

营销自动化 产品简介



腾讯云

【 版权声明 】

©2013–2024 腾讯云版权所有

本文档（含所有文字、数据、图片等内容）完整的著作权归腾讯云计算（北京）有限责任公司单独所有，未经腾讯云事先明确书面许可，任何主体不得以任何形式复制、修改、使用、抄袭、传播本文档全部或部分内容。前述行为构成对腾讯云著作权的侵犯，腾讯云将依法采取措施追究法律责任。

【 商标声明 】



及其它腾讯云服务相关的商标均为腾讯云计算（北京）有限责任公司及其关联公司所有。本文档涉及的第三方主体的商标，依法由权利人所有。未经腾讯云及有关权利人书面许可，任何主体不得以任何方式对前述商标进行使用、复制、修改、传播、抄录等行为，否则将构成对腾讯云及有关权利人商标权的侵犯，腾讯云将依法采取措施追究法律责任。

【 服务声明 】

本文档意在向您介绍腾讯云全部或部分产品、服务的当时的相关概况，部分产品、服务的内容可能不时有所调整。您所购买的腾讯云产品、服务的种类、服务标准等应由您与腾讯云之间的商业合同约定，除非双方另有约定，否则，腾讯云对本文档内容不做任何明示或默示的承诺或保证。

【 联系我们 】

我们致力于为您提供个性化的售前购买咨询服务，及相应的技术售后服务，任何问题请联系 4009100100或 95716。

文档目录

产品简介

产品概述

产品优势

应用场景

产品简介

产品概述

最近更新时间：2024-06-05 17:11:01

营销自动化（Marketing Automation）基于用户数据和智能化策略，实现跨触点、全场景、全生命周期的实时、精细化的客户智能运营；帮助企业快速构建千人千面的自动化营销系统，创造更好的用户体验。

主要功能

动态人群圈选

基于标签体系与模型搭建，通过配置基础条件、用户事件、事件序列等规则，选定符合条件的目标人群（客户分群/线索分级）。

匹配营销策略

根据人群需求制定营销策略，对营销内容、活动设计与营销资源进行管理，通过合适的渠道，在合适的时间，将企业营销的内容投放给合适的人群，通过效果转化分析，不断调整策略，实现精益化运营。

自动完成触达

无缝接入腾讯体系、品牌一方及三方开放渠道，覆盖微信生态、App、短信、邮件等通路，也可以利用 webhook 能力自行接入系统，支持品牌方多渠道触达的需求。

自动流画布

平台针对各个行业预置行业模板，辅助客户使用自动流功能，同时也支持用户自定义模板。在可视化画布中，可将各种营销组件拖拉拽进行配置，配置实时营销、单次营销、周期性营销、纪念日营销等不同类型的营销任务。

活动管理

统一规划和管理不同类型的营销任务，例如短信群发、公众号群发、自动流等，可将这些营销任务收集到一个活动中进行集中式管理。

支持活动维度统计分析活动整体效果，包括投放转化效果、后链路交易转化效果，可下钻分析活动任务、触达渠道、优惠券的效果数据，并对多个活动进行对比分析。

统计分析

群发完成后可实时查看发送结果数据，例如：发送、触达、点击的人数等，支持统计后链路指标，例如：支付金额、支付订单数等。

支持分析从发送到购买的转化漏斗数据，支持下钻分析触达渠道/优惠券的投放和后链路转化数据、流程画布中各个策略节点的投放和转化指标数据。

产品架构

营销自动化产品架构图



产品优势

最近更新时间：2024-06-05 17:11:01

一站式营销活动管理

全局管理营销活动计划，实时同步活动日历，活动计划管理、多渠道营销触达、自动化的用户个性化营销旅程、活动数据的追踪和统计，一站式进行管理。

自动化营销旅程设计

自动流支持设计复杂的用户旅程，实现个性化营销体验。

- 丰富的预置营销旅程模板。
- 实时生成营销活动效果数据报告。
- 支持全域触点互动，提升操作效率。

大数据算法支撑营销决策

内置的个性化推荐模型，针对不同人群标签，自动制定触达策略，匹配合适的触达内容，实现更为精准且高效的用

户、内容、触点、时间的自动匹配。

应用场景

最近更新时间：2024-06-05 17:11:01

用户全生命周期营销

针对新用户主动发送新人礼包，自动追踪是否领取核销，对未领取或未核销礼包的用户定时提醒；针对已购买用户，推荐关联商品，促进复购；对于加购未下单、下单未支付或已沉默的高价值用户进行促销，召回流失用户。

全渠道触达用户

全触点的行为采集分析、私域/公域标签画像赋能营销和运营，覆盖微信生态、App、短信、邮件等渠道，也可以利用 webhook 能力自行接入系统，实现全渠道触达用户。

营销自动化

统一微信、公众号、短信、邮件等多通路管理，通过精准人群包或用户属性及行为条件筛选，实现个性化精准触达。通过可视化画布搭建自动化营销流程，轻松实现规模化客户营销旅程。

A/B实验科学评估效果

对人群进行科学的A/B分流，测试营销策略有效性，对比A/B策略的漏斗效果。

数据驱动策略优化

基于各场景搭建不同的监控指标体系，以量化的核心指标和过程对场景验证的效果进行评估和迭代优化。