恒广告投放项目管理平台	用于提高广告投放项目沟通配合效率，增强广告投放表现分析与改进能力
力恒广告项目预警系统	眼观六路耳听八方，监控各类投放异常情况，为投放项目保驾护航
力恒商机线索收集分析系统	数据的溯源和广告归因，实现个性化线索分配、一站管理任务及线索
力恒代理商管理系统	便捷管理配置相关业务、数据，降低管理成本、提高管理效率
力恒广告受众识别处理软件	品牌受众管理平台，结合大数据与机器学习算法，实现全网智能识别目标人群设置，赋能品牌对活跃用户进行全网精准再营销
力恒实时广告竞价运营系统	推进广告投放自动化和规模化，可实现更多定制化投放目的
力恒线上广告数据监测系统1.0	能数据监测、智能数据导出、智能数据管理的智能线上广告数据监测系统
力恒HTTPS证书分发系统	高效管理HTTPS证书分发，提高系统稳健性，确保相关广告系统不间断、正常运行
力恒第三方广告监测系统	帮助广告主获得由第三方广告监测公司提供背书认证的、真实有效的广告数据

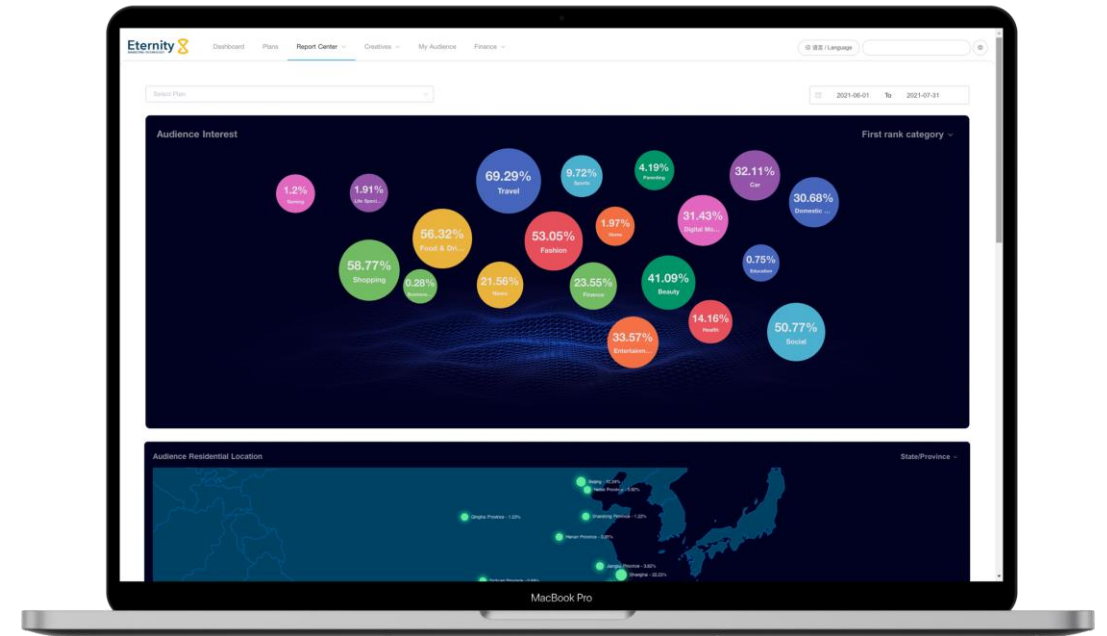
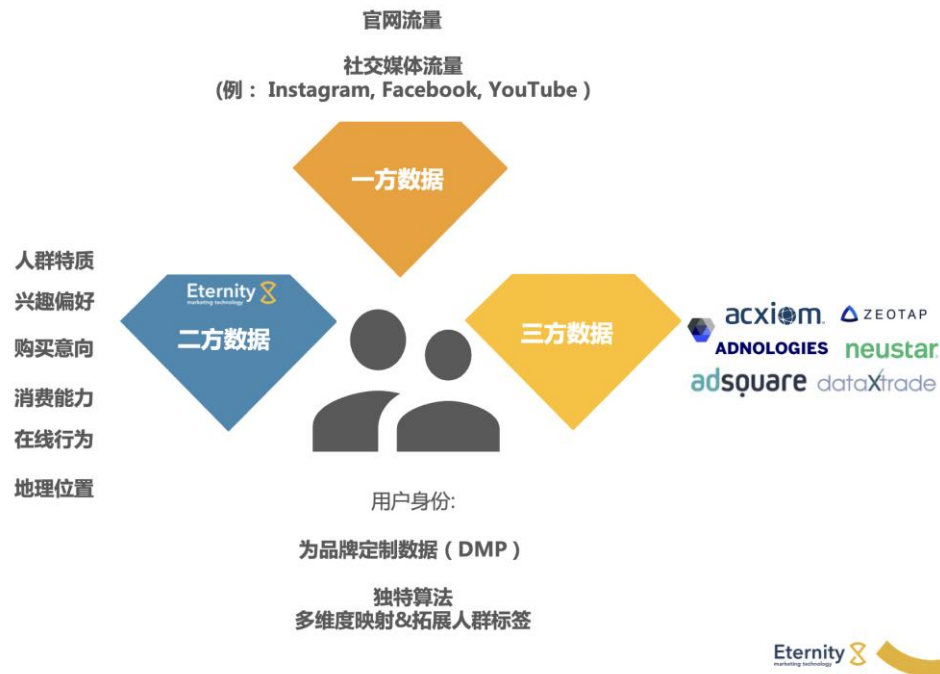
- 多维度数据能力：**先进的人工智能营销技术能够处理海量数据，以在整个决策过程中识别并精准触达目标消费者；通过深入了解消费者和他们在整个决策过程中的消费模式，制定出更精准及有效转化的策略。



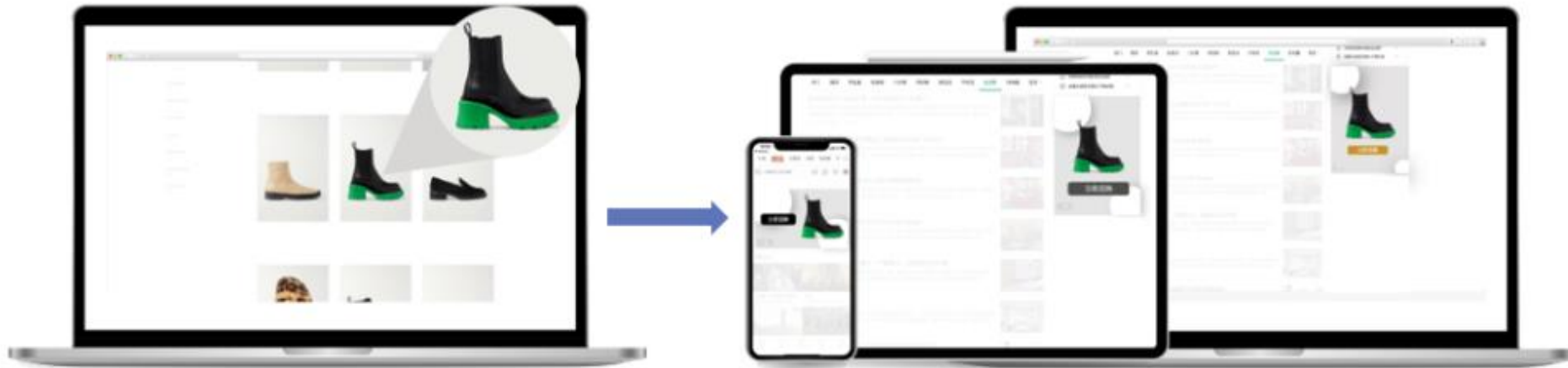
➤ **3种处理数据的专业能力：** 1. 感知力 2. 理解力 3. 行动力

➤ **5种不同维度了解消费者决策，实现全域精准营销：** 1. 瞬间 / 时间； 2. 消费者用户周期的不同阶段； 3. 兴趣 / 行为偏好； 4. 人群属性； 5. 环境 / O2O场景。

- 基于品牌营销活动的人群洞察，识别最优目标受众：**综合多种维度的全方位受众标签（超过1000个精准人群标签），包括人群特质、兴趣偏好、购买意向、消费能力、在线行为、地理位置、旅游数据等，全面了解受众的兴趣，帮助品牌主更了解受众、定制相关营销策略。

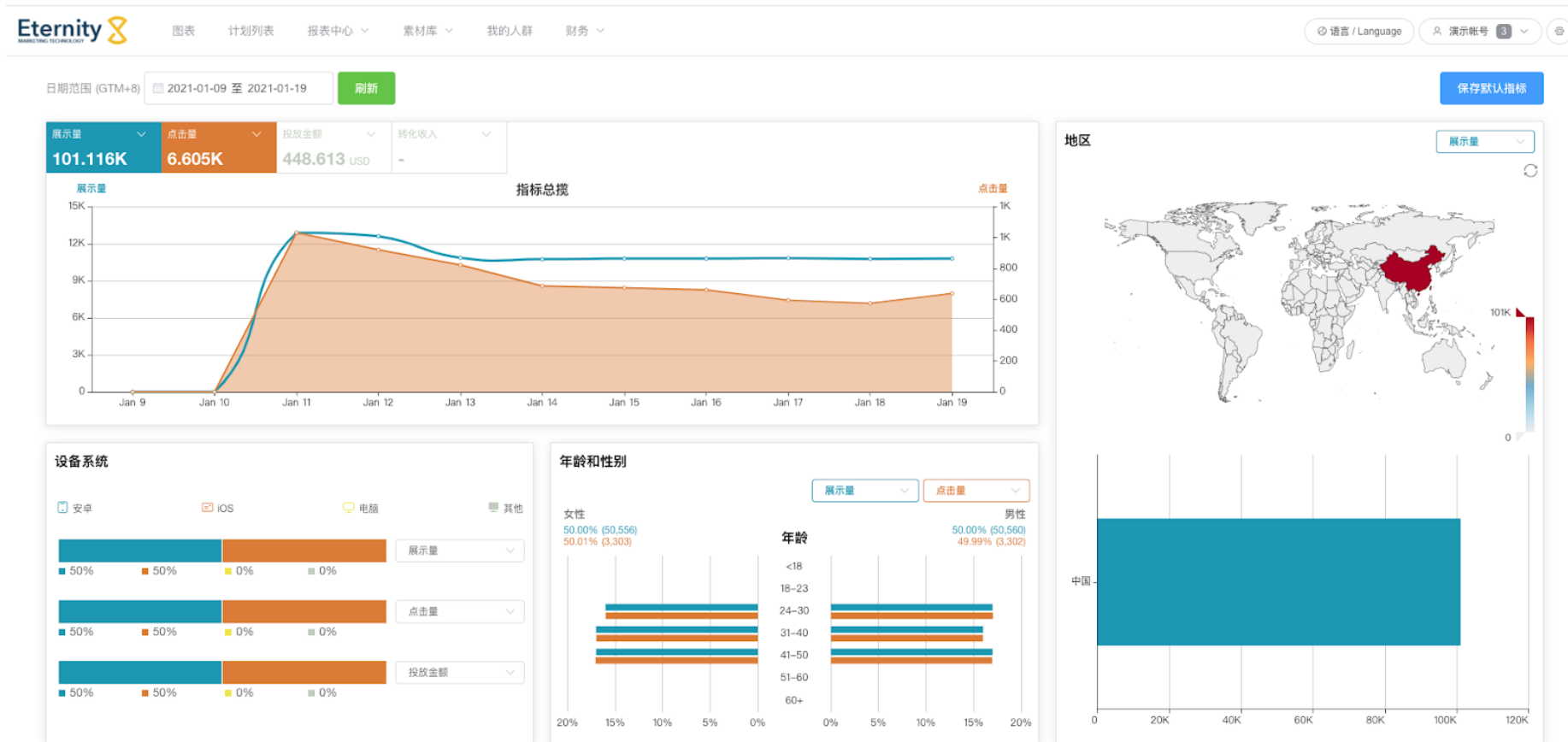


- **动态创意广告服务：**提供先进的动态创意优化，根据用户的互动或个人属性进行个性化广告，以创建量身定制的广告单元，以进一步提高目标消费者的购买意向，可以根据潜在顾客的行为记录，建立针对每一位顾客的个性化广告，精简购买过程，以便精准营销。**由于目前国内能使用DPA的平台有限，通过公司平台可以直接投放巨量引擎、百度、腾讯广告等，为客户实现了针对内地消费者的个性化广告。**



点击该产品可在不同设备及广告展示位置中出现

- 可视化投放面板以及基于国际标准的数据可视化：** 客户可以直接登录后台查看投放数据（包括展示量、点击量、转化收入、设备系统、年龄和性别等），实时追踪投放效果，调整投放计划。



入海企业:

- 协助国际品牌进入中国市场, 是他们能快速进入中国市场并应对复杂的市场环境, 实现营销目标;
- 电商、教育、B2B、美妆、金融、政府相关、旅游、旅游零售服务类的品牌。



出海企业:

- 中国内地以游戏、品牌出海、教育、工具类app、文化、快消品、旅游等为主出海企业。



- **代表案例：**某欧洲知名奢侈品电商平台
- **营销背景：**旅游的限制使得中国受众只能在国内消费，或在网上购买，这也为新的电商平台进入中国市场提供一个绝佳的机会。然而，进入中国市场晚，以及对本土市场了解不足，使得它在中国市场上相较其他境外奢侈品电商平台的声量明显不足；同时跨境电商奢侈品市场在中国仍然属于小众市场，因此难以触达合适的目标人群。
- **目标受众：**高消费顾客
- **营销目标：**增加品牌知名度，并提升中国市场的销量





- **解决方案:**

- **利用高消费旅客的数据进行集中投放:**

- 利用经常出行到高收入国家与时尚品牌集中地的旅客数据进行投放;
- 透过京东等主要第三方平台获取的跨境高消费顾客数据, 识别目标受众的消费意向及选择高端设计师品牌时的取向。

- **搜索及商品趋势数据**

- 透过关键词以及追踪电商平台 / 应用程序, 专注于最受欢迎以及最为广泛搜索的产品, 提供最合适的动态素材。

- **利用DPA技术, 达到个人化的动态商品广告投放:**

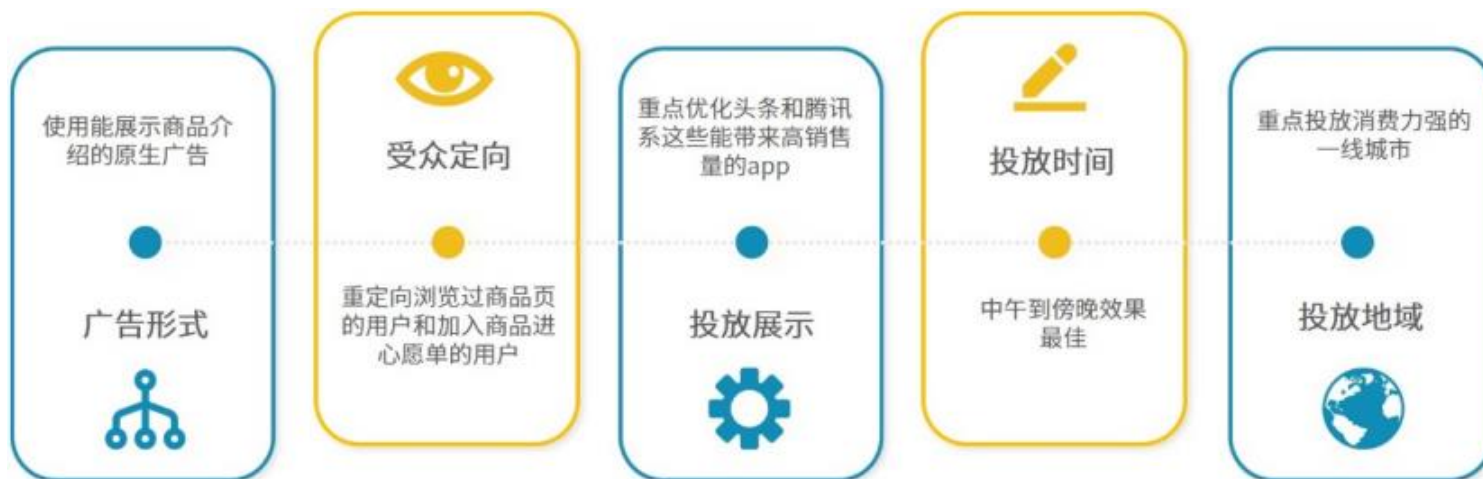
- 技术团队运用用户特性、行为、兴趣, 结合腾讯社交大数据, 加上的动态商品广告可以根据用户偏好来实现精准投放, 进而推送用户可能感兴趣的内容, 促成用户下单。

- **优化投放表现:**

在分析潜在用户时，将目标受众锁定在已浏览过网站的顾客，及一二线城市（主要是一线城市）。又根据用户行为进行了更准确的分类，将用户定义为：

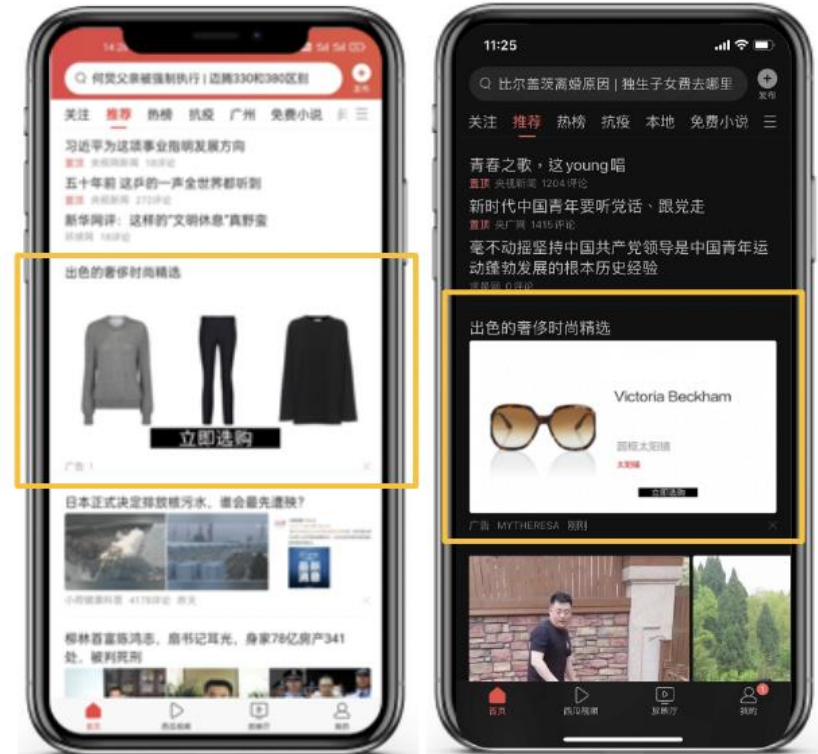
- 1、**基础用户**：访问过电商主页的用户，并且有点进子目录查看具体商品
- 2、**高质量用户**：曾在心愿单或者加购物车中添加过商品

针对两类用户做了精准地定向投放，在投放过程中，根据具体的投放表现，进行优化：



• 总结

- **项目目标:** 增加品牌知名度, 并提升销量
- **进行方式:** 动态重定向广告(横幅广告及原生广告)
- **方案:** DPA, 重定向的广告
- **GEO:** 主要锁定中国一线城市 (一线及二线城市)
- **广告定向:** 目标人群, 并按以下准则分类:
 1. 产品的趋势及网站中被加入愿望清单的关注度
 2. 消费能力及对于高端产品的兴趣
 3. 关键字搜索 (包括品牌及竞品)
 4. 曾经访问过品牌主页的类似人群画像重新定向
 5. 网站上的用户行为及消费行为



- **项目效果:**
 - ✓ 总计兑现 **118%**的高质量流量
 - ✓ CPC低于预估值 **16%**
 - ✓ 精准目标受众高达 **75%**
 - ✓ ROAS高于客户预期 **100%**
 - ✓ 总销售额上升 **5.98X**
- ✓ 因动态广告而成功转化的中国市场占有率高达 **20%**
 - ✓ 后续长期合作，并尝试公司其他解决方案