

“我们现在不仅能够通过电子邮件地址定位全新的购车者、有意向的潜在客户以及处置机构，定位过去我们接触不到的客户，还能够重新定位我们已拥有电子邮件地址的客户，在他们登录 Facebook 帐户时发送具有针对性的营销邮件。”

在客户购买汽车之后，我们需要时时了解他们在客户生命周期中处于哪个阶段以及他们在特定时期的需求，然后相应地与他们进行沟通。在过去，由于无法从整体上掌握所有渠道的数据，我们做不到这一点。”

Jeanice Lee
数字化、社交和关系管理
总监
Lexus

Oracle Marketing Cloud for Automotive 支持营销人员在适当的时机通过适当的设备以适当的消息联系客户，深入了解他们的需求和意图。

汽车行业营销面临的主要挑战

当今汽车营销人员正面临着一系列独特的挑战。在汽车行业中，购买流程极其复杂，往往涉及营销、销售、代理商、经销商以及汽车发烧友合作伙伴等诸多利益相关方。同时，在与销售人员接触之前，消费者普遍已自行了解了许多信息，这些信息都可能对购买决策产生重大影响。总而言之，汽车营销人员面临以下难题：

- 客户及潜在客户数据不准确。
- 系统未经标准化，低效、重复且功能重叠。
- 缺乏对需求管道的全局视图
- 在销售线索流方面，需要为经销商提供高质量销售线索。
- 无法在战略层面上培育线索。
- 难以获取营销 ROI 信息。

面向汽车行业的现代营销解决方案

Oracle Marketing Cloud for Automotive 不仅可帮助现代汽车营销人员有效应对关键营销挑战，还能深度优化营销工作成效。Oracle Marketing Cloud for Automotive 具有以下出色功能：

- **定位。**采用先进的协同动态线索评分和数字肢体语言技术来获取潜在客户，捕获数字行为，进行相关度细分。
- **互动。**基于历史记录和档案信息开展一对一的个性化宣传性沟通或事件触发式的培育活动。
- **转化。**不仅可针对特定场景部署经过审批的成熟的品牌化销售模板，还能为现场团队、经销商以及汽车发烧友合作伙伴工作提供可靠支持。
- **分析。**分析营销活动绩效，然后通过易于理解的仪表盘传达分析结果。
- **营销活动。**针对季节性营销活动、客户保留战略、销售活动、新车主欢迎活动以及零配件和服务推广活动等，发送高度相关的宣传信息；利用优秀实践模板和动态内容发送高度个性化且高度相关的讯息。

Oracle Marketing Cloud for Automotive 提供以下预先配置的计划：

- 实况营销活动
- 渠道合作伙伴欢迎活动和互动营销活动
- 产品登记营销活动
- 样品试用申请活动
- 追加销售/交叉销售活动

Oracle Marketing Cloud for Automotive 提供以下行业领先的工具和解决方案：

- **安全的超级站点和登陆页面。** 使用来自电子邮件回复、社交网络和在线行为的数据构建个性化动态微型网站或着陆页面，从而提供卓越的在线体验。
- **销售互动电子邮件模板。** 支持您的营销、现场、经销商以及合作伙伴在 iPad 或 Web 浏览器中使用预先批准的内容和模板发送针对性的、可跟踪的且可衡量成效的营销活动信息；提高敏捷性和可见性。
- **Oracle 营销云洞察特性。** 跟踪营销工作如何促进互动，优化线索流；可生成概览信息仪表盘，也可下钻至各营销活动的具体详细信息。

整合事件管理

Oracle Marketing Cloud for Automotive 提供了一种系统性方法，可通过支持电子邮件、着陆页面和表单等的集中式事件管理界面，实现复杂事件管理活动和跟进提醒自动化，进而大幅提高工作效率和参与度。

增强代理商和现场团队营销能力

Oracle Marketing Cloud for Automotive 支持自动化营销，可基于社交、档案和网站行为数据创建和发送渠道材料，而材料内容既可按目标受众兴趣细分，还可根据具体关系进行个性化定制。由此，如果目标受众感兴趣即可即时开展互动。

降低营销成本

营销活动通常十分复杂、耗时且成本高昂。对此，Oracle Marketing Cloud for Automotive 可提供多种直观的模板和工作流，帮助您轻松、高效执行营销战略并将相关工作扩展至多个渠道。

识别商机

在洞察的基础上，深度挖掘数字肢体语言和网站活动的潜在信息，营销人员可有效识别商机。同时，利用潜在客户的档案信息，营销人员还可立即感知并进行现场回复。

提供营销可见性和衡量功能

衡量营销工作成效是一项艰巨的任务。对此，Oracle Marketing Cloud for Automotive 提供了一个全面的营销报告和分析组件，以杰出的洞察特性大大简化了这一过程。这一洞察功能支持营销人员轻松访问强大的报告和网站分析功能，继而获取宝贵信息和易于理解的仪表盘，快速评估营销工作的成效。

面向汽车行业的重要特性

- **现场和经销商管理。** 跨复杂现场和经销商网络提供针对性的、高度相关的一致信息，简化营销工作。
- **优秀实践模板。** 您可以自行开发模板，也可以与我们的专家共同创建各种普适性模板，迅速启动您的营销方案。
- **客户细分。** 统一的营销数据库支持轻松集成领先的 CRM 系统，例如 Oracle 销售云、salesforce.com、Microsoft Dynamics CRM 和 Oracle Siebel CRM On-Demand。另外，您还可以从其他内部数据源引入自定义数据。
- **Oracle Marketing AppCloud。** Oracle Marketing AppCloud 拥有 260 多个应用且目前应用数量仍在不断增加，可帮助您有效评估 B2B 营销、销售和社交媒体应用并将之集成到 Oracle Marketing Cloud for Automotive。
- **开放式架构。** 您可以使用 Oracle Marketing AppCloud 现成可用的应用，也可以通过开放和公开可用的 API 集成一系列其他应用。

客户成功案例

- **Oracle 营销云 SmartStart 实施。** Oracle 的创新方法可助您快速取得实施成功。只需三天，SmartStart 实施便可实现 Oracle 营销云与您的 CRM 数据库同步，启动表单和跟踪，使客户细分和高优先级工作正常运行。
- **Oracle 客户团队。** 精通营销优秀实践和 Oracle 营销云实施的支持、成功和专家团队可为客户提供重要帮助。
- **专业服务和认证合作伙伴。** Oracle 及其合作伙伴拥有深入的汽车行业知识，可通过广泛类型的专业服务为您的 Oracle 营销云实施工作和日常管理提供强大支持。
- **持续认证。** Oracle 可提供一系列培训课程，帮助您深入了解营销优秀实践以及 Oracle 的特有产品知识。
- **高端社区。** 欢迎加入 Oracle Marketing Cloud 用户社区。该社区不断发展壮大，目前已聚集了数千名使用 Oracle Marketing Cloud 的现代营销人员。在这里，您可以在活跃的线上社区和本地活动中结识同行、分享想法。

主要特性

- 定位和细分
- 面向有意交流的潜在客户以及旨在线索生成的营销活动
- 安全的微型站点和着陆页面
- 支持根据优秀实践定制和跟踪电子邮件
- 分析和仪表盘
- 与领先 CRM 系统的现成集成

主要优势

- 优化利用营销和数字化宣传预算。
- 将跨渠道营销、内容营销和社交营销与数据管理和激活衔接在一起。
- 基于高级数据和在线行为构建个性化消息、动态微型网站和针对性的着陆页面。
- 可集成领先的 CRM 系统和其他内部数据源。
- 改善与经销商之间的互动。
- 利用优秀实践和动态内容发送高度个性化的交流信息。
- 用预先批准的内容和模板向潜在客户发送针对性的且可衡量成效的营销活动。
- 跟踪营销工作如何增加收入，加强营销互动。

如需了解更多信息，请访问 oracle.com/cn/marketing-cloud

关于 Oracle 营销云

Oracle 营销云可帮助现代营销人员构建以客户为中心的文化、打造和管理理想客户并改善收入绩效。借助来自跨渠道、内容和社交营销的信息与数据管理和激活的集成，以及数以百计的应用和数据合作伙伴，他们能够高效定位、互动、转换、分析，并利用 Oracle 屡获殊荣的先进的营销技术和专业工具真正理解客户，高效开展跨渠道营销并实现数据驱动的责任制，继而在每一次互动中都为客户提供个性化体验，最终彻底转变营销方式。请访问 oracle.com/cn/marketing-cloud。

营销自动化



ORACLE
Eloqua

客户体验优化



ORACLE
Maxymiser

大数据管理



ORACLE
BlueKai

ORACLE
Marketing Cloud

精准营销



ORACLE
Responsys

CRM 专家热线：**400-699-8888**

邮箱：salesinquiry_cn@oracle.com



扫描二维码
即刻在线咨询

甲骨文中国



甲骨文中国市场活动

