

无限智能营销云平台图片

发布日期：2025-10-04 | 阅读量：15

“智能营销云平台的理念将过去‘人力驱动’升级为‘技术驱动’。”过去在数字营销中，无论选择哪一种营销方式，企业都得寻找不同的供应商，然后通过逐一洽谈商定推广方案、策略创意、进行优化等等，这些“人力”环节费时又费力。而IMC的诞生旨在通过技术“砍去”这些中间环节，使其智能化、自动化。通过IMC企业能拥有一个自己的“智能工作桌面”，“像操作windows一样简单”。企业营销人通过IMC管理企业的营销决策和执行过程，同时还能便捷实现“数字资源按需所取”以及“营销决策自助”的智能化场景实操，帮助企业用低的成本获得收益的大化IMC可以为企业提供按需所取的自主账号式数字营销服务模式、全网跨平台的数字媒介资源驿站管理及全网跨平台的一键式自主模块快速建站等主要功能。同时，它还具备灵活多变的大数据商业智能模型、预测分析模型及数字营销全流程自动化管理等优势。据悉IMC不仅包含了当下流行的DSP应用，还能为客户提供创意策略、搜索引擎营销、社会化营销、口碑营销等多种方式及组合服务。未来IMC还能嫁接更多企业数字工具和应用，目标就是成为企业内部数字业务的综合决策入口。智能营销不仅缩短了营销链路，还能利用智能化技术快速收验和迭代，然后以快的速度去引发智能上的一些诉求。无限智能营销云平台图片



作为一种软件应用模式，多年来SaaS智能营销平台一直以低投入、易管理等特点，受到企业的青睐，尤其适合广大中小企业。而随着互联网技术的发展和应用程序的日趋成熟，围绕SaaS的创新一直没有停歇，并逐步形成新的模式和理念。“技术桌面”，并非我们常说的“软件即服务”的官方定义，而是将SaaS服务看作一个“工作桌面”，用户使用通用账户密码登录后，就能进行软件操作，犹如一个工作台或工作入口。但只是用“技术桌面”还是不能完全将SaaS的全新模式说清楚，尤其对于数字营销行业的应用来说，其中还隐藏着更深层次的含义。“开源”和

“节流”是每一家企业关注话题，尤其对于中小企业来说，更是关系企业的生死存亡。一般来说，“节流”，指企业的内部管理，而“开源”就是营销。凭借低成本、易管理等特点，SaaS已经成为企业实现“开源”、“节流”的利器。贵港靠谱智能营销云平台创意珍岛着眼于未来数字营销趋势，在业内初创SaaS级智能营销云平台（T云）。



智能营销是通过人的创造性、创新力以及创意智慧将先进的计算机、网络、移动互联网，物联网等科学技术的融合应用于当代品牌营销领域的新思维、新理念、新方法和新工具的创新营销新概念。而“智能”在中文中是，指人的智慧和行动能力。智谋与才能。《管子·君臣上》：“是故有道之君，正其德以莅民，而不言智能聪明。即智与能的结合，智为知，能为行，知行合一。”知行合一”是明朝思想家王守仁提出来的，讲究不仅要认识（“知”），尤其应当实践（“行”），只有把“知”和“行”统一起来，才能称得上“善”。所以，“智能营销”的内涵：就是讲究知与行的和谐统一，人脑与电脑、创意与技术、企业文化与企业商业、感性与理性结合，创造以人为中心，网络技术为基础，营销为目的，创意创新为中心，内容为依托的消费者个性化营销，实现品牌与实效的完美结合，将体验、场景、感知、美学等消费者主观认知建立在文化传承、科技迭代、商业利益等企业生态文明之上，终实现虚拟与现实的数字化商业创新、精确化营销传播，高效化市场交易的全新营销理念与技术。

目前，珍岛集团已经确立以“SaaS级智能营销云平台”为中心的平台理念（T-IMC）为广为企业营销人提供基于SaaS的“技术桌面”；在该平台中，大量数字资源被按照“有机且有序”的逻辑进行生态重构；通过这样的SaaS化工作入口，营销人可以便捷的实现“数字资源的按需所取”以及“营销决策自助”的智能化场景实操；同时在这样的智能生态系统中，数字资源会被循环往复的“进行智能标签分配”，之后对于企业用户，它的意义就是让“每一个企业低成本享受分享经济带来的收益”。以珍岛旗下的T云为例，它是一个以SaaS为基础的云平台，企业CMO或广告主可以使用通用账号实现跨平台登录，平台会自动对企业原有资源及相关信息进行智能诊断和个性化优化，根据实际情况自动提供适合营销策略、目标、平台及时间轴为主要的执行策略和计划智能决策。同时，针对企业所选择的数字营销策略进行流量和平台优化，确保企业数字营销全程自动化、智能化及透明化，无疑是面向市场传统企业理想的SaaS级智能营销云端解决方案。

综上所述，我们可以发现一个很好的SaaS应用，既是一个“技术桌面”SaaS又要具备智能生态重建的能力，两者结合正是珍岛所提倡的“SaaS级智能营销云平台”的核心理念。SaaS级智能营销云平台致力于成为行业级营销入口，在数字营销各阶段为企业提供多方位的支撑。



“珍岛可以说是伴随着互联网营销的发展不断成长起来的”。珍岛集团副总裁在接受Fmarketing采访时如是说。据悉，珍岛自2005年成立至今已11年，从早的门户广告到搜索引擎营销，再从社会化营销到程序化购买精确营销，一路走来，珍岛的业务不断丰富和完善。“无论数字营销形态如何变化，其本质都是为了帮助广告主提升营销效果，使营销变得更简单，其中技术创新一直都扮演着关键角色。”珍岛集团副总裁张蓬指出，在数字营销江湖，不断有新的技术和理念涌现，例如近期热门的“直播”、“场景化营销”“VR”“跨界融合”等，每一个词带领一个时代的发展。而“智能营销”这个理念则是珍岛在业界首先提出的。2014年，珍岛集团创始人·总裁率先提出“智能营销”这个全新理念。他表示，借助大量先进技术和理念，提升传统数字营销的效率和便捷性，推动数字营销智能化、自动化的变革。张蓬坦言，当某一概念刚刚在行业内兴起时，一般只有一些大型的品牌广告主会参与和尝试。为解决这一“痛点”，珍岛通过十多年的技术和应用实践经验，提出并投入实践了相应的解决方案，它就是“珍岛SaaS级智能营销云平台”，简称为IMC(IntelligentMarketingCloud)。互联网、移动互联网，乃至未来的物联网，给珍岛集团提供了无限的潜在发展商机。青秀区哪里有智能营销云平台展示

在线数字营销视频教学服务则为初期进入数字营销领域的企业用户提供了丰富的知识辅助支撑。无限智能营销云平台图片

BAT之下B端商机在哪B端公司该如何成长B端市场如何做？我们以智能营销云平台企业——珍岛集团为例，尝试寻找答案。作为国内有名的企业SaaS智能营销云平台，总部位于上海的珍岛集团敏锐地抓住了toB机遇，并正在成为营销云行业中重要的发力者。珍岛成立于2009年，员工规模超过千人，在苏州、杭州、深圳、广州、香港、广西等地都拥有自己的办公室。早在2017年3月，珍岛就被摩根士丹利看好并获得投资。珍岛内部对市场潜力有着自己的计算：截止2019年一季

度，中国的中小微企业数量接近1亿；如果按20%的数字营销服务渗透率计算，便有2000万家；保守估计，平均每家在数字营销上的支出为2万元，所以这将造就出一个规模至少达4000亿的市场。面对这样一个庞大的市场，珍岛以“Marketingforce”(营销力赋能)为中心理念，为中小企业提供数字营销全网生态工作台——T云。目前，珍岛已经构建了完整的数字营销工具集供客户使用，覆盖了企业从营销前、营销中到营销后的各个业务环节。无限智能营销云平台图片

广西珍云信息技术有限公司是一家有着雄厚实力背景、信誉可靠、励精图治、展望未来、有梦想有目标，有组织有体系的公司，坚持于带领员工在未来的道路上大放光明，携手共画蓝图，在广西壮族自治区等地区的通信产品行业中积累了大批忠诚的客户粉丝源，也收获了良好的用户口碑，为公司的发展奠定的良好的行业基础，也希望未来公司能成为*****，努力为行业领域的发展奉献出自己的一份力量，我们相信精益求精的工作态度和不断的完善创新理念以及自强不息，斗志昂扬的企业精神将**广西珍云信息供应和您一起携手步入辉煌，共创佳绩，一直以来，公司贯彻执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针，员工精诚努力，协同奋取，以品质、服务来赢得市场，我们一直在路上！