

爱点击 · iAudience



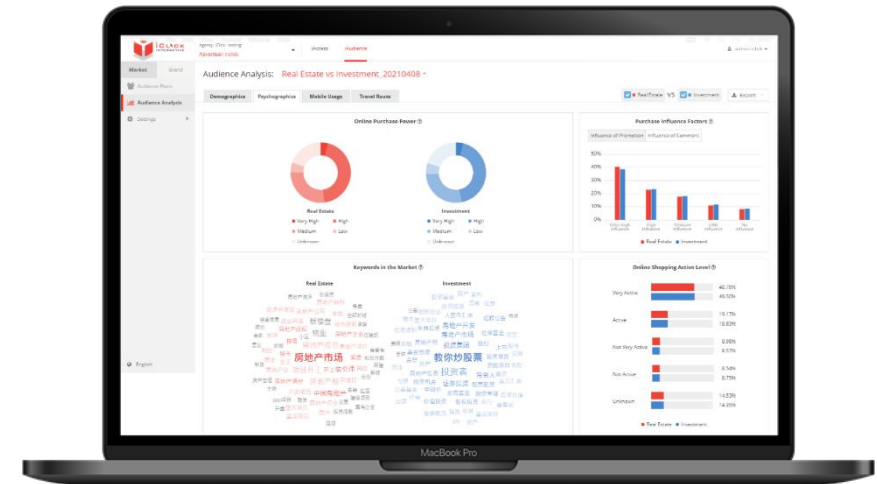
iAudience

- ◆ 所属类型：平台
- ◆ 开发时间：2017年9月
- ◆ 参选类别：年度最佳移动营销数据平台

iAudience 开发背景

随着数据运营技术日益升级，企业对**数据精细化运营**程度的需求旺盛，尤其国内市场竞争激烈，品牌对市场的中国消费者及竞争环境缺乏全面了解。**iAudience**是爱点击旗下消费者数据分析平台，助力国内外营销从业者深入了解中国市场格局，抓住潜在机会。

自2017年平台发布以来，iAudience有效帮助客户了解其竞争力，通过**AI智能分析并结合庞大的移动端数据**，提供基于数据驱动的受众洞察报告，极大地改进了数字营销策略，助力探索新的商机。



iAudience核心目标： 为品牌提供深入的消费者行为洞察，助力企业高效地执行数字化营销策略



市场与行业分析

- 了解市场行情
- 了解自身以及竞争对手的品牌定位
- 探索品牌的产品与其他产品相比的受欢迎程度



收集潜在用户

- 辨识行业、品牌、产品和竞争对手的潜在受众
- 了解目标受众的个人资料和行为，包括APP上的购买和使用习惯等



可执行性见解

- 获得营销战略和促销规划的决策见解
- 将所需的受众细分导出到 **iAccess**，以进行跨渠道广告活动

iSuite 一站式数字化营销生态



iAudience 功能特色

1. 丰富的移动数据源

将不同来源的数据源聚合到iAudience

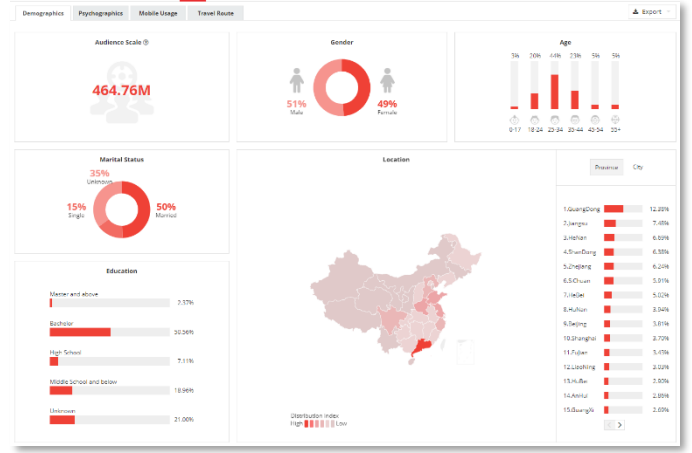
2. 全面的市场分析模块

提供 53 个不同细分市场的受众分析，并丰富受众形象及数据维度

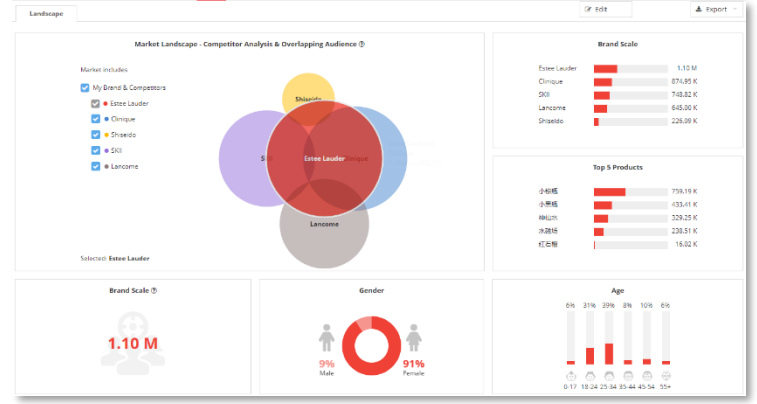
3. 流线型品牌分析模块

将品牌受众分析结果分为 3 个维度：行业全观、我的品牌和竞争对手分析

iClick专有的“数据地图”，整合了超过**13亿**的中国最受欢迎社交媒体平台用户数据



帮助品牌迅速了解细分市场的情况，关键分析指标包括人群分析、消费心态、移动应用程序使用行为和出境游目的地。



提供全面而精简的品牌受众分析结果，让客户更深入地了解品牌的定位和竞争格局。

iAudience 营销价值

iAudience为客户量身定制的洞察分析，协助品牌辨识目标受众，深入了解行业市场现状、竞争格局及发展趋势，助力品牌探索新机会。

将用户分析洞察激活到多渠道数字营销活动，直接导入到**智能广告投放平台iAccess**进行投放，实现精准广告投放和精细化营销效果。



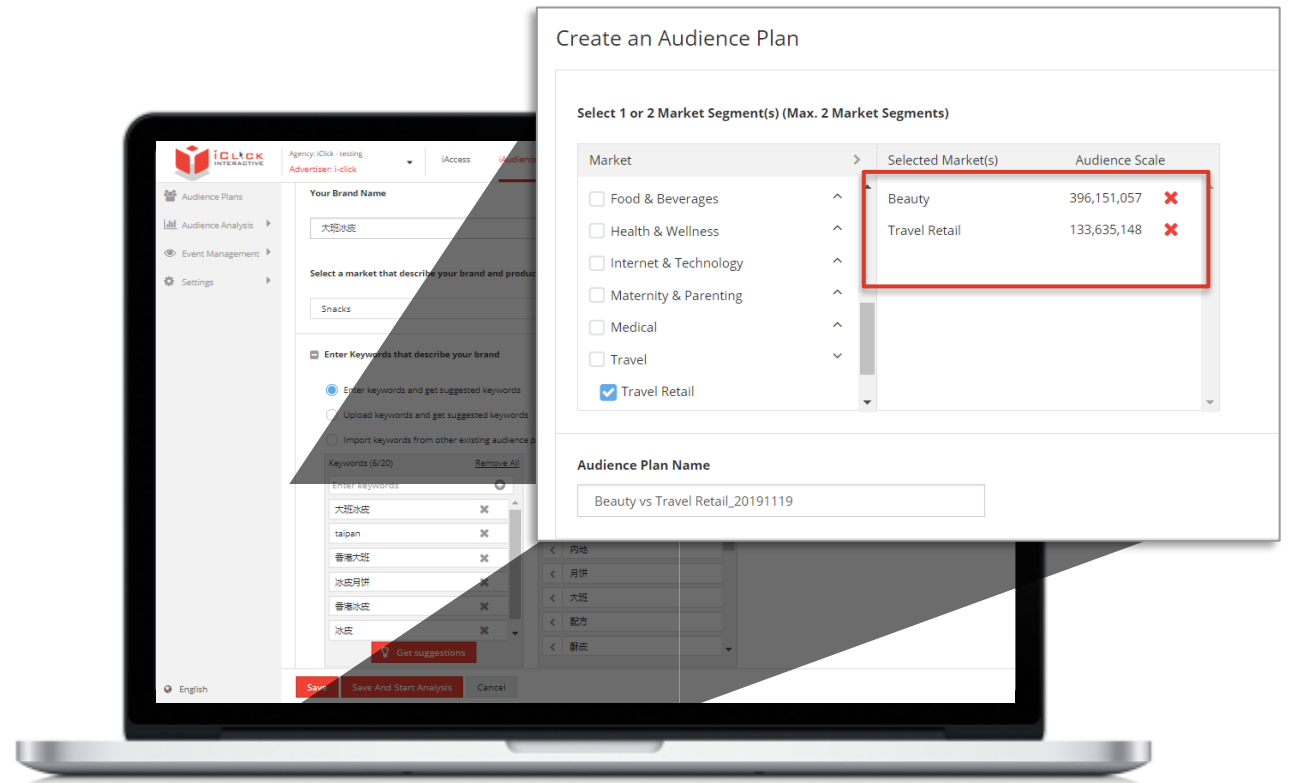
iAudience 市场分析模块 了解相关细分市场中的受众

1. **选择**品牌的细分市场
从预先设定的 53 个选项中选择感兴趣的细分市场
2. **查看**所选细分市场的受众规模
3. **输入**并选取平台演算出的关键字
4. **快速生成**分析报告



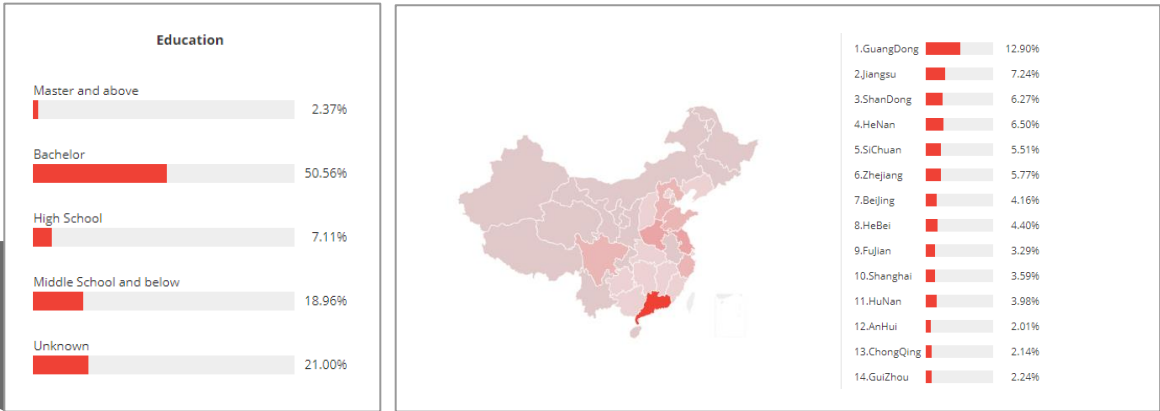
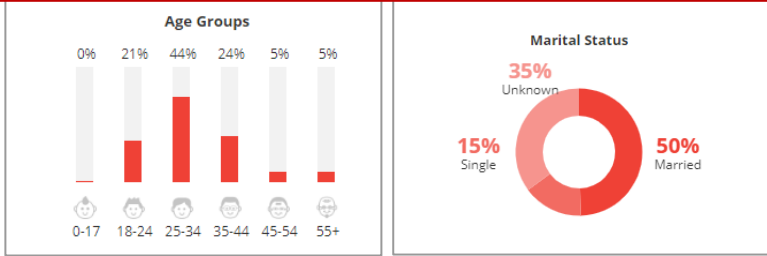
品牌细分市场：
美容

参考细分市场：
旅行零售



iAudience 市场分析模块： 人口属性

美客受众人群: 396.15 百万



- 在观众中，65%的年龄在18-34之间。至于婚姻，50%的观众已婚，15%是单身。
- 排名前三的省份全部在东部：广东、江苏和山东。
- 多数（50%）美容观众受过高等教育，拥有学士学位。



增加美容受众总数

分析基本人口属性

定位中国内的可扩展人群

了解受众婚姻状态和教育水平

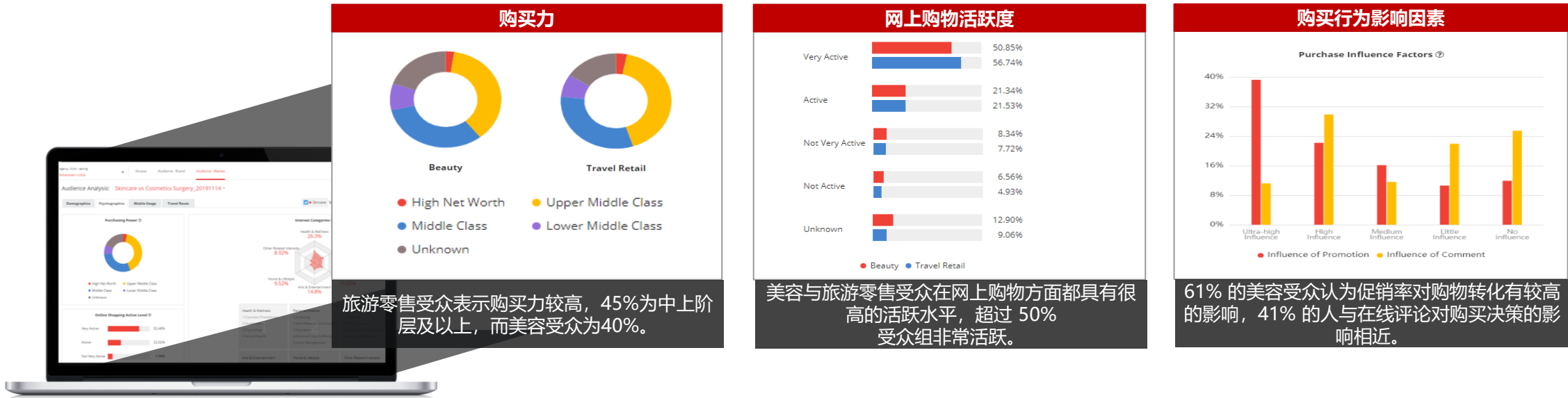
iAudience 市场分析模块： 心理属性



了解受众在网上购物方面有多活跃，以及他们展示的购买力

了解受众在购买决策期间对促销和在线评论的反应

相应地调整品牌的定价、在线沟通和促销策略



iAudience 市场分析模块： 移动设备使用行为

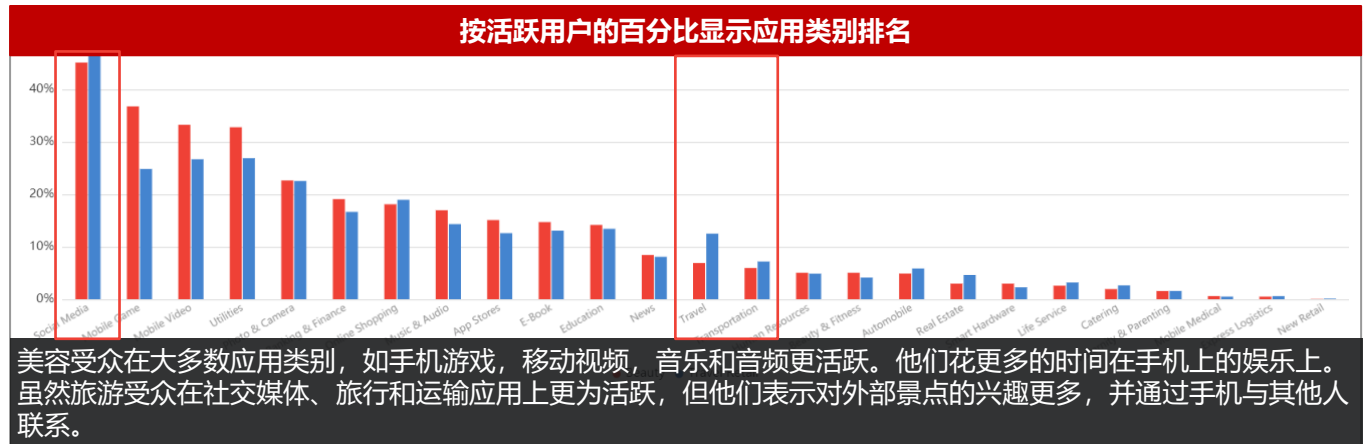


查看按安装和活跃级别显示的应用类别受欢迎程度排名

找出前 20 个热门应用程序排名(按不同类别)

了解受众在移动设备上花费的时间

获得关于媒体渠道推送有用的分析洞察，以最佳方式覆盖目标受众



热门旅行应用排名

App Name	App Category	Installed User% ▼	Active User% ▼	App Name	App Category	Installed User% ▼	Active User% ▼
1 携程旅行	Travel	18.57%	13.35%	1 携程旅行	Travel	35.31%	13.37%
2 铁路12306	Travel	12.18%	13.16%	2 铁路12306	Travel	20.30%	17.33%
3 去哪儿旅行	Travel	10.58%	11.41%	3 去哪儿旅行	Travel	19.27%	15.00%
4 飞猪	Travel	5.29%	44.90%	4 飞猪	Travel	10.82%	43.21%
5 Booking酒店预订	Travel	3.24%	15.56%	5 蚂蜂窝自由行	Travel	6.66%	29.30%
6 蚂蜂窝自由行	Travel	3.08%	31.08%	6 Booking酒店预订	Travel	6.01%	24.10%

安装最多的 6 个旅游应用程序，虽然旅游应用的安装率远远高于美容受众，这再次证明旅游零售受众具有较高的旅行意向和频率。

iAudience 品牌分析模块 了解您的品牌和竞争对手的受众

识别潜在客户分群

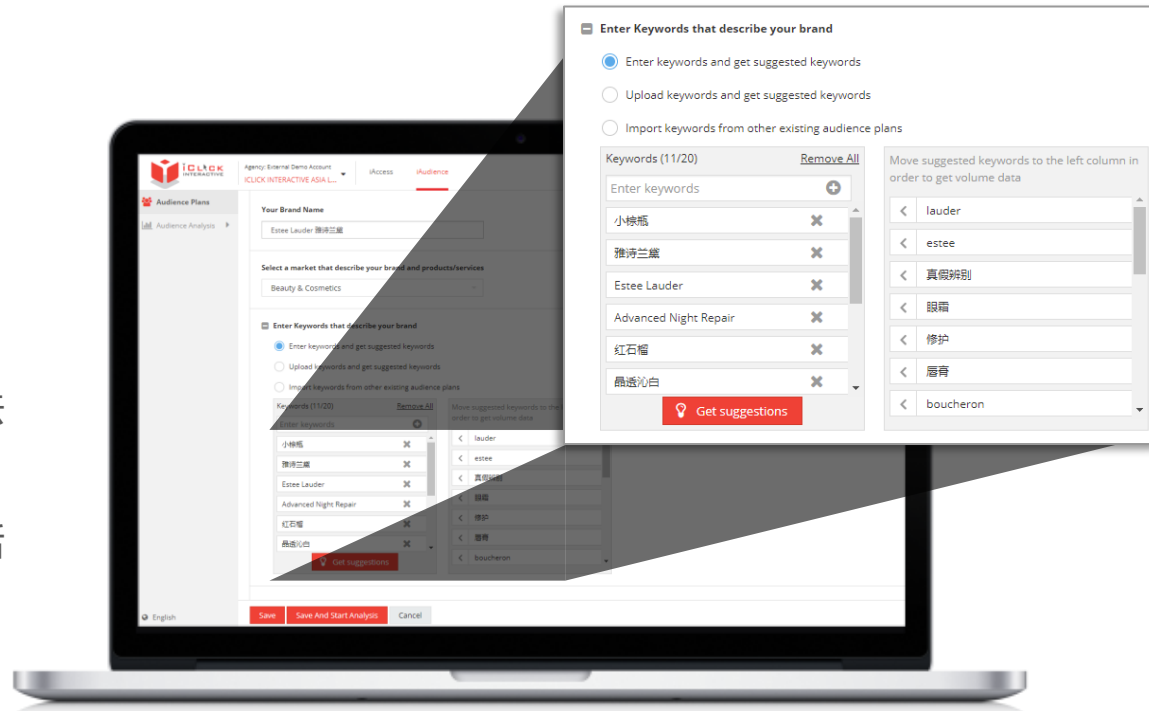
使用 iClick 专有的基于关键字的受众识别引擎来测试您自己的受众细分

探索客户分群定意

使用建议的关键字探索客户分群细分的新方法

快速导出用户分群结果

在极短时间内为您生成分析报告，让用户灵活方便调整分析方向



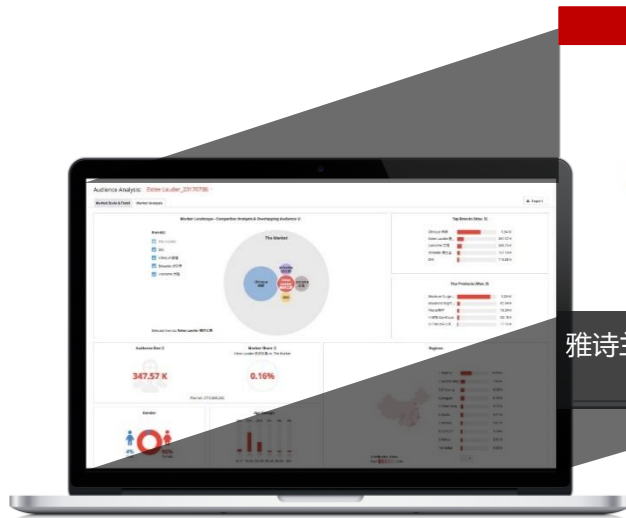
iAudience 品牌分析模块： 行业全观



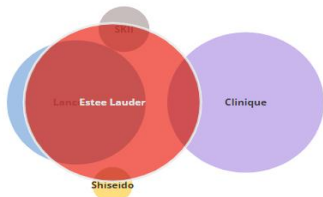
了解品牌的竞争对手和品牌在市场上的地位

衡量目标的受众群体的竞争强度

发现哪个竞争对手与品牌重叠的受众最多








市场竞争格局



雅诗兰黛是市场领导者，拥有最多的受众，受众人数达356万。

前 5 个品牌

Top Brands (Max. 5)

Estee Lauder		3.56 M
Clinique		2.96 M
Lancome		2.28 M
SKII		308.80 K
Shiseido		201.78 K

雅诗兰黛紧随其后
克利尼克 (2.96M) 和兰卡梅 (2.28M)

竞争对手受众相似性

Overlapping Audience Scale [?]



雅诗兰黛与兰卡受众重达多达198万

iAudience 品牌分析模块： 我的品牌

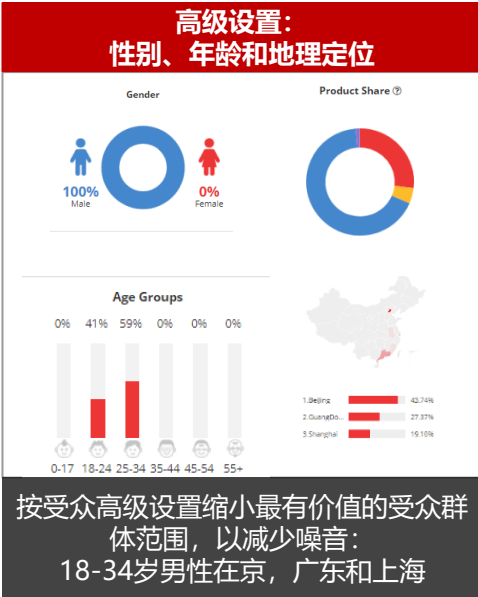
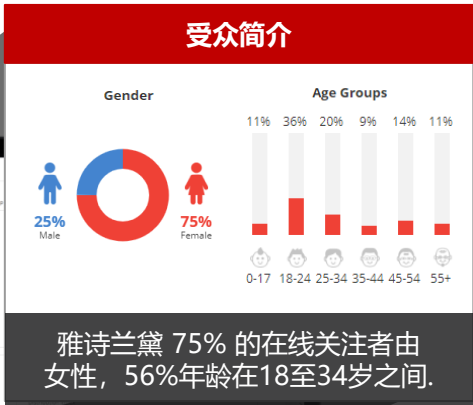


查看您的品牌在线关注者的人口属性

找到你在中国的重点市场

集中注意力在那些对你们最重要的受众上

品牌规模
3.56 M



iAudience 目标使用人群

iAudience是专为国际营销人员而设的精准化中国受众识别洞察解决方案。近年国际营销人员纷纷瞄准中国崛起的商机，积极布局抢占市场份额，但却对中国市场的了解不够全面，其中痛点包括：

1. 对中国受众的认知不足
 - 国际营销人员对于中国消费者的网络行为、消费习惯、生活形态、兴趣爱好不熟悉，导致未能快速融入中国市场和实行精准广告推广投放策略，并难以构建品牌和消费者心智的联系。
2. 缺乏清晰品牌定位
 - 国际营销人员需要先了解市场中自身品牌定位，和对品牌及其产品有兴趣的深度用户分析，找到品牌爱好者和潜在顾客，开拓新的商业机会。
3. 市场竞争激烈
 - 国际营销人员面对海外品牌相继入局，以及本土强手崛起的竞争局势，需要透彻理解业内竞争位置，从而计划出实时优化的营销推广，提高知名度和转化效果。

iAudience是爱点击推出的突破性解决方案，针对性解决国际营销人员面对的痛点。作为一个拥有先进智能技术的中国消费者数据分析平台，iAudience提供海量数据源，营销策略及深入的数据分析能力，助国际营销人员获得实时中国受众分析洞察，提供多维度中国受众人群画像、品牌定位和市场竞争局势分析。

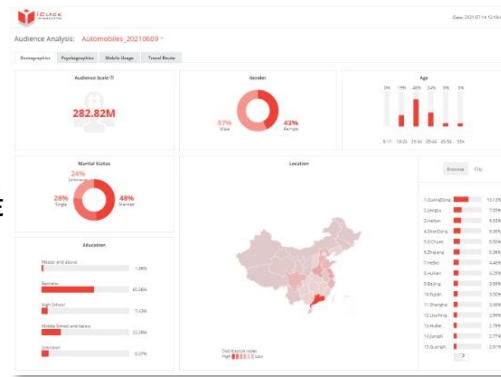


iAudience 不同受众的应用区别

iAudience中国消费者数据分析平台功能全面，有效赋能所有国际营销人员提升数字营销能力，从刚打进中国到深耕中国市场，通过AI智能分析的两大可视化报表模块，利用数据所展现的受众洞察结果，探索新的商业机会，同时帮助他们大大改善品牌的数字营销战略。

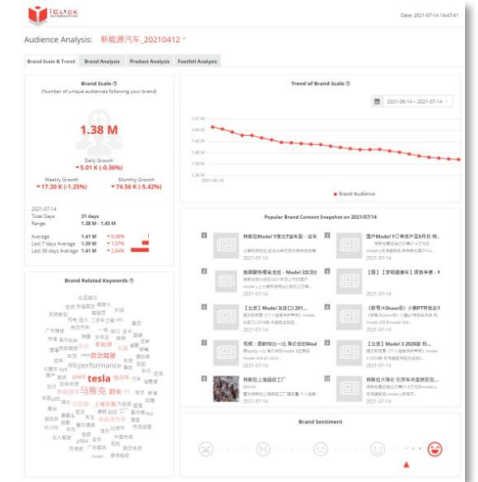
1. 对中国垂直市场完全没有认知的国际营销人员：

国际品牌主刚打进中国市场，普遍缺乏对于行业 and 市场的认知。国际营销人员需要快速了解垂直细分市场的宏观用户分析，加快制定落地营销策略。iAudience提供创新功能模块“市场分析”，协助国际营销人员迅速了解53个常见垂直市场细分情况，并在丰富的受众特征分析中找到最适合自己的内容。



2. 行业已经有相对理解，积极构建全面营销策略的国际营销人员：

iAudience的“品牌分析”模块助力国际营销人员做深入的中国用户、品牌洞察和竞争态势三个维度全方位分析，能让国际营销人员们更加了解自身及品牌定位，通过行业、用户及竞品的分析，找到最合适的营销策略来扩大他们的客户群。





品牌介绍

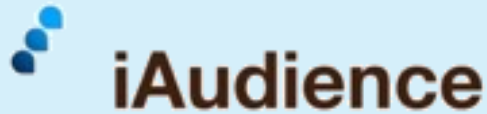
创立于瑞典，为世界各地提供洁净空气解决方案，凭借卓越性能、节能环保、智能便捷的产品行销世界60多个国家和地区，现已成为联合利华旗下成员。

项目背景

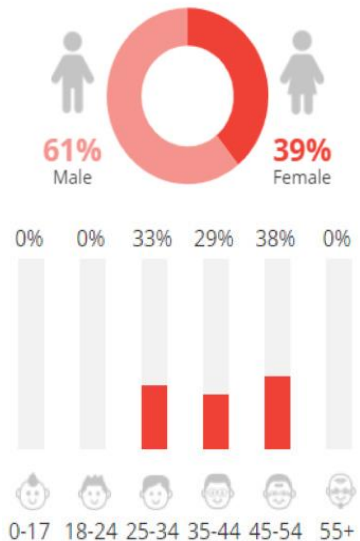
Blueair在2021Q2推出针对香港市场的广告投放，广告总预算约HKD100,000。希望透过大数据洞察找出潜在目标人群，分别是母婴和家庭人群，以及餐厅负责人(为应对Covid-19，实施规定餐厅升级空调系统)，配合跨渠道精准营销投放，提高品牌知名度以及推动销售转化。

中国消费者数据分析平台

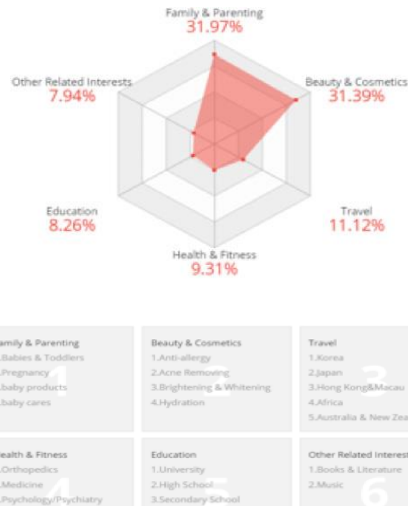
基于海量自有和第三发数据大数据，同时结合AI算法分析，得以全面找出对于Blueair和竞品有兴趣的人群，多维度可视化报表有助全面了解中国消费者的人群画像，赋能Blueair提升市场分析能力，推动有效营销策略。



人口属性



心理属性



词云分析



多维度对比市场内三大竞争对手，包括戴森、美的和海尔的人群分析洞察，帮助Blueair全方位了解对空气净化器感兴趣的人群

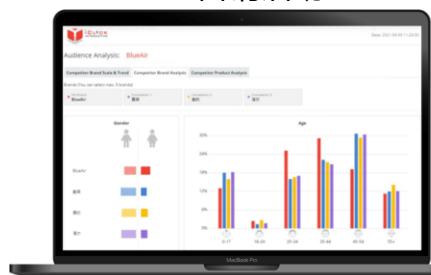
词云分析有助找出热门关键词，有助内容营销和广告创意



一体化数据驱动线上营销解决方案

iAudience

中国消费者数据分析平台，为品牌提供深入的消费者行为洞察，推动更有效的营销活动



目标受众洞察

830K

母婴、家庭
相关目标人群

iAccess

一站式多屏幕的智能广告投放平台，整合全渠道营销资源



面向B2B客户

面向B2C客户

跨渠道广告投放



iNsights

一站式营销监测及分析平台，针对国内和海外的推广渠道提供高稳定性的流量监测



转化效果



利用全数据分析产生可靠和准确的洞察

iAudience
对品牌和竞品有兴趣人群

iAccess
母婴、家庭
相关目标人群



爱点击自主开发的一体化数据驱动线上营销解决方案，结合中国消费者洞察平台 – iAudience，一站式多屏幕的智能广告投放平台 – iAccess 和一站式营销监测及分析平台 – iNsights，助力Blueair在跨地区实现高效数据驱动营销推广，达到ROI最大化。

案例效果



触达
832,531
消费者

触达
19,005
餐厅负责人

产品查询
50%

额外网站流量
10,251