



# 一体化营销互动云

赋能企业数字化营销，降本增效，提升转化

ALL-IN-ONE MARKETING CLOUD



为企业提供数字化内容营销、活动营销，以及创新CRM管理的一体化云解决方案。



# AGENDA

议程

- Glue Up 品牌介绍
- B2B 企业营销的特点
- 一体化数字营销解决方案
- 为什么选择Glue Up



# Glue Up 一体化营销互动云



部分行业客户:




## ● Glue Up未来链接

极具全球影响力的企业级SaaS科技公司

客户遍及全球**60多个**国家和地区

**700多**家品牌用户

在全球**15个**国家及地区拥有办事处

致力于助力全球商业企业、行业头部及中小企业、政府、会员型机构及非盈利组织，提高品牌影响力、运营效率和商业收入。



# AGENDA

议程

Glue Up 品牌介绍

- B2B 企业营销的特点

一体化数字营销解决方案

为什么选择Glue Up





## ● 营销模式极具行业性，专业化程度高

- 行业上下游关系紧密，客户人群专业度高；
- 产品专业性强，需要具备相当经验和能力的技术人员对接完成。



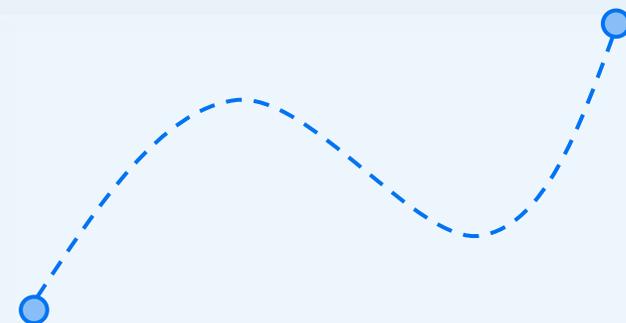
## ● 决策周期长，涉及部门多

产品采购决策需要经过深思熟虑，往往涉及企业的多个部门，因此决策周期长。



## ● 很少采用大面积投放和广告发布等营销手段

B2B营销一般不会采用大面积的投放和广告发布等营销手段，基本形式还是以传统营销时代沿袭至今的线下活动，线上活动、电子素材库、营销邮件等营销手段。



# B2B企业营销常见的目标用户画像

## 身份数据

- 姓名
- 性别
- 联系号码
- 邮箱
- 工作单位
- 社交网络账号

.....



## 描述性数据

- 家庭
- 职业
- 学历
- 生活方式
- 工作背景

.....



## 定量数据

- 支付交易数据
- 活动参与数据
- 社群数据
- 客户服务数据等

.....



## 定性数据

- 态度
- 意见
- 动机
- 社会群体差异

.....



用户画像越完整，企业越能提供更为精准和个性化的客户体验。

用户画像需要长期积累和不断更新，以便提供企业用户、个人用户最新、最准确的信息。

## 关键指标

### 获客

- 获客渠道
- 线索来源追溯
- 活动营销ROI

### 识客

- 用户画像的完善
- 用户行为数据沉淀
- 建立有效线索漏斗

### 孵化

- 多渠道内容覆盖
- 基于用户画像的精准内容触达
- 从MQL到SQL的转化

### 转化

- 关键营销节点跟进
- 线索分配以及跟踪
- 转化周期和关键指标分析



# AGENDA

议程

Glue Up 品牌介绍

B2B 企业营销的特点

- 一体化数字营销解决方案

为什么选择Glue Up



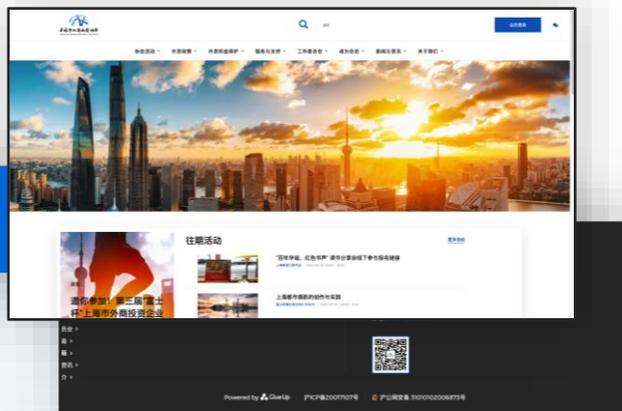
# 获客



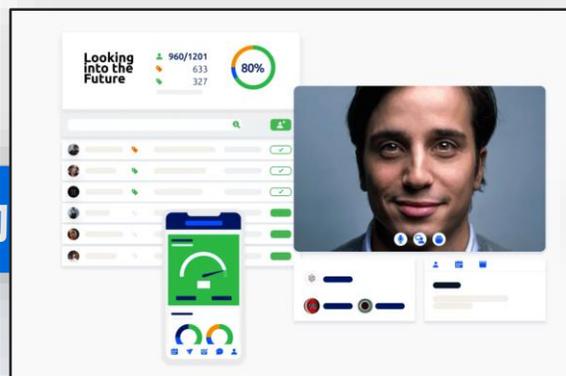
# 全渠道

● 线上线线索整合，全渠道获客

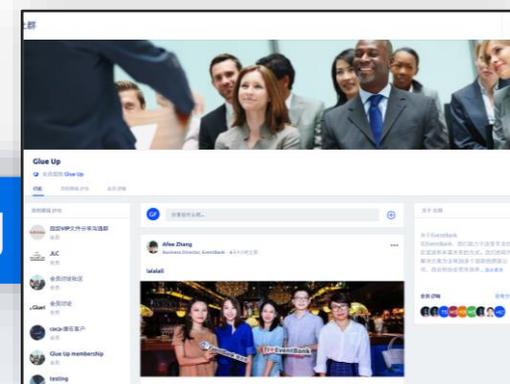
品牌官网



混合活动



电子订阅



社交媒体



营销邮件



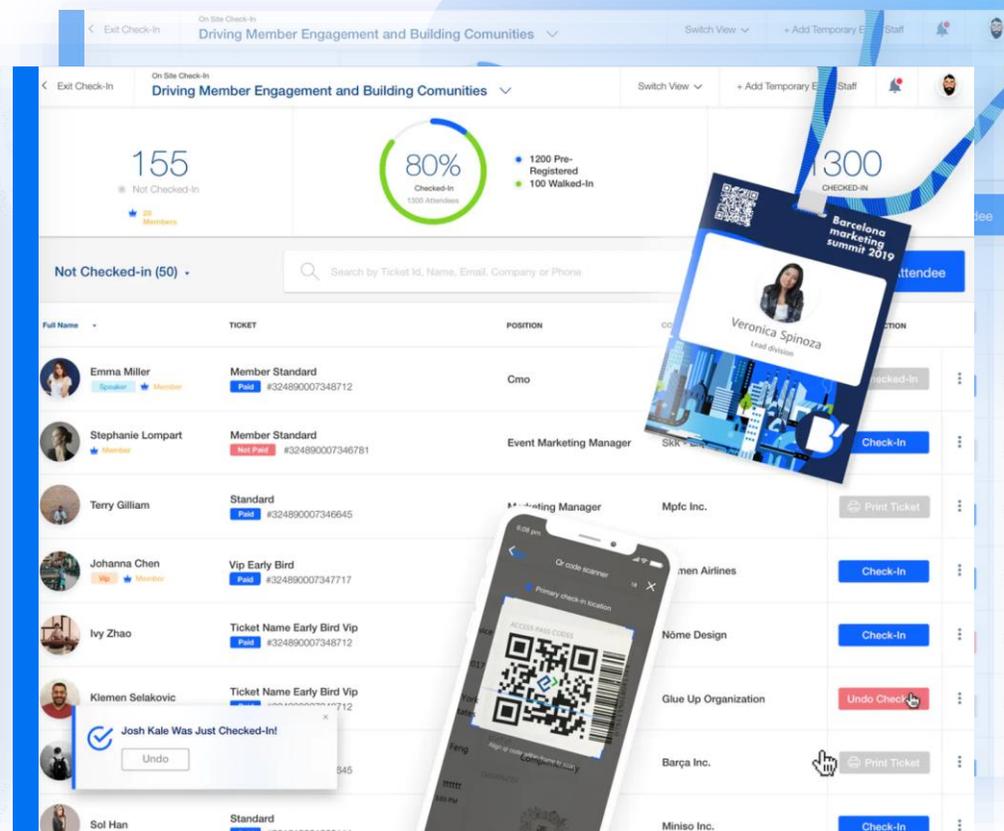
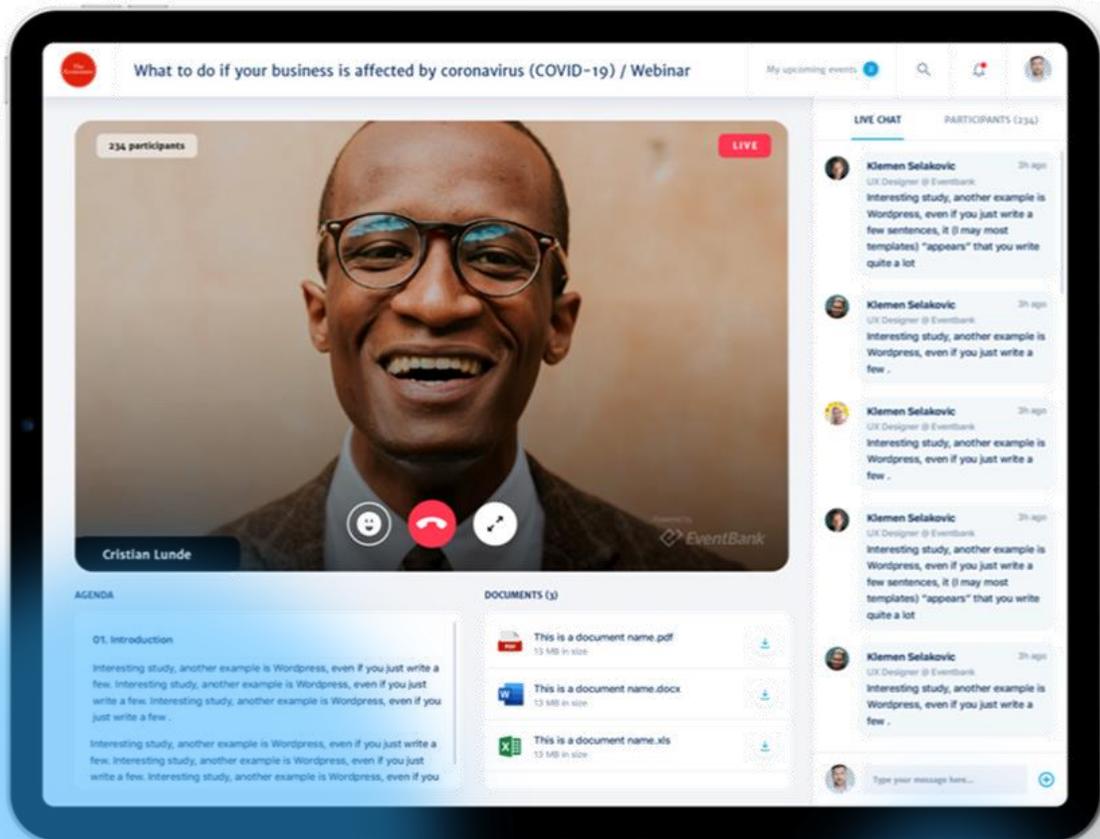
会员社群



# 混合活动管理 打造营销闭环



## 同步发布线上线下混合活动，一张表单注册双活动



# 12 高效的<sup>12</sup>活动生成和发布



# 高效

● 标准化活动设置、营销邮件设置，提高营销工作效率

- 退出活动管理
- 活动控制面板
- 任务
- 01. 设置
  - 活动设置
  - 注册表单设置
  - 活动社群
- 02. 发布
  - 内容
  - 布局和设计
- 03. 推广
  - 邀请人列表
  - 活动营销
  - 广告
- 04. 管理
  - 参与者管理
  - 胸牌设计与打印
  - 现场工具包
  - 财务
- 05. 跟进
  - 调查问卷
  - 证书

GlueUp



本届VBI Demo Day共精选8家由VBI孵化的生物医药初创企业进行路演，分别涉及遗传性肾病、痛风病、糖尿病、皮肤科疾病、脊髓损伤、肿瘤早期诊断等多个领域，旨在为创始人与投资人之间提供深度交流的机会与平台。我们希望有更多的平台公司创始人与投资人通过Demo Day的机会实现高效、深度的双向交流，彼此互相成就。

## 演讲嘉宾

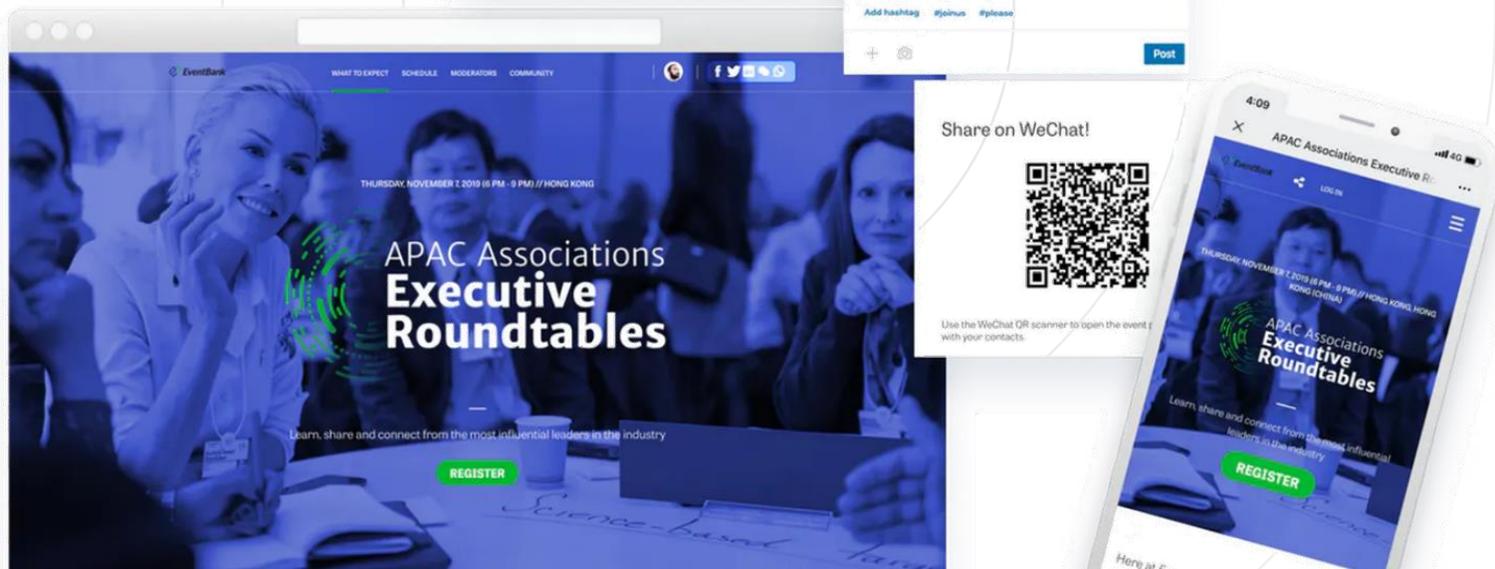


# 基于多渠道的内容覆盖



- 多平台、多语言自适应适配，满足不同国家与地区不同的客户需求，进行精准营销；
- 所有营销内容（活动、邮件、问卷等）均可一键分享至各大社交媒体平台，高效提升活动曝光率；
- 所有营销内容均可完美适配多客户端；
- 多渠道投放、扩大销售漏斗。

选择您喜爱的社交平台，让用户关注您所在组织的最新近况。在此链接社交个人资料



# 识客 — 一个人用户画像



形成完善的用户留资和行为画像



实时、可视化、快速地了解您CRM 联系人的各自动态，如活动的参与、营销邮件、销售、财务等信息



The screenshot displays the GlueUp CRM interface for a contact named Emma Miller. The interface is divided into several sections:

- Contact Profile:** Shows the contact's name (Emma Miller), company (Cmo at milwaukee transfer co.), owner (William Tucker), and contact information including email (Emma.Miller@milwaukeetransfer.com), phone (+1-888-218-1354), and address (1775 tysons blvd, 5th floor tysons, va 22102 united states).
- Metrics:** A circular gauge chart shows 21 REGISTERED EVENTS. The breakdown is: 29% Canceled (6), 14% Not checked in (3), and 57% Checked in (12).
- Campaigns:** A circular gauge chart shows 162 SENT emails. The breakdown is: 2% Bounced (2) and 87% Opened (162).
- Payments & Invoices:** Shows a total of \$1,999.12 in payments (last 365 days) and \$2,451 in open invoices.
- Opportunities (2):** Lists two opportunities: "华为 - Platinum Sponsor" (Rmb 500,000 - apr 25, 2019) and "Bytedance - Platinum Sponsor" (Rmb 250,000 - sep 30, 2019).
- Tasks (3):** Lists tasks such as "Assign contact owner - follow up for golden sponsorship" (April 0'19).
- Event tickets:** A table listing event tickets with columns for Event Name, Event Date, Status, Check-in Status, and Ticket type.

EVENT NAME	EVENT DATE	STATUS	CHECK-IN STATUS	TICKET
The localization of global marketing & ev...	09/26/2019 (3 pm - 6 pm)	Active	Not checked in	Insight pa (standard)
Global trends in marketing automation...	09/02/2019 (3 pm - 6 pm)	Past	Checked in	Standard
Summer networking	08/22/2019 (3 pm - 6 pm)	Past	Checked in	Standard
Great leadership forum	07/02/2019 (3 pm - 6 pm)	Past	Checked in	Standard
Branding and strategic thinking for the...	06/31/2019 (3 pm - 6 pm)	Past	Checked in	Standard
Once upon a time in marketing - an ev...	06/12/2019 (3 pm - 6 pm)	Past	Checked in	Standard

# 15 识客 — 企业用户画像



 强化与目标企业的联系

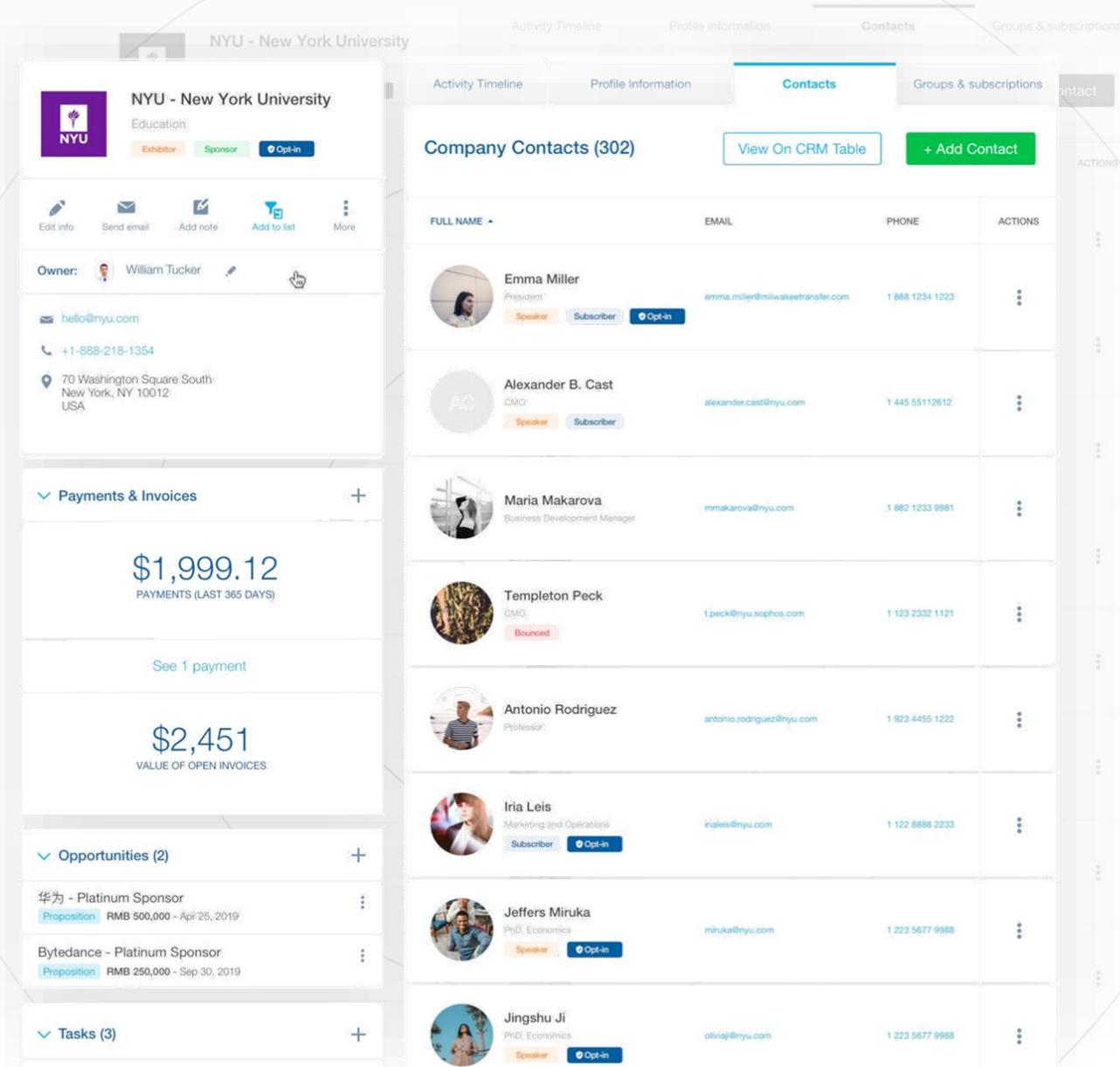
 识别您重要的企业客户，分析其对您组织的收入贡献及创造新商机

 公司联系人一目了然

 活跃机会区分

 行业细分

 互动追踪



The screenshot displays the Glue Up CRM interface for NYU - New York University. The left sidebar shows the company profile with details such as the owner (William Tucker), contact information (hello@nyu.com, +1-888-218-1354, 70 Washington Square, South New York, NY 10012 USA), and financial metrics: Payments & Invoices totaling \$1,999.12 (last 365 days) and Open Invoices totaling \$2,451. Below these are sections for Opportunities (2) and Tasks (3). The main content area shows the 'Contacts' tab with a table of 302 company contacts. The table has columns for Full Name, Email, Phone, and Actions. Visible contacts include Emma Miller (President), Alexander B. Cast (CMO), Maria Makarova (Business Development Manager), Templeton Peck (CMO), Antonio Rodriguez (Professor), Iria Leis (Marketing and Operations), Jeffers Miruka (PhD, Economics), and Jingshu Ji (PhD, Economics).



**Emma Miller**  
CMO at Milwaukee Transfer Co.  
演讲嘉宾 赞助商 订阅者

归属者: **William Tucker**

编辑 发送营销邮件 添加备注 添加进联系人列表 更多

emma.miller@milwaukee-transfer.com

+1-888-218-1354

1775 Tysons Blvd, 5th Floor  
Tysons, VA 22102  
United States

**NYU - New York University**  
Education  
Exhibitor Sponsor Opt-in

Edit info Send email Add note Add to list More

Owner: **William Tucker**

hello@nyu.com

+1-888-218-1354

70 Washington Square South  
New York, NY 10012  
USA

甄别客户，精细化用户画像

与目标客户深入互动

利用订阅内容管理、智能标签分组，进行针对性，规律性的内容触达营销活动

联系人

GlueUp 未来链接 会员 赞助商

公司联系人 (30)

FULL NAME	是会员	电子邮箱	电话号码	动作
LA Loen Aseo	-	loen@123.com	-	⋮
FC Faye Chen 订阅者 已邀请 同意许可	-	faye.chen@glueup.com	+86 13801044677	⋮
WD Wendy Dou 演讲嘉宾	会员	wendychen@louncil.com	-	⋮
SD Samsideth Dy Director 订阅者	-	samsideth@moeys.com	-	⋮
HH HELLO H	-	69765360@qq.com	-	⋮
OJ Olivia Ji Co-Founder & President 订阅者	-	olivia.ji@glueup.com	+86 13601336784	⋮

人民币 8,742 >

查看所有10付款

联系人参与度 今年

名字	会员从	我订阅的内容	委员会	已注册的活动	门票数量	已发送营销邮件	已打开营销邮件
Loen Aseo	-	0	0	0	0	0	0
Faye Chen	-	2	0	0	0	0	0
Wendy Dou 会员	2021-04-26	0	0	0	0	0	0
Samsideth Dy	-	3	0	1	1	0	0
HELLO H	-	0	0	0	0	0	0
Olivia Ji	-	2	0	0	0	2	1
Arnaud Kouassi	-	6	0	0	0	1	0
Chujun Liang	-	0	0	0	0	0	0

# 智能营销内容编辑器



- 操作方式拖拉拽，简单高效模板多
- 多种营销内容相同操作方式，降低平台学习成本
- 专属域名，自定义发送邮箱，一对一专属体验感觉
- 智能识别收件人称谓，打造专属营销内容
- 细节化追踪营销邮件数据，实现GDPR合规和个人数据保护

The screenshot displays the GlueUp marketing content editor interface. On the left, a list of subscribers is shown with their names and consent status. The main area features a design palette with various elements like text, images, and buttons. On the right, a live preview of an email template is shown, featuring a cityscape background and a '2019 上海营销峰会' (2019 Shanghai Marketing Summit) banner. The interface includes a header with the GlueUp logo, a navigation menu, and a footer with a '注册' (Register) button.

元素

- 文本
- 图片
- 抬头
- 分隔符
- 按钮
- 活动追踪
- 图文
- 活动页眉
- 互动摘要
- 演讲嘉宾
- 合作伙伴
- 赞助商
- 注册
- 组织标识
- 社交分享

订阅者 4 | 1196 选取收件人

- 文化历史咨询  同意许可
- 营销领域课程订阅号  同意许可
- 会员俱乐部  同意许可
- 环境及空气质量资讯订阅号  同意许可
- EventBank企业咨询  同意许可
- 教育培训行业资讯订阅号  同意许可
- 汽车行业资讯  同意许可
- 最新资讯  同意许可

选择您喜欢的标志尺寸并对齐，宣传您的活动。  
点击这里编辑您的标志

标识尺寸  
小号 (默认)

标识对齐  
左侧 (默认)

2019 上海营销峰会

在此处粘贴您的文章的链接 (可选)

B I A 标准

尊敬的[givenName,fallback=订阅用户],

根据 Marketo 的报告显示, 活动营销占B2B营销预算的50%以上, 同时通过活动产生销售线索也居所有市场渠道中获得的线索之首。如何让繁复的活动营销变得简单高效, 且ROI转化提升30%呢? 马上报名参加" 如何提升3-5倍市场活动营销ROI, 让结果清晰可见?"为主题的线下活动。

注册

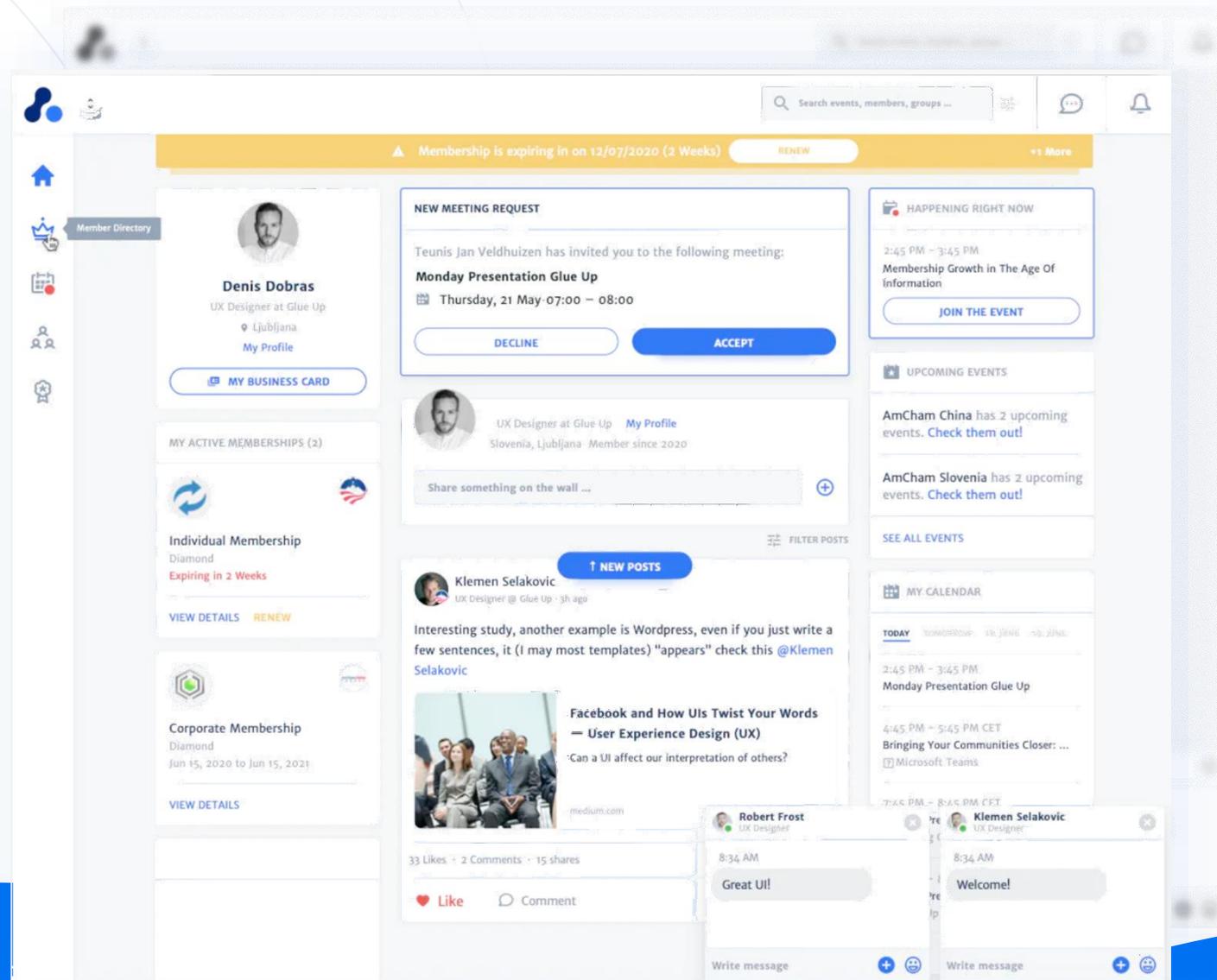
在这里放一个项目



# 10 社群数字空间



为企业社群打造优质的数字空间，成员可以相互分享各自的观点，进行各种话题讨论，加深互动频率，保持无缝社交沟通。



# 转化 — 机会漏斗



更透明、更有效地追踪线索漏斗



更准确地描述线索状态，更高效地管理线索转化流程

The screenshot displays the GlueUp CRM interface with a funnel view of sales opportunities. The funnel is divided into several stages, each with a count and total value in RMB:

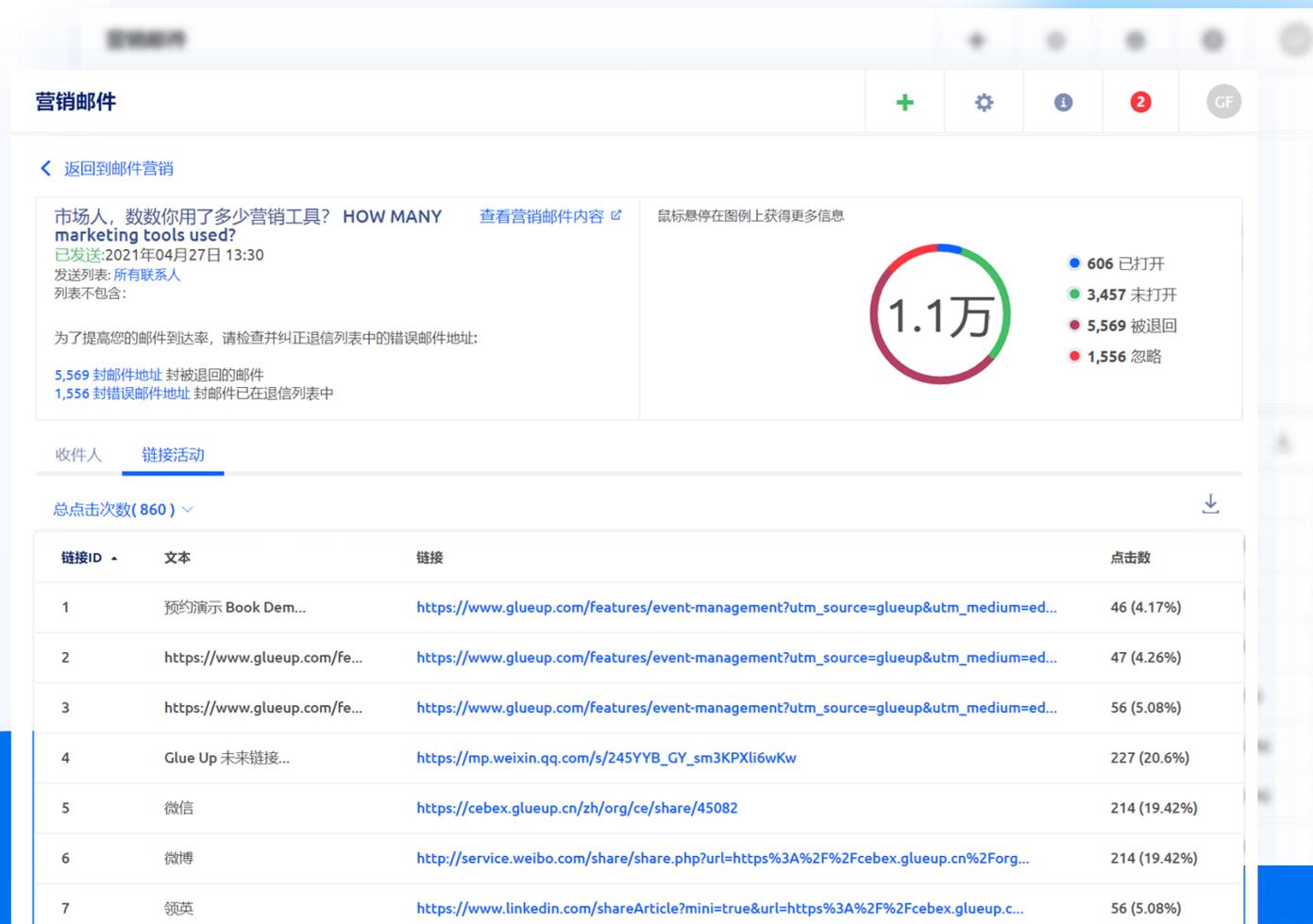
- LEAD (58)**: RMB 3 403 480
- QUALIFIED (780)**: RMB 45 282 215
- ENGAGEMENT (44)**: RMB 2 650 310
- FAST TRACK (19)**: RMB 1 238 958,50
- PROPOSAL (19)**: RMB 1 008 424
- NEGOTIATION & REVIEW (2)**: RMB 755 738
- AWAITING PAYMENT (0)**: RMB 755 738
- CLOSED WON (15)**: RMB 3 582 103
- CLOSED LOST (59)**: RMB 3 582 103

The interface includes a sidebar with navigation options like Home, Contacts, Dashboard, and My Tasks. The main content area shows a grid of opportunity cards, each representing a lead with details such as company name, closing date, and value. The cards are organized into columns corresponding to the funnel stages.

# 21 数据分析



## 投放内容分析



# 22 数据分析



## 客户留资分析

新增公司	最近30天
3	新增公司 9,728 全部公司
<a href="#">查看全部公司 &gt;</a>	
新增联系人	最近30天
497	新增联系人 11,698 全部联系人
<a href="#">查看全部联系人 &gt;</a>	
新机会	最近30天
4	新机会 149 所有机会
<a href="#">查看所有机会 &gt;</a>	

更新时间轴	+ 添加备注
2021	
19 五月	Thomas Xu将此个人资料添加到列表' new contact list-519 ' © 2021年05月19日 10:00
19	
更新时间轴	+ 添加备注
2021	
04 三月	Afee Zhang为' Glue Up Webinar 0304test '注册了注册 #1091972 © 2021年03月04日 12:14
28 一月	Afee Zhang为' ZOOM MEETING '注册了注册 #1075965 © 2021年01月28日 12:14
2020	
更新时间轴	+ 添加备注
2021	
27 四月	Liv Li发送了一个营销邮件' 市场人，数数你用了多少营销工具？ HOW MANY marketing tools used? ' © 2021年04月27日 13:33
02 四月	营销邮件已打开'test' © 2021年04月02日 16:46
02 四月	Thomas Xu发送了一个营销邮件'test ' © 2021年04月02日 16:35



异常联系人列表

邮件被退回联系人列表 已取消订阅

使用此列表追踪哪些联系人未接收您的营销邮件。通过查看您的联系人邮箱反弹邮件的原因，您可以采取行动提高邮件送达率并确保您的收件人收到您的营销邮件。有关退回列表的更多信息，请访问我们的了解如何最大化的使用Glue Up 未来链接云解决方案

退回列表

所有退回原由

姓名	名字	电子邮箱	退回原由	创建日期	是会员	动作
<input type="checkbox"/>	Yong Xi	002967@ch.com				
<input type="checkbox"/>	Auto test	021-598989g-227gaady@e-world.net.cn				
<input type="checkbox"/>	LIU Chengguo	04278@loncinindustries.com				
<input type="checkbox"/>	A 周奕雯	1@fake.com				
<input type="checkbox"/>	李 娜娜	1@qq.com				
<input type="checkbox"/>	A 王翔	10@fake.com				
<input type="checkbox"/>	Luka Modric	1010@rm.com				
<input type="checkbox"/>	Aria ZHANG	1046328102@qq.com				
<input type="checkbox"/>	Pang Tingchao	1079854830@qq.com				
<input type="checkbox"/>	B 孟祺	11@fake.com				
<input type="checkbox"/>	DOU Wendy	111@qq.com				
<input type="checkbox"/>	YU MINHONG	1111@qq.com				
<input type="checkbox"/>	111 EB	1119@eventbank.com				
<input type="checkbox"/>	Lan Jiawei	1165360857@qq.com				
<input type="checkbox"/>	B 袁芳	12@fake.com				
<input type="checkbox"/>	B 蔡洁	125@1999.com				
<input type="checkbox"/>	F30 109881	1192210821@163.com				
<input type="checkbox"/>	111 88	1119@163.com				
<input type="checkbox"/>	111 88	1119@163.com				

New Contacts

1,316

NEW CONTACTS

See All Contacts >

New Companies

879

NEW COMPANIES

See All Companies >

Open Opportunities

458

NEW OPPORTUNITIES

See All Opportunities >

Value of Open Opportunities

\$30,316

TOTAL VALUE

See All Opportunities >

Recently Added Contacts					Recently Added Companies		
FIRST NAME	LAST NAME	EMAIL	PHONE	ACTIONS	COMPANY NAME	EMAIL	ACTIONS
Erma	Milur	anna.milur@hskaeetransfer.com	1 888 1234		Peak Ltd.	anna.milur@hskaeetransfer.com	
Alexander B.	Cast	alexander.cast@nyu.com	1 445 5611		Freeman & Associates Holdings ...	alexander.cast@nyu.com	
Maria	Makarsva	mmakarsva@nyu.com	1 882 1233		Shoring Chemical Co.	mmakarsva@nyu.com	
Templeton	Puck	1.puck@nyu.sophos.com	1 123 2332		Avery Insurance Inc.	1.puck@nyu.sophos.com	
Hla	Leis	hla@nyu.com	1 122 8888		Lucky Ball Entertainment Co.	hla@nyu.com	
Antonio	Rodriguez	antonio.rodriguez@nyu.com	1 923 4455		Springfield Travel Medicine & Sup...	antonio.rodriguez@nyu.com	
Vijay	Beehur	ceo@nyu.com	1 978 1109		Invision Lab Co.	ceo@nyu.com	

## 个人用户和企业用户画像分析

- 身份数据
- 定量数据
- 描述性数据
- 定性数据



## 线索转化效率、经济效益等关键指标分析

< 返回到机会

**瀚海博联公关策划公司**  
完成日期: 2021年05月31日  
人民币 150,000

编辑 添加新任务 添加备注 添加提议 显示更多

归属者: **KOUASSI 詹小明 Arnaud**

账户名称: Tina Zhang  
阶段: 合格  
可能性 (%): 35%  
创建日期: 2016年10月13日

> 提议 +

> 任务 +

> 附件 +

> 附件 +

更新

全部 任务 备注 提议

更新时间轴

2021

27 五月 消息 Gabriella Feng 将完成日期从 '2016-12-31' 更改为 '2021-05-31'  
© 2021年05月27日 16:06

25 五月 消息 Gabriella Feng 将此机会指派给 KOUASSI 詹小明 Arnaud  
© 2021年05月25日 17:14

25 五月 消息 Gabriella Feng 未指派此机会  
© 2021年05月25日 17:14

20 五月 消息 Thomas Xu 将机会阶段从 '提议' 更改为 '合格'  
© 2021年05月20日 10:23

22 二月 消息 Thomas Xu 将机会阶段从 '合格' 更改为 '提议'  
© 2021年02月22日 16:31

2月 5日 消息 5057 在 05月31日 16:31  
powered by XN 品牌等数据, 早报, 新闻, 翻译,

财务收支

活动损益表

接近 人民币 101万 损益

接近 3.3M 收益于人民币

- 24% 赞助商 (0.8M)
- 9% 参展费用 (29.8万)
- 5% 非会员 (16.2万)
- 0% 会员 (1千)
- 62% 其他 (2M)

接近 2.3M 花费于人民币

- 94% 场地 (2.1M)
- 2% 运输 (5.5万)
- 1% 食品&饮料 (1.8万)
- 1% 供应商 (1.6万)
- 2% 其他 (3.7万)

活动损益表

< \$24,023.07 损益

接近 2.4万 收益于 \$

- 83% 赞助商 (2万)
- 1% 非会员 (173.07)
- 17% 其他 (4千)

接近 150 花费于 \$

- 100% 其他 (150)



# AGENDA

议程

Glue Up 品牌介绍

B2B 企业营销的特点

一体化数字营销解决方案

● 为什么选择Glue Up



# 使用一体化云平台显著降低企业成本



## ● 如何实现企业成本效益提升

可以通过一体化的整合数字工作平台来实现

“Glue Up的SaaS解决方案可以节省**2名全职员工的时间**，他们以往的平均年薪近24,000美元，采用Glue Up的产品将立即为企业节省**一笔可观的人员投入，实现降本增效。**”

—— Glue Up全球客户



# 您的数据安全，一直是我们工作的最高优先级



## 服务器



支持Glue Up云平台运行的所有服务器都是最先进且符合行业最新标准的，可进行持续性补丁更新的Linux系统。您的数据将会根据您账户所使用的域名，以及所在国家和地区的当地法规（例如GDPR,或《中华人民共和国网络安全法》）储存。

## 存储&加密



Glue Up云平台储存的数据类型有元数据、活动信息、.上传的原始文件、客户的位置信息，以及根据需求编译和生成的文档信息。每个位置的数据均使用AES-256进行静态加密，且使用精密化的加密密钥进行管理。

## 客户支付信息



Glue Up -体化云平台现已与多个支付网关整合打通，且均符合PCIDSS合规，不会处理、储存，或传输任何支付卡数据，严格把控数据安全。

## 系统监测与报警



Glue Up一体化云平台的底层架构和平台各模块的运营维护，均有严格的监测系统365天全天候进行把控。系统出现的警报将会发送至24小时全天候待命的研发团队人员，并上报至运营管理团队。

## 服务级别与数据备份



GlueUp -体化云平台采用的是多云架构技术，部署和服务时间的效率增加。包括使用自动伸缩、负载均衡、任务队列和持续部署。我们每天都会对所有数据库进行自动备份，且严格加密。

## 漏洞测试



网络应用程序的安全性由我们的研发团队按照软件发布生命周期严格把控。这种漏洞测试包括使用常见的网络应用程序安全工具包和系统扫描，以便在产品正式发布前，识别到可能的应用程序漏洞。

# 20 选择最适合您的解决方案，实现您的最佳增长目标



GlueUp

## CRM客户关系管理

集中管理您的联系人数据库，实时获取各项数据分析，

## 营销邮件

创建并一键发送各种类型的精美营销邮件。

## CPE/CPD学分课程管理

管理您的培训认证课程，并实现规模化发展。

## 社群

为您的社群会员提供一个可高效互动的一体化云平台。

## 云支付

不仅有覆盖全球70个币种的聚合云支付，还有我们创新研发的支付网关Paygage供您选择与使用。

## 品牌网站搭建

让您的官网页面实现一体化云端管理。

## 线上&线下活动管理

助力您所有活动的策划、推广、管理、跟进、评估等工作。

## 任务管理

从方案构思到落地执行，助力您高效协作与管理。

## My Glue我的链接

为您的参会者和会员提供一个无论在何地都可使用的移动端App。

## 会员云管理

会员管理流程实现自动化，为您的社群会员提供优质的体验。

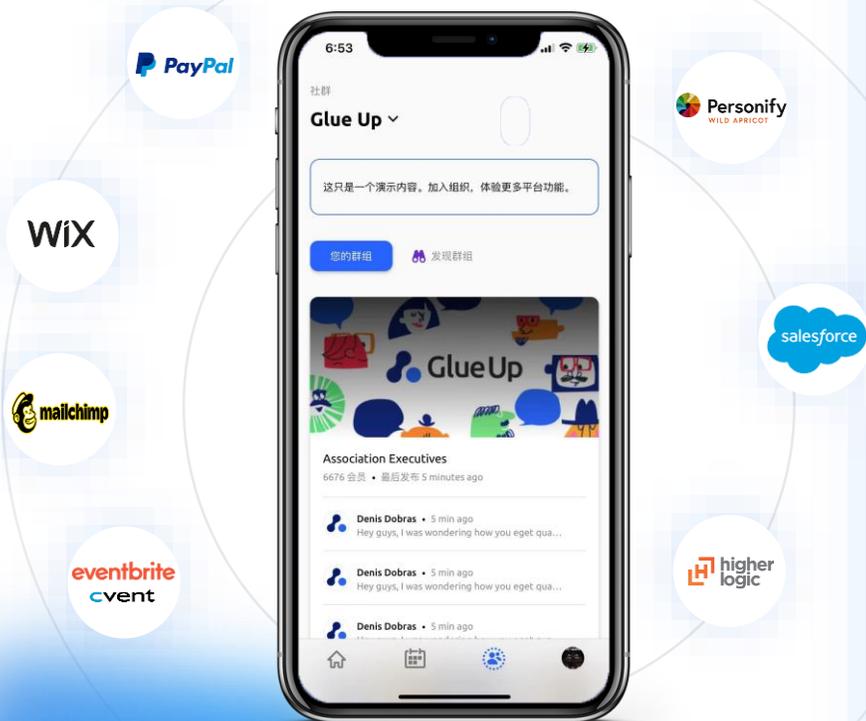
## 您可以发起问答、小测

您可以发起问答、小测试、投票等形式的调查问卷，来收集您所需的信息。

## GlueUp管理者

随时随地管理您的各项运营工作，轻松掌握实时数据更新。

# 20 丰富可选的多功能模块



## 会员管理



建立组织会员库，实时掌握会员动态，以助力您的正确决策。自动化会员续费 workflow，实现效率最大化，留存最大化，收入增加最大化。会员互动与留存，将不再是难题。

## 培训管理



轻松打造、推广、售卖任何形式的课程及活动产品，并随时精准分析。培训证书模板编辑器，减轻工作量，自动授予通过考核的参训人。

手机应用端

WHITE LABEL

第三方应用集成

企业原生网页集成

GOOGLE ANALYST

ZOOM

SALESFORCE (开发中)

小程序 (开发中)

# THANK YOU



<https://www.glueup.com>

