

云想科技

netjoy+ | 云想科技

— 股票代码：2131.HK —

- ◆ 公司网址：www.netjoy.com
- ◆ 微信公众号：云想科技netjoy
- ◆ 参选类别：年度最具影响力移动营销公司



云想科技——中国领先的一站式短视频营销解决方案平台服务供应商

云想科技**成立于2012年**，成立之初主要经营泛娱乐和内容营销业务，并在**2017年**抓住短视频市场机会窗口，开始**进军移动短视频领域**，专注短视频营销科技、组织专业制作团队、实现规模化运营、打造泛娱乐IP、构建媒体矩阵，陆续和**抖音、头条**等等主流平台开启深度合作，并上线**社会化营销业务**。

2019年，云想科技推出短视频商业交易平台「**合拍视频 hepai.video**」并上线**专有大数据管理系统**，此后始终重点发展**短视频技术**，与顶尖AI、SaaS公司合作，进一步加强技术研发。2021年，云想科技实现**短视频营销云服务商业化**，推出自有SaaS品牌「**连山加**」，旗下包括一站式跨平台程序化广告及数据管理平台「**连山智投**」，跨平台账户自主管理平台「**天玑**」和专注于**中小企业的短视频营销SaaS产品**。

2021年，云想科技多元化业务领域拓展至**电商直播、达人经济**等领域，并在上海和西安两地建立了直播基地、组建了专业直播团队，为客户打造一站式直播品牌运营服务。

至2022年，云想科技已经在短视频营销领域积极耕耘十年，这期间在资本市场备受好评。因此，云想科技曾于2016年在新三板上市，后于2020年在香港联合交易所主板成功上市，成为**中国短视频营销第一股**。



在不断升级的技术驱动下，云想科技业务呈现**规模化高速增长**，2017年至2021年期间总账单和收入的年均复合增长率分别高达**113%**和**91%**。不仅如此，云想科技在保持业务扩张的同时，也持续**稳健提升自身的盈利能力**，2017年至2021年期间经调整净利润的年均复合增长率为**43%**。2021年，云想科技的**总账单达人民币65.79亿元**，彰显**稳定向上**的发展趋势。

核心管理团队：云想科技管理层团队深耕互联网营销行业多年，有丰富的**管理经验**和专业的**知识背景**。



董事会主席徐佳庆先生对行业有深刻理解，主要负责集团日常运营及管理，于互联网广告行业有着深厚资历，深耕数字精准营销、短视频&直播、营销战略规划与营运管理等领域，具备丰富的营销实战经验。



执行总裁王晨先生拥有近10年的行业经验，主要负责集团广告管理及与媒体的商业合作，曾在微软和谷歌任职，有丰富的技术支持和分析服务经验。



首席财务官林芊先生拥有5年的企业运营管理经验和逾十年的资本运作及项目并购管理经验，具有专业的资本运营能力，主要负责集团对内财务、法务等运营管理事务及对外资本市场运作和战略投资策略制定。

研发团队：

云想科技以**技术能力**为核心基础，在集团中研发团队人员占比大，是集团重要的组成部分，且研发人员有针对性的专业技能和丰富的研发经验。研发团队以**大数据及AI技术**为基础，开发**全链路**的短视频营销服务，并一直探索**技术层面的升级迭代**，保证技术能力位于行业前列。同时，云想科技长期保持与头部科技公司的合作，结合自身优秀的研发技术团队进一步形成高技术壁垒。

业务布局：

目前，云想科技主要办公地点分布在**上海、北京、西安、广州**四地，业务服务能力**覆盖全国**，并同步开拓国际短视频市场，与海外的头部短视频平台TikTok达成合作，加速**营销业务的全球化**。



核心业务-SaaS云服务:

2022年云想科技升级短视频营销云服务品牌「**连山加**」，将技术能力和服务能力**平台化**，利用一站式跨平台程序化广告投放及数据管理平台「**连山智投**」、短视频营销行业**首个跨平台账户高效化管理工具**——「**天玑**」，以及一款专注于**中小企业抖音短视频营销的SaaS平台**，以完善的产品矩阵服务全体量的企业客户生态群。



连山智投

- 服务全行业KA客户的一站式跨平台程序化广告投放及数据管理平台
- 打通了巨量引擎、巨量千川、磁力金牛、磁力引擎、腾讯等主流短视频平台的Marketing API
- 提供全链路跨平台账户管理和数据服务，提高跨平台短视频广告投放效率，优化短视频营销运营效果，并提升广告投放全流程的数字化与智能化

中小客户专属SaaS产品

- 针对中小企业客户推出的抖音短视频营销SaaS系统
- 技术赋能企业从0到1建设短视频账号及运营工作
- 覆盖抖音生态下的营销全链路中“营销基建”、“创意内容”、“多维引流”、“客资转化”与“营销数据”五大环节



天玑

- 短视频营销行业的首个跨平台账户高效化管理工具
- 解决行业中跨平台账户的运营低效、管理困难、沟通繁琐等问题
- 让客户实现高效的跨平台、多账户的自主管理，清晰、便捷、实时地查询各平台账户的流水情况

核心业务-直播电商：

云想科技拥有专业的直播团队，在上海和西安设有专门的直播基地，覆盖3400平的直播区，超过50个直播场景，累计孵化了超过200个达人，服务客户涵盖了服饰、食品、日化、教育等多个行业。

云想科技为各大品牌提供直播定制服务，组建专属直播团队，提供7x24小时全周期服务，实时监测直播风险防控，实现精准营销突破，通过专业化运营实现品牌引流促进GMV增长。



短视频营销业务优势：

基于数据驱动的短视频规模化生产能力，云想科技高效提升视频产能，达到了行业领先水准。截至2022年6月30日，云想科技商业短视频月产能规模突破21,400条，全职视频制作团队人均每月产能最高超274条。

在短视频投放过程中，云想科技不断加强和头部媒体平台的深度合作，拥有四大主流媒体平台核心代理资质（**巨量引擎、磁力引擎、腾讯广告、小红书**）。云想科技始终与各媒体保持长期的紧密合作关系，依靠覆盖全平台全渠道的媒体资源增加短视频的有效曝光量，为广告主提供更优质的服务。截至2022年6月30日，云想科技累计服务了**236个垂直细分行业**的**10,341个广告客户**。

同时，云想科技也与包括海外头部短视频平台**TikTok**在内的**国际媒体平台**展开合作，通过更全球化的资源来助力国内企业出海。并基于与国内首批从事跨境营销的杭州卧兔网络科技有限公司的战略投资，进一步加强海外布局，为出海企业提供**更全面的跨境营销服务**，帮助客户实现海外业务的增长。



SaaS服务优势:

云想科技面向KA客户推出的连山智投和面向中小企业客户推出的SaaS产品自上线以来即备受好评，以“大数据”、“智能化”、“全链路”为核心帮助客户从零开始满足短视频营销需求。结合天玑系统，云想科技的SaaS服务能力实现了将短视频营销自助服务覆盖至全体量客户的目标，针对传统短视频营销服务中的行业痛点逐一解决。并依托于自有的研发团队，云想科技不断强化SaaS服务的产品矩阵，打造领先于行业、让客户满意的SaaS服务。



直播电商业务优势：

云想科技拥有丰富的直播电商服务经验，为客户打造定制化直播运营体系，从0到1帮助客户完成“直播间运营”、“引流素材定制化”及“精细化投流运营”，并为客户组建专属的直播团队，提供贯穿直播全生命周期的优质服务，其中包括直播间人员配置定制安排，专人专职的7x24小时客服服务，各个时间维度的投流反馈及阶段性建议，涵盖全周期的投放优化和创意指导以及实时直播风险监控。

在合作过程中，我们深入和现有客户的合作，同步积极发展新客户，不断加强对垂直行业的渗透，积累直播营销的成功经验并复刻至其他业务。行业对于云想科技的直播电商服务十分认可，在抖音电商服务商大会，云想科技荣获「年度内容力品牌服务商」称号。



技术领域年度表现:

近一年中，云想科技作为首创解决方案的中小企业专属SaaS产品帮助中小企业客户解决了内容创作乏力、平台账号养成启动困难、运营缺少流量加持、团队不专业没有经验的痛点，以一站式服务的模式赋能中小客户完成视频企业号建设、短视频AI自动生成、视频自动化推荐以及获客线索跟踪反馈等营销工作，目前累计服务的中小企业客户超过**2000**个。



(云想科技中小企业专属SaaS产品一经推出，便获得群峰服务市场的首页推荐)

技术领域年度表现（续）：

同时，云想科技以大数据驱动为核心的投流技术在视频播放量和观看次数上也有重大突破，截至2022年6月30日，云想科技所交付及程序化分发的**短视频历史累计产生超9564亿次展示次数，以及超2828亿次视频观看次数**。云想科技不断升级的规模化和自动化内容生产水平在行业内建立起了优势壁垒，**长效提升短视频营销的全链路运营效能**。

举例而言：在与**Soul视频**的合作中，云想科技运用连山智投打通了Soul视频从内容生产、审核、投放和数据复盘的一站式流程，将审核效率提高到**60%以上**，也**提高了视频创意的选择和投放效率**，帮助Soul打造高效短视频增长之路。通过**全链路运营的高效能优势**，为Soul视频从**高质账户和优秀创意**两个方面赋能，帮助其大幅度提升曝光量级和传播效果。除此之外，云想科技还运用大数据管理能力助Soul视频针对目标人群采取多账户多人群的方法，实现**精细化运营提升广告效果，实现全面增长**。



Soul APP

互联网社交行业一直以信息流广告作为主要营销战场，尤其是对于短视频营销，对于视频素材的量级和质量要求非常高，连山·提供视频生产管理全流程，打破运营和视频制作存在数据效果断层，成功实现跨部门、跨媒体的多端打通，提高视频的产出、审核、测试运营等效果。

关键词：运营、测试

运营：Soul视频产出及三方**内容审核机制**流程全打通



直播领域年度表现：

云想科技自2021年推出品牌直播电商业务，以抖音电商业务为依托，通过数据驱动的技术平台和专业的直播运营团队实现品牌直播间的高效引流，促进GMV增长。

仅2022年上半年，云想科技直播电商业务**有效GMV超9000万元，其中单月有效GMV最高纪录超2000万元。**

云想科技致力于帮助新锐品牌和国潮品牌在抖音新媒体生态**实现0到1，以及突破1的业务增长**，并围绕“**成效、提效、长效**”这三效，不断提升服务能力，助力更多品牌、商家实现快速突围。

云想科技长期以来持续加强与商家、平台间的合作，以技术提升运营效率，获得高质量、高收益的持久经营，助力更多品牌在直播电商领域获得增长。

服务品牌案例



单日GMV**超30W**，总GMV**超300W**

陪伴品牌从0到1搭建专属直播运营体系。抖音618好物节期间更是在亲子行业的增量排行榜中位居第三，总GMV超300万，单日GMV超30万



总GMV**达367W**

开播首日GMV超10万，第二天GMV超11万，日平均ROI高达2.2。刚结束的抖音618好物节活动期间更是实现爆增，销量在宠物类品牌排行榜中位居第二，总GMV达到367万



单日GMV**持续超100W**

抖in生活范儿活动上直播7日GMV超600万，爆发系数超25倍，单日GMV持续超100万。活动期间品牌账号涨粉超10W，新客率高达99%，主推单品爆卖超10W支

2022年年初至今

云想科技一站式直播运营服务已助力多个行业品牌创下亮眼成绩

游戏类



金融类



电商平台类



网服工具类



社交类



电商类

