

跨域品牌管理

◆ 微信公众号:跨域品牌管理

◆ **参选类别**:年度创新力移动营销公司



公司简介



跨域品牌管理(广州)有限公司 KUAYU BRAND MANAGEMENT CO.,LTD.

跨域品牌管理(广州)有限公司于2020年6月创立,业务涵盖品牌策划、品牌设计、广告创意、实效营销展览展示、活动策划全链路一站式闭环数字营销服务。在公司创立发展3年里,我们始终为客户提供优良的产品创新创意和技术支持、健全的售后服务,在数字化赋能与消费文化升级的背景下,整合策略、内容与媒体资源,高效利用营销传播工具组合,助力品牌主突破营销增长,提高品牌美誉度及品牌影响力。

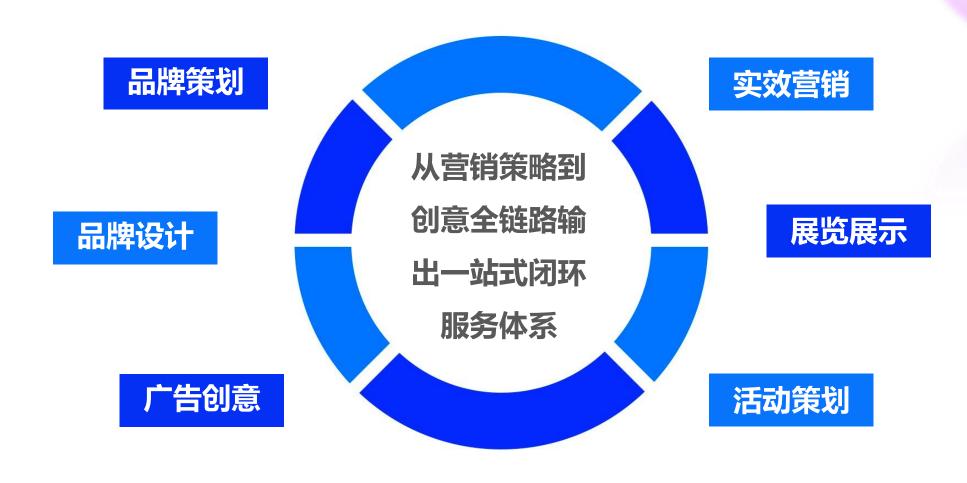
公司简介



跨域组织架构: 以专业和落地为主导, 扁平化管理确保工作优质、高效

公司简介

跨域将坚定地以数字化营销创新和技术驱动为发展方向,以数字化驱动重构传播,为客户提供数字策略和数据、数字创意、数字媒体、社会化内容营销、以及电商运营为一体的"一站式数字化营销"解决方案。



核心优势

跨域品牌管理研发数字营销系统并申请专利

在数字化营销时代,跨域研发数字营销技术领域 全链路营销系统,为客户降本增效,增强营销效 率。解决供应链协作问题,增强了供应链多方的 合作与协调。并申请了国家知识产权专利。 数字化营销系统专利名称:

《数字化全链路营销方法及系统》《供应链的数据管理方法及系统》





国家知识产权局

510000

广州市黄埔区科学大道 50 号 502 房 广州一锐专利代理有限公司 卢倩(020-89859773) 发文日:

2024年02月26日



申请号: 202410207829.2



发文序号: 2024022601066350

专利申请受理通知书

根据专利法第28条及其实施细则第43条、第44条的规定,申请人提出的专利申请已由国家知识产权局受理。现将确定的申请号、申请日等信息通知如下:

申请号: 2024102078292

申请日: 2024年02月26日

申请人: 跨域品牌管理(广州)有限公司

发明人:杨杏圆

发明创造名称:一种用于供应链的数据管理方法及系统

经核实, 国家知识产权局确认收到文件如下:

权利要求书 1 份 5 页,权利要求项数 : 10 项

说明书 1 份 18 页

说明书附图 1份4页

说明书摘要 1 份 1 页

专利代理委托书 1份2页

发明专利请求书 1 份 4 页

实质审查请求书 文件份数: 1 份

提示:

1.申请人收到专利申请受理通知书之后,认为其记载的内容与申请人所提交的相应内容不一致时,可以向国家知识产权局请求更正。

2.申请人收到专利申请受理通知书之后,再向国家知识产权局办理各种手续时,均应当准确、清晰地写明申请号。



审 查 员: 自动受理 联系电话: 010-62356655

101 纸件申请,回商请客;100088 北京市海淀区朝门桥西土城路6号 国家知识产权局专利局受理处收 电子申请,应当副过专利业务办理系统以电子文件形式能交相关文件。除另有规定外,以帐件等其他形式能交的 文件机为未提交。

数字化营销导入国企自媒体矩阵,构建【深圳移动】价值裂变生态链路

以兴趣为驱动,消费场景为引导,社交内容平台生态为抓手,创新消费触点,充分激发公域-私域-商域的全域价值; 构建内容资产沉淀+用户资产沉淀、到品牌消费资产转化的生态体系,实现价值裂变。

阶段目标

阶段规划

阶段一: 内容资产沉淀

内容场重构消费关系 兴趣挖掘消费需求

微信[社交内容场]: 人人传播

抖音[算法内容场]: 企业号运营

阶段二: 用户资产沉淀

加速"人+内容+服务"运维, 提效流量覆盖和消费决策

公域运营

2024

私域沉淀

商域激活

平台流量运维 消费人群积累 业务服务触达

阶段三: 品牌消费资产

"用户+传播+消费" 的价 **值裂变体系,实现流量循环**

2025

品牌消费资产裂变

2023

内容场建设年

完成微信+抖音内容场的覆盖, 初步的用户 积累, 打诵公域-私域-商域

用户场提效年

平台工具提效内容触达和用户沉淀, 进行内 容、用户的消费价值挖掘

消费场裂变年

实现以社交内容场的流量循环,价值裂变,完 成品牌消费资产的转化和裂变

● 年度表现

抖音运言: 围绕抖音[算法内容场], 对外打造品牌营销阵地, 上线"深圳移动"企业号, 完成抖音号0-1的搭建和运营, 总播放量14万+, 总互动量3500+, 初运营效果超平台95%的同类账号; 初步完成内容资产和用户资产的沉淀, 打通公域-私域-商域体系, 提供可复制的经验和方法供全省借鉴

微信运营: 围绕微信[社交内容场],对内推行"人人传播",社交内容为抓手,激活私域流量,全年规划传播节点40+个,公司2600+人参与,私域曝光量超15万;其中,国际漫游项目转化220单,超越外呼转化效果,占比第一,实现消费触点的创新和转化。









广西移动 自媒体矩阵

新媒体矩阵主要围绕广西移动微信公众号、微博、视频号、头条号等新媒体平台开展广西移动企业形象宣传工作,四大平台内容发布量稳定输出。



视频号

视频号共发布218条,累计浏览量约76.7 万次,约每周3-5条原创。同时结合重点 工作、社会热点组织慢直播共187场,直 播观看总量超过47万。



微博

"中国移动广西公司"官方微博发布 1374条,平均每天发布4条,原创和转 发比例为 1:1。总阅读量约3296.2万次。



公众号



微信公众号"广西移动"发文265篇, 约每周发布3次,每次2-3条图文消息。阅读量累计约12万。

今日头条



头条号"广西移动"已发布149篇, 总展现量约18.3万次。即时更新新 闻通稿,同步官方微信文章。

● 年度表现

- ◆ 2023年6-2024年2月,集团采纳区公司微博投稿共计182条,
- ◆ 每月均稳定上榜前十名。其中, 10月第4名, 11月第3名。









其中, 24年1月位列集团榜单第1名。



2023年6月-2024年2月,集团采纳区公司微信31条,每月稳定上榜前十名。



● 年度表现

- ◆ 2023年6月-2024年2月,集团采纳区公司短视频36条, 每月在集团排名中稳步提高。
- ◆ 其中,2月被采纳19条,上榜集团榜单第5名。

◆ 2023年6月-2024年2月,集团采纳直播28条,每月稳居集团榜单前三名,其中8月第1名,1月第2名。













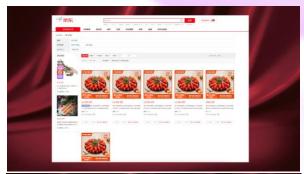
跨域2022年开始从0-1构建策划潜江域牌代表"潜门虾客"小龙虾品牌,2023年完成销售额7000万元,成为潜江市政府重点推动的一二三产融合示范项目。 本项目实施过程中,我们探索实践、研发了《数字化全链路营销方法及系统》方法论并同步申请专利。



















电商&私域运营 IP&周边

四洲集团-2023年春节年糖包装换新,传统的糖类产品要想打动消费者,应该考虑到消费者的年龄、触点及精神需求。我们抓住年节消费这个重要的消费场景,推出全新的年轻化包装,线上线下整合营销。产品上市3天,销售20万包,仅一个月时间产品卖断货,获得抖音果味软糖爆款第三的销售战绩,同年本营销案例获得麒麟国际广告奖铜奖。















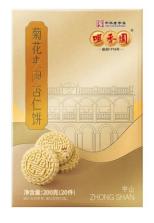








咀香园-百年老字号品牌并获得了"中华老字号"、"国家AAA级旅游景区"等多项荣誉。此次产品迭代更新,<mark>我们从传统零售的模式重新定位产品为"大湾区伴手礼",</mark>打造咀香园品牌不仅是一个食品品牌,更是岭南文化的重要代表,让品牌成为中山市乃至广东省的一张名片。

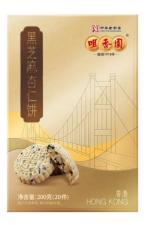


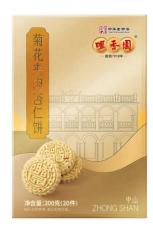




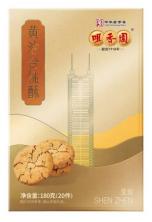




















合作的主要客户









