

| PilotX

- ◆ 上线时间：2018年
- ◆ 参选类别：年度最佳移动营销平台

Eternity 
marketing technology

简介

- **介绍产品的开发背景、核心目标、功能特色及营销价值等**
- 由于国内外文化差异、政策差异等等存在着信息不对称，造成执行困难和营销存在巨大落差。因此EternityX力恒打造实战型跨境营销技术平台EternityX PilotX，为数据驱动的跨境商业决策赋能，帮助海外企业进入中国市场，同时为出海的中国企业提供服务，帮助他们便捷地进入国际市场。EternityX PilotX 采用性能驱动的人工智能算法，精准定向目标受众，让品牌针对目标人群在适合的时间和平台，投放具有吸引力的广告，从而有效地连结和转化国内外消费者。
- 透过此平台，经过多维度全方位深度分析线上线下数据，全渠道媒体覆盖超过90%中国网民，针对客户群的消费习惯和兴趣，精准触达中国消费者；且接入大量海外媒体平台及其人群数据（如Google及Meta），能协助国内企业实现有效跨境营销，透过营销活动精准触达并转化海外人群，包括居外华人，帮助广告主更加精准的找到目标受众，同时增加转化。
- **功能特色：** ID SPACE、高级定向功能、DPA动态商品广告、升级归因引擎、无效流量过滤（IVT）

使用说明

- 产品使用原理及使用步骤，凸显产品的便捷性、智能化以及其他核心优势
- EternityX Pilot X作为实战型AI智能营销平台，采用性能驱动的人工智能算法，精准定向目标受众，让品牌针对目标人群在适合的时间和平台，投放具有吸引力的广告，从而有效地连结和转化消费者。透过此平台，客户可自由对接各大优质可靠的媒体资源（如今日头条、百度、爱奇艺等）、第三方平台及数据库（如京东、RTBAsia等）及第三方工具（如:品牌保护、监测或创意优化系统）。
- 经过多维度全方位深度分析线上线下数据，针对客户群的消费习惯和兴趣，精准的定向中国消费者，采用不同的推广办法（根据具体需求选择不同时段、广告形式等），使营销活动达到最佳效果。同时，透过对这些复杂数据的精细化分析，我们平台希望能协助品牌自动优化营销活动表现。目前，已接入Google, Facebook等平台人群投放，支持出海业务。

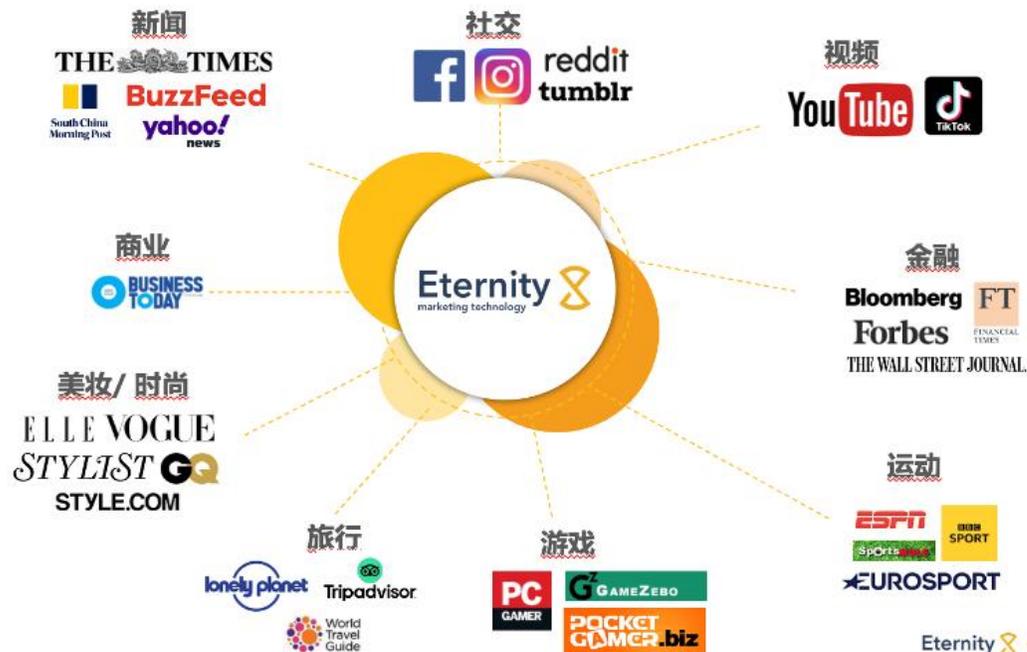
使用说明

- 产品使用原理及使用步骤，凸显产品的便捷性、智能化以及其他核心优势
- **开放式对接平台**：能够对接全渠道的平台，通过EternityX Pilot X平台进行广告投放，可以更有效地与各主流媒体、数据库及品牌安全平台紧密联系。透过平台，客户可自由对接各大优质可靠的媒体资源（如今日头条、百度、爱奇艺、Google、Meta等）、第三方平台及数据库（如京东、RTBAsia等）及第三方工具（如：品牌保护、监测或创意优化系统）。



使用说明

- 媒体覆盖：与各大海内外主流媒体建立联系，实现网民高覆盖率。



使用说明

- **ID Space**: 凭借自身大数据资源与人群识别算法, 帮助品牌实现全网视角的人群洞察和平台视角的人群对接



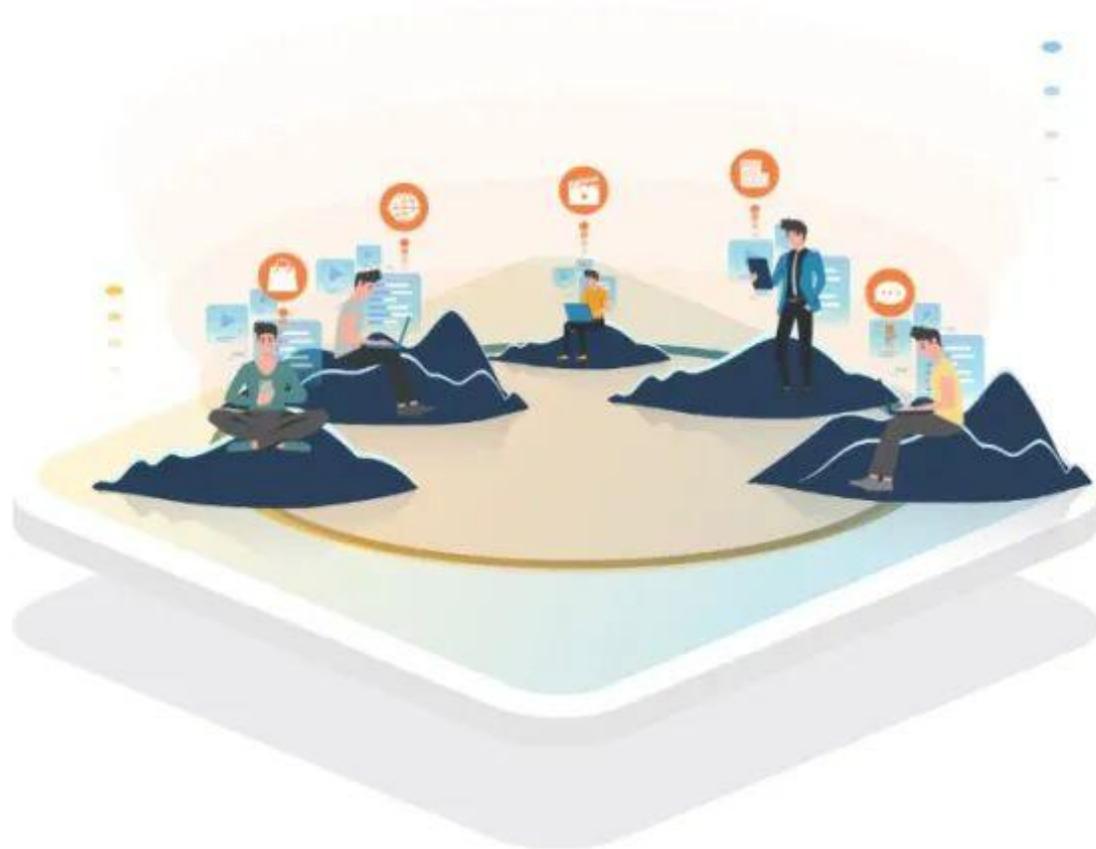
聚焦第一方数据
释放数据价值, 真正降本增效



对接大媒体平台
扩人群、跨平台全网营销



数据孤岛时代
亦如鱼得水, 精准营销



使用说明

- 多维度数据能力：**先进的人工智能营销技术能够处理海量数据，以在整个决策过程中识别并精准触达目标消费者；通过深入了解消费者和他们在整个决策过程中的消费模式，制定出更精准及有效转化的策略，平台累积了超过9,600亿消费者的行为数据，拥有1,000+人群特征标签，针对客户群的消费习惯和兴趣，精准的定向目标受众。



使用说明

- **可视化投放面板以及基于国际标准的数据可视化：** 客户可以直接登录后台查看投放数据（包括展示量、点击量、转化收入、设备系统、年龄和性别等），实时追踪投放效果，调整投放计划。



使用说明

产品使用原理及使用步骤，凸显产品的便捷性、智能化以及其他核心优势

- **媒体整合**

统一对接投放大量媒体资源, 1个计划=全网资源触达

从繁琐渠道直接开户/审核/管理工作中解放

传统日常投放操作&优化得以规模自动化处理

- **AI赋能**

24/7自动监测投放态势, 积累曝光、点击、行为数据学习, 主动提升效果

结合行业及人群大数据, 算法持续进化, 提升优化策略表现

智能反作弊监测引擎, 识别处理异常流量投放

- **数据驱动**

各媒体展示/点击/消耗自动监测, 汇总数据多维度分析

事件回传对接, 深度洞察用户到站行为

定制化的人群投放能力: Retargeting/Lookalike/按人群画像匹配强大自研DMP数据

应用范围

- *该产品的目标使用人群, 以及针对不同受众的应用区别等*
- **使用群体:** 帮助海外企业进入中国市场, 同时为出海的中国企业提供服务, 帮助他们便捷地进入国际市场。
- **服务企业**包括-
- **入海企业:** 协助国际品牌进入中国市场, 使他们能快速进入中国市场并应对复杂的市场环境, 实现营销目标, 包括旅游、旅游零售、电商、教育、**B2B**、美妆、金融、政府相关、服务类的品牌;
- **出海企业:** 中国内地以品牌出海、包括旅游、教育、工具类app、文化、快消品、游戏等行业为主出海企业;

应用实例及效果

某教育集团

- 活动目标：降低留资成本，开拓更大的海外华裔市场
- 投放平台：Facebook
- 广告格式：Link ad、Lead form
- 目标受众：有计划给孩子学习中文的海外华裔家长北美地区对中文感兴趣的华裔人群
- 人群定向：北美地区对中文感兴趣的华裔人群
- 年龄定向：28-50岁
- 人群定向：父母（育儿）、语言、教育、培训、华侨、中文人群、汉语作为外语教学、中国大陆、语言教育

应用实例及效果

亮点与分析：

- 1. 目标受众：定位为北美地区对中文感兴趣的华裔人群，年龄定向为28-50岁，人群定向包括父母、语言、教育、培训、华侨、中文人群、汉语作为外语教学、中国大陆和语言教育。
- 2. 落地页优化：确保落地页打开速度快，并简化留资环节。
- 3. 创意素材开发：根据目标受众的需求，选择体现简单易学、通俗易懂的教学内容作为创意素材，并使用知名人物IP如俞敏洪，并考虑日常优惠活动和节假日促销。
- 4. 广告投放和优化：轮流调整不同受众和地区的侧重来优化广告效果。
- 5. 成果评估和优化：根据实际数据和反馈，他们进行优化调整，如开拓新渠道获客、找出业务目标核心受众、素材优化等措施。

最终效果：

- 1、北美地区平均获客成本比预期低55%
- 2、Lead form广告形式相比投放落地页获客成本降低65%
- 3、达成长期合作，每日投放预算最高增长10倍以上