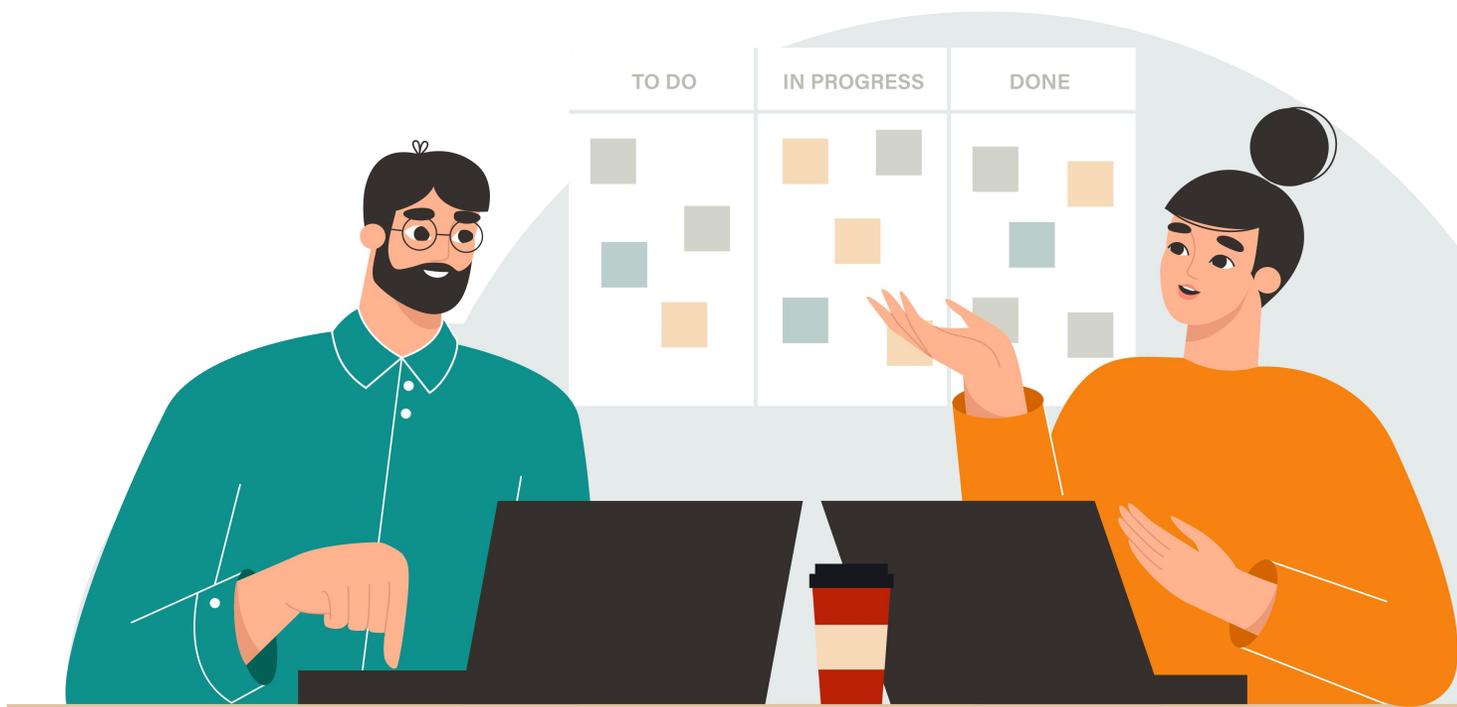
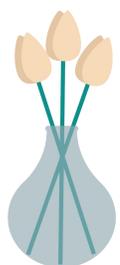




# MarketUP

## B2B营销自动化策略

(基础版)



# Contents

## 目录

### Part 1

什么企业适合做自动化营销

### Part 2

营销自动化的前期准备

### Part 3

营销自动化三个实战场景

1

# 什么企业适合做自动化营销

# 什么样的企业适合布局营销自动化体系?

## 以下三类企业适合做自动化营销:



### 线索量充足

如果人力足以覆盖线索孵化, 那么暂时不需要自动化体系。



### 内容体系完善

企业需要建立自己的内容体系, 以支撑自动化营销中的互动。



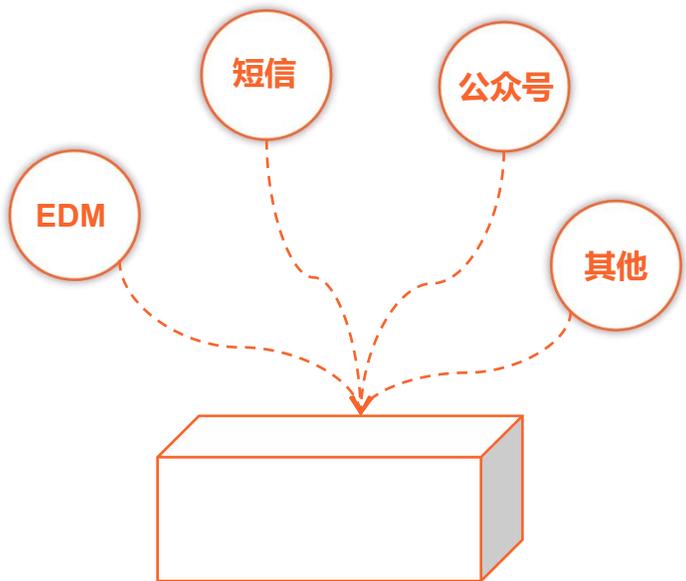
### 标签体系完善

客户画像很重要, 更本质的东西就是标签体系。

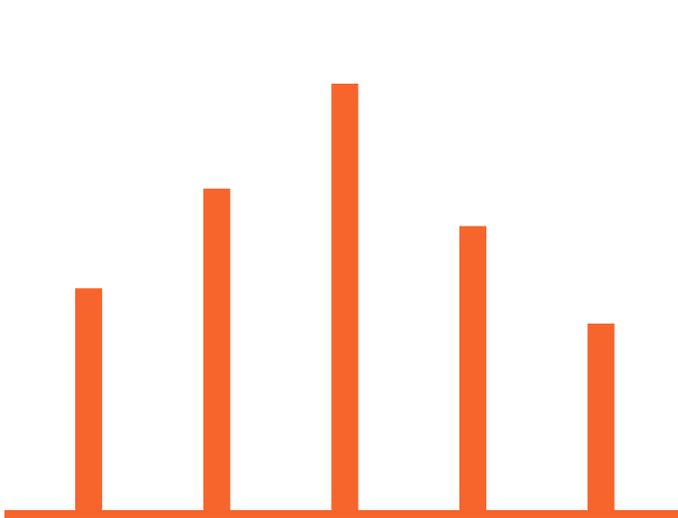
# 解决此类B2B企业哪些痛点问题？



获客场景多样  
线索流繁杂



线索质量  
参差不齐



人力成本  
有限



# 2

## 营销自动化的前期准备

内容分层体系

客户分层体系

转化路径规划

# 准备一：内容分层体系



内容体系是自动化营销展开的抓手，优秀的内容体需要覆盖线索全生命周期。

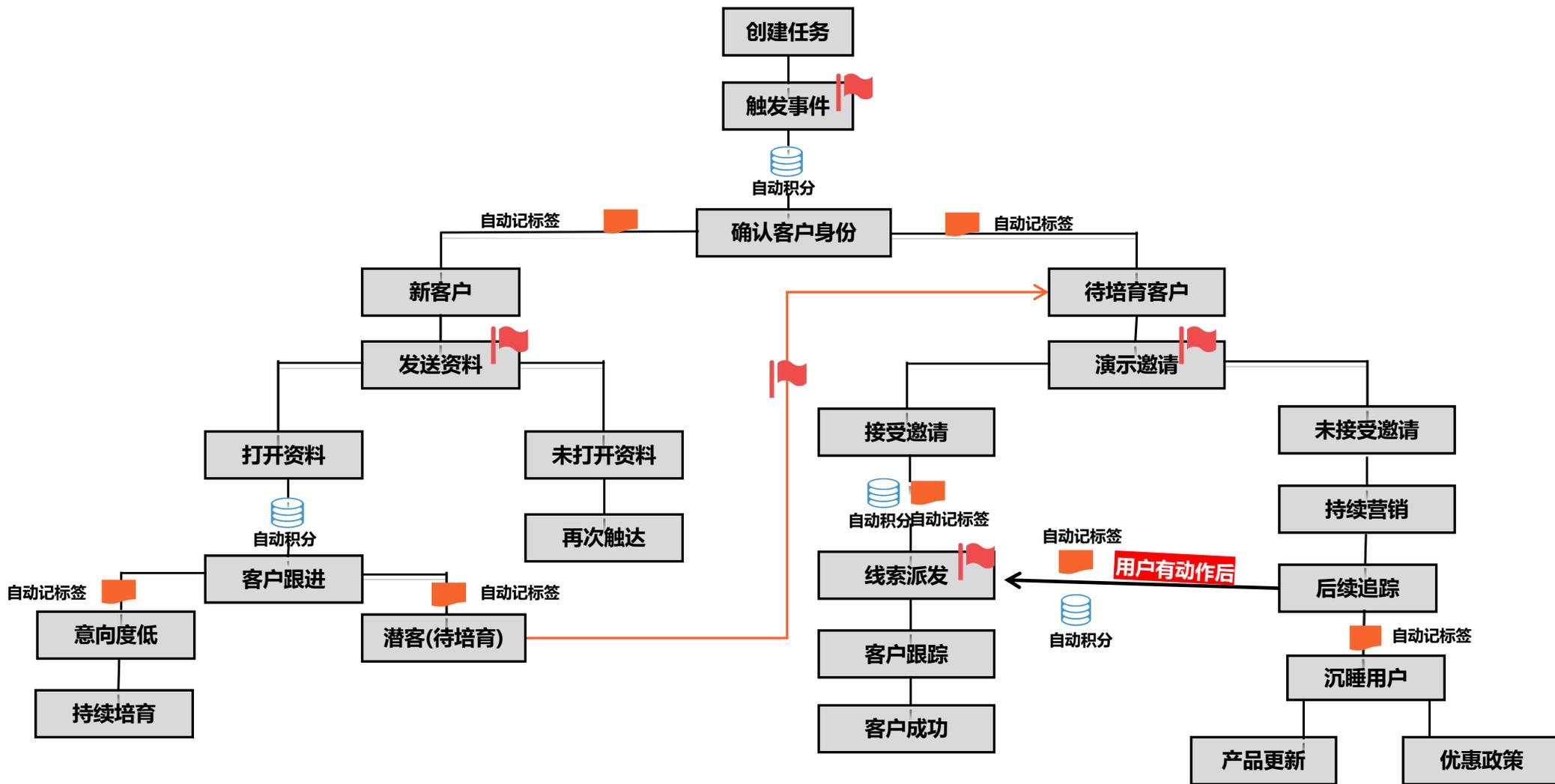
## 内容分层体系（参考）



# 准备二：客户分层体系（参考）



# 准备三：转化路径规划（参考）



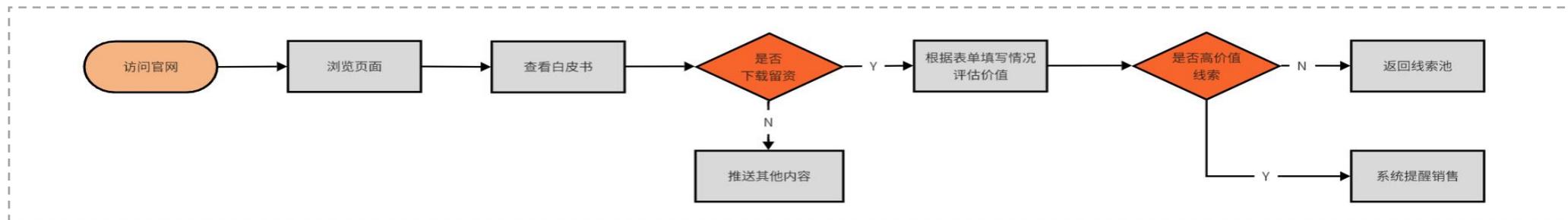
\* 可参考建设

3

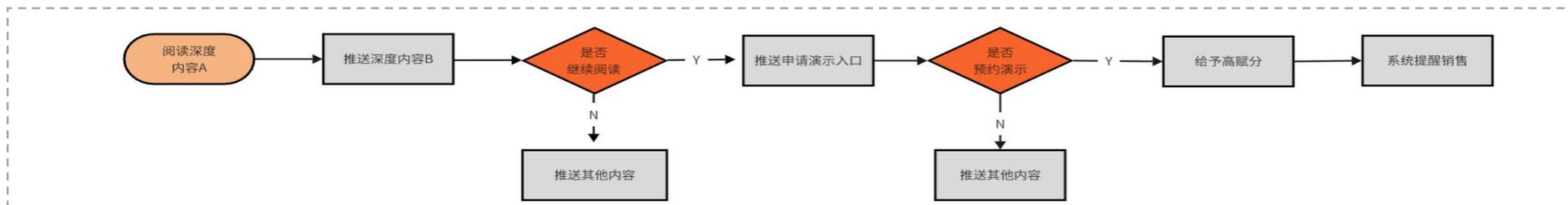
# 营销自动化实战场景

# 1、按客户阶段构建自动化营销路径

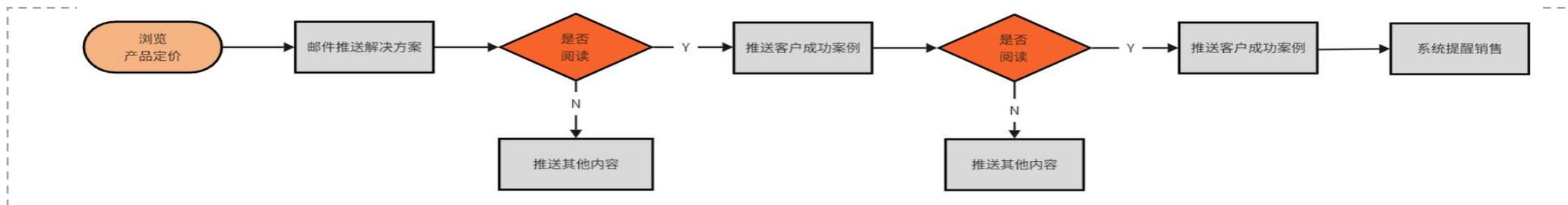
## 认知阶段



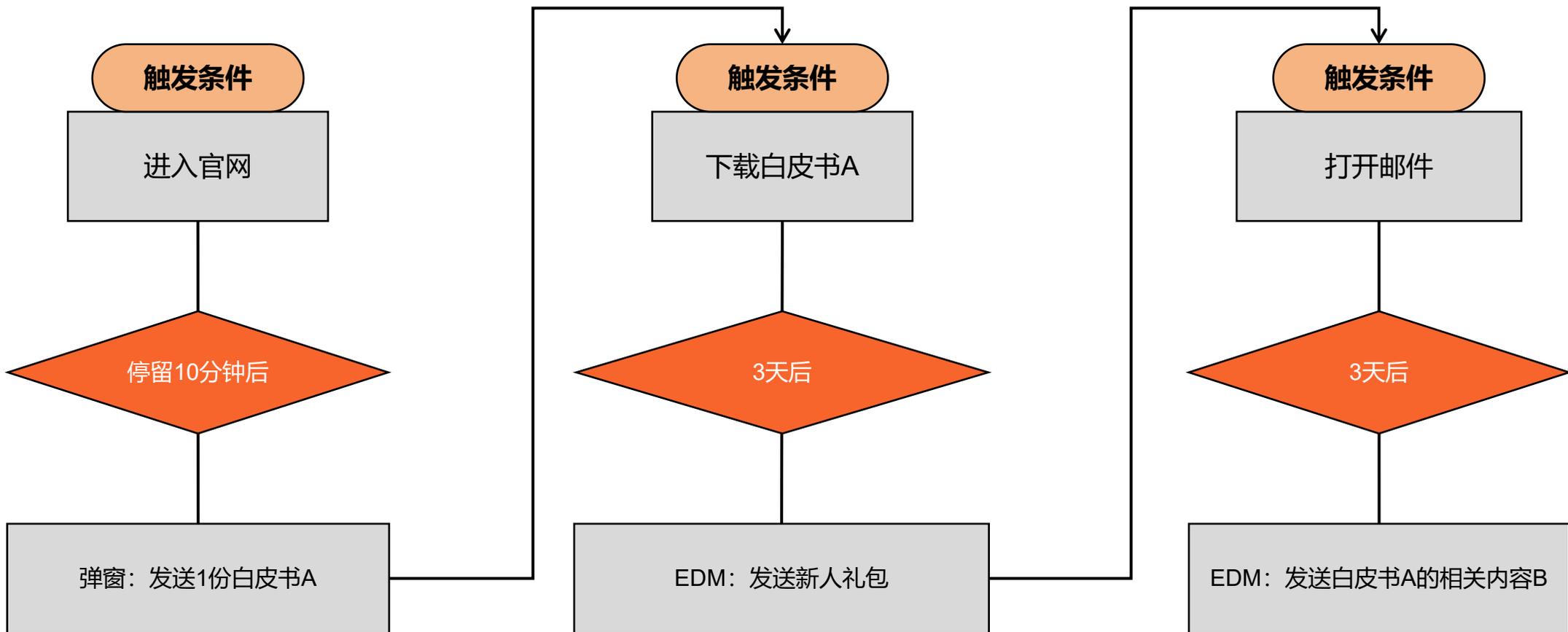
## 考虑阶段



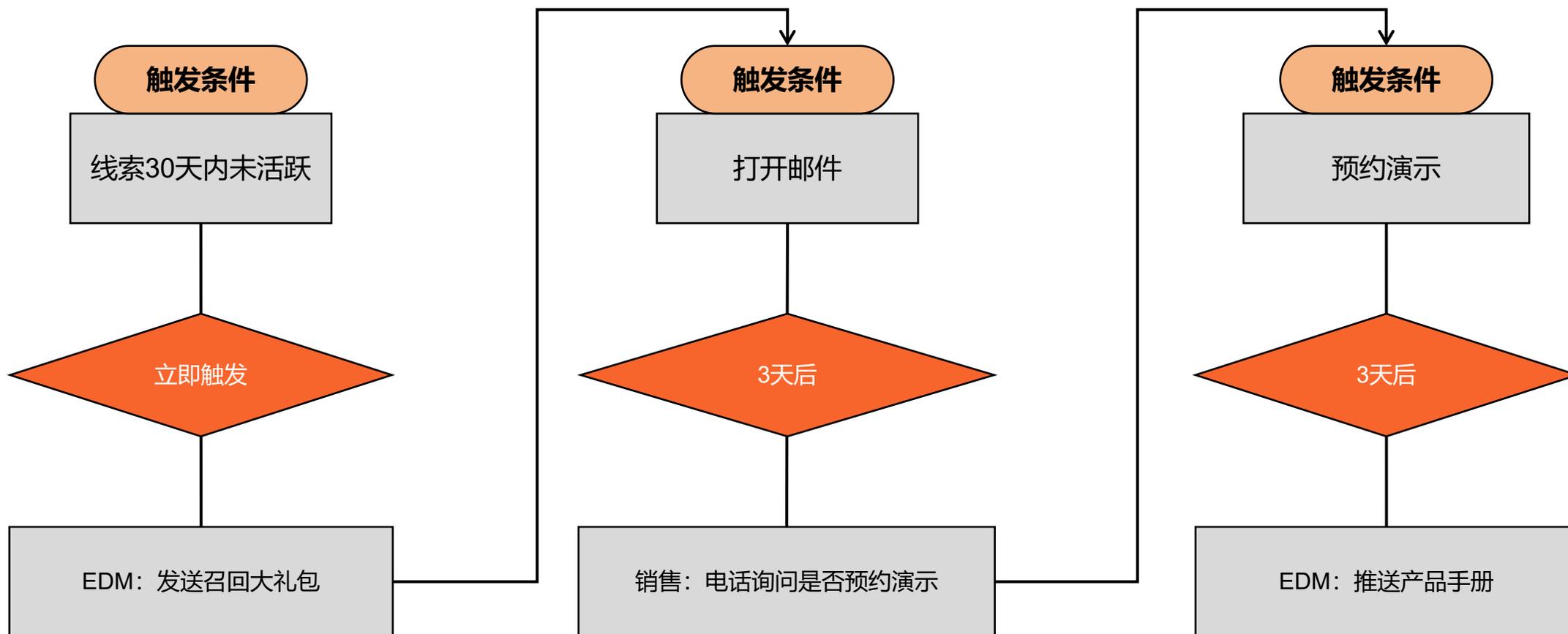
## 决策阶段



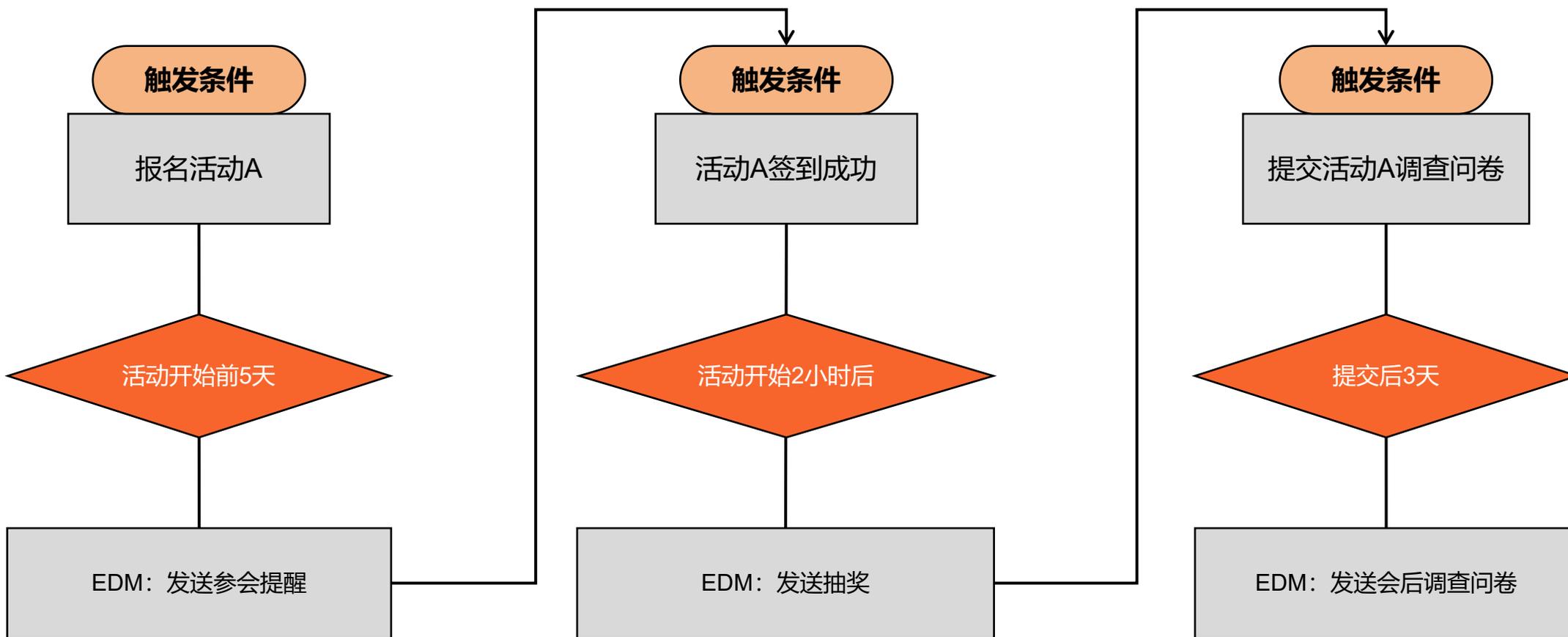
## 2、按场景构建自动化营销路径（获客）



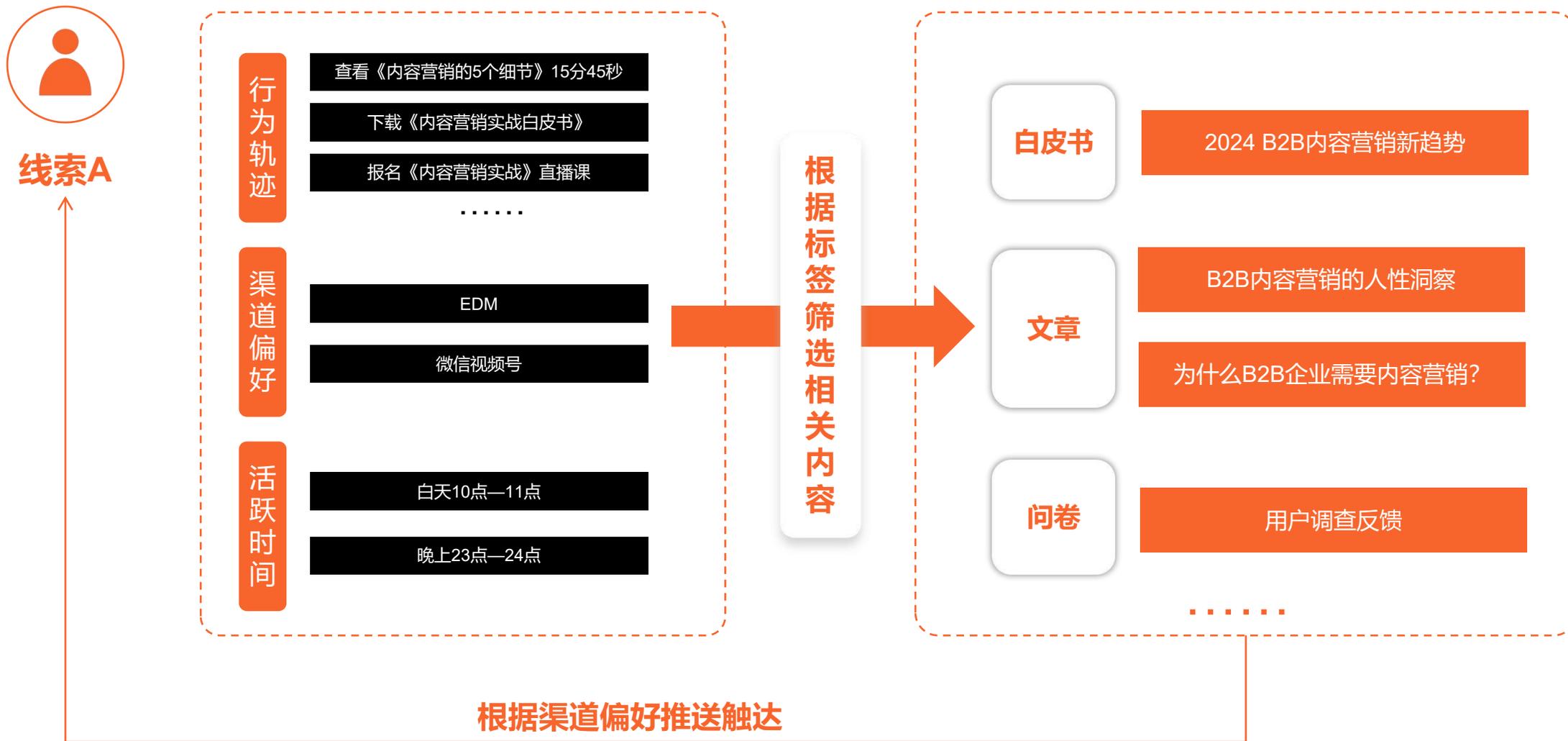
## 2、按场景构建自动化营销路径（促活）



## 2、按场景构建自动化营销路径（线上下活动）

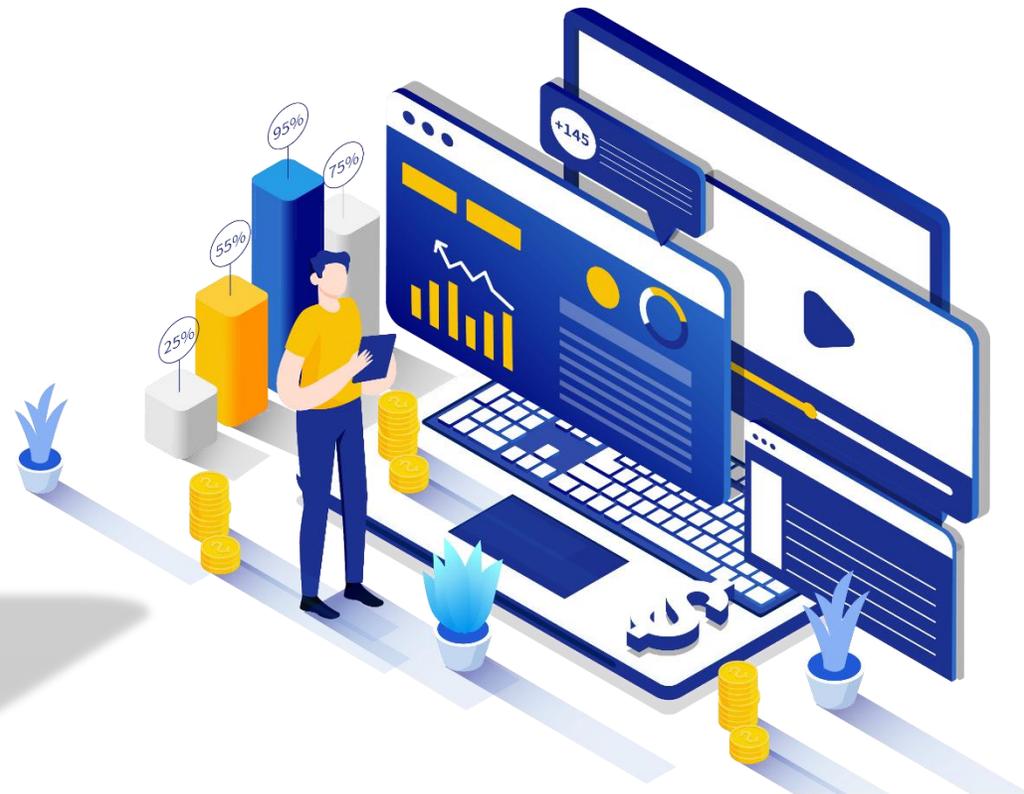


### 3、按个性化场景构建营销路径



# 关于MarketUP

MarketUP是国内知名的**全渠道营销平台**，借助于其SaaS化平台强大的营销自动化系统，帮助企业**扩大营销获客渠道**，**精准挖掘出高价值销售线索**，**提高营销线索转化效率**，让营销自动化助力于每一家企业的高速增长。



# MarketUP的不同之处：全渠道、全自主、全过程



一站式营销自助化聚合平台



# THANKS FOR WATCHING

感谢您的关注

 <https://www.marketup.cn>

 [milo@marketup.cn](mailto:milo@marketup.cn)

 025-83780121



MarketUP



百格活动