

马可文化



- ◆ 公司网址: <http://www.mcnmark.com/>
- ◆ 微信公众号: 马可文化传媒
- ◆ 参选类别: 年度最具创新力服务商



马可文化创立于2015年，总部位于广州，于上海、北京设有分公司及运营团队，并在广州拥有近千平米的直播短视频孵化基地。主营业务有整合营销、直播、短视频、图文内容营销、品牌私域运营等。

马可文化多年深耕电商全域营销，凭借创新的数字营销理念，为品牌量身定制营销方案，**获得大量国内外品牌认可，并成为京东首批MCN机构。**

2021年营业额为

2300万

办公室位于

广州CBD高德置地冬广场

直播基地位于

广州番禺丰晟创意园

“占地过千平方”

...

一千平方米以上的直播基地

大、中、小直播场景

一线设备配置

专业运营团队

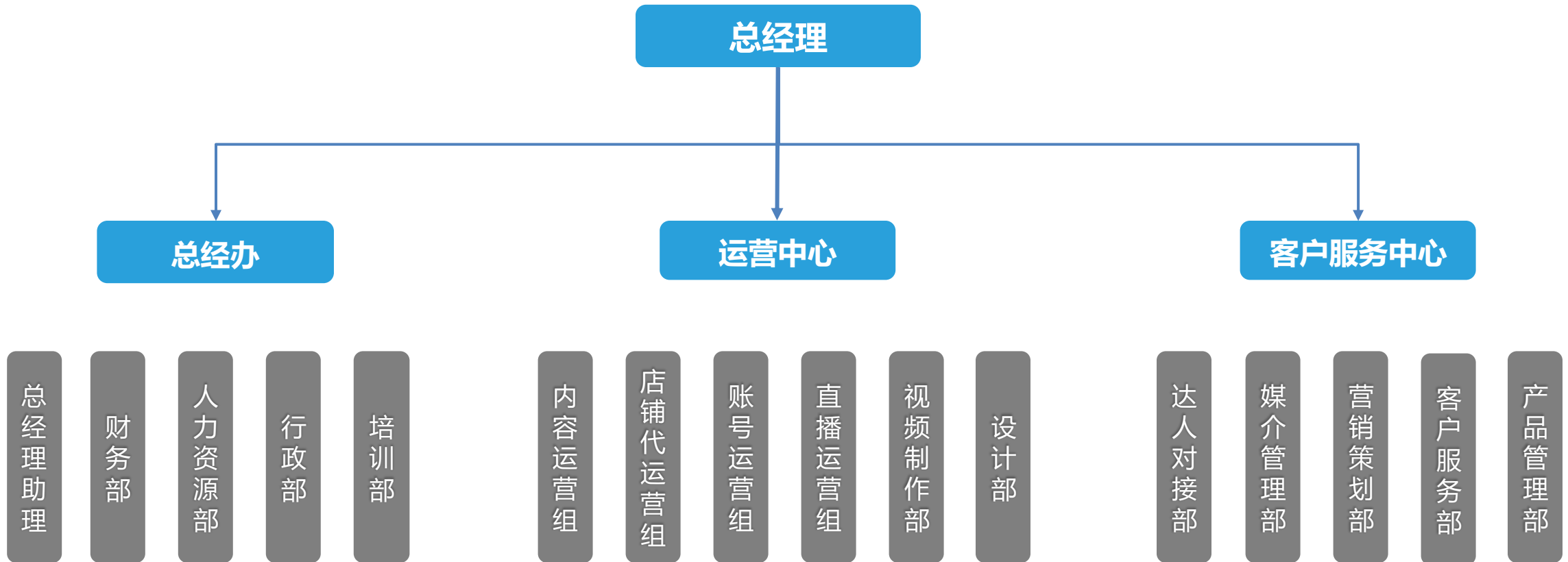


京东官方认证

京东品牌直播基地

广州

马可文化组织架构



服务内容

：

图文内容营销

短视频拍摄及传播

电商平台直播带货

专业定制品牌代播

电商私域流量代运营



销售渠道+种草渠道+社交平台

传统电商+兴趣电商



全渠道内容营销渠道服务覆盖!

电商孵化服务 星级业务

马可为有意于深耕电商的品牌提供全面的电商体系打造陪跑计划，从产品端、渠道端到营销端全链路帮助品牌进行规划与发展。在合作过程中随时发现问题，随时解决问题。

针对品牌在整个过程电商营销过程中遇到的问题进行课题研究和提供解决方案。

核心业务 项目型服务

品牌根据自己的需求，或根据马可分析师提供的分析报告，选择一项或多项组合的内容营销服务，由马可提供专业的解决方案；马可保证提供的服务高于市场平均标准，价格低于市场平均标准。

图文种草

短视频种草

电商直播

KOL合作

活动直播

品牌直播

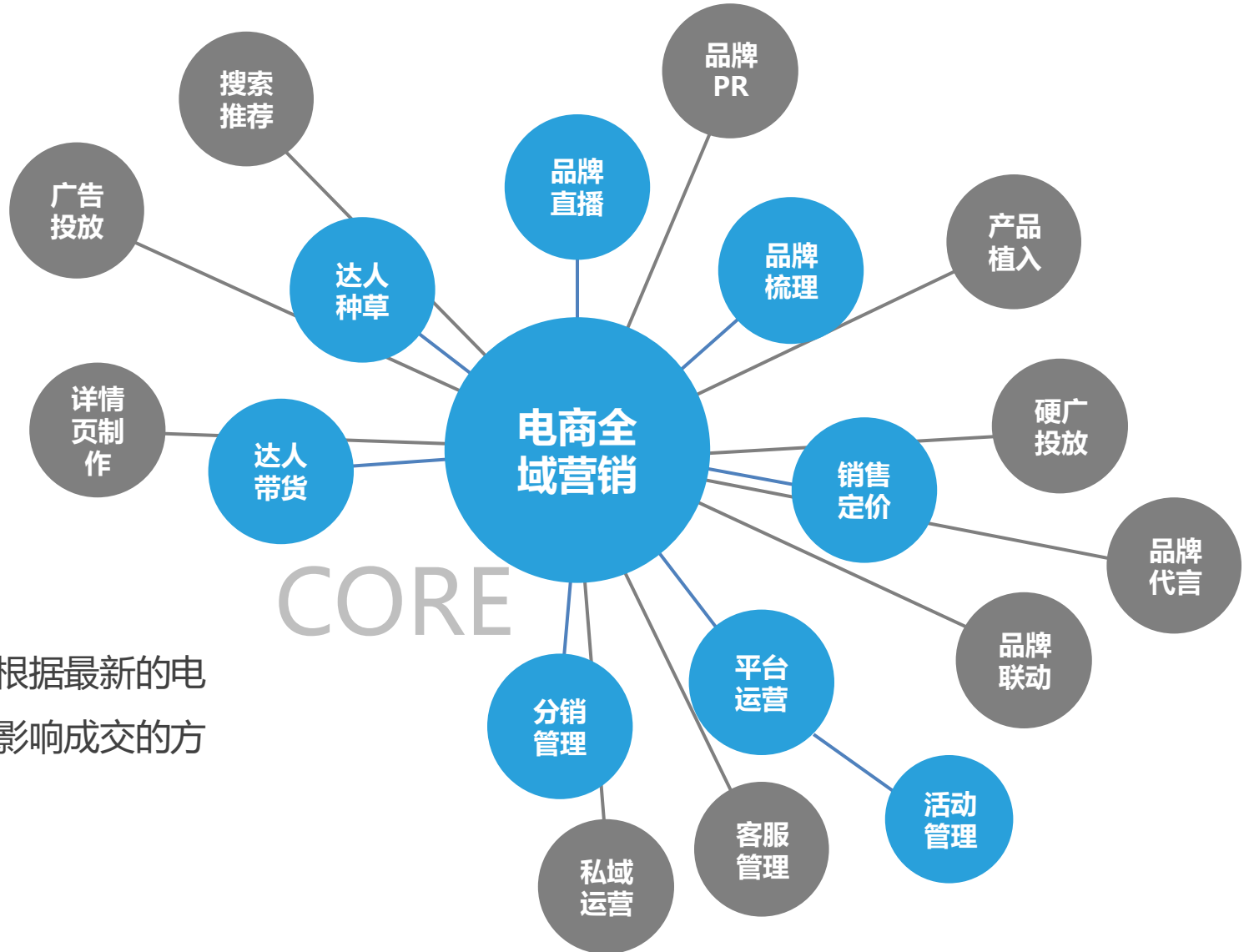
私域运营

整合营销型服务 核心业务

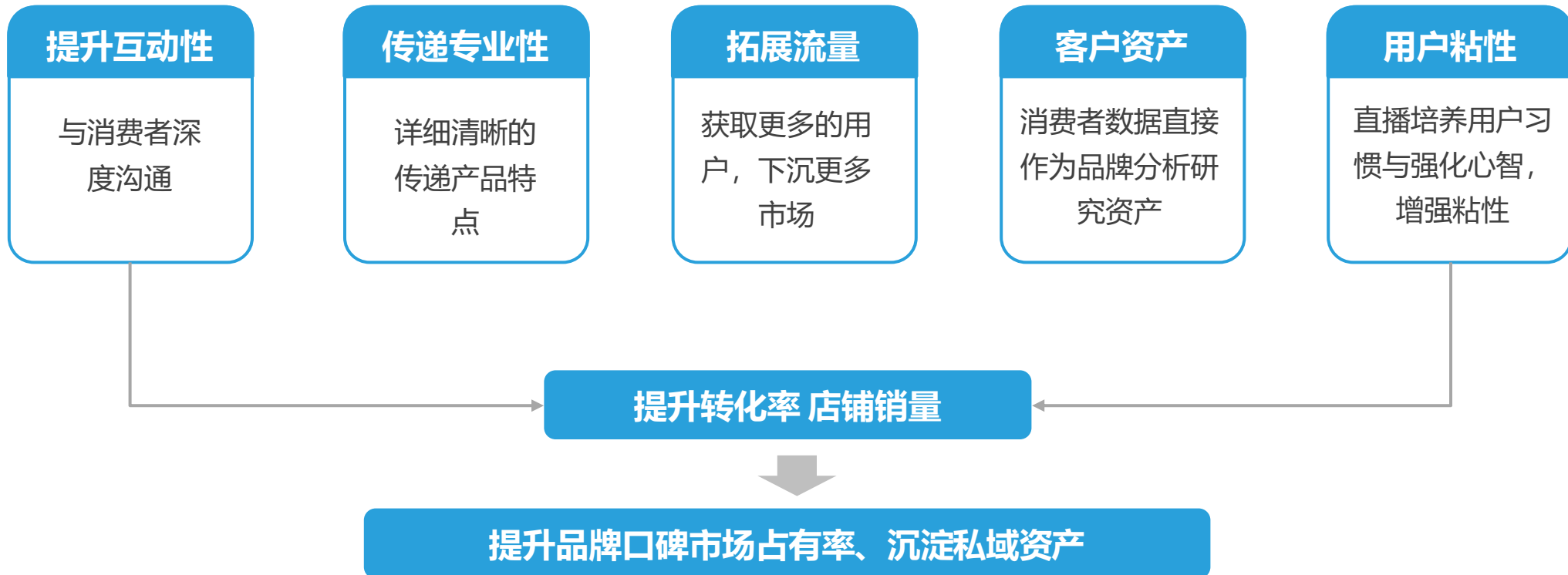
结合电商营销节点和品牌营销节点进行整合型的内容营销服务，涵盖多个渠道的内容规划及传播，形成具有声量和销量双重效果的内容整合营销。主要服务KA品牌及平台类客户。

马可文化把360°全案营销整理成核心8°营销

“什么都可以做”的营销推荐已经过去了，马可根据最新的电商趋势，打造电商全域起盘计划，专注于能直接影响成交的方法论打造！

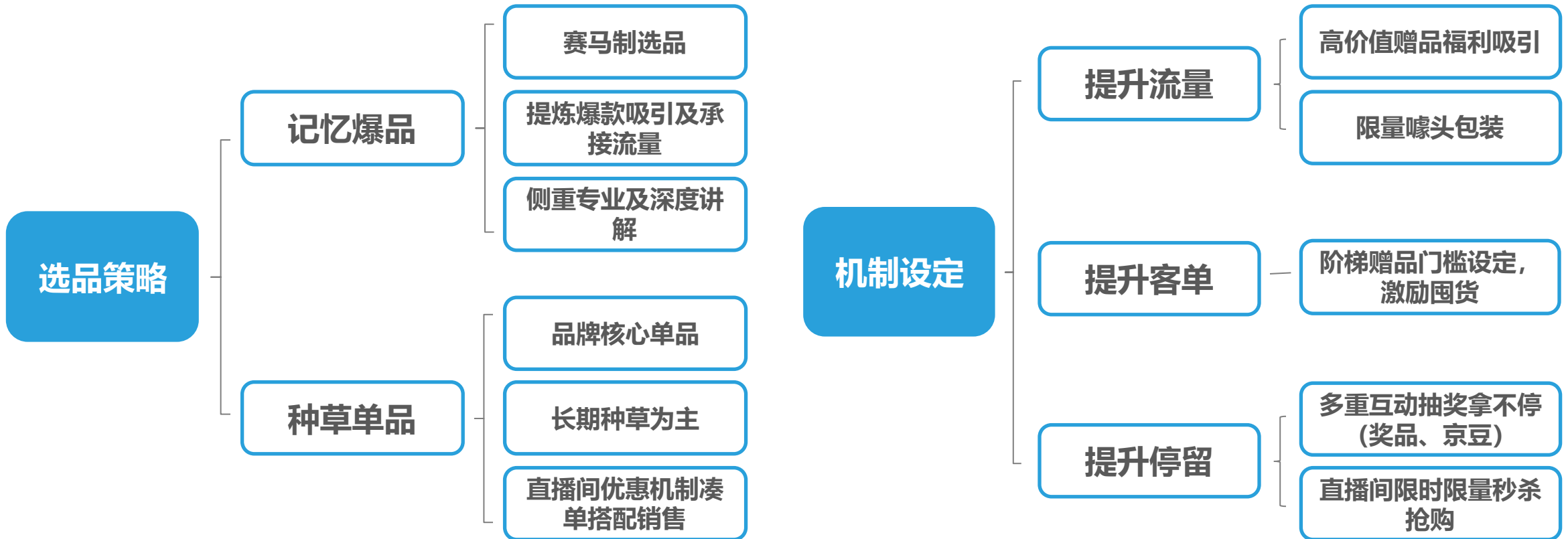


随着公域成本提高，品牌全面私域布局，直播成为品牌私域流布局重要**吸引承接流量**手段
在原有的电商呈现逻辑上，新增了**“实时讲解+陪伴+购买指引”**
大大降低了用户在电商购物中的不确定性，增强了用户消费冲动。



创新业务一：电商品牌自播2.0

明确直播间选品策略及机制设定，助力帮助品牌打造直播间固有印象及用户心智，打造品牌影响力和销量同步提升的效果！



通过与店铺促销的机制联动，可以利用直播间的赠品玩法有效提升消费者的客单价

根据之前的测试，快消类客单价平均提升

10%-20%

直播间优惠
券引流

产品买赠联
动

主播讲解撬
动

爆款拉新品

案例分享：简爱京东自营——多样化直播内容，推动销量引爆



马可代播后
ROI提升至30+

GMV
单月最高增长718%

1 直播专属营销策略，有效提升互动转化

- 直播间专属大转盘抽奖机制，提升互动氛围，促进转化

2 多样化引导性互动机制，全面提升直播效能

- 主播现场展示产品细节，凸显产品优点，加大直播强度包括时长及促销话术、技巧等，讲解同款产品 + 赠品 + 抽奖，有效提升粉丝转化

3 CP连麦直播，促进直播间引流拉新

- 与其他品牌进行cp连麦，为直播间拉新引流，增加转化机会

案例分享：美赞臣海外——基于品牌主张打造特色直播间栏目

单月GMV突破**300万**

渗透率高达**20+%**

直播位列自营全球购榜 **TOP2**



高效统筹

短时间内高效完成直播间搭建及主播筛选开播

内容升级

多样化直播内容
引导粉丝持续关注

- 1、专家直播，专业育儿知识分享
- 2、跨店连麦，互相拉新，增加转化机会

视觉体验

日常、大促全面升级直播视觉，预告、机制贴片灵活轮播，营造紧迫感



Top
Mobile
Awards

年度表现

内容整合

强关联直播运营和
店铺运营内容，通
过直播的高转化能
力促进用户下单



活动融合

平台和品牌活动与
直播内容高度结合
互补，打造更加具
有内容玩法的体系



商家超级排位赛

数据周期：2022年3月2日 0:00-3月8日 23:59

自营全球购

- NO.1 京东国际美妆自营跨境免税店
- NO.2 美赞臣海外京东自营旗舰店
- NO.3 Aptamil爱他美海外京东自营旗舰店
- NO.4 Friso美素佳儿海外自营官方旗舰店
- NO.5 AHC海外京东自营旗舰店
- NO.6 贝拉米海外京东自营旗舰店
- NO.7 数码海外京东自营专区
- NO.8 雅漾(Avene)海外京东自营旗舰店
- NO.9 ESSENSIS海外京东自营旗舰店
- NO.10 Aveeno艾惟诺海外自营官方旗舰店

京东直播
最终解释权及数据口径以【京东直播】为准

女王价到 多重豪礼宠爱

买付金额TOP11组满5999送

价值 ¥3399 戴森吸尘器

直播间专属福利

120元	满800元减
120元	满1000元减
9.5折	满2000元
8.5折	满1000元

领取方式咨询主播

直播专享 下单抢百元优惠

互动抽奖

单笔实付满2499元

米奇系列电动三轮车

活动时间：7月2日-7月14日
数量有限，先到先得
联系客服登记订单号+金额
交易完成后核实反馈联系客服领取

直播专属福利

J-mark520带来了他的好友jd_992TS

感谢-多谢直播间领券下单

瓜分70, 150, 250

心动粉 PLUS jd_梁s01 直播间领券下单

瓜分80, 170, 280

jd_139169tsb 直播间领券下单

瓜分90, 190, 300

PLUS bigbossray 直播间领券下单

瓜分90, 190, 300

PLUS jd_556918d7424b0 直播间领券下单

瓜分90, 190, 300

下单产品可用 领券方式咨询主播

聊点什么吧~

5.8千热爱值

#美赞臣京东王牌直播日#

品牌主动造节，抢占用户心智，推动销量爆发

携手京东平台打造**育儿潮流站**

以**百年科研实力+前沿育儿配方**，助力每一位父母育儿无忧



有故事



有干货



有信任

内容亮点一：直播预热引流，撬动母婴品类圈层效应

嘉宾自录60秒官宣视频，小红书+微博多平台发布

视频概况：嘉宾发起“育儿生活趣事”故事分享，引导粉丝积极参论互动show出自己的育儿趣事，暂别生活琐事让妈妈们共同感受生活感受孩子带来的乐趣，同时宣布4月15日将会在美赞臣#京东王牌直播日#采集分享更多故事的同时，为90后妈妈群体分享更多科学育儿知识、喂宝宝们甄选出前沿配方好奶粉，解决妈妈们心头大事~



“众所周知，育儿无小事！尤其是作为90后妈妈的我们，对于宝宝的每一件事可以说是十分谨慎的，但有的时候还是避免不了被一些缺乏科学依据的育儿方法误导。所以今天呢，我就来考一考大家，能不能分辨出哪些育儿方法是不对的呢？听好咯！第一个：宝宝走路比别人玩是因为缺钙，得补.....这个育儿方法是对的还是错的呢？欢迎大家在评论区分享自己的看法哟！同时，记得4月15日美赞臣#京东王牌直播日#，我将会在.....各位妈妈们，来京东直播，我们不见不散！”



内容亮点二：走进百年科研室，是真了解？还是盲从众？

网络信息良莠不齐，什么配方才是有助于宝宝强健天生？微博发起#成分知多少#话题投票，自测一下您是否一个“真知”妈妈，激发用户的兴趣，引导更多的人参与话题讨论。

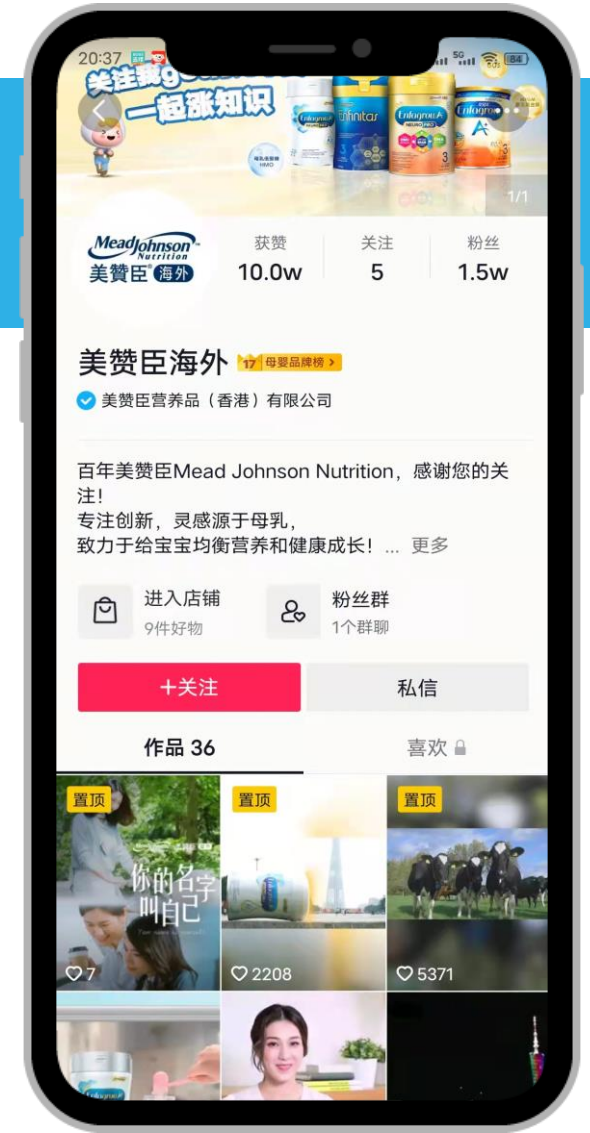


- 礼品福利扩大传播范围，为直播当天观看流量进行储备
- 直播讨论话题内容，增加观众与主播&嘉宾的互动



内容亮点三：权益激励用户自发内容生产、转赞评，撬动更多流量

在美赞臣抖音官方号发布带话题#前沿喂养 造就天生赢家#的直播预告视频，引导大众转发评论视频内容，点赞最多的转发或评论，可获得惊喜礼品一份；带话题分享美赞臣奶粉的产品效果，点赞TOP3可获得相应奖励；利用权益激励全民参与视频互动，有效为直播间吸引更多流量关注。



内容亮点四：直播预热引流，有效触达私域用户

美赞臣海外微信订阅号发布直播宣传通稿、100+ 微信母婴社群、官方朋友圈等发布直播预热海报，预告直播当天的优惠机制和权益，有效触达私域用户，为直播间引流。



*图片仅供参考，具体发布内容以实际为准

创新业务二：兴趣电商全闭环内容收割（长线玩法）

通过精准设定消费者接触品牌信息的闭环，通过内容吸引力挖掘需求。新的闭环优化点在于把目前坑比较多的达人收割环节转为备选项而非必选项，让内容呈现方式更加良性，而非在刚开始就利用消费者的消费冲动进行转化！（适合大品牌）



玩法优势

选择IP属性强但带货弱的达人，有两种优势，第一是达人的粉丝忠诚度高，信任度高；第二是达人变现能力不高，收费相对较低，更容易进行规模化的合作

精选内容型达人

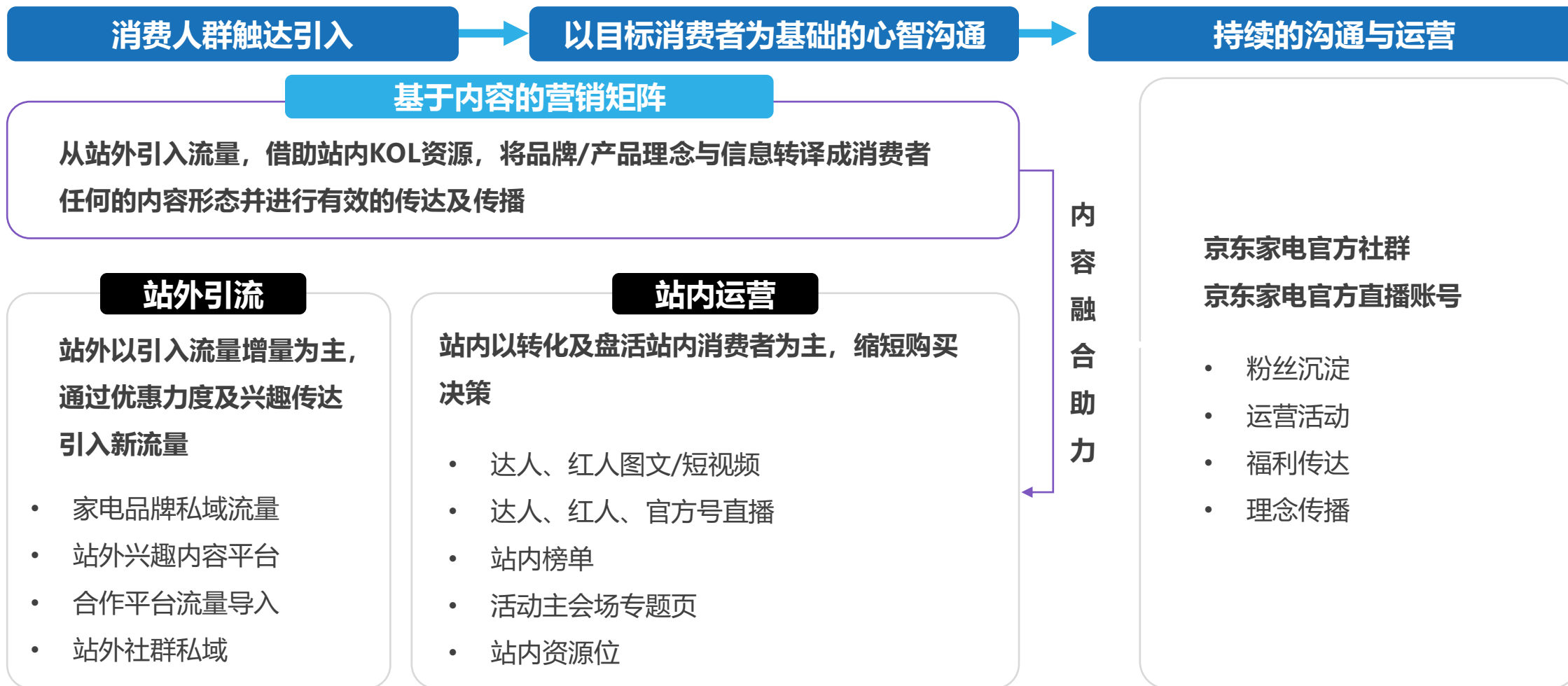
通过品牌官方的直播，可以进行更加有效的收割，而且不需要给到达人额外的佣金。通过投放与合作达人互动的人的标签，可以精准进行二次转化触达

精准收割

通过这种投放，我们不寄望于达人进行转化，所以我们的内容可以不留广告痕迹。内容的可看性就会更强，更加有达人的个人风格

品宣更强

创新业务三：大节点整合内容营销（公私域玩法多维爆发）



以去年双十一京东家电“晚8点”概念传播为例





11.11 全球热爱季 11.11-11

京东 不同每一份热爱

郭晓光 新锐数字主播
小蘑菇 抖音红人主播
马尼亚moria 美妆达人主播
麦旋风 美妆达人主播
小董学长 中国内地男主播
吕盛华 中国内地男主播
史里芬 Schiefen 京东家电好物种草专家
原安是西门大嫂 京东家电好物种草专家
佳佳佳到 京东红人主播
大福儿 京东红人主播

家电好物种草天团

抢先购 不熬夜 更省心

#晚8点 来电不一样#

10月20日起 晚8点 预售火爆开启

京东直播 抖音 小红书 微博

京东 家电晚8点



京东家电直播会场

11.11 DHA MOVIED 2021 JD DHA MOVIED

京东家电 总裁价到

场场直播抢百万京豆

京东家电 总裁价到 立即查看总裁日历

京东家电 总裁价到 看直播抽免单大奖

京东家电 总裁价到 看直播抽100个50000元基金

京东家电优选直播

看直播抽好礼 下单享红包
海尔净水 京东自营旗舰店



11.11 DHA MOVIED 京东直播

总裁价到

看总裁直播 焦点推送 智能电视 超级大奖

趋势预言官

10月1日 晚上 20:00 京东家电「总裁价到」



京东家电直播会场

京东家电 总裁价到

场场直播抢百万京豆

京东家电 总裁价到 下单至高立减10000

大金空调双十一提前抢 至高抽免单赢大牌e卡

京东家电大牌直播



11.11 DHA MOVIED 京东直播

京东家电 总裁价到

下单满2000减1000



11.11 DHA MOVIED 京东直播

京东家电 总裁价到

总裁狂撒百万京豆 趋势新品高能福利

家电BOSS直播明星日历

10月30日 20:00-22:00 西门子家电直播间	10月31日 19:00-20:00 LG直播间	11月1日 20:00-21:00 京东电视直播间	11月1日 19:00-21:00 小天霸直播间
11月1日 20:00-22:00 歌乐直播间	11月1日 22:00-24:00 家电玩家	11月2日 20:00-22:00 家电福利官	11月2日 20:00-22:00 西门子家电直播间
11月4日 22:00-24:00 海信直播间	11月5日 20:00-22:00 海信直播间	11月5日 18:00-20:00 晋声直播间	11月5日 17:00-18:00 A.O.史密斯直播间
11月8日 20:00-22:00 CMO空调直播间	11月9日 19:00-22:00 万和直播间	11月9日 18:00-20:00 飞利浦直播间	11月10日 18:00-20:00 海尔直播间
11月10日 12:00-14:00 海尔直播间	11月10日 12:00-14:00 方太直播间	11月11日 12:00-14:00 青橙直播间	



我们服务的品牌，都是大家生活中耳熟能详的品牌



还有更多.....