



致力于"从引导到成交"数字化经营方法论的推广与普及

基于LTD方法论的后疫情时代营销增长策略系列之

能落地的ToB内容营销指南

让你的内容带来更多更精准的客户

该系列课程由杭州电子商务研究院联合乐通达团队研发制作

Part 1	序	1
Part 2	什么是内容营销	2
Part 3	市场环境的最新变化	3
Part 4	怎样实现更好的内容营销	8
Part 5	实践内容营销体验的构建与优化	14
5.1	生产与组织内容	15
5.2	分类、标签及内容关联	18
5.3	分发与分享内容	26
5.4	互动元素与表单	29
5.5	数据分析	34

序

大家好，这是一篇介绍如何改进 **ToB内容营销**，构建更好的 **内容营销体验** 以带来更多更精准的客户；以及如何 **基于LTD营销SaaS** 进行 **内容营销实操** 的操作指南。



什么是内容营销

“

内容营销，指的是以图片、文字、动画、视频等介质传达有关企业的相关 **内容** 来给客户信息，促进销售，通过合理的 **内容** 创建、发布及传播，向用户传递有价值的信息，从而实现网络 **营销** 的目的。



市场环境的最新变化

作为负责 **ToB市场营销** 工作的岗位，可以尝试问自己以下几个问题

“ 你认为构建内容营销体验的核心 **痛点** 是？

“ 作为生产内容的人，你认为能让买家下定决心购买的 **内容形式** 是什么？

“ 你认为通过内容能获取的哪些买家/卖家 **属性** 最为重要？

最近的调研结果表明

买家所期望 的内容营销体验与 **营销人员所提供** 的内容之间往往存在出入。

- *Experience Disconnect: 2021 B2B Marketing Report*

作为**买家**

你认为哪些信息最重要

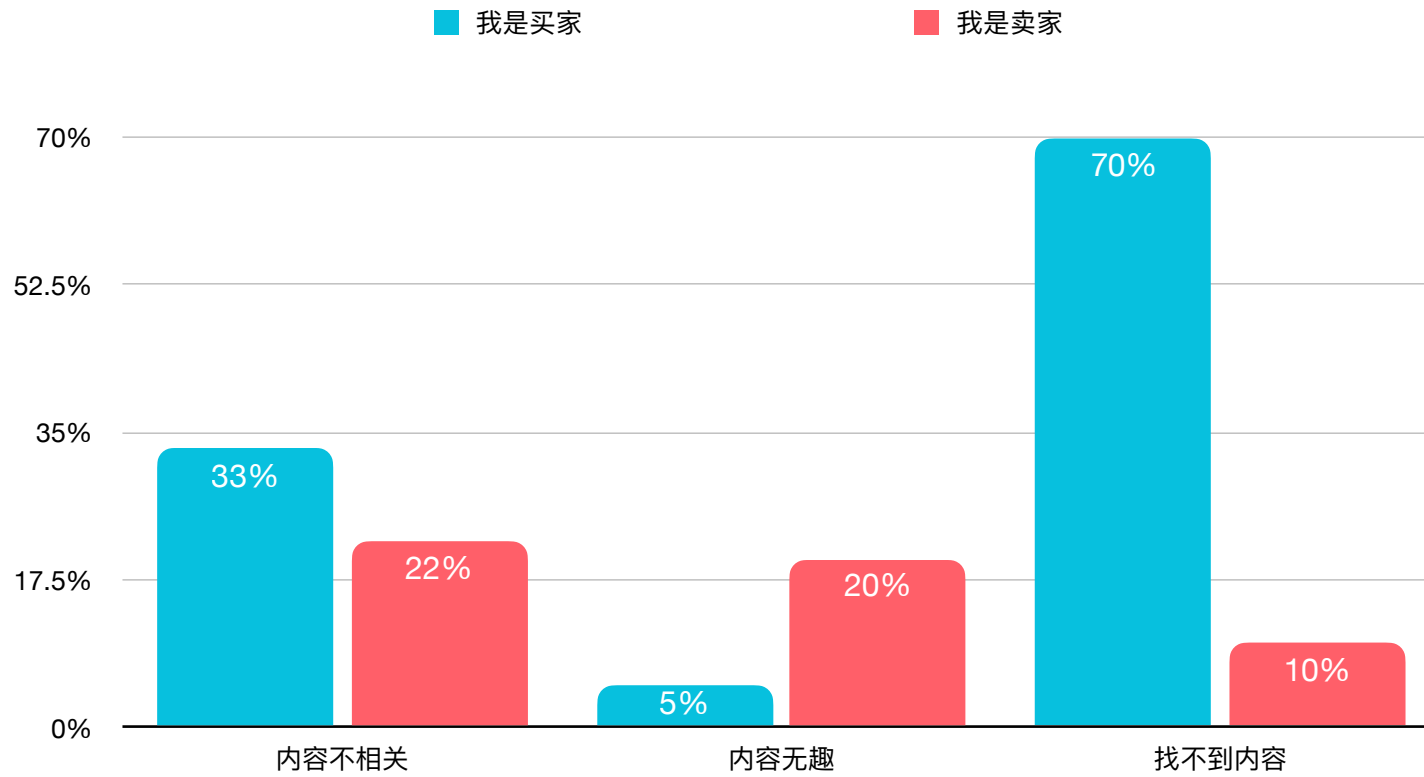
公司名称 **22%**
我在查找/解决的问题 **26%**
所在行业 **14%**

作为**卖家**

你想要收集哪些买家信息

姓名 **22%**
公司名称 **26%**
所在行业 **14%**

你认为构建内容体验的核心痛点是什么



买家的购买行为正在发生变化

买家更喜欢自己搜索和研究

- Gartner

56%的B2B买家期望在网站上用3次或者更少的点击找到自己想要的内
容。

- Salesforce

60%客户不再把销售作为获得
产品和服务信息的首要来源。

- Forrester

B2B的内容营销开始更多依赖社交媒
体的推荐来做选择。

- Forbes

如何应对

应对新一代买家更喜欢 **自主搜索和研究** 这种新变化，需要我们重新分析与构建「**内容营销体验**」。

不仅仅是整合公司名称/行业等信息、构建相关的产品介绍、视频、评论等相关内容，更需要使用内容来为客户构建相关的、个性化的、可互动的、流畅的内容流。

让潜在买家 **在自己寻找答案的过程中，引导他们完成购买决策**。

好的内容营销体验 能够 **有效地、达成营销结果**。

所以，到了改进我们的 **内容营销**，重新开始构思组织与分发可互动、可分析的内容的时候了。

怎样实现更好的内容营销

“通过 **精心构建** 的由**不同内容**组成的**内容流**，在一段时间内来吸引潜在客户（买家）并促成购买。

和传统意义上的内容营销比最大的不同是：

- **传统的内容营销** 获取搜索引擎或社交媒介上的 **第一次点击**
- 而 **更好的内容营销体验** 则是在第一次点击后，留住客户并通过更多内容使其与品牌产生持续互动。
- **传统的内容营销** 处理 **线索从哪里来** 的问题
- **更好的内容营销体验** 能够解决让线索变得 **更优质、更精准、转化效率更高** 的问题

可以说，在目前的市场环境下，为了让品牌区别于其他品牌，提供 **更好的内容营销体验** 可能就成了关键的差异化因素。

如何构建更好的内容营销体验

可能在以往的运营中，已经积攒了不少 **内容资源**。但是通常这些内容资源并不足以提供良好的 **内容营销体验**。

构建更好的内容营销体验不仅仅包括重新生产完全不同的、全新主题的内容，也可能是重新包装和利用已有的内容、组织这些内容的结构、**让一个内容顺畅引导到另一个内容**、让这些内容 **更好地吸引客户**、**最终带来转化**。

从目的来说我们可以得到以下几个 **关键任务**：

1. **组织内容**
2. **集中内容让其容易被发现**
3. **分发内容、提供互动元素**
4. **数据分析**

任务1: 组织内容



A. 各类型内容

图文、短视频、图集、海报等

B. 不同的应用场景

按照实际应用场景组织内容，比如资讯、热点引流、产品介绍、客户案例、公告与活动、常见问题等

C. 多人协作

团队多人协作进行内容生产

D. 统一管理

有一个集中的地方进行统一管理：**官网** 以及某种形式的**官网后台**，就是一个很好的集中内容的载体

任务2：设置内容令其易于发现

内容生产 并集中起来以后，根据实际的客户情况，对内容进行 **标签化**、**设置分类** 等。以满足针对不同类型的客户，对他们展示不同的内容。

一种典型的做法是，根据已有内容的**主题**、**类型**、**场景**等，或者根据系统内客户的所在行业、画像、标签等，通过客户特征、活动的主题、所要达到的目的等方面，对内容进行 **分类**。

经过内容的分类与标签以后，一个客户能够 **从一篇内容、引导到另一个内容**；也能够比如说官网这种载体中，快速**找到他想要在寻找的信息**，从而构成内容营销体验的基础动作。



任务3：分发内容、提供互动元素

为了达成更好的内容营销体验，需要给客户构建 **个性化** 的内容流，并让他们在内容流中畅游。

这里的分发，除了将内容按主题、按节奏发布到各个新媒体平台、各个媒体渠道以外；还可以将若干个内容发布到内容流的不同节点上，比如资讯链接到活动公告、活动公告跳转到报名表单、表单进行商品支付等。

给用户构建的内容流，最终目的是 **达成转化**。

同时，构建的内容需要具备一定的 **互动性**，来收集用户的 **购买意向**。

这个互动性的术语叫做 **CTA(Call-to-Action)**，通常是以类似 **表单** 或者 **链接** 的形式来呈现。

一个很典型的应用场景是，用户点击了第一篇内容，通过内容流浏览若干篇其他内容，并通过一个意向表单，将意向提交到了后台，达成了 **线索收集**。



任务4：数据分析

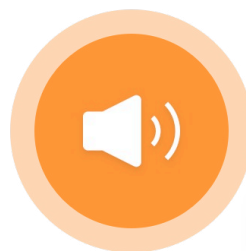
一个功能完备的 **数据后台**，需要可以查看：

- 每篇内容、每个页面等的**展示次数**、**访问次数**；
- 每一个访客在内容流里面的**访问路径**；
- 每个CTA(表单、外链、电话拨打等)的**触发次数**等

跟踪这些目标受众与内容的接触和互动，从中发现有效的 **改进方法**，从而制定效果更好更可行的 **营销策略**。



来路	直接访问
IP	124.64.126.186
受访页	https://
地域	浙江省杭州市-移动



评论内容	赞同👍，请联系~
评论时间	2021-09-09 17:18:26
评论人	南方南
回复数	78
来源媒体号	
来源内容	一群人，一个梦，一起追！



昵称	xy_specials
访问路径	扫描 喵喵 二维码
访问记录	浏览文章/进入首页
访问时间	2021-09-26 18:00:04

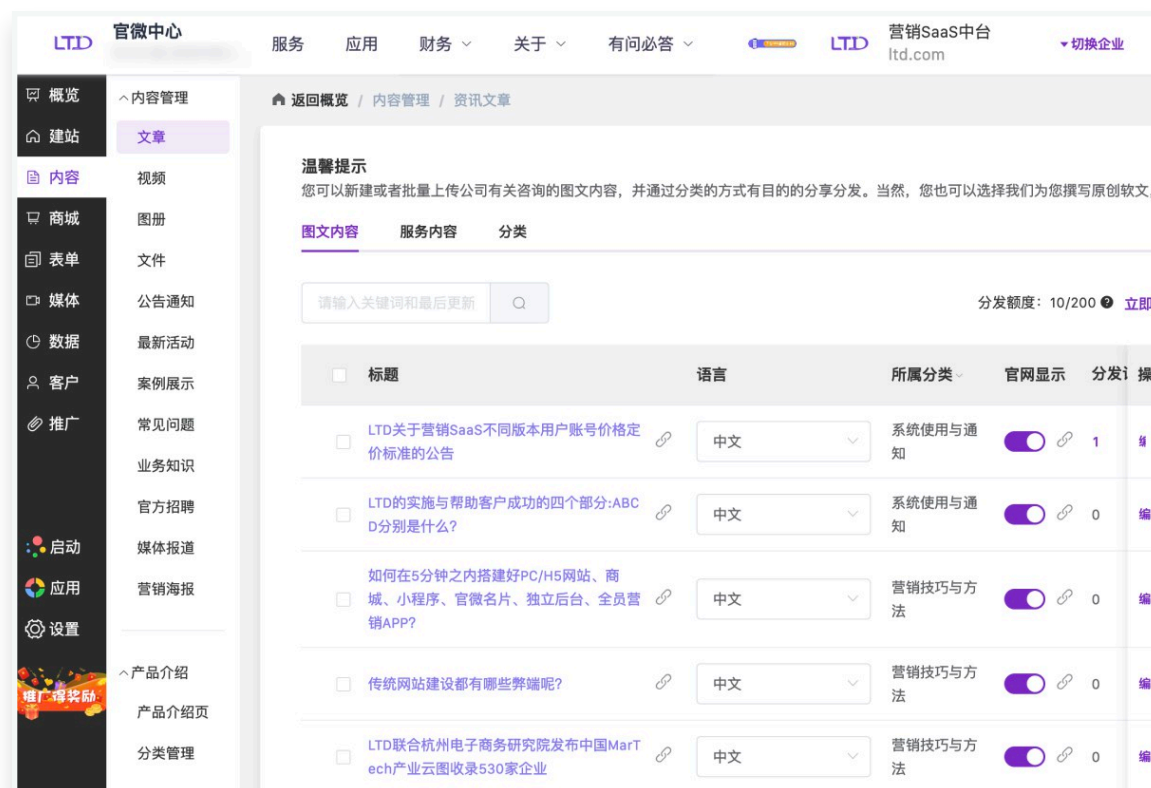


ID	156387899		
表单名称	反馈留言		
来源页面	https://		
留言时间	2021-09-20 16:06:16		
渠道	官网		
姓名	电话	备注	...

实践内容营销体验的构建与优化

我们需要一个 **合适的工具**，来完成上述的这些 **关键任务**。

下面我们基于 **LTD营销SaaS**，简单介绍 **ToB市场部** 怎么利用它的相关功能，将精心生产的 **内容**，进行 **内容营销** 实操。



官微中心 - 内容管理

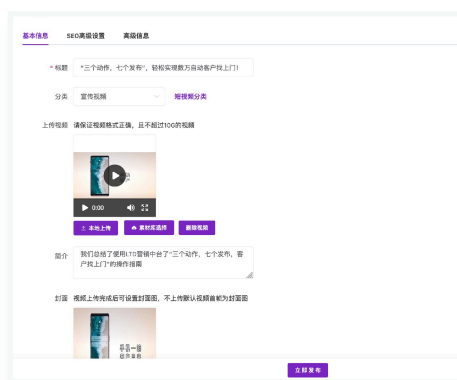
1. 生产与组织内容

管理各种类型内容

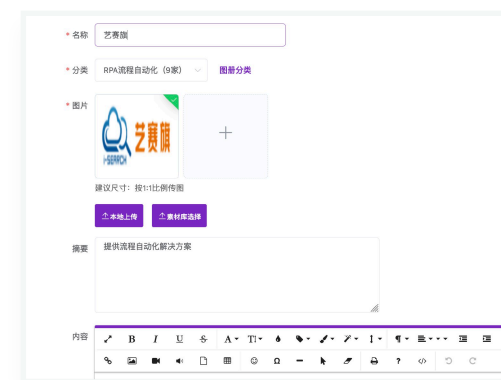
官微中心 提供了对 **图文文章**、**视频**、**图册**、**文件**、**海报** 等内容类型的支持，足以满足绝大部分营销内容的管理，涵盖几乎所有营销环节。



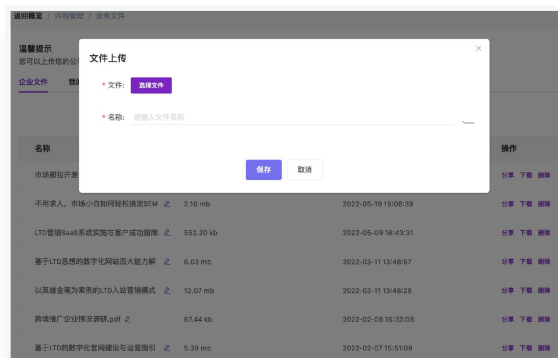
图文类型



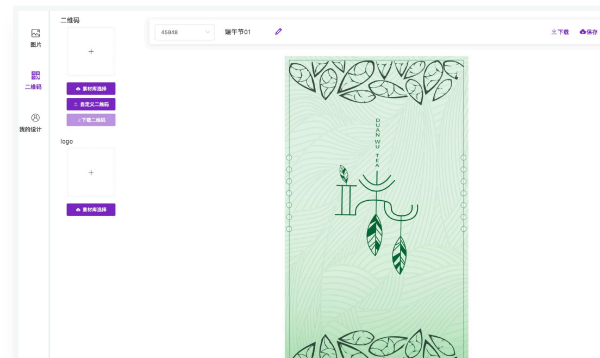
视频类型



图册类型



文件类型

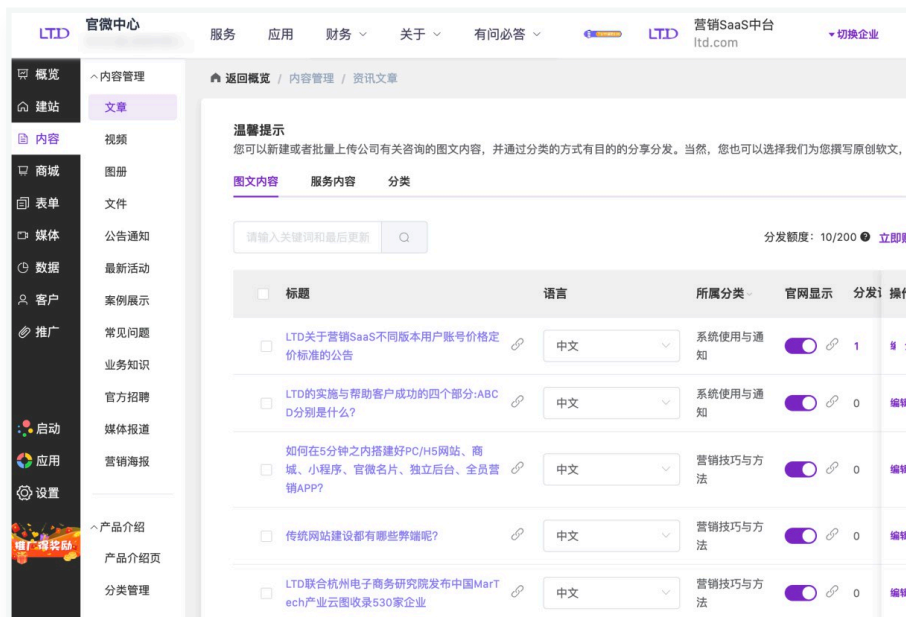


海报类型

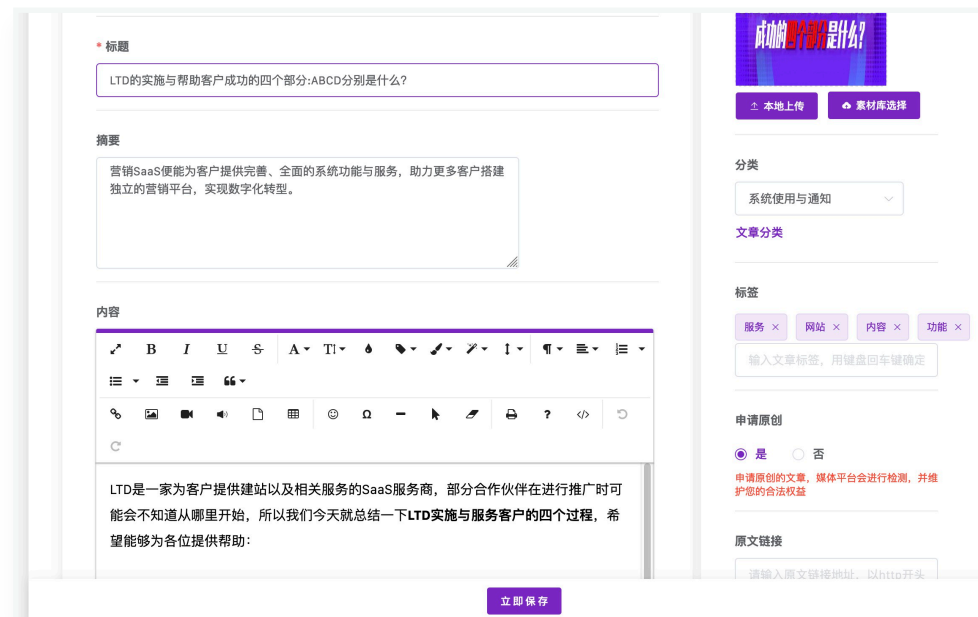
各种应用场景集中管理

通过 [官微中心](#) > [内容](#)，我们可以进行包括[资讯](#)、[短视频vlog](#)、[产品介绍](#)、[客户案例](#)、[公告通知](#)、[常见问题](#)、[业务知识](#)、[招聘信息](#)等多种 [应用场景](#) 内容的添加与编辑。

这些应用场景的 [内容](#)，可以在官微中心的内容栏目中 [集中呈现](#)、[取用](#) 与 [管理](#)。



多种应用场景集中管理



资讯类型编辑

团队协作内容生产

通过 [官微中心](#) > [成员](#)，我们可以添加多个团队成员。

对需要参与内容生产的成员设置登录权限后，即可进入官微中心后台进行 **内容添加**、**编辑与管理**，完成 **团队协作内容生产**。

有权限的成员，也可以通过 [官微中心App](#)，**在手机上进行内容的添加**。

成员管理(共63人) 申请/邀请记录(10)

请输入关键词 请选择

添加部门 邀请同事加入 添加成员

姓名	部门	职务	成员账号(手机号)	状态	名片二维码	排序	客服	是否显示	操作
张三	技术产品部	产品经理	13800138000	已加入	下载二维码	100	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑
李四	业务发展部	销售经理	13800138001	已加入	下载二维码	99	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
王五	业务发展部	销售经理	13800138002	已加入	下载二维码	20	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
赵六	总经办	董事长	13800138003	已加入	下载二维码	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
钱七	总经办	总经理	13800138004	已加入	下载二维码	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
孙八	总经办	副经理	13800138005	已加入	下载二维码	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
周九	业务发展部	业务运营经理	13800138006	已加入	下载二维码	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
吴十	业务发展部	业务运营	13800138007	已加入	下载二维码	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
郑十一	商学院	副院长	13800138008	已加入	下载二维码	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
冯十二	客户成功部	客户成功经理	13800138009	已加入	下载二维码	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除
陈十三	贰贰LTD协同人员	运营经理	13800138010	已加入	下载二维码	0	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	编辑 删除

成员管理



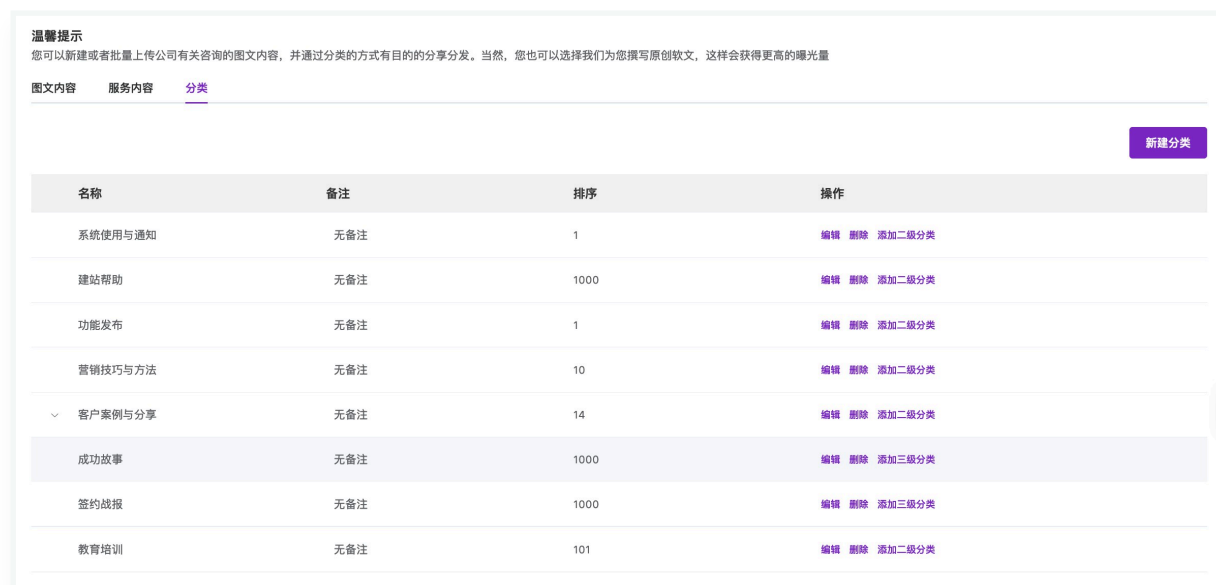
App添加内容

2. 运用分类、标签等功能进行内容管理

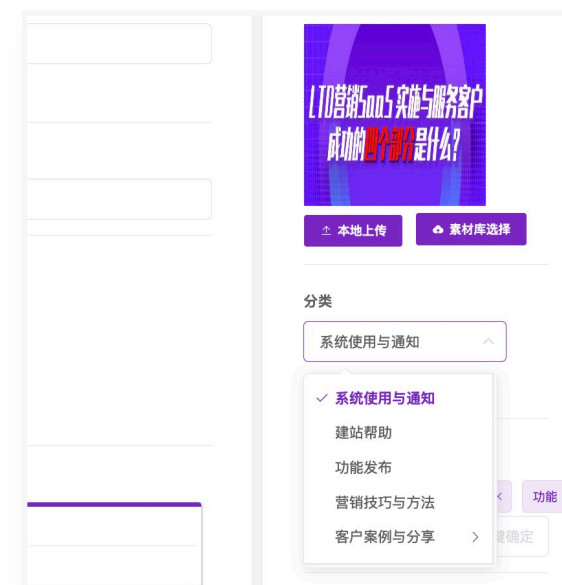
营销SaaS提供了完整的内容 **分类**、**标签**、**关联内容** 等功能，利用好这些功能，除了能够让客户 **更快地找到** 他感兴趣的信息与内容外、也可以用来进行 **内容流** 的构建，实现 **更好的内容营销体验**。

内容分类设置

可以对每一种应用场景的内容，单独设置 **多达三级** 的 **分类**。内容编辑中，可以将内容设置为其中一个分类。



分类管理



对内容设置分类

分类的应用

1. 网站展示不同内容

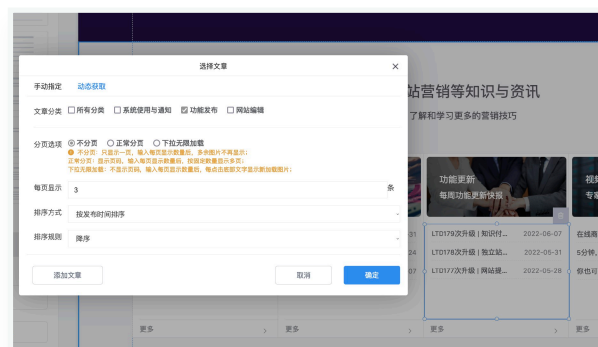
通过对内容进行分类设置，可以实现在网站上的特定区域显示关于某个指定分类的 **内容列表**。



例：需要在左侧的网页板块的第三部分显示「**功能更新**」的最新内容。

只需要

1. 在 **建站编辑器** 中，拖入一个内容列表组件，并设置为读取「**功能发布**」的分分类
2. 将比如《第179次功能更新》等内容设置为「**功能发布**」的分类
3. 这篇内容将会自动出现在列表中。



1. 列表组件设置分类



2. 对内容设置分类

2. 实现按分类筛选

如上面的调研结果所述，新一代的买家 **喜欢自己搜索感兴趣的内容**。

而分类功能可以把你的 **官网** 打造为一个让客户可以找到感兴趣内容的 **资料库**。

如下图所示，可以将所有内容或者指定一组分类的内容放置在你的官网页面上，让客户在你的官网上畅游，找到他感兴趣的行业案例、学习资料、最新资讯等内容，让他能够了解更多的 **关于你们的信息**。

LTD资讯

请输入关键词

全部 系统使用与通知 **功能发布** 营销技巧与方法 客户案例与分享 百问百答 营销SaaS系统学习教程

营销SaaS直播课程回放 营销SaaS功能更新

第179次功能更新
LTD179次升级 | 知识付费有专栏,课程打包卖·新增用户学习中心·每学...

第178次功能更新
LTD178次升级 | 独立站官网导航栏增动效·网页幻灯片美化,分页器增...

第177次功能更新
LTD177次升级 | 网站提速两倍以上·关注微信公众号后注册会自动状...

第176次功能更新
LTD176次升级 | 产品详情页显示产品分类导航·微信小程序支持客服...

第175次功能更新
LTD175次升级 | 想获得一个预约、报名的同时可以进行收费的表单...

第174次功能更新
LTD174次升级 | 课程可支持完整内容试看·用户可通过多种媒体渠道...

第173次功能更新
LTD173次升级 | 几分钟拥有Co.It数字门户·公众号官网配置更轻松·用...

第172次功能更新
LTD172次升级 | 独立站增加企微客服全球通用·建站编辑器新增全屏幻...

第171次功能更新
LTD171次升级 | ...

第170次功能更新
LTD170次升级 | ...

第169次功能更新
LTD169次升级 | ...

行业分类 集团公司 协会社群 广告传媒 教育培训 婚庆礼仪 五金建材 运动健身 家居装修 食品饮料 美容化妆
法律服务 商务咨询 医疗保健 生活服务 母婴亲子 汽车服务 旅游 金融 珠宝首饰 服装鞋帽 房产酒店 IT互联网
商品百货 跨境外贸 机械设备 物流运输 宠物 环保回收 甲肝处理 家政保洁 酒类 游戏软件 建筑工程 摄影
农业畜牧 茶叶 跨境B2B 跨境B2C

类型: 全部 品牌官网 独立商城 商城小程序 微信小程序 名片小程序 百度小程序

筛选

聚邦科技
聚邦重点培育智能制造、生物医药、数字经济、新能源等为主的战略性新兴产业...
— 品牌官网 — 微信小程序 — 名片

瑞尔特
瑞尔特希望通过创造令人留恋的卫浴空间,让美好的生活得以依存,让家人...
— 独立商城

AK镜
杭州天才神瞳实业有限公司是一家集研发、生产、销售为一体的创新型高科...
— 品牌官网 — 微信小程序 — 百度

沪上新房
沪上新房,致力于帮助江浙沪购房用户提供全面、专业、可靠的购房决策支...
LTD 房产酒店

3. 其他

灵活运用分类功能，还能解锁更多的应用场景。

比如在产品详情页中放置分类列表，让客户能迅速了解所有的各类型产品。

名称	备注
热门产品	默认
电脑 / 手机 / 数码	无备注
男装 / 女装 / 童装	无备注
家具 / 家居 / 家装	无备注
母婴 / 玩具	无备注

分类设置

The screenshot shows a product page layout. On the left, there is a '产品分类' (Product Classification) section with a list of categories: '热门产品' (Hot Products), '电脑 / 手机 / 数码' (Computers / Mobile / Digital), '男装 / 女装 / 童装' (Men's / Women's / Children's Clothing), '家具 / 家居 / 家装' (Furniture / Home / Home Decor), and '母婴 / 玩具' (Maternity / Toys). On the right, there is a product detail card for a '现代简约三人位小户型沙发' (Modern Minimalist 3-seater Small Apartment Sofa). The card features a promotional banner for '618' with a price of '¥18000.00' and a '6月15日晚8点开抢' (Start抢购 on June 15th at 8 PM) event. Below the banner, the product name is '现代简约三人位小户型沙发', followed by the price '¥18000.00'. The product description includes '功能沙发皮艺组合懒人沙发真皮现代简约三人位小户型沙发 GN.617' and '暖阳 秋叶黄 3人位 (1位电动) +1人位+凳'. There are also social sharing icons for WeChat, QQ, Weibo, and LinkedIn.

产品分类展示

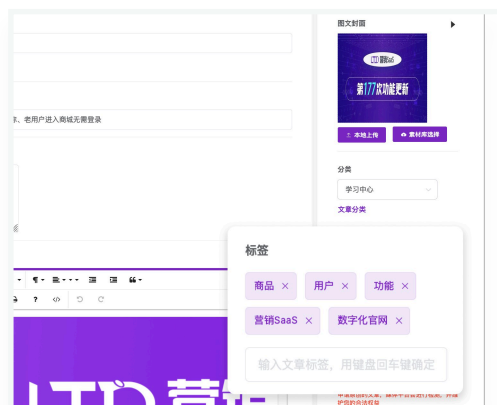
标签设置

除了对内容设置分类外，也可以对内容设置多个与内容有关的 **标签**。

通过对标签的合理设置，可以让一篇内容的 **相关推荐更加精准**、让你的客户在网站上了解更多他想了解的相关内容；或者令媒体平台更好地将这篇内容推送到目标对象面前。

当保存内容时，营销SaaS也会 **自动根据这篇内容**，生成合适的标签。

同时，标签也可以作为关键字，让客户可以自行查看相关的所有 **包含相同标签** 的其他内容。



对内容设置标签



文章内容下方显示标签



点击标签-显示所有相关内容

关联文章设置

对于一篇内容，除了利用标签设置以外，还可以在 [编辑内容](#) 时，将 [其他相关内容](#) 关联上去。

这些关联内容会在阅读文章时，显示在正文的右方。

利用这个功能，我们可以 [有意识地构建引导客户的内容流](#)，让他们通过我们设计好的 [访问流程](#)，让他们接触到更多其他页面，产生持续互动。



设置相关内容



文章内容显示关联文章

内容发现

除了通过 **关联内容** 以外，营销SaaS也提供了一些内置的 **内容发现机制**。

The screenshot displays a content management interface. On the left, there's a sidebar with social sharing icons (like, comment, star, share, star, bell, eye, mail, in). The main content area features an article titled "万物互联时代，你的企业官网是否还是一座“孤岛”" (In the era of万物互联, is your company website still an island?). The article text discusses the challenges of managing marketing data in a multi-channel environment and the benefits of a unified digital website. Below the article, there are navigation links for "上一篇" (Previous) and "下一篇" (Next). To the right, there are three recommendation sections: "推荐文章" (Recommended Articles) with two items, "推荐产品" (Recommended Products) with two items, and "热门文章" (Popular Articles) with a list of six items.

上一篇/下一篇

在文章详情页底部默认提供了上一篇与下一篇按钮，允许客户一篇接一篇连续查看

热门文章

系统内最新的、访问量最多的内容，会出现在热门文章区域。

推荐内容

如果一篇内容没有手动设置关联，也没有设置标签。系统则会按照一定的规则（按照内容、热门程度等），推荐一些相关联的内容。

SEO设置

不要忘了，在有必要的情况下，也可以对部分内容单独设置 **TDK (标题、描述、关键字)**，更好地让 **搜索引擎** 收录你的内容，**提高潜在客户通过搜索引擎发现你的概率**。



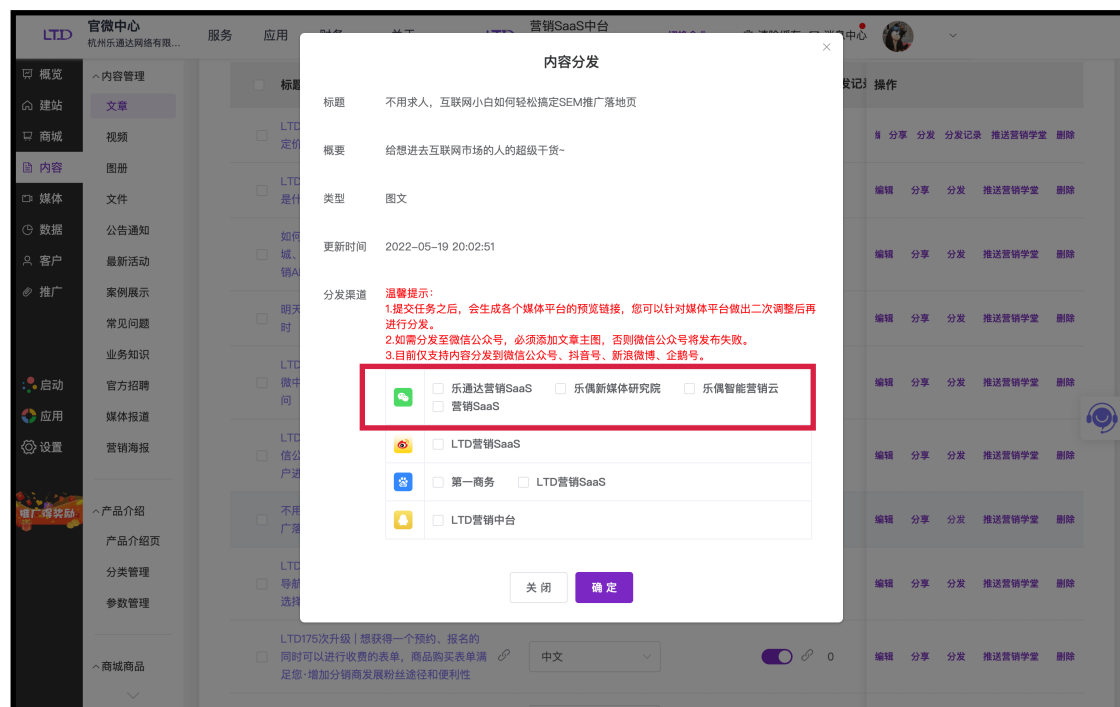
对文章内容进行SEO优化设置

分发与分享内容

媒体号分发

关联越多的媒体平台，触达到更多平台上的潜在客户，从而获取更多 **线索**，形成更多 **销售机会**。

以一篇图文内容为例，利用营销SaaS的 **内容分发** 功能，可以一键将内容发布到多个主流媒体平台的媒体号上。



1. 对一篇内容选择 **分发**；
2. **选择** 分发渠道，比如一个微信公众号；
3. 点击 **确定**；

社交媒体分享

通过 [官微中心App](#)，可以让所有成员将内容分享到各个社交媒体渠道。系统自动统计每位成员的分享次数，分享后被访问次数和获取线索数量。



通过App将内容分享到社交媒体

排行	姓名	部门	职务	分享次数	被访问次数	线索数
1	...	总经办	...	7141	256932	459
2	...	业务发展部	...	2036	33846	223
3	...	业务发展部	...	1846	22376	242
4	...	总经办	...	1618	11113	417
5	...	贰贰LTD协同人员	...	1596	6931	1
6	...	客户成功部	...	1555	8340	14
7	...	技术产品部	...	1513	7036	12
8	...	技术产品部	...	1358	103122	16
9	...	客户成功部	...	1296	9796	40
10	...	商学院	...	1237	15231	81

共 62 条 < 1 2 3 4 5 6 7 > 前往 1 页

全员营销数据

微信分享设置

在微信环境下，需要配置相关的公众号信息，才能在分享时候显示文章的摘要和主图。

营销SaaS在 [设置 > 分享设置](#) 处提供了配置功能，只要在这里配置正确，就能让你分享的内容摆脱「**无主图、无简介**」的困境。

~官微设置

- 网站设置
- 页面设置
- 语言版本
- 服务器管理
- 域名管理
- 备案管理
- 校验文件
- SSL证书安装
- 通知提醒
- 分享设置**
- ~会员设置
- ~支付设置
- ~回收站

第一步：填写已认证公众号的AppID和AppSecret [操作指引](#)

* AppID

* AppSecret

保存

第二步：设置公众号IP白名单 [操作指引](#)

将以下IP添加到公众号IP白名单 [点击复制](#)

192.168.1.1

192.168.1.2

192.168.1.3

192.168.1.4

192.168.1.5

第三步：上传txt验证文件 [操作指引](#)

上传文件

第四步：填写公众号JS接口安全域名 [操作指引](#)

将以下域名添加到公众号JS接口安全域名中(仅需加您自己在使用的域名，需备案且安装过SSL证书的域名)

复制

设置微信分享



未配置：无主图、无简介



已配置：内容完整

互动元素与表单

对于网页、内容等，我们都可以视其为一种 **落地页**。

在落地页中设置必要的 **互动元素（CTA）**，就成了让客户留下他的信息的必要步骤。

互动元素通常的形式有：页面链接、表单、外链等。

页面链接

在 **网站编辑器** 中，可以对元素设置 **页面链接**。

比如在一张吸引人的图片上设置一个页面链接，就可以让被这个图片吸引的客户，点击访问到新的页面。



例：在图片上设置点击跳转

在这个例子中，客户点击这张汽车图片，就会跳转到另一个介绍详情的页面。

表单

表单是最重要的 **获取客户意向与信息** 的手段之一。

利用营销SaaS提供的 **表单工具**，你可以用 **非常灵活** 的方式自由配置表单字段，从而收集比如 **联系方式**、**个人信息**、**需求意向** 等各种各样的客户属性。

创建与编辑表单

The screenshot displays a form builder interface for '申请加入Martech社群' (Apply to Join Martech Community). The interface is divided into several sections:

- Left Sidebar (Component Library):** Lists various input and selection components such as '单行文本' (Single Line Text), '多行文本' (Multi-line Text), '密码' (Password), '计数器' (Counter), '身份证' (ID Card), '手机号' (Mobile Number), '验证码' (Verification Code), '描述' (Description), '下拉选择' (Dropdown), '级联选择' (Cascading Selection), '地址选择' (Address Selection), '单选框组' (Radio Group), '多选框组' (Checkbox Group), '开关' (Toggle), '滑块' (Slider), '时间选择' (Time Selection), '时间范围' (Time Range), '日期选择' (Date Selection), '日期范围' (Date Range), '评分' (Rating), '颜色选择' (Color Selection), and '上传' (Upload).
- Main Form Area:** Shows a form titled '中国Martech产业云图' (China Martech Industry Cloud Map) with the subtitle '申请加入Martech社群'. The form includes fields for '姓名' (Name), '职务' (Job Title), '手机号' (Mobile Number), '个人微信' (Personal WeChat), and '个人介绍' (Personal Introduction). A red '立即申请' (Apply Now) button is at the bottom.
- Right Sidebar (Configuration Panel):** Allows for editing the selected field's properties, including '标题' (Label), '占位提示' (Placeholder), '标签宽度' (Label Width), '组件宽度' (Component Width), '默认值' (Default Value), '前缀' (Prefix), '后缀' (Suffix), '前图标' (Prefix Icon), '后图标' (Suffix Icon), '最多输入' (Maximum Input), and '显示标签' (Show Label).

营销SaaS提供了一个功能强大的可视化表单编辑器

可以拖曳式创建并编辑表单：

- 支持数十种字段类型
- 支持数种类型校验
- 拖曳式编辑
- 支持外观自定义
- 支持多语言
- 支持支付
- 支持投票

应用表单

对创建好的表单的应用，可以应用在几乎所有的 **内容** 与 **网页** 上，完成客户意向与信息的收集。

比如一种最简单的应用：在网页上放置一个 **留言表单**，让感兴趣的客户留下反馈意见或者联系方式。



在网页联系方式旁放置的留言表单

或者是对特定文章设定指定的 **关联表单**，客户如果对内容产生兴趣，可以 **直接在当前页面进行提交**。

也可以在活动介绍的内容页面下方，设置报名或者购票表单，应用营销SaaS提供的 **表单支付** 功能，客户在阅读完介绍以后，直接就可以完成报名+购票的 **整套流程**。

转化环节越少，转化概率越高。



编辑内容时，设置关联表单



文章详情内直接显示

外链与联系方式

在 **网站编辑器** 中，可以对文本组件设置 **外链**、**触发邮件**、**拨打电话** 等。尽可能提供更多的 **转化手段**，不错过客户的一点意向。这些动作，也都会被记录在后台数据中，就算没有拨打成功，也不用担心。



设置拨打电话



调起QQ会话



发送邮件

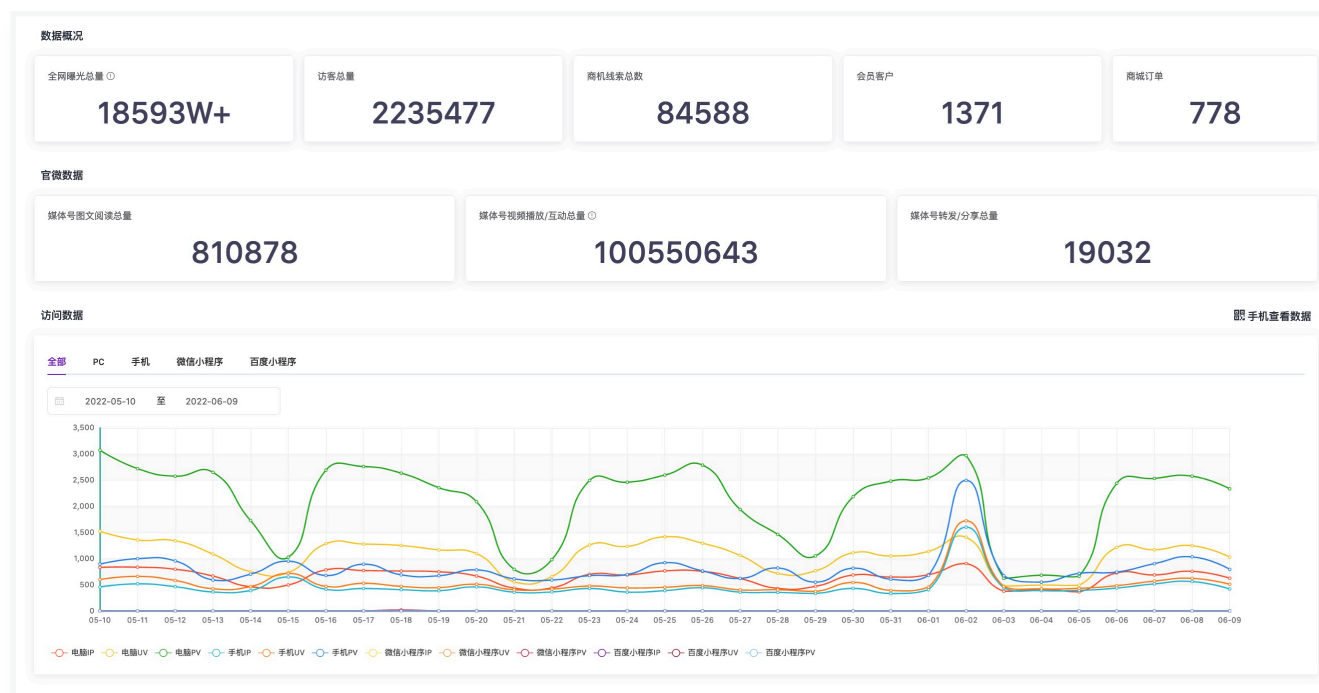


设置外链

数据分析

营销SaaS提供了比较完整的 **数据查看工具**。

利用 **官微中心** 后台，一站式查看 **页面访问数据**、**表单提交数据**、**互动行为**、**客户访问路径** 等全方位的营销数据。为你的营销决策提供重要帮助。



时间:

网站访客	2237620
媒体数据	100550648
出站外链	30949
小程序访客	15087
名片访客	69460
全员营销	40066
访客来电	2505
邮箱激活	39
弹出二维码	592
表单数据	3657
媒体评论	319

页面访问

在网站与内容上的每一次访问，都会记录在后台。

通过对这些访问记录的时间、IP进行分析，可以得到每篇内容与页面的访问时段与地区分布等。

时间: 至

设备: pc 手机 微信小程序 百度小程序

来路记录	IP	受访页面	地域	时间
直接访问	223.104.199.162	https://ltd.com/	山东省青岛市 - 移动	2022-06-10 10:38:35
直接访问	178.209.239.231	https://wei.ltd.com/user/#/goods/orderMa	浙江省杭州市 - 电信	2022-06-10 10:38:35
直接访问	129.178.192.8	https://ltd.com/	浙江省宁波市 - 电信	2022-06-10 10:38:34
直接访问	129.178.192.8	https://ltd.com/	浙江省宁波市 - 电信	2022-06-10 10:38:33
直接访问	129.178.192.8	https://ltd.com/	浙江省宁波市 - 电信	2022-06-10 10:38:32
http://www.tuite.com/	121.30.243.124	https://ltd.com/martech	山西省大同市 - 联通	2022-06-10 10:37:57
直接访问	36.27.199.203	https://wei.ltd.com/user/#/home	浙江省 - 电信	2022-06-10 10:37:55
https://name.co.ltd/	117.147.94.176	https://wei.ltd.com/user/#/	浙江省温州市 - 移动	2022-06-10 10:37:48
https://www.baidu.com/link?url=cDMz-zzKJ5G0ElbRz1pgkBm07YWt5q8FmBs-uG5RV4j3r1hukTqeRpJyH5nUBO7OjtWf-c-gv5igviQhokic7GgEa&wd=&eqid=d93343fa0003ce92000000362a302c6	223.239.199.190	https://ltd.com/article/503836062820534	北京市 - 光电新创通信	2022-06-10 10:37:38
https://wei.gw06.cn/admin/visualedit	117.147.94.176	https://wei.ltd.com/user/#/home	浙江省温州市 - 移动	2022-06-10 10:37:38

表单提交

所有客户提交过来的表单数据，都可以集中显示在官微中心后台 [表单 > 表单数据](#) 页面进行查看。在这个页面，可以看到表单名称、提交的时间与内容、以及这个表单所在的来源页面，一目了然。

ID	表单名称	留言时间	来源页面
> 1541789	内部推荐登记表	2022-06-10 14:12:34	https://ltd.com/
∨ 1541755	申请免费试用	2022-06-10 11:40:51	https://ltd.com/
姓名: [模糊]			
手机: [模糊]			
> 1541737	内部推荐登记表	2022-06-10 11:07:01	https://ltd.com/f/130629
> 1541715	内部推荐登记表	2022-06-10 09:35:35	https://ltd.com/
> 1541575	申请免费试用	2022-06-09 16:43:35	https://ltd.com/
> 1541539	厂商申请收录	2022-06-09 16:37:53	https://ltd.com/article_detail/5221236...
> 1538777	申请免费试用	2022-06-09 16:35:08	https://ltd.com/
> 1536817	厂商申请收录	2022-06-09 11:28:45	https://ltd.com/
> 1536815	厂商申请收录	2022-06-09 11:28:33	https://ltd.com/
> 1536813	厂商申请收录	2022-06-09 11:17:08	https://ltd.com/

共 3657 条 < 1 2 3 4 5 6 ... 366 > 前往 1 页

如果提交的表单中附带有合法的联系方式（比如手机号），这个提交信息会自动生成一条对应的客户记录，在 [官微中心 > 客户](#) 中，允许直接被分配到跟进人、开始跟进。

ID	姓名	是否天猫	系统付费	加入其他企业	联系类型	联系方式	内容	客户来源	跟进人	操作
29641	曹德顺	否	--	--	手机号	13900000000	客户姓名: 曹德顺, 性别: 男, 手机号: 13900000000, 注册时间: 2022-05-05 10:36:23, 客户来源: 官网-内部推荐登记表, 客户留言: 申请试用, 客户意向: 未填写, 客户现状: 未填写, 客户需求: 未填写	官网-内部推荐登记表	--	跟进 分配
29641	曹德顺	否	--	--	手机号	13900000000	客户姓名: 曹德顺, 性别: 男, 手机号: 13900000000, 注册时间: 2022-05-05 10:36:23, 客户来源: 官网-申请免费试用, 客户留言: 申请试用, 客户意向: 未填写, 客户现状: 未填写, 客户需求: 未填写	官网-申请免费试用	--	跟进 分配
29641	曹德顺	否	--	--	手机号	13900000000	客户姓名: 曹德顺, 性别: 男, 手机号: 13900000000, 注册时间: 2022-05-05 10:36:23, 客户来源: 官网-内部推荐登记表, 客户留言: 申请试用, 客户意向: 未填写, 客户现状: 未填写, 客户需求: 未填写	官网-内部推荐登记表	--	跟进 分配
29611	曹德顺	否	--	--	手机号	13900000000	客户姓名: 曹德顺, 性别: 男, 手机号: 13900000000, 注册时间: 2022-05-05 10:36:23, 客户来源: 官网-申请免费试用, 客户留言: 申请试用, 客户意向: 未填写, 客户现状: 未填写, 客户需求: 未填写	官网-申请免费试用	曹德顺	跟进 分配
29611	曹德顺	否	--	--	手机号	13900000000	客户姓名: 曹德顺, 性别: 男, 手机号: 13900000000, 注册时间: 2022-05-05 10:36:23, 客户来源: 官网-厂商申请收录, 客户留言: 申请试用, 客户意向: 未填写, 客户现状: 未填写, 客户需求: 未填写	官网-厂商申请收录	--	跟进 分配
29611	曹德顺	否	--	--	手机号	13900000000	客户姓名: 曹德顺, 性别: 男, 手机号: 13900000000, 注册时间: 2022-05-05 10:36:23, 客户来源: 官网-申请免费试用, 客户留言: 申请试用, 客户意向: 未填写, 客户现状: 未填写, 客户需求: 未填写	官网-申请免费试用	曹德顺	跟进 分配

1. 提交表单产生的客户

客户信息 [编辑](#)

客户姓名: 曹德顺 性别: 男 ID: 284208

客户来源: 官网-内部推荐登记表+厂商申请收录

客户手机: 13900000000 注册时间: 2022-05-05 10:36:23

客户留言: 申请试用, 客户意向: 未填写, 客户现状: 未填写, 客户需求: 未填写

标签信息 [添加标签](#)

未添加客户标签

访客轨迹 [互动轨迹](#)

2022-05-07 11:41:01
直接访问
https://ltd.com/dwj

跟进记录 [添加跟进记录](#)

2022-05-05 11:31:09 初访
跟进人: 曹德顺
电话交流: 与客户取得联系, 客户对产品感兴趣, 客户意向: 未填写

2. 立即开始跟进

互动行为

页面上的内容是否吸引人，可以通过互动行为的统计来了解。

利用官微中心的 [数据 > 交互统计日志](#) 功能，你可以查看每个页面的 **电话的拨打次数、邮件/QQ等的点击次数、某个外链的点击次数、表单的填写行为、点赞次数** 等。

每一个访客的访问行为都带有一个 **浏览器标识**，你可以通过点击这个标识，来查看这个访客的所有交互行为，从而找到他的 **兴趣** 所在。

数据互动

数据概览

官网访客

表单数据

评论管理

媒体数据

媒体评论

小程序访客

名片访问记录

全员营销数据

交互统计日志

数据大屏

运营大屏

互动统计

全选 (次数: 47878) | 拨打电话 (次数: 2505) | 弹出微信二维码 (次数: 592) | 收藏 (次数: 4) | 外链 (次数: 30996) | 分享 (次数: 24) | 发邮件 (次数: 39) | 表单填写 (次数: 13651) | 被打开QQ (次数: 29) | 点赞 (次数: 38)

浏览器标识	用户行为	行为结果	停留页面	操作
45865283	外链	http://www.homepetshopmacau.com	/case/18361	标注为商机
45865283	外链	https://161183.saaas.com/	/case/18357	标注为商机
45865283	外链	http://www.hzayj.cn	/case/18383	标注为商机
45865283	外链	https://www.jixiaocai.cn/	/case/18411	标注为商机
45865283	外链	http://www.daxiangroup.com.cn	/case/18435	标注为商机
45865283	外链	http://www.czfmall.com/	/case/26537	标注为商机
45865283	外链	https://www.jantexchina.com/	/case/19551	标注为商机
45865283	外链	http://www.flypopdisplay.com/	/case/26337	标注为商机
45865283	外链	http://www.honghuihk.com/	/case/19657	标注为商机
45865283	外链	https://www.hesincare.com/	/case/19637	标注为商机

共 47878 条 | 10条/页 | 前往 1 页 | < 1 2 3 4 ... 4788 >

互动行为统计

浏览器标识 45865283 | IP地址 请输入ip地址

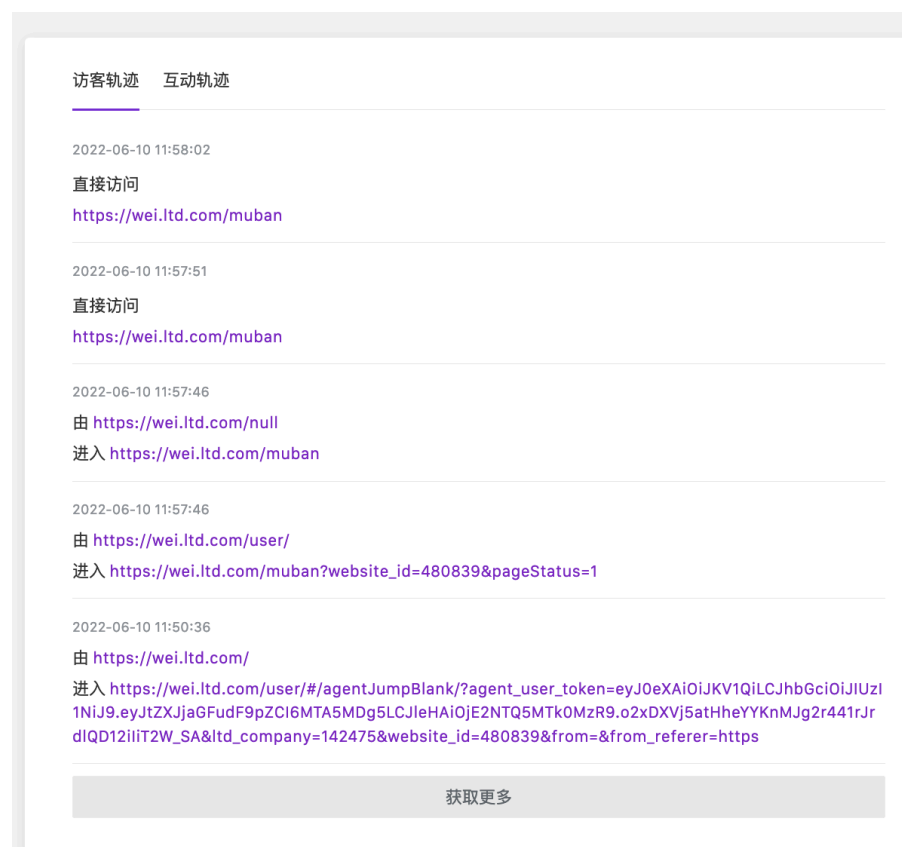
关键词 可搜索停留页面、行为结果字段进行搜索 | 开始日期 至 结束日期

浏览器标识	用户行为	行为结果	停留页面	访问时间
45865283	外链	http://www.emptybottleholding.com/	/case/19589	2022-06-10 1
45865283	外链	http://www.homepetshopmacau.com	/case/18361	2022-06-10 1
45865283	外链	https://161183.saaas.com/	/case/18357	2022-06-10 1
45865283	外链	http://www.hzayj.cn	/case/18383	2022-06-10 1
45865283	外链	https://www.jixiaocai.cn/	/case/18411	2022-06-10 1
45865283	外链	http://www.daxiangroup.com.cn	/case/18435	2022-06-10 1
45865283	外链	http://www.czfmall.com/	/case/26537	2022-06-10 1
45865283	外链	https://www.jantexchina.com/	/case/19551	2022-06-10 1
45865283	外链	http://www.flypopdisplay.com/	/case/26337	2022-06-10 1
45865283	外链	http://www.honghuihk.com/	/case/19657	2022-06-10 1

这个客户点开了好多外链，看上去对案例很感兴趣

访问路径

一个客户的一举一动，在你为他构建的内容流中的访问轨迹，都可以通过客户详情中的访问轨迹来查看。通过对客户的访问轨迹的分析，可以更好的了解客户，并为他推送更精准的内容、最终促成销售。



一个客户的访问路径

数据大屏

营销SaaS自带 **数据大屏**，全网数据多维度满足企业生意模式数字化展示需求，生意动态变化实时预览。也可以实现线下数据大屏的呈现需求。



App实时通知

如果登录了官微中心App，当网站或者内容给你带来线索时，App端就会即时收到提醒。

让内容营销充满成就感。



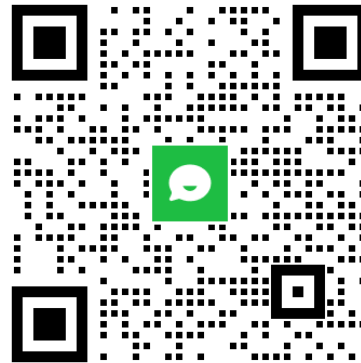
手机一响，客户自来



致力于"从引导到成交"数字化经营方法论的推广与普及

谢谢

微信扫码了解更多



该系列课程由杭州电子商务研究院联合乐通达团队研发制作