

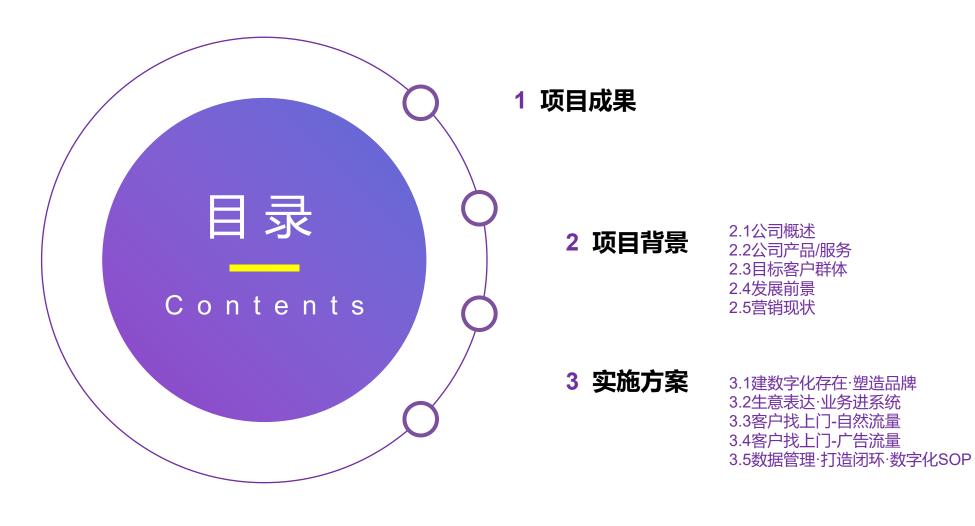
· 数字化官网实现 "品宣+获客"典型成功案例

1份投入10倍收益,后疫情时代中小企业如何实现小投入大回报

智能穿戴行业案例

案例汇编: Aler

上で 言销SaaS = 製字化网站





仅10个月 ROI 10 倍回报



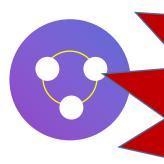
152W+全网曝光

2021.9.9-至今



+5CRM+全员+全网营销通

项目成果

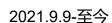


从市场行情看 智能眼镜商业全国广告投放 单条营销成本近120元/条 基于独立站的品牌运营 10个月下来

自然流量带来824+的在线询盘。 为AK镜省去了

10w+的营销费用







3000+社交分享裂变

2021.9.9-至今

2w+官网访问

2021.9.9-至今



2.1



公司概述



(1) 开创智能护眼时代

2016年,公司成立,初期与美国硅谷合作方共同引进、孵化海外高科技项目;

2019年底,构建全球化战略,布局全球市场;

2021年, AK镜-II, 着眼布局国内市场, 提升品牌知名度和国内销售渠道;

6年的发展历程,113项目技术专利,杭州天才神瞳实业有限公司以科技创新为

驱动,以智能智造为依托,以改变青少年近视问题为己任,成功研发出了便携式AK镜-

川,有效防控近视、提升裸眼视力、缓解视疲劳。

AK镜-II的诞生填补了眼镜行业空白,开创了一个全新的智能护眼时代。



公司产品

自然阳光技术:个性化应用采集阳光频率,增加多巴胺分泌 (抑制眼轴生长)

(2) 智能视力防控系统

智能动态变焦技术:实现远近距离的智能动态变焦(不断训练提升睫状肌弹性,提升视力)

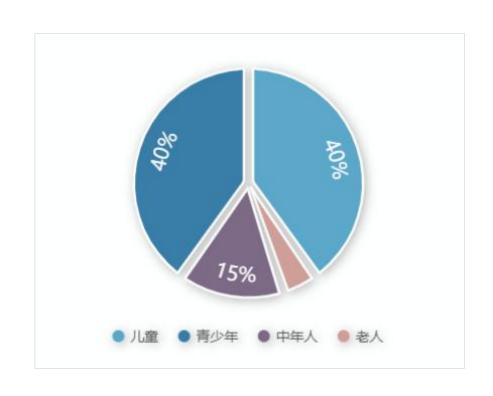
声波疗愈技术:特定音乐声波段声波醒视神经(激活成脑细胞活跃度)

小结:

AK镜-II拥有三大核心技术,日常使用可以帮助缓解视觉疲劳、舒缓用眼压力,预防改善近视。智能护眼,AK镜-II是一套集硬件、编程、系统开发、APP为一体的智能视力防控系统。



目标群体



(3) 儿童青少年为主·成人辅之

目前,AK镜已有20000+真实案例,其中以儿童与青少年占比居多,科学使用AK镜-II明显提升裸眼视力,预防近视。

部分成人使用者,科学使用**AK镜-II**, 度数已经多年未变,环节工作中用眼疲劳问题。



发展前景



4.1市场环境·政策支持全国推广

2018年教育部等八部门联合印发《综合防控儿童青少年近视实施方案》。

全国各地紧紧围绕影响儿童青少年视力 健康的关键因素,多措并举,充分调动学校等 各方力量,切实推动综合防控儿童青少年近视 工作走深、走实。



发展前景



4.2市场规模·干亿级蓝海市场

从国家卫健委发布的数据来看,2020年我国儿童青少年总体**近视率为52.7%**,较2019年(50.2%)上升了2.5个百分点。儿童青少年近视防控总体形势依旧不容乐观,近视防控之路任重而道远。

庞大的近视人口数量,近视防控的必要性、迫切性、必行性,**无一不在说明"近视防控是一片千亿级的蓝海市场"。**



发展前景

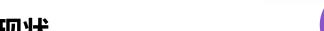


4.3市场竞争·行业整体处于初期 发展阶段

目前,我国智能眼镜**行业规模较小,市场份额偏低,数字化程度低**,行业整体处于发展初期状态,国内智能眼镜生产企业普遍呈现生产技术落后,设计能力欠缺的状况。

许多企业没有自己的品牌,即使有自己的品牌,在国际消费市场的品牌知名度也较低。 国内智能眼镜企业整体竞争力不足。

然而,数据显示,智能眼镜的市场规模 却在不断地攀升,预计2023年将增长至83亿 元。 2.5





数字化角度痛点



数字化程度低

数字化是大势所趋,AK镜作为新锐品牌, 企业数字化程度低,**降本增效、提高核心** 业务转化率是AK镜谋求可持续发展,做大 做强的重要因素。

AK镜对外营销应打破过去传统的营销方式, 链上日益发展数字化通道,获得更多客户 的关注、有更多的利润空间。

对内经营管理,AK镜应充分运用数字化技术对企业的目标市场、线索转化、精细化运营等业务流程进行有效管理,将旧的管理体系进行数字化升级,实现管控和全流程数字化、可视化,提高企业经营效率,夯掌握数据资产,实企业可持续发展的坚持基础。





经营的角度痛点

互联网存在缺失

"无入口,无官网,无链接,无内容,无流量,无数据",AK镜互联网"存在"的缺失直接导致用户(数字)资产流失,以及品牌形象塑造。目标客户根本不知道,你是谁,你在哪,怎么联系你,怎么链接你。不利于AK镜进一步提升品牌知名度。

营销的角度痛点

获客渠道单一

干亿级的市场规模, AK镜线上运营拓展新客户明显不足, 没有有效整合自媒体、广告媒体等诸多外部平台, 实现资源的高效数据传输, 全域流量获客。直接影响到AK镜布局国内市场, 在销售渠道及全国代理构建的进程。

The end

着眼当下,**基于良好的市场环境、干亿级的市场规模、初期的市场竞争, AK镜作为新兴的国内品牌**,不仅要在产品技术上加大投入,用更多的用户需求促进产品迭代,不断前进;而且也需要做好产品的营销-获客-转化的市场运营,**抓住行业巨大商机,覆盖更多目标用户及全国市场乃至国际市场,打造品牌**。

作为智能护眼行业的排头兵,AK镜选择积极地将数字化技术运用到企业各项经营活动中,2021年9月,与杭州乐通达网络有限公司达成合作,在基于LTD思想的入站营销(Inbound marketing)从引导到成交模式引导下,应用营销SaaS独立站系统发布了具备官宣、物料、链接、数据四大综合能力的数字化官网,用"独立站+私域"实现品牌营销。

在后疫情时代,一方面,降本增效,数字化推动业务增长

让AK镜实现竞争优势和效益的最大化,持续保持智能眼镜行业领先地位,提高企业组织效率,减少企业经营中的协调成本,助力提升核心环节业绩;

另一方面, 树立品牌, 整合多端渠道, 全域引流获客

DTC模式下的入站营销(独立站+私域),以独立站私域作为对外营销的主阵地和物料营销中台,整合多类外部渠道第三方软件工具,全域流量获客,是品牌和企业沉淀私域流量、积累品牌数据资产的唯一有效方式。





业务在线·建数字化存在·塑造品牌



人人一个域(website),构成了大众应用的信息互联网(internet)。Website(站点)是构成WWW万维网的基石。Website站点就是个体、机构、或企业的官网,也是互联网域的唯一载体。

经营层面,在基于LTD思想的入站营销(Inbound marketing)从引导到成交模式引导下,应用营销SaaS独立站系统为AK镜发布了数字化官网,多端覆盖,满足多场景应用(pc+移动+小程序),解决我是谁,我做什么,我在哪儿,怎么联系我,怎么链接,等互联网存在问题,强调AK镜在互联网世界拥有"自己",具备在web3.0数字世界自我生长的力量,真正的私域,从而更全面、更有效地整合各种有效的营销渠道为企业所用,全网品牌营销,被找到和找得到更多客户。



业务在线·建数字化存在·塑造品牌

✓ 移动端



✓ 微信小程序



✓ 百度小程序



官微名片 (独立版)





业务在线·生意表达·业务进系统



无知识,不生意 生意即内容,表达即流量 一切企业皆媒体,所有生意皆内容 数字经济时代,营销获客,企业要做好数字化生意表达

从营销(市场活动)出发,我们对AK镜传统营销场景的物料(印刷图册、资料等)变成数字形态的:文案、图片、视频、文件等,把这些生意表达的内容,进SaaS系统,再转变成数字场景下的销售与营销电子物料如:产品服务介绍、常见问题、业务知识、客户案例等。

这样以来,AK镜就可以将生意表达或**AK镜-II的产品知识价值创造进行分发,**触达潜在目标客户。

生意靠谱,就一定会沉淀、积累大量的自然优质流量。

此外,从数字化的角度,我们给AK镜实现数字技术赋能,基于SaaS类型的独立站系统也并非封闭,而是广泛外链其他外部渠道,AK镜也可通过对接三方软件工具推广,帮助企业品牌获取广告流量。



吸引客户找上门



世界上只有两种流量

流量无非就两种人找供给,供给找人。

搜索引擎、广告平台、自媒体平台也好,都是在满足人找信息(供给)的需求。

如果你的产品服务,有足够的差异、特色,好处。你内容就是平台赚流量原材料。就是大家要找的和平台要推送的对象。

在落地实施的一年中,AK搭建独立站,构建营销矩阵,输出 生意表达内容,全网全渠道的分发。

自然流量、广告流量都基于AK镜布局的全网品牌搜索入口, 媒体矩阵入口、广告入口等(业务在线)访问到AK镜的官网,了解 产品服务,招商政策,在线询盘、在线购买、在线客服咨询等(员 工在线、客户在线),推动达成销售自动化、服务在线化。

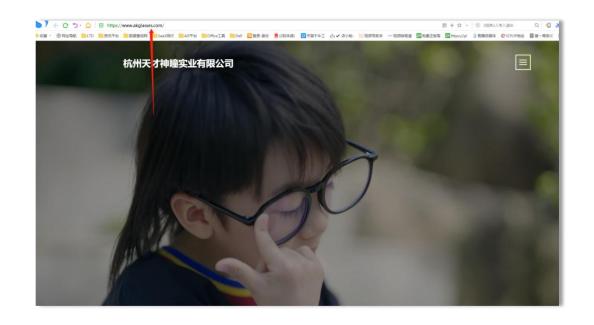
AK镜直接面对终端客户、意向代理商,实现从引导到成交的 营销、获客、转化体系,独立站+私域品牌营销。

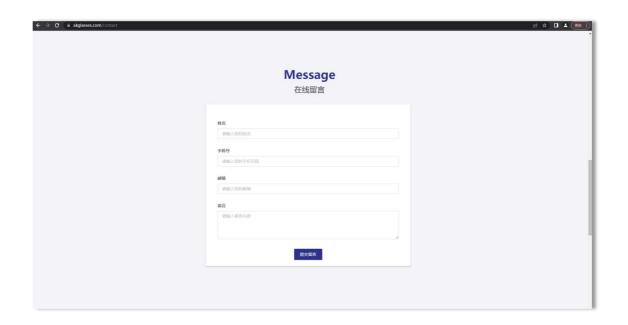
且自然流量、广告流量的所有用户数据都沉淀到SaaS独立站 里。



员工在线·客户在线·吸引客户找上门·自然流量

网站访问入口







搜索引擎访问入口-百度百科







搜索引擎访问入口-关键词



目前,网站实际优化时间为十个月

原定优化30个关键词,目前优化39个

搜索数据排名前五的18个词,排名前十的23个词



百度、360、搜狗等主流搜索引擎入口覆盖率





百度知道、悟空问答、知乎等主流问答平台口碑营销覆盖



自媒体矩阵访问入口





自媒体 (搜狐号、企鹅号) 搜索呈现曝光



短视频访问入口







大众媒体访问入口







社交分享 (全员营销) 访问入口











员工在线·客户在线·吸引客户找上门·广告流量



广告平台访问入口





投放地域:全国

投放时间: 7: 00-24: 00 (周—至周日)

投放关键词:视力训练、AK镜、ak镜多少钱、ak镜

加盟、ak镜视力训练、AK镜对近视有用吗、AK镜

怎么加盟。

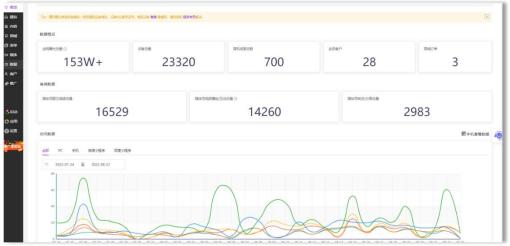
目前百度竞价广告投放已暂停,累计消耗:

13139.46元, 带来展现7.6w+次, 点击1190次,

平均表单+电话获客成本117元。







拥抱数字化,数字化转型,除了解决AK镜过去互联网存在的 缺失,进一步优化线上存在,塑造AK镜品牌,开拓找到更多客户, 对内,在过去的10个月,我们也对AK镜旧的管理体系进行数字化升 级,用系统对AK镜的营销和经营情况进行全流程管控和全流程数字 化。

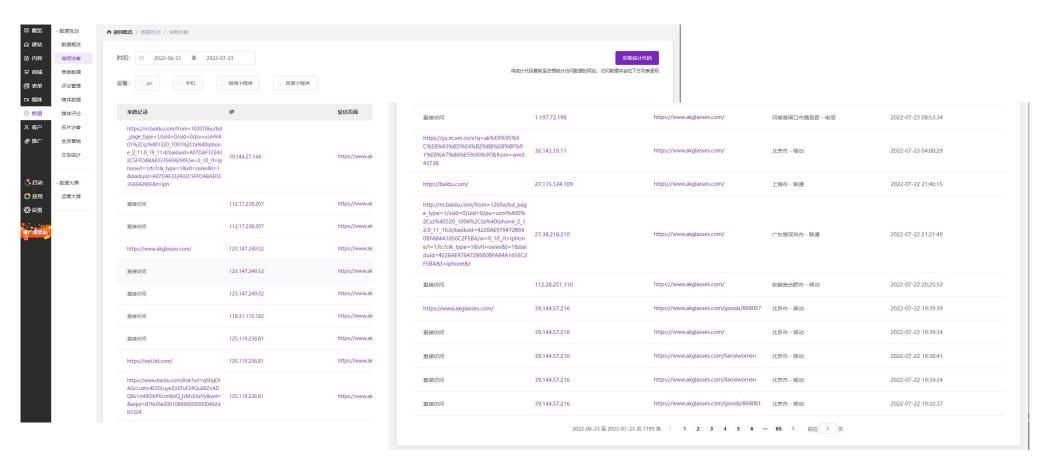
便于管理者清晰了解AK镜每个季度的市场活动和数据、市场、销售每天都在做什么?有效制定下一步公司战略规划和人员优化布局。

便于市场运营人员清晰查看自己的工作带来的营销数据,用系统去代替人的部分工作,而把人放在数字化业务流中负责关键部分的决策,数字化SOP,形成从产品、市场、线索、销售、研发、交付的业务闭环。

如:客户访问归集、回收媒体数据互动、表单数据等,调整运营策略,提高核心业务转化率。

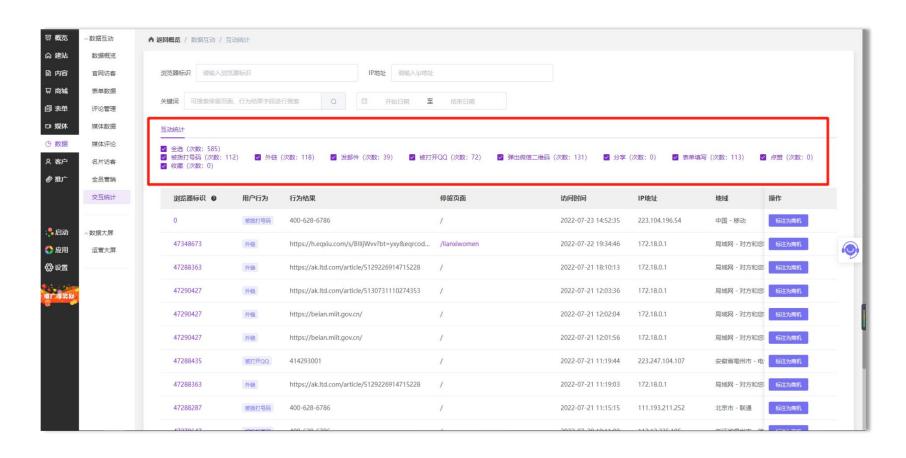
如:一个后台统一管理,提高工作效率,整合多端渠道,全域引流获客。





SaaS系统网站浏览数据统计

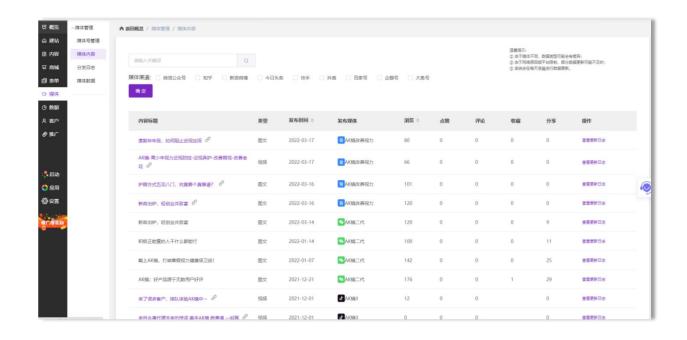




SaaS系统网站交互数据统计

拨打电话、发邮件、表单填写、外链及QQ触发统计







关注关键词	百度排名	趋势图	百度移动
AK镜	1		4
ak镜可以治疗近视眼吗	à	10000	33
ak镜是什么眼镜	1	0-0-0-0-0	12
ak镜在哪里购买	1	0-0-0-0-0-0	10
ak眼镜的功效	1	0-0-0-0-0-0	35
AK镜近视防控眼镜	1		2
AK镜提升裸眼视力	1		18 ↓ -15
☐ AK镜	1		4
ak镜官网	2	0-0-0-0-0-0	1
AK鏡预防近视	2		2

关注关键词	百度排名	趋势图	百度移动
AK镜3.0	2	0	2
AK鏡预防近视	2		2
杭州天才神瞳实业	2	0000	3
ak视力提升眼镜	3		1
AK鏡改善老花	3	\bigvee	3
Ak鏡近视防控	4	0-0-0-0-0-0	2
AK-II智能限镜	5		1
ak镜矫正近视眼视力	5		7
杭州天才神瞻控股	7		7
便携式ak條-ll智能眼镜	8		1

THANKS

案例汇编:Aler