



LTD 营销SaaS

全域独立站数字化营销中台

应用实操手册

2021年2月版

关于我们

杭州乐通达网络有限公司 (LTD.com) (以下简称“LTD”), 贰贰网络 22.cn (集团) 成员企业, 由浙江电商与上海乐偶共同投资创建的一家营销 SaaS 系统提供商。

LTD 总部位于杭州, 在上海、北京等城市设立分支机构。LTD 主要产品为营销 SaaS、与官微中心 App, 通过为企业“重新发明网站”, 帮助企业在数字经济环境下拥有自己的独立经营平台, 以数字化生意表达内容管理为基础, 链接社交媒体平台构建数字化生意营销的传播矩阵为企业营销数字化转型升级赋能。

目前, LTD 依据累计服务中小企业近 10 万家, 为企业管理服务超过 20 万个网站与社交媒体账户。LTD 已经成为一家初具规模、行业领先的综合营销和数字化运营服务提供商。



扫码查看 LTD 介绍视频



威 网 络

N 企业数字化服务

目录

引言	5
----------	---

搭建官方全域独立站必读六步骤	5
----------------------	---

第一步	6
第二步	10
第三步	13
第四步	17
第五步	19
第六步	25

用好官微中心成员功能，创建数字化企业	30
--------------------------	----

营销 SaaS “成员” 是一个什么概念，能带来什么价值？	31
为什么 LTD 营销 SaaS 把企业系统版(A1) “成员” 数定为 50？	33
如何利用 LTD 营销 SaaS 成员功能创建数字化在线运营企业？	35

产品介绍	37
------------	----

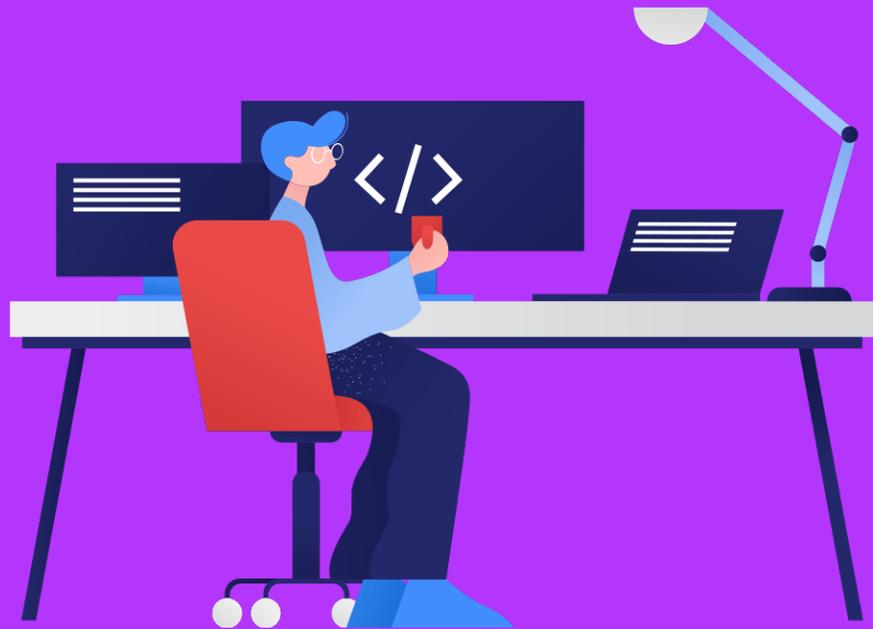
官微中心	37
------------	----

一、登录系统	39
二、LTD 建站功能	49
三、企业信息管理功能	43
四、图文文章、短视频、产品展示、案例等内容管理功能	44
五、媒体号绑定功能	55
六、媒体号分发功能	57
七、数据归集与分析功能	59
八、全渠道线索归集与客户管理功能	60
九、网站小程序生成功能	61
十、商城管理功能	69
十一、搜索引擎优化 (SEO) 设置功能	72
十二、成员管理功能	74
十三、网站设置和系统设置管理功能	76

官微中心 App (iOS 版)	78	生活、日用、餐饮类	121
一、下载安装	79	上海英雄金笔厂丽水有限公司	121
二、注册与登录	80	杭州兵将餐饮有限公司	122
三、信息编辑	81	浙江法依笛眼镜有限公司	123
四、内容添加	84	浙江柔然化妆品有限公司	124
五、营销内容	89	服务类	125
六、分享	100	崇礼滑雪服务中心	125
七、传播数据	101	杭州万航企业管理集团有限公司	126
八、互动触发	104	政务、公务类	127
九、客户管理	105	律师行业全网公务官微矩阵	127
十、企业成员管理	108	杭州改革	128
十一、全员营销	112	共青团“振兴杯”全国青年职业技能大赛宣传官网	129
官微中心 App (Android 版)	114	合作与代理	130
客户案例	116	相关阅读	134
机械科技类	117	数据权益说明	157
温州杰拓机电有限公司	117	附录	162
杭州石炭纪环保科技有限公司	118		
浙江莎啦啦科技有限公司	119		
天津泰华易而速机器人有限公司	120		

LTD 营销 SaaS

引言 - 搭建官方独立站必读的六步骤

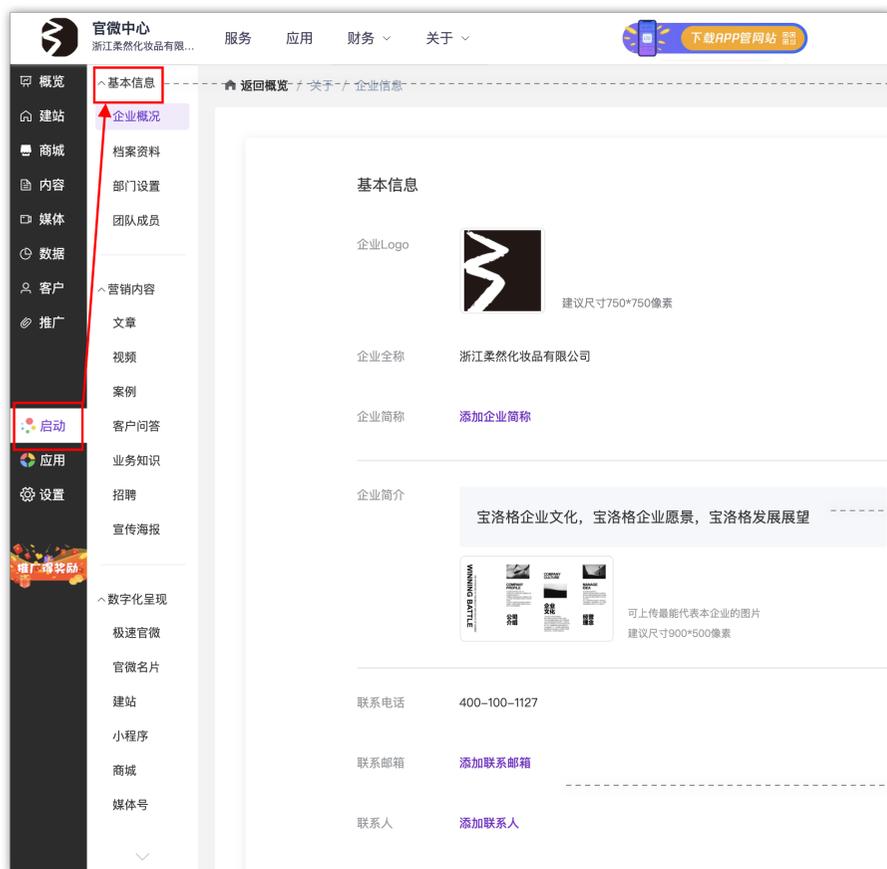


杭州乐通达网络有限公司

启动！用好 LTD 搭建独立站的第一步

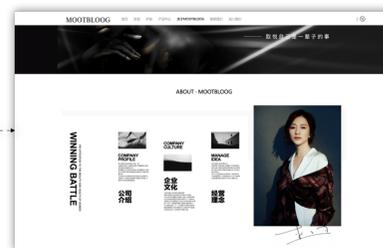
在通过 LTD 营销 SaaS 完成账号注册后，我们需要做的第一步并非直接搭建官网，而是先将企业的相关信息录入，填充到企业官微中心后台中，包括企业概况设置、成员设置、部门设置三项。

这样在后续的推广优化、媒体管理、物料分享以及数据管理等过程中可以更加井井有条，不会出现“设置了功能却找不到人员”、“找不到相关部门负责人”的情况。



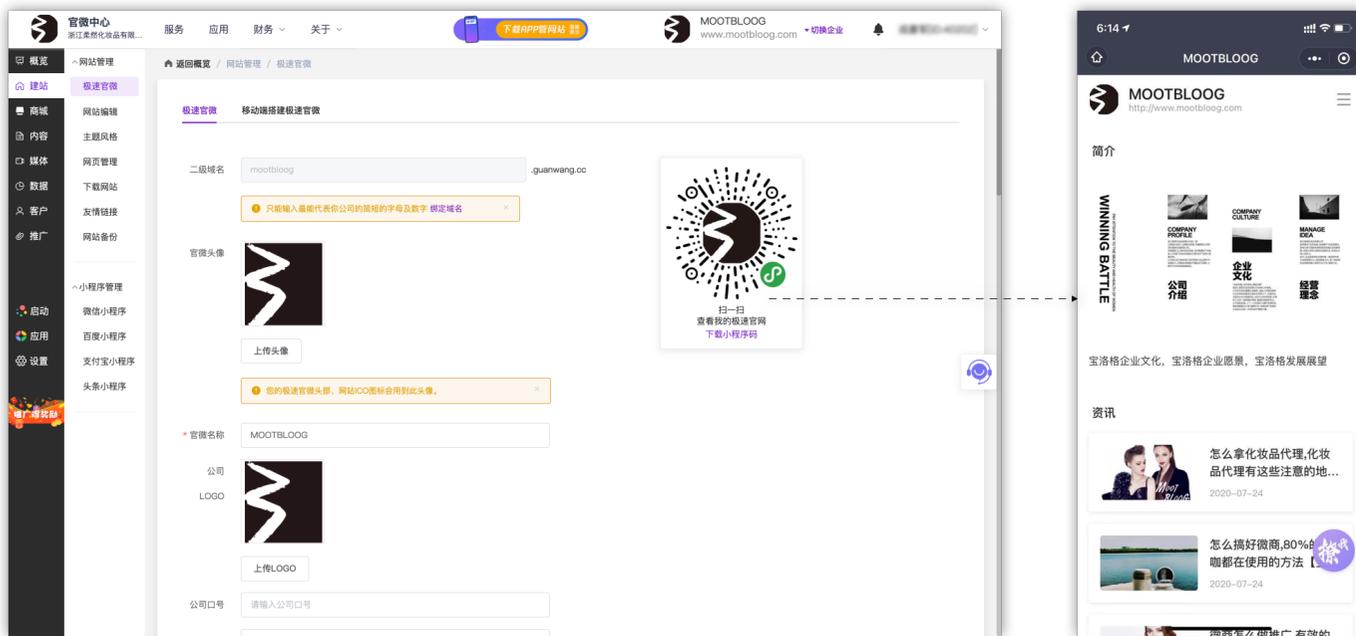
一、企业概况设置

在使用 LTD 官微中心的第一步就是将企业概况以及基本信息输入，用户可以点击官微中心左边导航条中“启动”项，选择“基本信息”。



一些基础信息可以直接在官网界面中显示出来，便于客户在浏览企业官网时获取相关的信息。

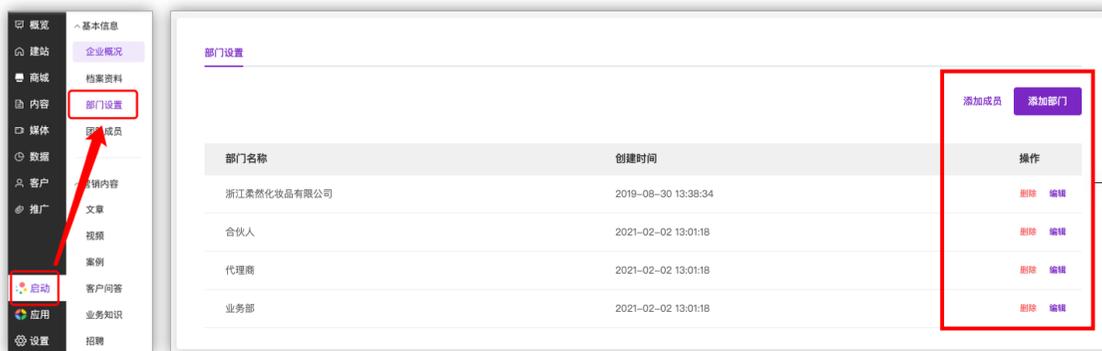




或者通过扫描网站的“极速官微”二维码，也可以在移动端显示出网站的相关信息，客户也可以一目了然地获取企业相关信息，提升用户体验。

二、部门设置

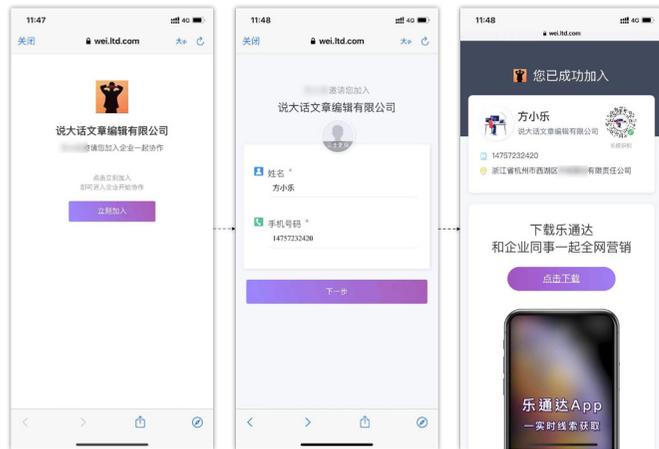
在完成最基础的企业概况录入后，紧接着就需要对于部门进行设置管理了，点击“启动-基本信息-部门设置”后，跳转至企业部门管理界面。



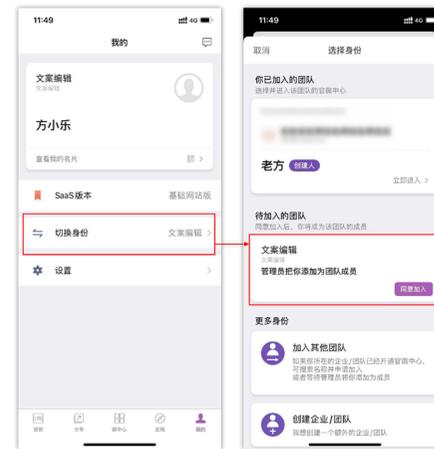
在这个界面中，管理者可以添加或删除部门，也可以对部门的名称做出一定的修改。



除了直接添加以外，也可以通过“邀请同事加入”的方式，通过生成邀请二维码，让同事扫描后自行填写相关信息。



在同事同意邀请，并输入相关信息后，就可以正式加入到公司的成员中了。



不管是哪一种添加成员的方式，最后员工都需要在手机中下载“官微中心”APP，选择“切换身份”，并在其中同意邀请才能正式完成添加。

完成了以上的三个步骤后，企业官微中心的基本信息框架就搭建好了，这是企业搭建独立站的第一步，也是对企业进行数据化管理的重要基础。

完成了这些基础内容设置，企业就可以开始使用 LTD 营销 SaaS 官微中心搭建网站主体了，在面临后续的物质分享、宣传推广、人事变动等情况时更加游刃有余，轻松搭建独立官网！

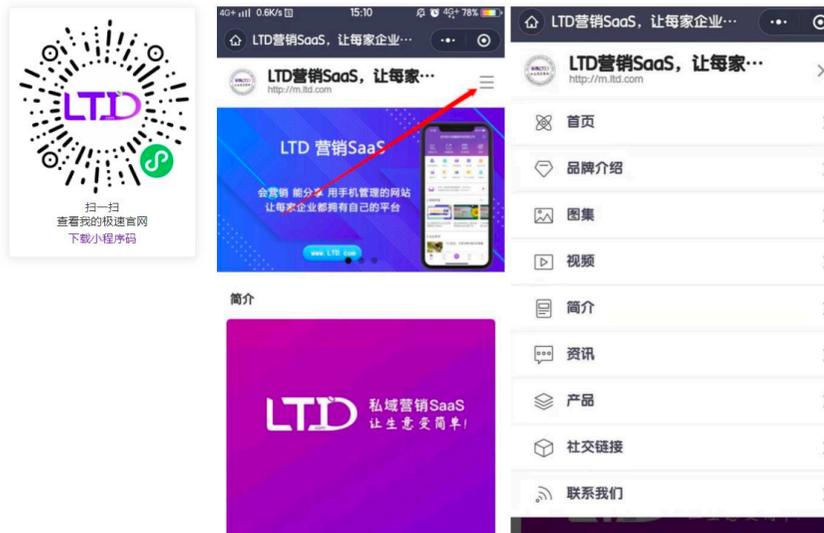
极速官微！快建小程序官网，启用 LTD 独立站系统的第二步

在完成了企业基本信息录入后，我们就可以开始准备独立站营销的第二步了，这就必须要用到 LTD 营销 SaaS 官微中心提供的一项快速创建小程序功能——极速官微。

极速官微是什么？

简单来说，极速官微是 LTD 营销 SaaS 基于微信平台，所开发的一款“智能官微搭建小程序”。

企业可以通过极速官微功能，一键快捷出搭建社交营销型官网。移动端的便捷性让企业可以更轻松吸引流量，提升自身的数字化营销获客能力以及品牌的影响力。



用户只需要扫描企业的极速官微二维码，即可快速打开企业的官方网站进行浏览，提升了用户体验的同时也确保了企业能够便捷地将其进行推广宣传。

并且它也能够连通企业的智能名片，与专业版官微共享“一个后台、一个中心、一份数据”。不会出现 PC 端与移动端数据不匹配的现象，是企业推广宣传的又一“利器”。



为什么要选择极速官微?

1、极速官微操作便捷，搭建门槛更低

相比起传统建站的方式来说，极速官微建站更为便捷，用户不需要有深厚的代码功底，也无需专业人员。只要自己简单几步操作，就能轻松搭建出属于自己的官微，告别“操作难”、“没设计”的困境。

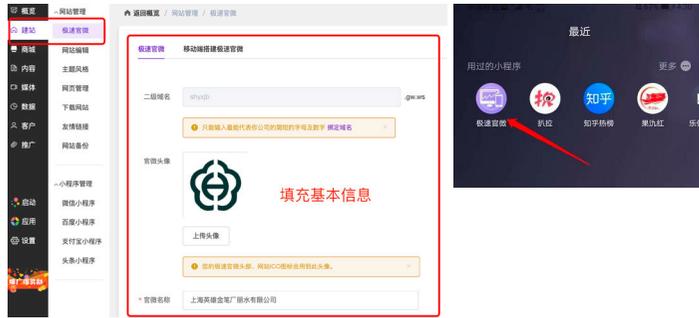
2、极速官微分享方式更加多样全面

与普通手机端网站不同的是，极速官微可以通过多方位的内容展示，从企业的海报、文章资讯、视频等方面，塑造出立体的企业形象，丰富企业信息，帮助企业更好的进行数字化生意表达!



3、极速官微的管理操作成本更低

与其他传统网站的繁琐管理机制不同，在极速官微上用户可以轻松上传新的内容，也可以通过链接获取文章、产品，然后进行上传。手机一点即可完成网站的内容更新以及管理操作，让用户解放更多的时间。



怎么创建和使用极速官微?

1、创建极速官微

关于创建极速官微有两种基本方式，一种是通过 PC 端的“官微中心 - 建站 - 极速官微”进行创建，在创建界面输入基本信息即可完成极速官微创建；

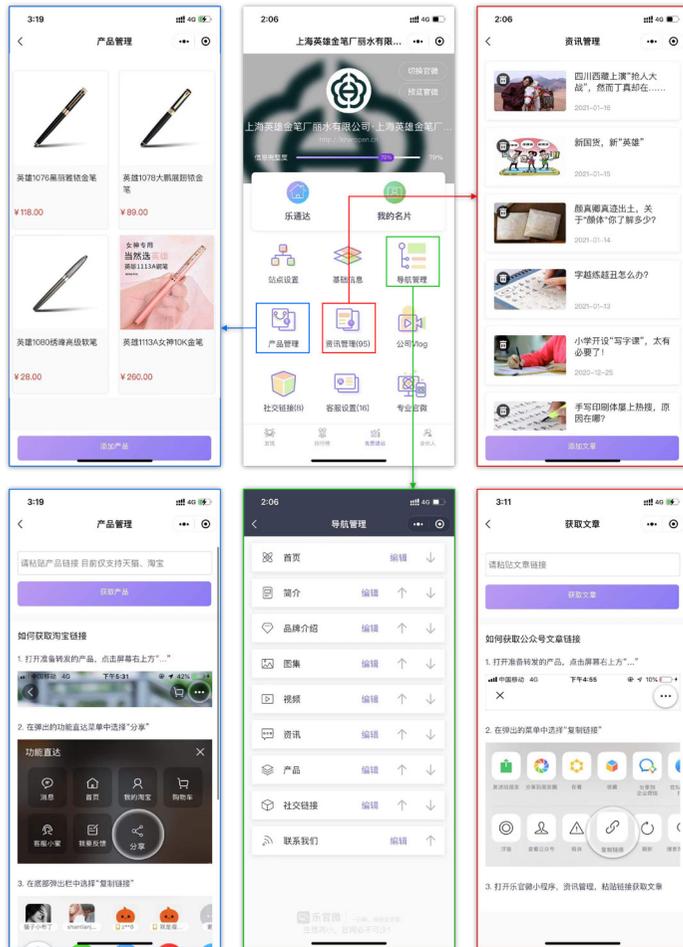


而另一种则是在微信小程序中搜索“极速官微”小程序，即可快速打开创建。

完成相关信息填写后，极速官微的初步搭建就完成了。

2、填充完善极速官微

关于在填写完相关信息后，就需要上传企业的相关物料，来丰富企业形象，用户可以在“免费建站”栏目选择极速官微的导航管理、产品管理、资讯管理等功能。



用户只需要点击“添加文章”，然后在文章链接栏粘贴上相关文章的链接，即可随时随地分享文章；

产品管理也是同理，只需要添加产品链接即可。

以上就是如何使用 LTD 营销 SaaS 搭建极速官微的步骤了，有了极速官微，让你随时随地都能完成“宣传 - 管理 - 获客”，不错过任何一个有价值的客户！

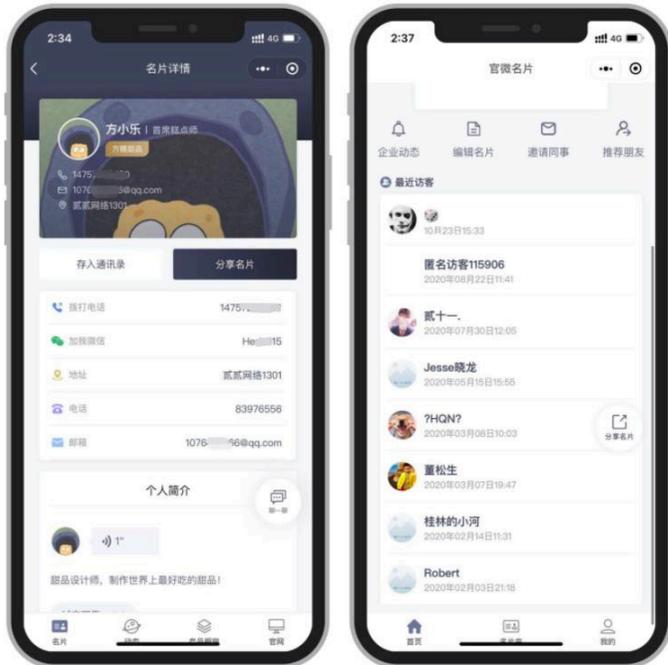
官微名片！配置全员智能名片社交，是使用 LTD 独立站社交营销 SaaS 的第三步



在过去的传统商业模式中，“交换名片”是商业交流中必不可少的一环，通过交换名片来了解对方的信息，获得联系方式。

但在现在的数字化商业模式下，线上交流成为达成生意的重要方式，而传统名片还存在“一送就丢”、“一看就忘”、“内容太少”的劣势，已经开始跟不上当下的商务社交模式了。

于是，电子名片功能应运而生，而 LTD 营销 SaaS 提供的官微名片功能可以让每一位员工都拥有自己的电子名片，不仅随时随地达成商务社交，还能助企实现智能获客！



什么是官微名片？

LTD 营销 SaaS 官微名片，是 LTD 基于微信生态开发的一款新一代智能社交电子名片，手指一点轻松设置。

用户可以在官微名片中以文字、图片方式展示想表达的信息，还可以加入链接，回收客户线索，让每一位成员都成为企业营销的节点。

官微名片不仅拥有如此便利性，同时还与企业的官微中心后台数据连通，通过官微中心实现企业的“一个后台、一个中心、一份数据”。



选择官微名片能带来什么？

1、信息展现更全面，塑造企业形象

官微名片中个人的信息一目了然，包括职位、个人简介、联系方式、照片等，都能通过精致的名片样式来展现；

而企业的资讯、动态、地图等信息也可实时更新，更加全方位地展示企业及商品信息。

除了能展现成员个人、公司的基本信息外，官微名片还可以添加产品链接，客户可以直接通过名片直接了解企业提供的产品以及服务。

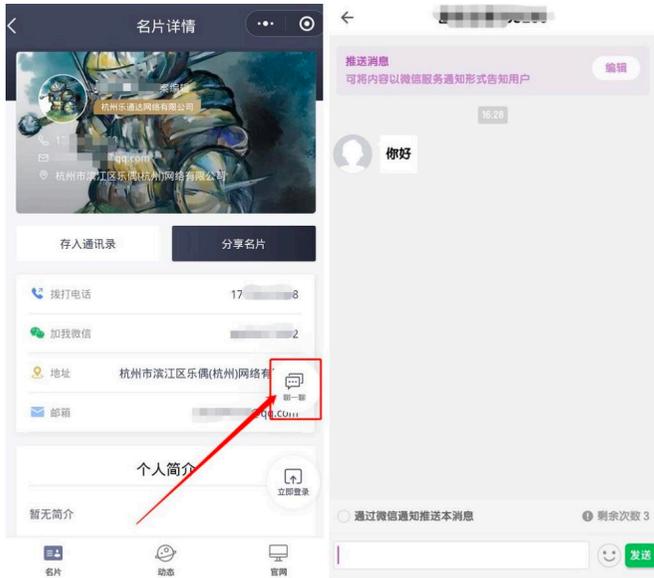
企业成员在商务社交时，也为企业塑造了良好的形象。

2、社交分享更便捷，助力全员营销

借助微信群聊、朋友圈都可以轻松分享官微名片，官网的链接、物料都可分享。

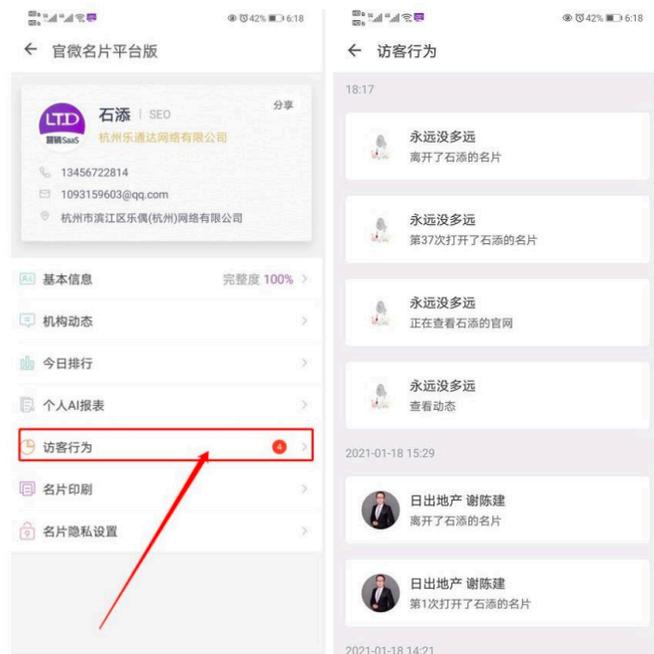
一张简单名片即可包含丰富的内容，虽然只是递送个人名片，却能创造更多的商用价值，企业的推广信息也在名片的分享的过程中裂变传播，帮助企业引流，获取大量客户。





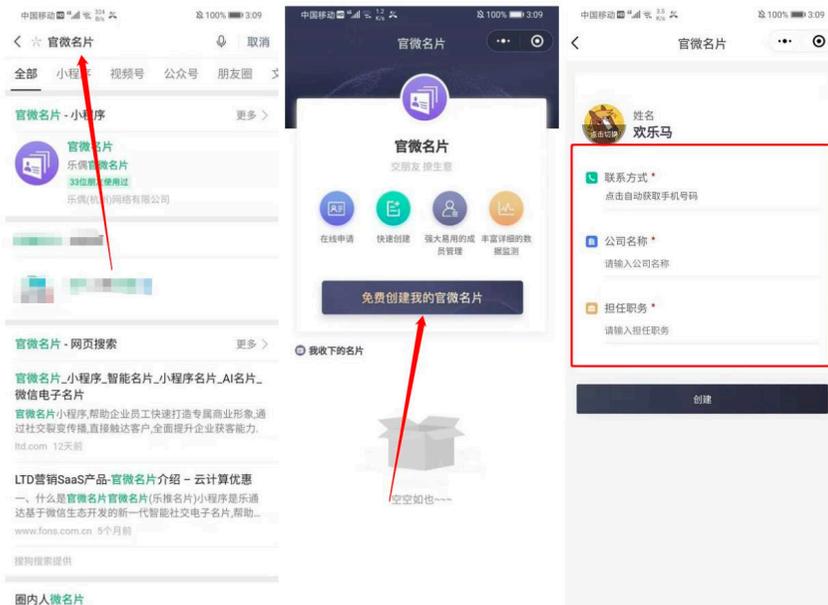
3、客户线索不错过，轻松达成生意

用户访问名片时，可以直接通过名片上的“聊一聊”功能发起对话，不用过多操作，即可达到沟通的效果，提升用户体验。



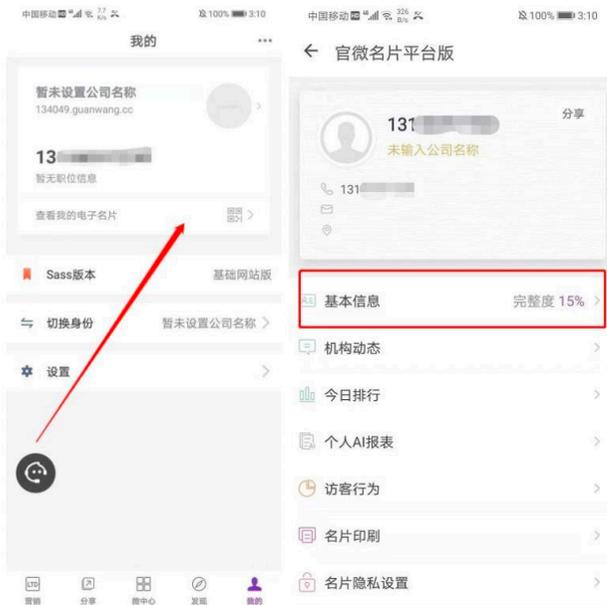
每一位访客都会详细记录，客户线索及时回收，帮助锁定客户群体，追踪有效线索，从而调整营销方案，大大提升了用户的转化率。

各项数据和线索都清晰反馈，让企业达成交易更轻松。



如何创建官微名片？

创建官微名片的方式也非常简单，只需要在微信搜索“官微名片”小程序，再点击“创建我的官微名片”，填写相关信息后即可轻松完成创建。



除此之外，用户也可以在手机“官微中心”APP中，点击“我的”，选择电子名片，即可在其中编辑相关的内容。

更新的内容全部都会同步，不用担心还要多次更新。

这就使用 LTD 独立站社交营销 SaaS 第三步，设置官微名片后，企业实现智能获客更加轻松，让企业轻松把生意做大！

数字化内容表达介绍“我是谁”，启用 LTD 独立站系统第四步

极速官微



官微名片



移动官网



如何清晰表达出“我是谁？”是每个企业在进行宣传时都必须要面临的问题。

假如用户看到了企业的宣传广告，知道了企业优势，但却不知道企业到底是谁，该怎么联系，那这些宣传就算是打水漂了。那么，企业该怎么使用

要做好三点：

- 一、极速官微
- 二、官微名片
- 三、移动端官网



前两点在之前的三步中都已经详细讲解了，那么第三点「移动端官网」到底该怎么做呢？

目前仍然有一部分企业的官方网站是只支持电脑端浏览器的，其实这是十分不利于用户了解企业的。

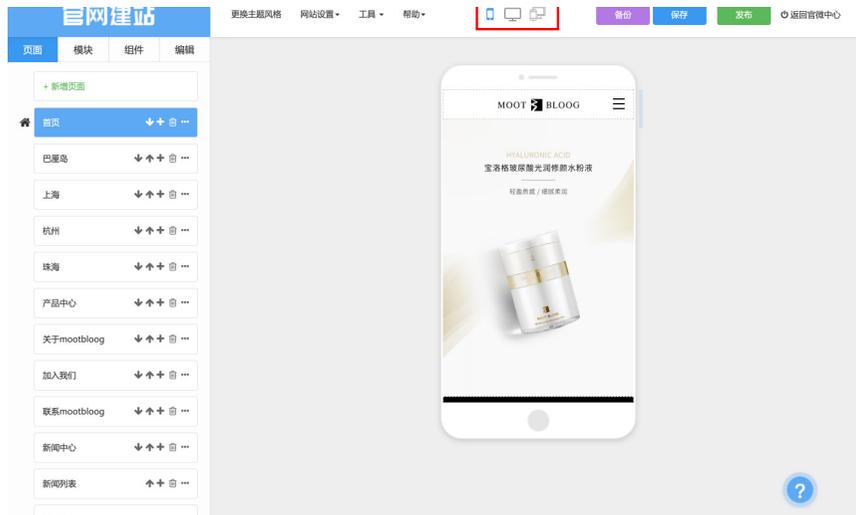
原因有二：

其一是因为目前移动端的用户用量在逐年增加中，如果企业没有专门的移动端官网，那么用户在使用手机进入企业官网时会出浏览效果不佳问题，影响用户体验。



其二则是会影响网站的收录，自从谷歌开始表明不收录“不支持手机端”的网站后，国内的其他搜索引擎可能也会有所动作，以后只支持电脑端的官网可能很难被搜索引擎收录。

不被搜索引擎收录，自然就很难被用户看到了，更无从谈及为企业表达“我是谁”了。



但通过 LTD 搭建好的网站可以支持移动端和 PC 端，双端自动适配，无论用户通过哪种方式浏览企业的官网，都能获得最好的体验。



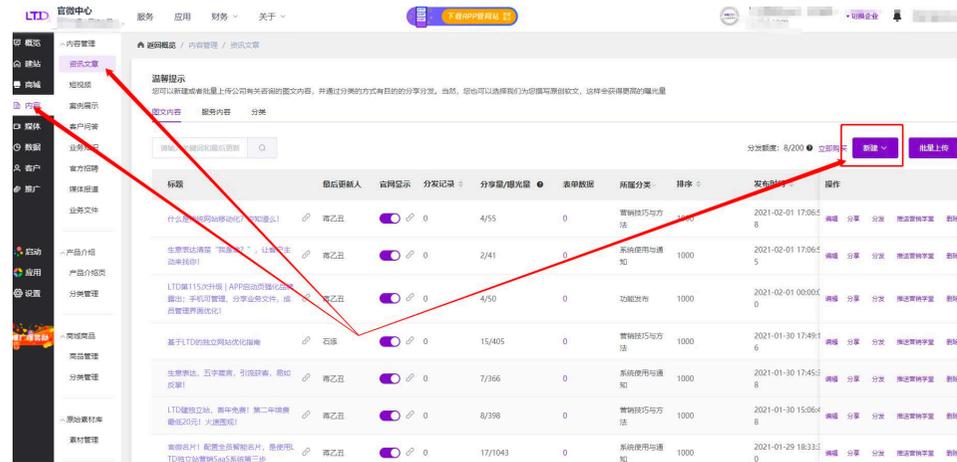
就像是两个人进行交流一样，只有先表达清楚“我是谁”，对方才会继续听你对其他方面的介绍。

因此，企业在进行推广宣传之前，必须先让用户知道“我是谁”，进而才能让用户更好地了解企业的特点和优势所在，做到真正的获客！

介绍“我做什么”，生意内容进系统，用 LTD 独立站系统的第五步

生意内容表达对于企业的重要性不言而喻，一般来说企业在自己的独立官网中以文章、图片、视频等形式来表达自身的生意内容。

那么要如何利用 LTD 营销 SaaS，将生意内容放进系统里，让用户能够第一眼就知道企业是“做什么”呢？



一、文章内容上传

文章内容是独立网站生意内容表达的最主要形式之一，使用 LTD 营销 SaaS 官微中心，企业可以轻松将文章内容上传。

点击“官微中心 - 内容 - 新建”，选择新建图文内容即可开始创建文章了；



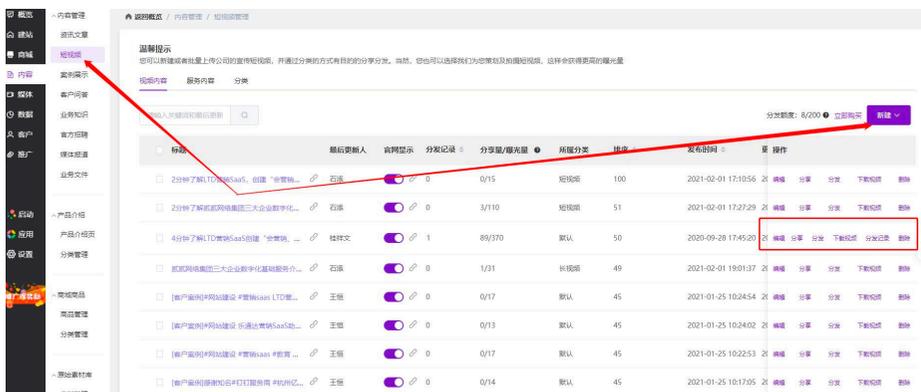
文章的创建界面简洁明了，用户可以通过直接填充内容或者输入 URL 采集文章两种方式上传：

直接填充内容只需按照提示填写相应资料即可，采集文章则需要复制文章的链接粘贴至“文章 URL”框内采集即可。



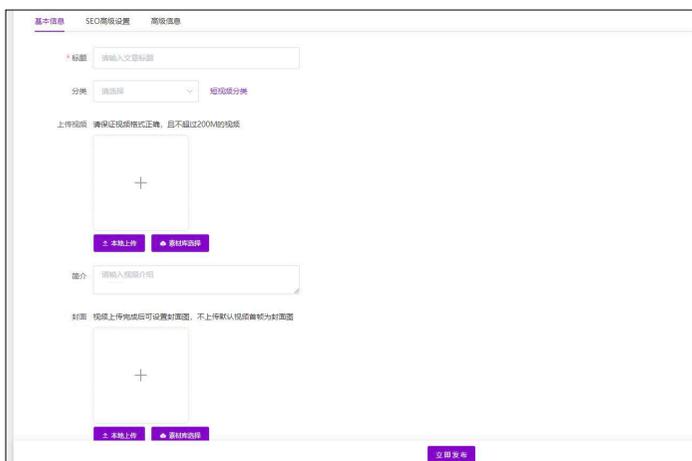
在文章上传后，可以直接在官网内阅读，也可以通过手机官微中心 APP 进行浏览。

同时，将文章内容放在官微中心也便于管理，在进行其他平台的分发时，可以直接从官微中心调取出内容，不用担心文章太多或是存储位置不同导致的“写了文章但找不到”的情况。



二、视频内容上传

视频内容的上传十分便捷，选择“官微中心 - 内容 - 短视频”，选择新建视频内容即可；

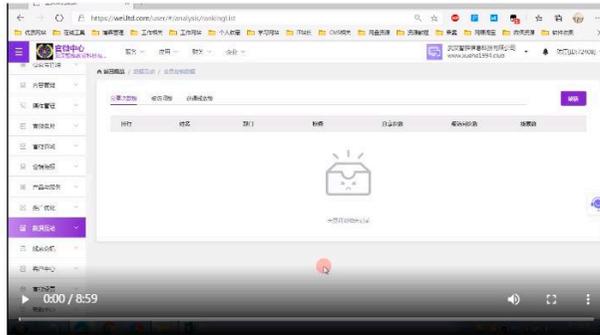


按照提示将视频内容上传，并且填写相关简介、标题，上传封面后，即可选择发布视频。

LTD营销SaaS课程 - 第20课 查看网站互动数据, 及时调整营销策略

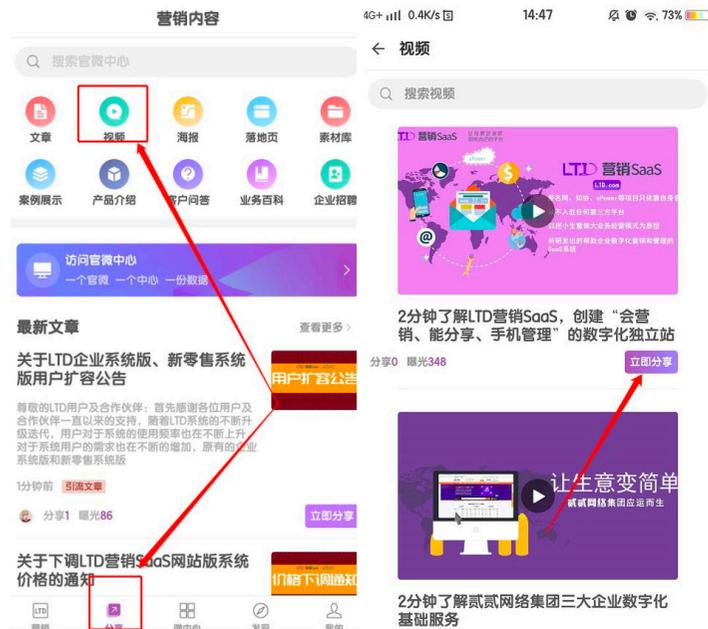
发布时间: 2020-09-28 17:45:22

摘要: 本节课老师给大家讲解SaaS系统如何查看网站、商城的互动数据, 以便企业及时调整营销策略; 同时介绍客户系统, 帮助企业跟进意向客户等。

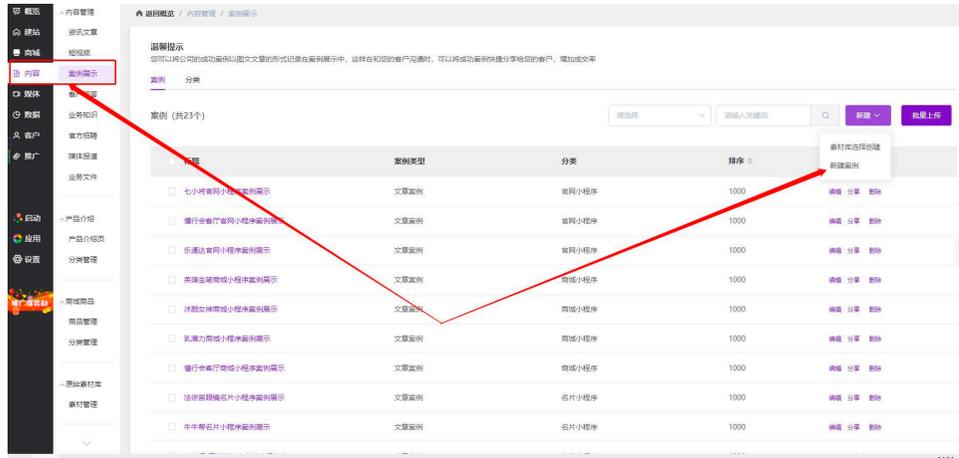


本节课老师给大家讲解SaaS系统如何查看网站、商城的互动数据, 以便企业及时调整营销策略; 同时介绍客户系统, 帮助企业跟进意向客户等。

发布后的视频可以在企业官网和手机官网中心 APP 中随时查看;



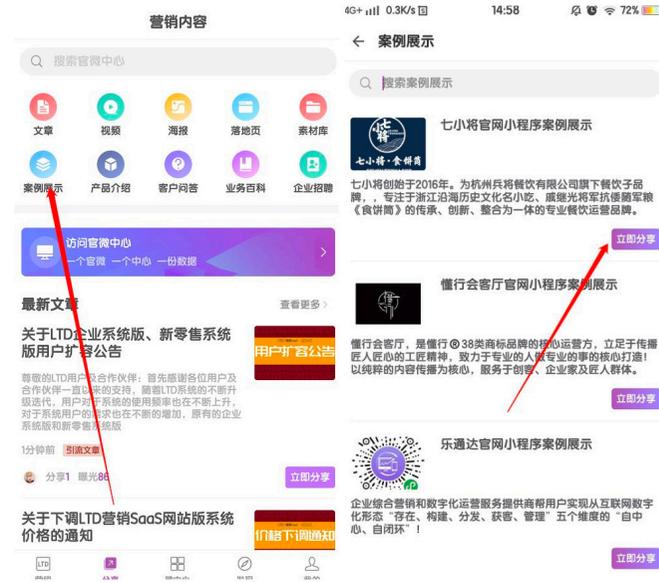
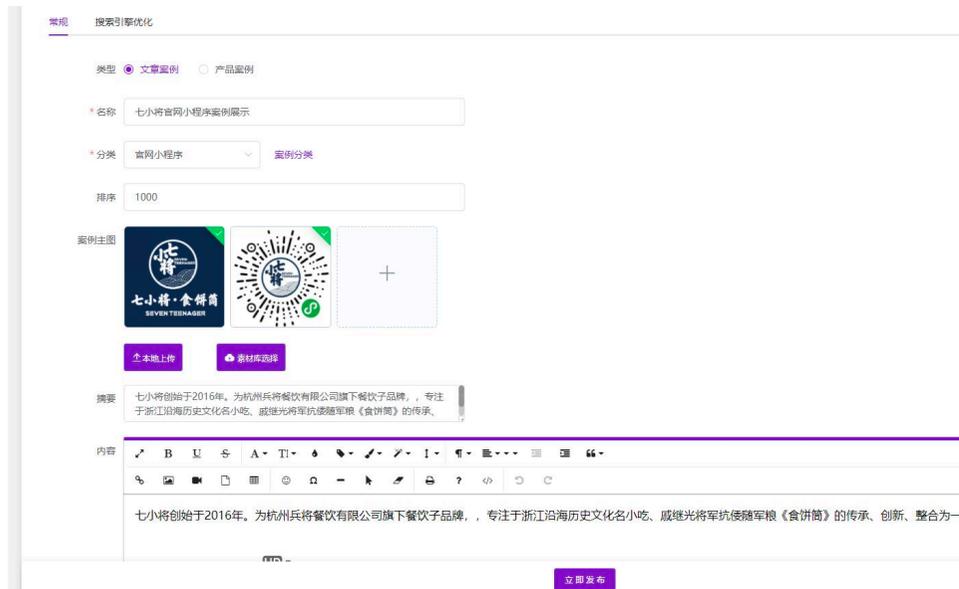
在官微中心后台中可以直接下载视频, 方便推广人员随时进行视频分享, 另外手机官微中心 APP 中也可以随时分享视频。



三、客户案例上传

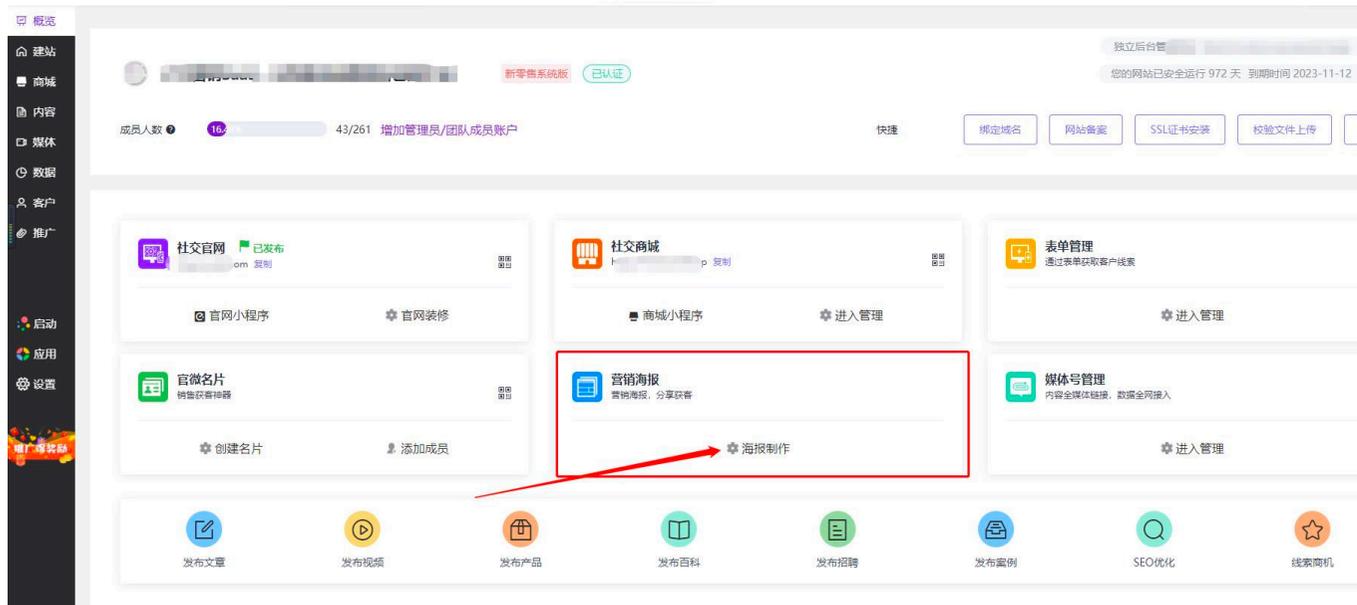
一份成功客户案例可以充分表明企业服务是成功奏效的，对于新客户而言也是让他们放心的定海神针，所以客户案例的上传在企业进行表达“我做什么”时也必不可少。

在官微中心中上传客户案例的过程可以参考文章内容上传，选择“内容 - 案例展示 - 新建案例”，填写相关内容即可。



除了直接在官网中查看以外，客户案例同样可以直接用手机官微中心 APP 进行查看和分享。

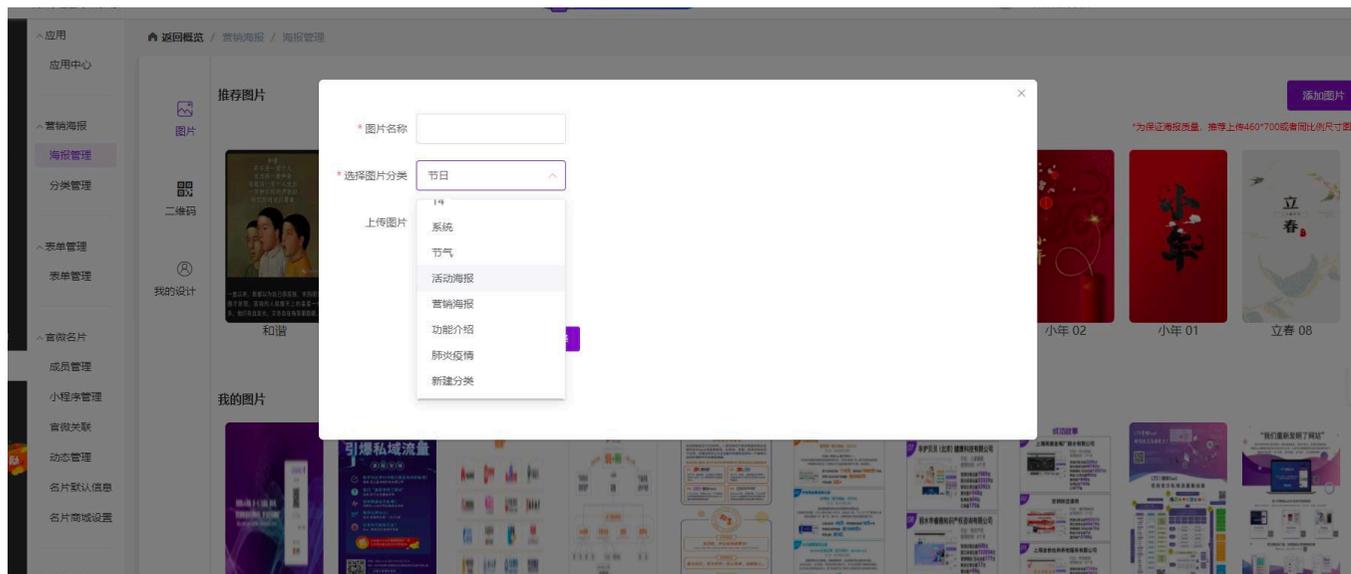
没有什么比成功的客户案例更能够说明企业的生意内容了，用户也更倾向于能够直观看到的结果，通过 LTD 分享客户案例后，有利于提升用户对于企业的信心，让企业获客更轻松。

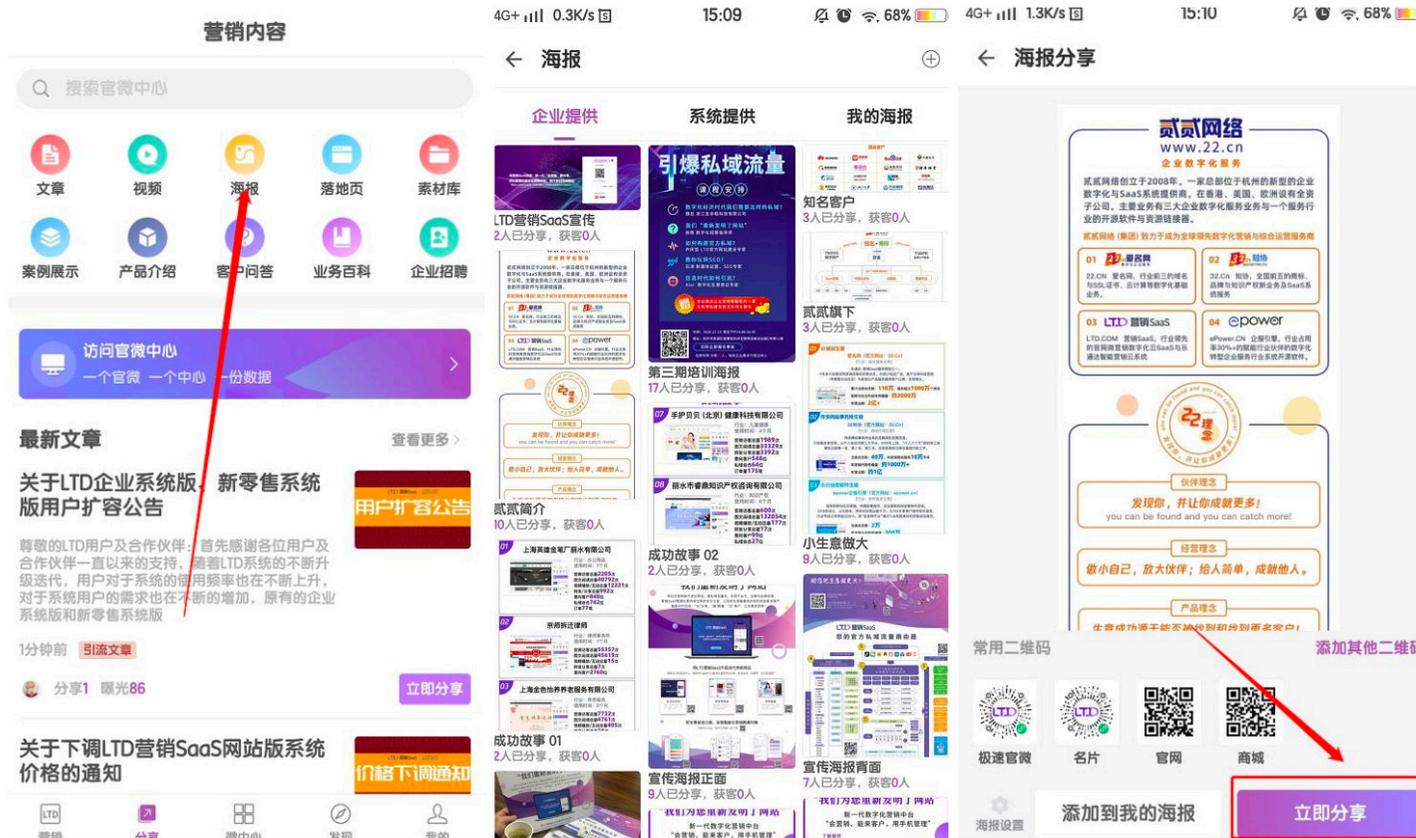


四、宣传海报上传

在表达“我做什么”的过程中，企业的大部分营销活动都离不开一个直观且精致的海报。

在官微中心中直接选择“营销海报-海报制作”即可开始上传图片作为宣传海报，在后续的宣传过程中也可以随时通过官微中心进行调取。





当然，通过手机官微中心 APP 同样也可以进行海报上传、一键分享。

通过以上四点，即可将企业的文章、视频、海报、案例内容放进官微中心的系统中，在之后企业进行宣传推广时可以随时取用，让企业能够更好地表达出生意内容，吸引精准客户，提升客户的转化率，让生意做得更大。

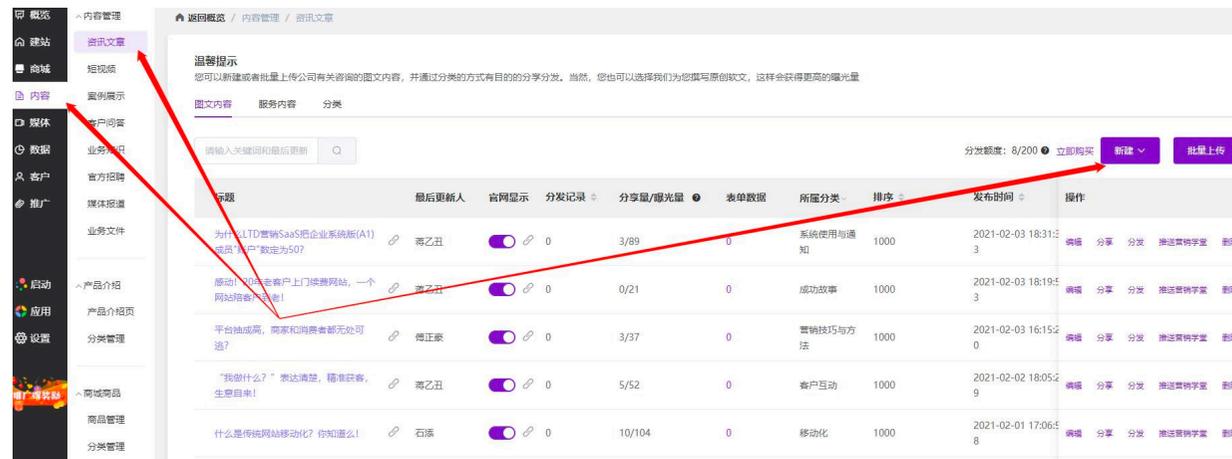
文章一键分发，提升工作效率，用 LTD 独立站系统的第六步

宣传物料的生产对于企业推广来说是一项不小的工作，而这其中的“分发”部分则是让每一个宣传人员都感到繁琐头疼的问题。

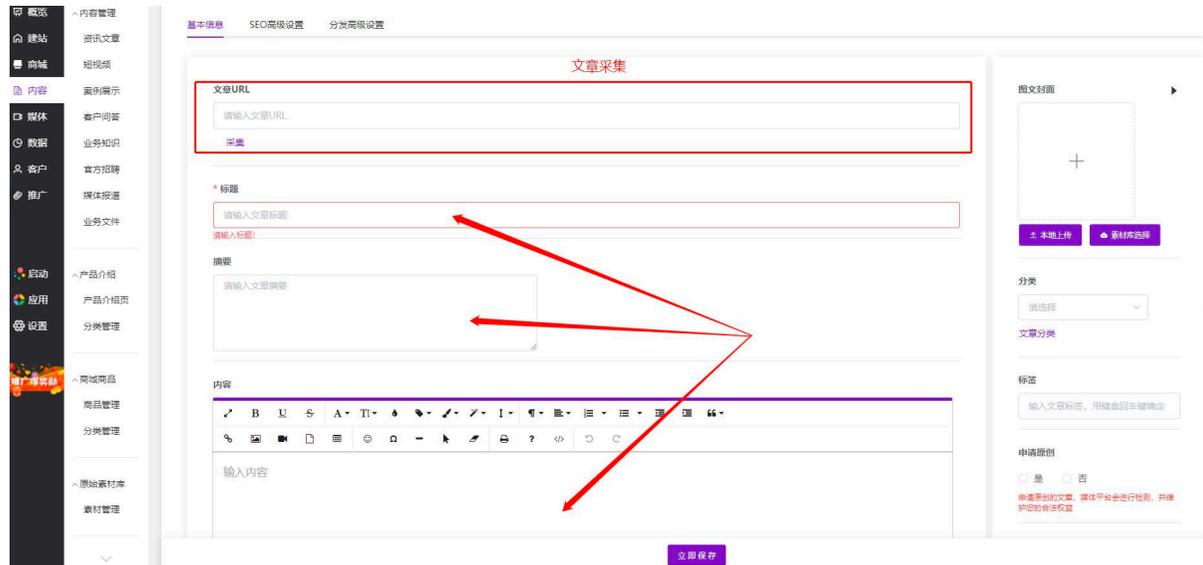
每一次推广的文章都需要在不同的平台中一篇一篇手动发布，一方面操作步骤繁琐，增加工作时间；另一方面，面对账号较多的情况下，这样的机械性的工作也无法让成员获得经验。

对于这个问题，LTD 营销 SaaS 给出了解决之法——一键分发。企业可以将各大媒体号与官微中心关联，一个后台操作即可完成多个平台的分发。

如何使用 LTD 官微中心进行一键分发？



首先，我们需要将文章先上传至官微中心后台，以便后续利用系统分发。选择“内容-资讯文章-新建图文内容”



接着按照提示，在文本框内输入文章的标题、摘要以及主体内容，上传文章封面；或者直接在“文章 URL”框中粘贴想转载的文章链接，直接进行采集。

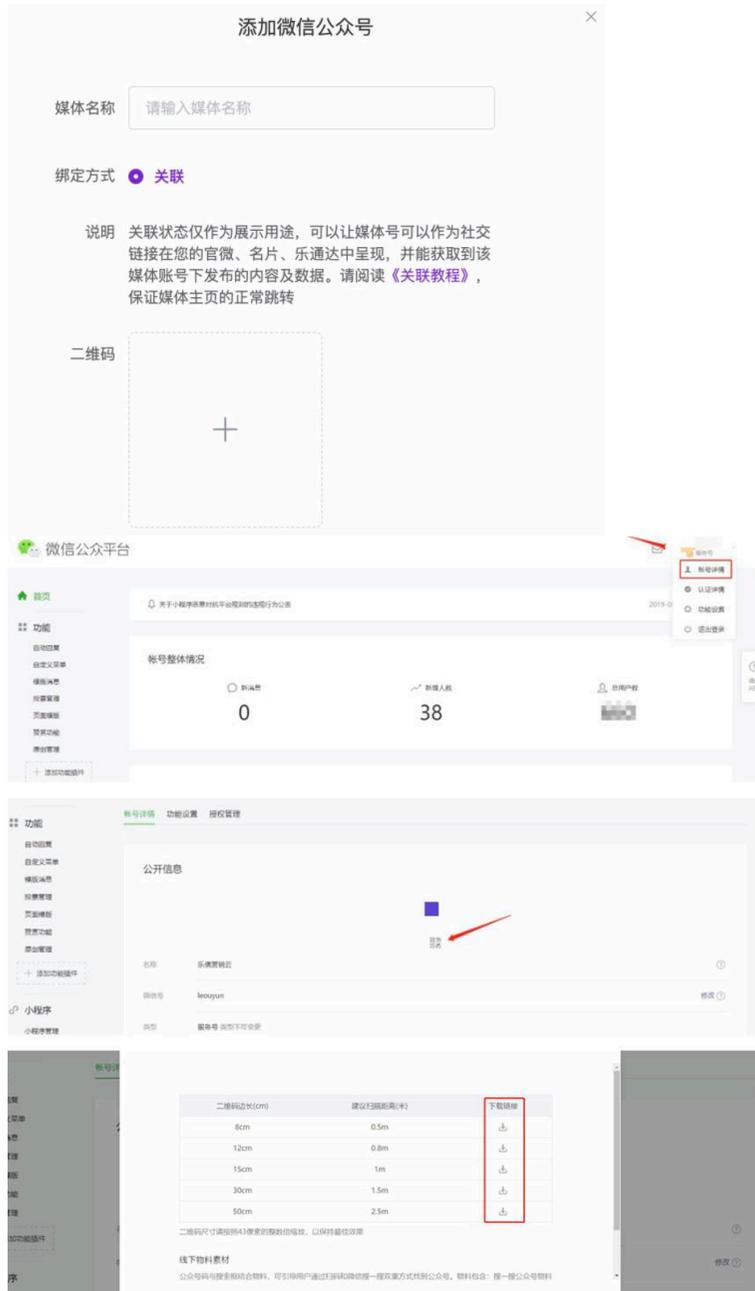
完成编辑后点击保存，第一步就完成了。



接下来需要做一键分发的第二项准备工作，即为官微中心绑定想要分发的平台账号。

点击“媒体 - 媒体号管理”，进入媒体号管理页面后，选择“添加”按钮。

以绑定微信公众号为例：点击微信公众号图标，在弹出的添加媒体号窗口中填写公众号信息。

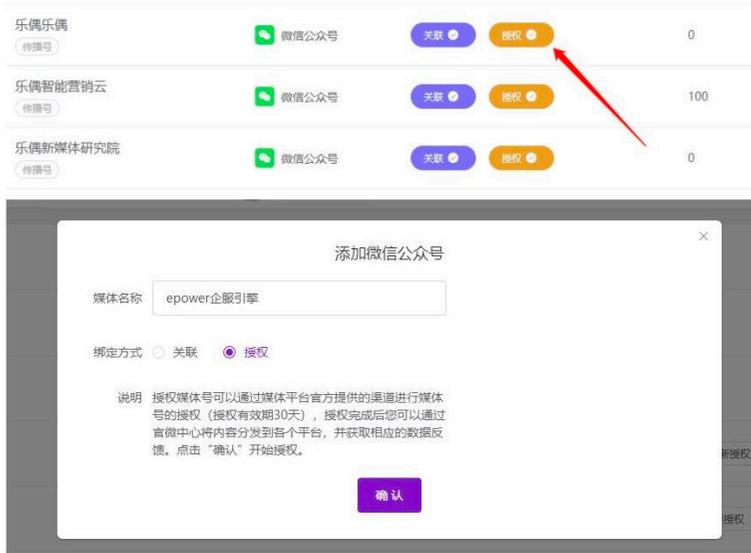


绑定状态选择“关联”，输入微信公众号名称及上传公众号二维码，点击确定后即可关联该公众号。

微信公众号的二维码获取方式也十分简单，只需要打开公众号“账户详情”，选择帐号下的二维码标志，点击下载即可。



其他的媒体平台绑定方式也大同小异，具体方式可以扫描左侧二维码参考《关联教程》。

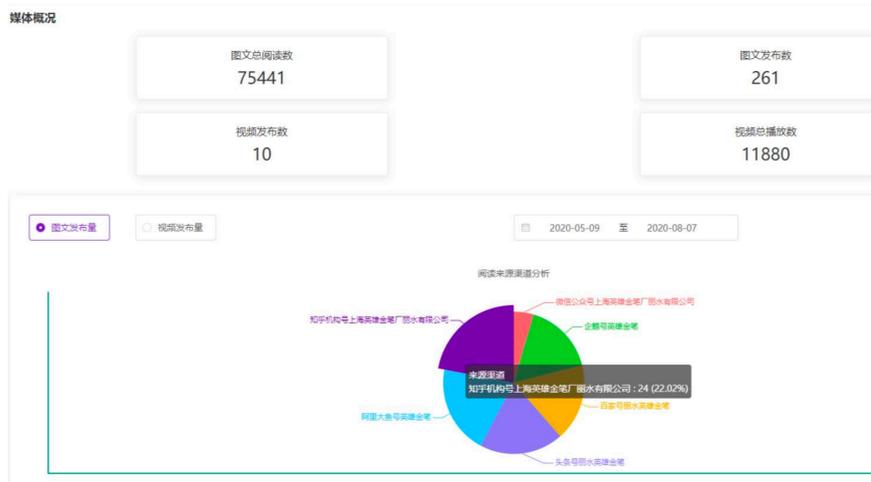


在绑定好媒体号之后，只需要点击“授权”，即可在之后的文章更新时一键分发了。

标题	最后更新人	官网显示	分发记录	分享量/曝光量	表单数据	所属分类	排序	发布时间	操作
为什么LTD营销SaaS把企业系统版(A1)成员“账户”数定为50?	蒋乙丑	<input checked="" type="checkbox"/>	0	3/94	0	系统使用与通知	1000	2021-02-03 18:31:33	编辑 分享 分发 推送营销学堂 删除
感动! 20年老客户上门续费网站, 一个网站陪客户到老!	蒋乙丑	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0/22	0	成功故事	1000	2021-02-03 18:19:53	编辑 分享 分发 推送营销学堂 删除
平台抽成高, 商家和消费者都无处可逃?	傅正豪	<input checked="" type="checkbox"/>	0	4/60	0	营销技巧与方法	1000	2021-02-03 16:15:20	编辑 分享 分发 推送营销学堂 删除
“我做什么?” 表达清楚, 精准获客, 生意自来!	蒋乙丑	<input checked="" type="checkbox"/>	0	5/54	0	客户互动	1000	2021-02-02 18:05:29	编辑 分享 分发 推送营销学堂 删除
什么是传统网站移动化? 你知道么!	石添	<input checked="" type="checkbox"/>	0	10/105	0	移动化	1000	2021-02-01 17:06:58	编辑 分享 分发 推送营销学堂 删除
生意表达清楚“我是谁?”, 让客户主动来找你!	石添	<input checked="" type="checkbox"/>	0	2/58	0	客户互动	1000	2021-02-01 17:06:55	编辑 分享 分发 推送营销学堂 删除
LTD第115次升级 APP启动页强化品牌		<input checked="" type="checkbox"/>						2021-02-01 00:00:00	

以上就是使用 LTD 官微中心进行一键分发的所有准备工作了，完成这些后，企业官微中心内一篇文章就可以在同一时间发布多个媒体平台。

这样可以极大地提高运营的工作效率，工具简单化！让运营人员可以将时间用于创造其他的价值。



数据及时回收，不错过任何有效线索

除此之外，官微中心还可以将各大平台中文章的数据一并回收，及时获知运营状况，以便调整营销的方式和战略。

数据互动 / 数据互动 / 媒体评论

媒体来源: 微信公众号 知乎 新浪微博 今日头条 快手 抖音 百家号 企鹅号 大鱼号

评论内容	评论时间	评论人	回复数量	来源媒体号	来源内容
支持创业！支持创业	2018-04-14 00:17:55	花梅—吴婉妮不是c	0	第一商号	创业就是一群人，一个梦，一起追！
创业加油	2018-04-13 23:27:12	闲云野鹤	0	第一商号	创业就是一群人，一个梦，一起追！
[图同]	2020-09-23 11:37:08	永远没多远0923	0	第一商号	4分钟了解LTD营销SaaS如何赋能、配分享、手机管理的数字化网站
杭州真的发展越来越快了	2018-10-23 15:22:47	7928936	0	乐魂网络科技	助力数字化转型 企业营销服务有乐魂牌子杭州
现在数字化转型是必要的，因为是个信息时代啊	2018-10-23 15:24:41	国北双	0	乐魂网络科技	助力数字化转型 企业营销服务有乐魂牌子杭州
乐魂发展真不错，自媒体平台已经盛大起航了	2018-10-23 15:32:18	微信没得推	0	乐魂网络科技	助力数字化转型 企业营销服务有乐魂牌子杭州
时代在进步，也越来越数字化，我们每个人都数字化中，何况是企业呢	2018-10-23 15:28:13	国小童	0	乐魂网络科技	赋能7300万小微企业数字化转型在乐魂加入千亿级营销市场

甚至连用户的评论都可以看到！只需要点击“数据 - 媒体评论”即可查看，还可以随时进行线索标记，及时将浏览用户转化为有效客户！

掌握好“一键分发”这个法宝，工具简单化！大大提高宣传的效率，让企业更快、更高效地完成推广，客户络绎不绝！

那么到此为止，使用 LTD 营销 SaaS 建设独立站的五步骤就结束了，不知道你有没有成功建好一个属于你自己企业的独立站呢？

如果还想了解更多系统的功能，可以继续阅读，接下来将会对 LTD 营销 SaaS 系统做全面详尽的说明。

LTD 营销 SaaS

引言 - 用好官微中心成员功能，创建数字化企业



杭州乐通达网络有限公司

营销 SaaS “成员” 是一个什么概念，能带来什么价值？

身为企业领导人，还在为投放广告而发愁？还在为流量获取而忧愁？仍在为宣传投入资金高而担忧？因迟迟找不到生意入口忧思不得其解？这些问题接踵而至，长期围绕在领导人的跟前。

那么你有没有想过，在你身边的员工，下属，合伙人好友，其实就是你的生意入口，是你的长期流量提供者！是的！请用好企业员工！



经营压力下，很多企业都希望开源节流，无疑全员营销是性价比高的推广方式。说起全员营销，也许有些模糊，但是恒大、格力、苏宁早就在这条赛道上奔驰，走在前端，并且取得卓越成效。

打个比方，假如一个企业有 100 号员工，每个员工有 500 个微信好友，一次标准化的朋友圈营销就能触达 5 万人。哪怕是百分之二的潜在客户，那么也能达到千人的流量。这还不包括二次裂变！

当企业员工都参与到营销的行列，产能不可估量。具体能为带来什么些什么呢？

以最大程度曝光公司产品及相关服务，让企业在多渠道展示自我，宣传企业文化。

员工在其自我圈子内的营销，更容易让人信服，广告宣传的效果佳。



充分授权调动每一位员工的积极性，也让员工拥有参与感和归属感的企业文化，培养忠诚度，提高员工的竞争意识，促进工作效能增长。

在一定程度上节省开支，缩减成本，对资金不足中小企业来说，将资源利用发挥到最大。

稻盛和夫曾说过：

通过全员营销，大家就会产生一种同感：即使是拥有最尖端技术的企业，卖东西、销售产品仍然是企业经营的根本。全员营销不是让所有人去卖产品，而是让企业重视每位员工的价值，让员工发挥其最大作用，放大存在感。人人都是企业生意的入口，是百万订单的促成方。作为成熟的营销系统，营销 SaaS 倡导企业员工积极参与公司宣传，鼓励企业全员营销。员工自主选择权，选择合适的分享方式，在个人微博、微信、抖音等社交媒体，一键分发，裂变分享。流量呈几何式增长，并且是粉丝忠诚度极高，从而构建私域流量池。

基于该系统，企业 BOSS 能在数据中台能看到员工 的分享情况，观察各媒体、官网、官微名片的访问结果，可视化，智能化，数据一目了然，用数据说话，对销售人员的管理更加便捷。

为什么 LTD 营销 SaaS 把企业系统版 (A1) “成员”数定为 50 ？

【LTD】企业营销系统 (A1)

(整体优惠价: 4800 元/年)

产品及功能详情:

功能类型	功能名称	版本功能
支持成员数	-	50 名
社文化网站	可视化网站编辑器	√
	上千套各行业主题风格	√
	中英文双语设置	√
	电脑端/手机端/公众号网站	√
	微信小程序网站	√
	百度小程序网站	√
	全视频网站 (VLOG 官网)	√
社交应用	官微名片	√
	极速官微	√
	直播功能	√
	营销海报	√
	互动表单	√
官微中心 App	企业营销内容管理	√
	营销物料社交分享	√
	传播数据监控分析	√
	潜在客户动态推送	√
	意向客户跟进分配	√
	员工信息管理	√
媒体链接	社交媒体链接	主流社交媒体平台

关于 LTD 营销 SaaS 最新发布系统套餐, 有部分用户还存有疑惑, 其中一个主要的问题就是: 为什么 LTD 企业营销系统 A1 套餐的起售人数是 50 人? 事实上, LTD 营销 SaaS 深度使用企业用户, 哪怕只有三五人的企业, 都普遍添加企业“成员”数量超过 30 人。

将支持人数设定为 50 人的原因是: 初始用户数不能满足现有在用大部分企业的需求。

很多三五人的企业实际参与运营、分销一起生意宣传的用户数需要普遍大于三十人, 处于 30 至 100 人之间, 零售版分销商、合伙人用户添加需求更大。

因此, 在经过讨论商议后, 最终将 A1 套餐的支持人数定为了 50 人, 也是为了避免初次购买后的用户, 马上要面临升级“成员”数量的麻烦。

更改的规则为:

按照 LTD 营销 SaaS 用户定价基准「100 元 / 年 / 人」, 将企业系统版 (A1)、新零售系统版 (A2) 分别调整为每年 4800/9800 元, 原 2980/4980 购买的 30 用户 / 50 用户版享受免费用户扩容!

不过有一部分小企业认为：“**我们企业人数本来就少，还有必要起购 50 人吗？**”

我们给出的答案是：**有必要！因为任何一家中小企业，深度链接的强关系“成员”，都超过 50 人！**

给出这个答案有**三个原因**：

1、首先，多数的小型企业虽然真是雇佣员工较少，但仍然需要增加“成员”对外**分享营销物料实现更多获客与生意成功的可能性**。因此，小企业可以增加企业自身的合伙人、员工、代理商等，加入企业对营销物料的获取，进行对外的分享获客。通过成员、代理商、合伙人不断对外输出营销内容，有助于树立企业的统一形象。

2、其次，一部分的中小微企业为了**增加获客渠道**，同样可以将身边的一些朋友以及自身的亲人等加入到企业当中，这样同样可以推动企业对外营销物料分享。

3、最后，企业自身还可以邀请一些客户加入自身企业，添加一些深度合作的客户作为成员，让客户对企业最新的动态和讯息都能及时有所了解，增加客户粘性，促进客户进行裂变宣传。

以上就是我们经过研究得出以 50 人为起售用户数的原因，这个数字可以在最大程度上满足不同规模企业的需求。

另外，有人会有疑问，成员里加入非员工成员，会不会泄露公司机密或客户信息？这大可不必担心。

首先，LTD 营销 SaaS 管理的内容是企业经营需要对方公布，发表的生意经营等信息，这些内容本来就是知道的人越多越好。其次，LTD 系统“成员”管理有对应的权限分割，不同成员之间会有不同权限看到不同的客户信息，企业创建人或管理员才有资格看到营销、分享、推广带进来的意向客户信息，其他成员默认情况下只能看到自己分享带来的客户信息与意向客户线索，除非管理员或创建人给 TA 分配相应的权限。所以不存在所谓的安全问题。

如何利用 LTD 营销 SaaS 成员功能创建数字化在线运营企业？



在 20 世纪末，我们做生意只需要选址开店，企业用最传统的方式经营运作；后来，2010 年左右，网站兴起，社交媒体发展，原来越多的生意在虚拟的互联网中进行；如今，大数字化时代，单纯的单个网站已经满足不了企业的需求，各类自媒体、营销平台应运而生，数字化营销愈来愈发达。

在这样的大环境下，传统企业恐怕难以抵挡数字化时代的潮流，如果不及时做出改变，将会被翻涌的“后浪”拍在沙滩上。

那么，如何改变？

2020 年初的一场疫情彻底在传统企业与互联网企业间划出一道分水岭：传统营销的跑业务、现场座谈会都被紧闭的大门隔断。

但是，互联网企业依旧能在绝处寻求希望：直播带货悄然兴起，足不出户，在家也能做好营销。

也会有人说，但那只是个别，多数是个体商户，我们是一个传统的大企业，动辄几百几千人，如此大的规模如何能做到全员营销？

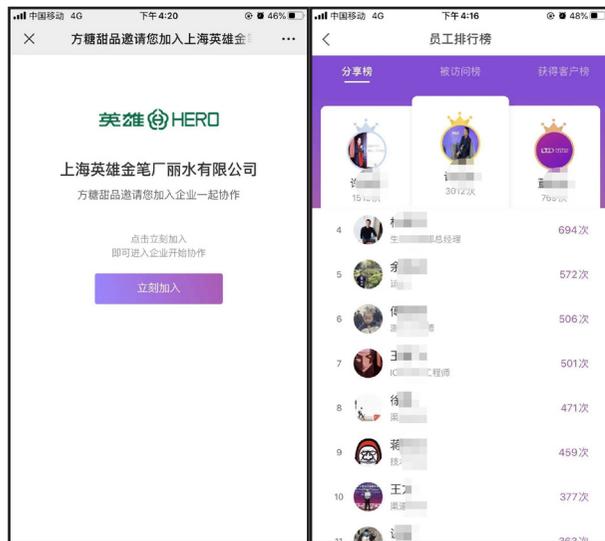
你有没有想过，把整个公司企业都**虚拟化**？



公司虚拟化？恐怕这个新兴概念，很多人没有深入探讨，但是在当今的数字化时代已经实现了，尤其是在年初疫情严重的时候，虚拟化的公司就呈现了它的惊人之处。

怎么虚拟化公司与企业？

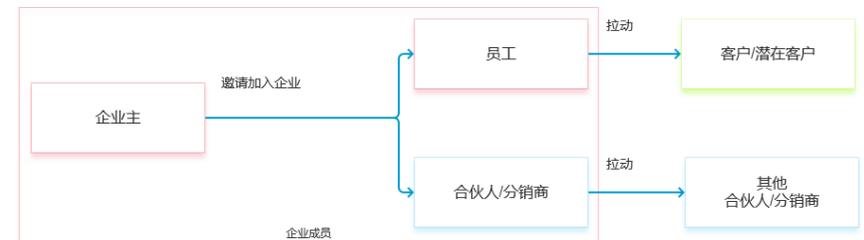
在足不出户的情况下，如何能让企业成员照常工作，使企业正常运作与营销？借助营销 SaaS！LTD 营销 SaaS 的“成员管理”功能，完美地诠释了什么叫数字在线化营销，轻松为您打造虚拟化公司与企业！



“成员管理”

企业主可以通过 LTD 营销 SaaS 的“成员管理”功能邀请自己企业的员工加入自己的企业官微中心。

企业所有员工都能够共同利用公司资源，并分享公司信息，真正做到“公司全员营销”。



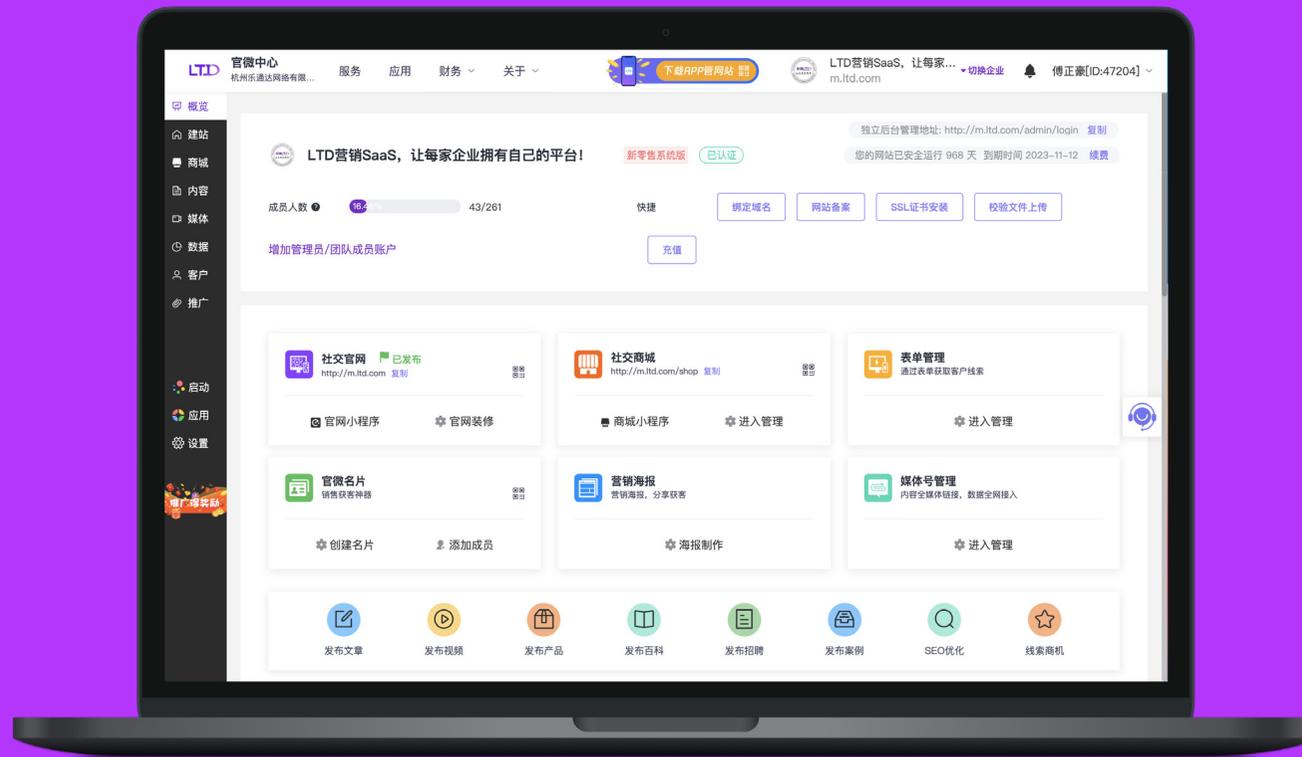
但，这仅仅只是“成员管理”一部分功能。

企业主还可以邀请企业合伙人加入企业，成为企业成员；私域会员申请成为分销商，分销商能为企业带来利润，也可加入企业成为企业成员……

通过社交化的分享，做到成员社交裂变。你的“虚拟化公司与企业”就会越做越大，真正做到“不见面营销”的数字化在线运营！

LTD 营销 SaaS 数字化营销中台系统

产品介绍 - 官微中心



杭州乐通达网络有限公司

一、登录系统



图 1-1

在浏览器中输入 LTD.com，进入 LTD 营销 SaaS 官网，点击右上角的「登录」进入登录界面。如图 1-1 LTD 官网。



图 1-2

在登录界面，若无 LTD 账号可以选择「注册账号」；若已拥有 LTD 账号，可以通过「免密码登录（即通过短信验证码）」、「密码登录」、「第三方账户登录」、「扫码登录」等方式登录到 LTD 营销 SaaS 系统后台。如图 1-2 登录界面。

二、LTD 建站功能

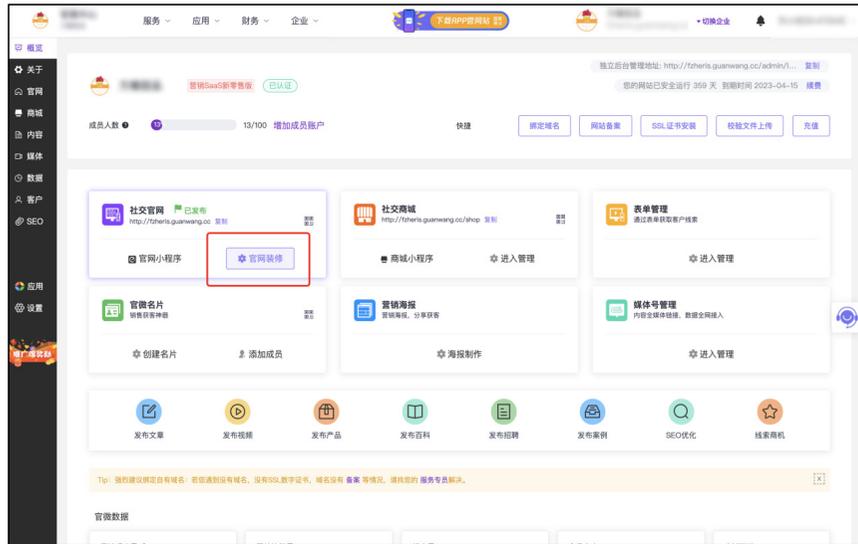


图 2-1

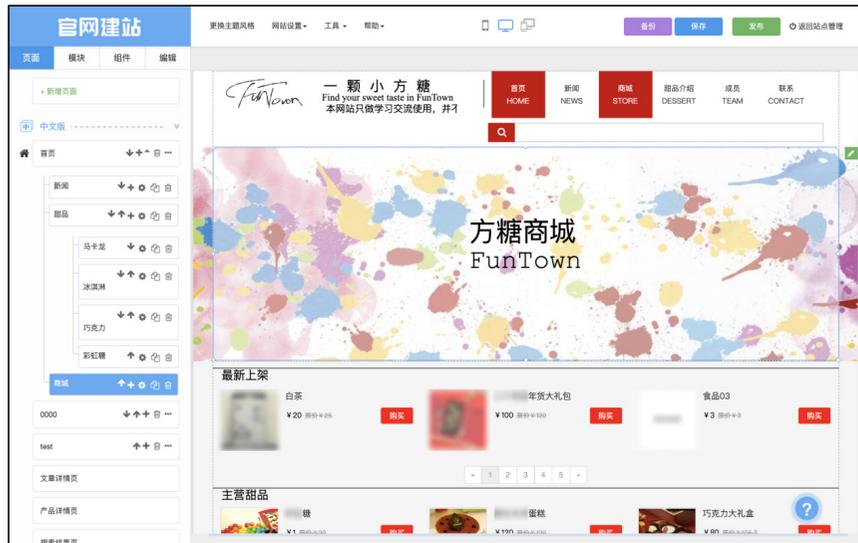


图 2-2

1、界面概览

用户在系统后台界面点击「官网装修」进入建站编辑器界面。如图 2-1 系统后台界面，图 2-2 建站编辑器界面。

LTD 编辑器帮助中小企业快速建站。抛弃传统开发人员机械化代码建站，使用 LTD 建站编辑器拖拽式建设网站，无需代码，省心省力。

2、拖动组件构成网站

通过简单的拖拽操作，将建设网站的模块与组件直接组合，构成网站。如图 2-3 ~ 2-6。

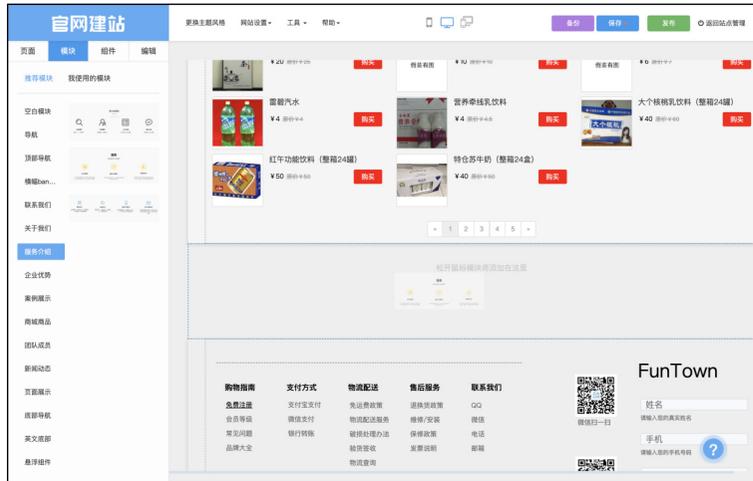


图 2-3

图 2-3 演示了用户拖拽系统提供的模块到页面上，无需排版设计，提高建站效率。

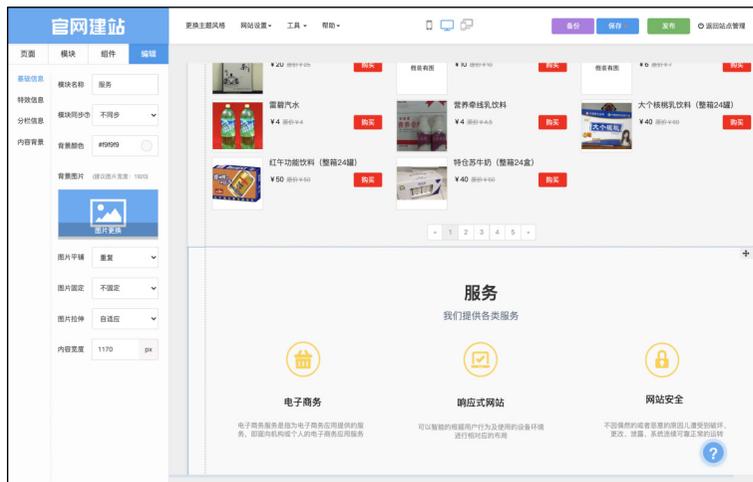


图 2-4

将模块放置在网页上以后，就可以看到该模块在网页上最终呈现的预览样子了，如图 2-4 为「服务」模块的预览。

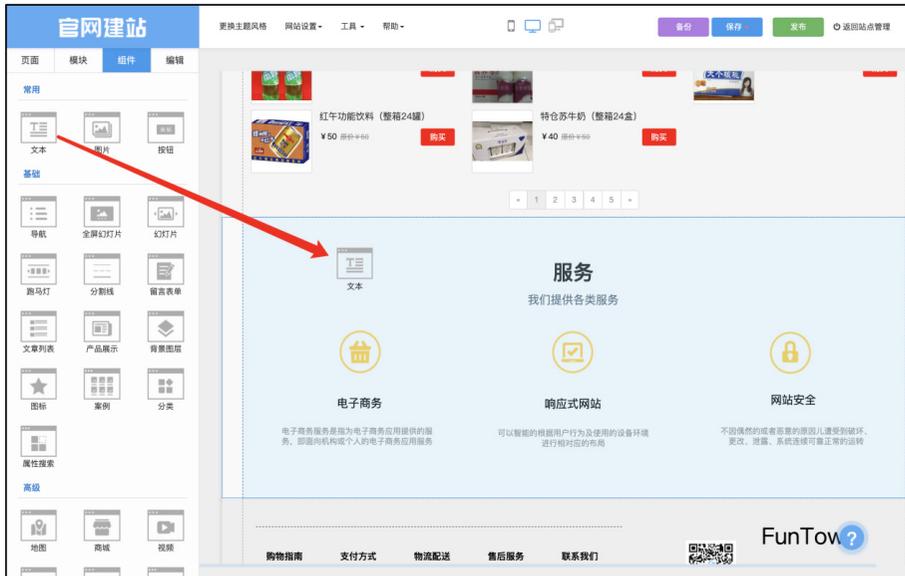


图 2-5

如果默认模块的内容比空缺，用户也可以自定义添加组件来充实模块内容，图 2-5 为「服务」模块添加文本组件。

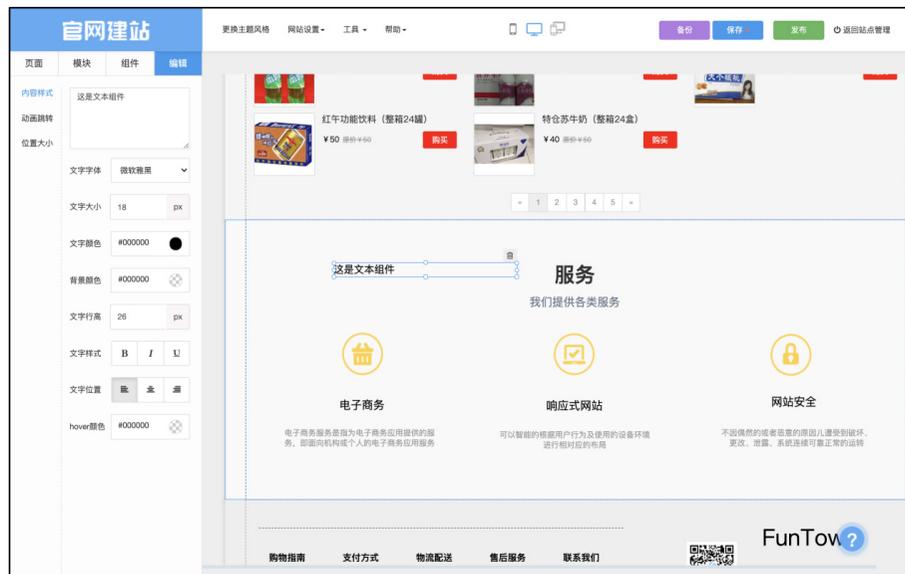


图 2-6

组件信息可在左侧的编辑栏中编辑，图 2-6 为编辑文本组件的呈现，用户还可添加图片、视频等其他丰富多样的组件。

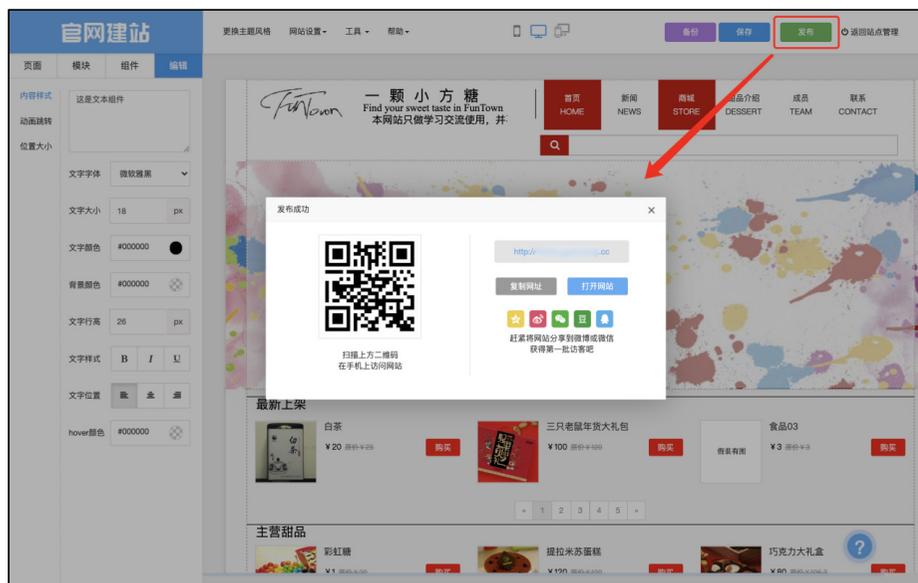


图 2-7

3、发布网站

网站搭建完成，保存编辑后，点击「发布」网站后，会直接跳出网站链接与二维码。用户可以直接将链接输入浏览器查看网站，也可以使用移动设备扫描二维码查看，如图 2-7 网站发布。



图 2-8

4、网站预览

使用上述任意一种方式打开网站。如图 2-8 为「方糖商城」网站最终呈现的样子。

三、企业信息管理功能

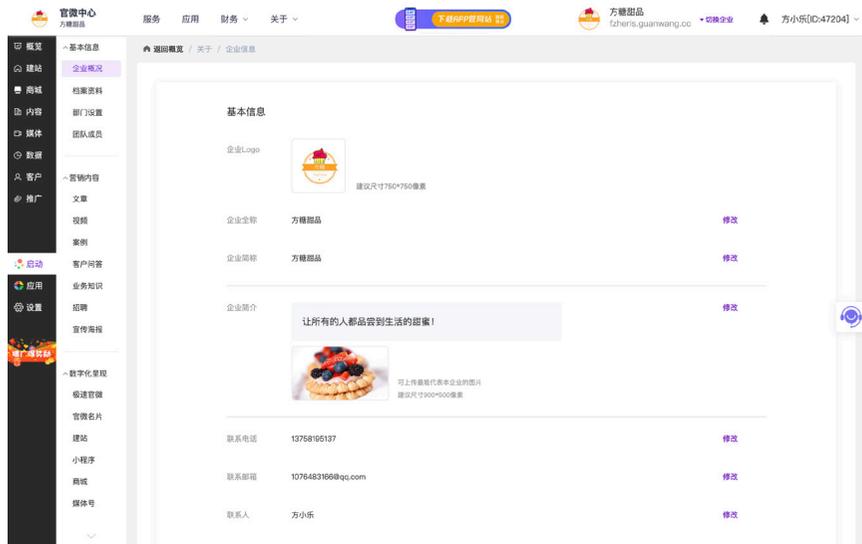


图 3-1

1、企业概况

在「企业概况」界面，用户可以设置企业的信息以及相关宣传的营销内容，如图 3-1 的设置，在企业的「极速官微」小程序中就可以看到编辑好的企业信息了。

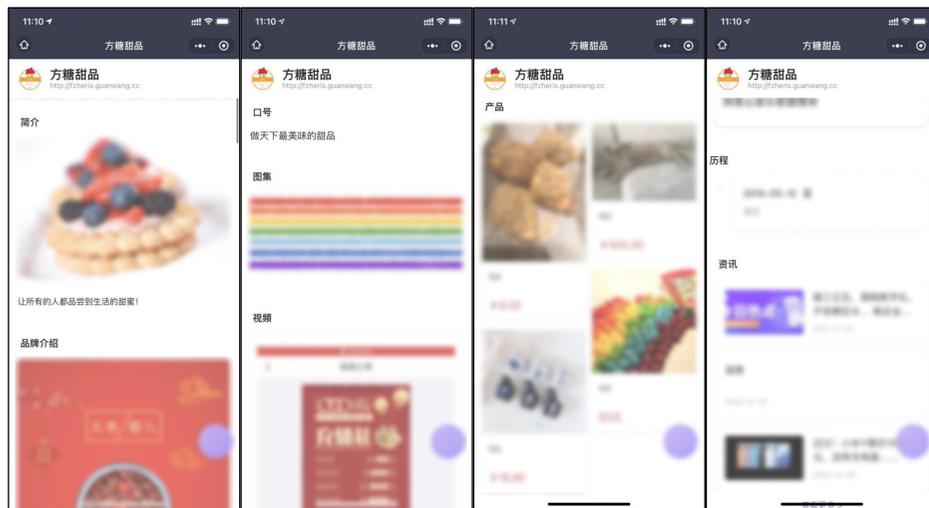


图 3-2

图 3-2 即为在「极速官微」小程序上呈现的企业概况内容。快用微信扫码看看你的「极速官微」吧：



四、图文文章、短视频、产品展示、案例等内容管理功能

1、图文文章管理

可以对图文内容进行增删改查等操作，也可以在建站时选择文章添加至网页。如图 4-1 ~ 4-4。

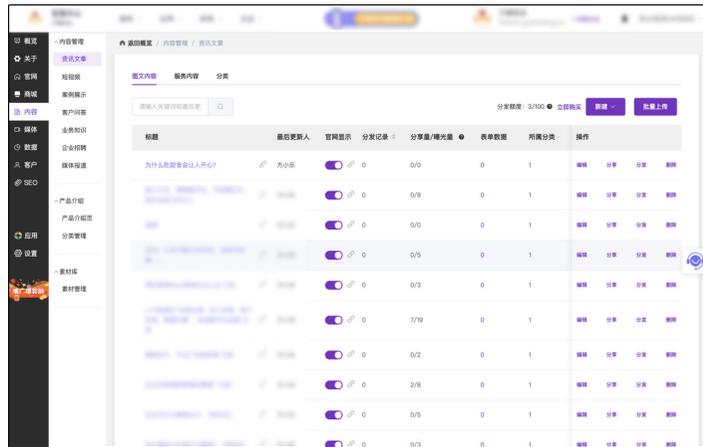


图 4-1

在官微中心发布的文章，可以再次编辑、分享给好友、分发到各大媒体号或者删除操作。



图 4-2

图文详情展示了文章的详细内容。

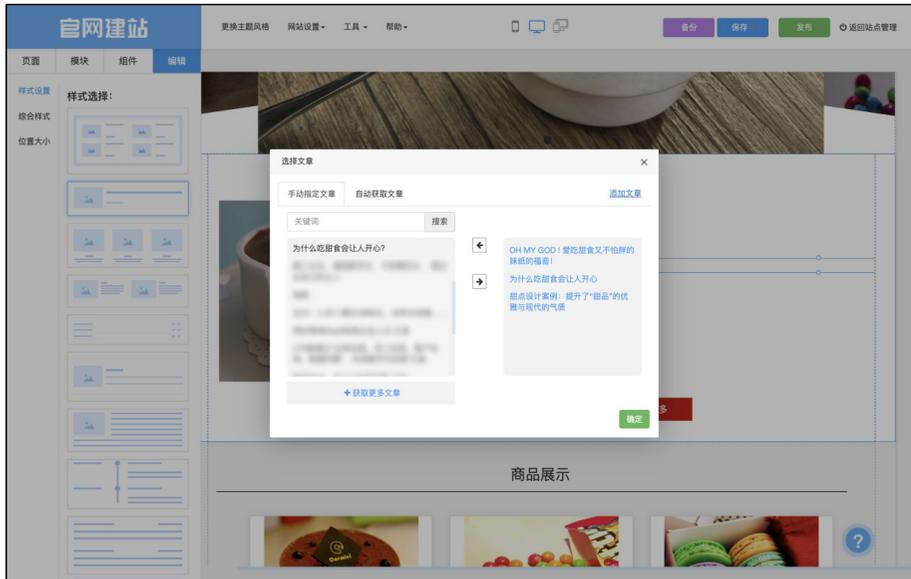


图 4-3

在建站编辑器中，在模块中加入「文章」组件，自动跳出弹窗选择添加图文。

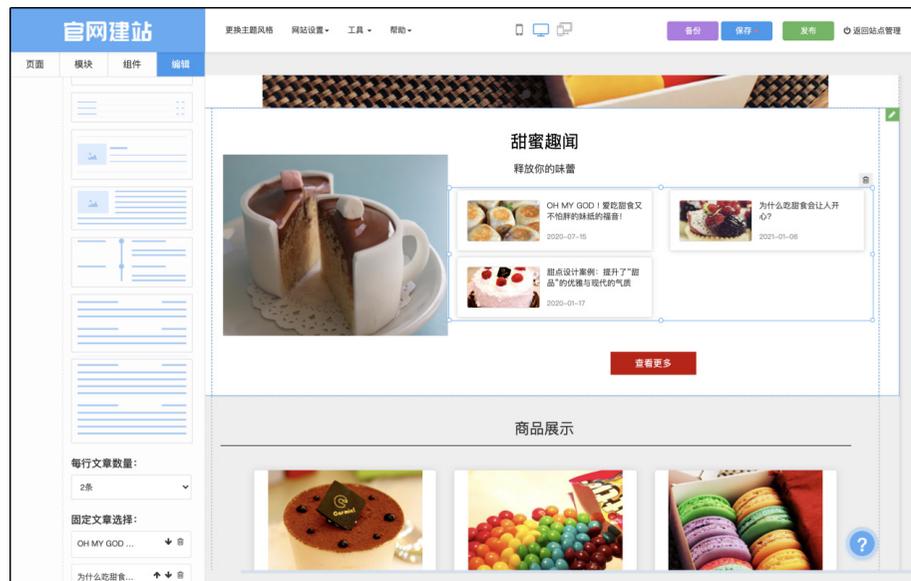


图 4-4

添加好文章后的呈现。

2、短视频管理

可以对短视频内容进行增删改查等操作，也可以在建站时选择短视频添加至网页。如图 4-5 ~ 4-8。

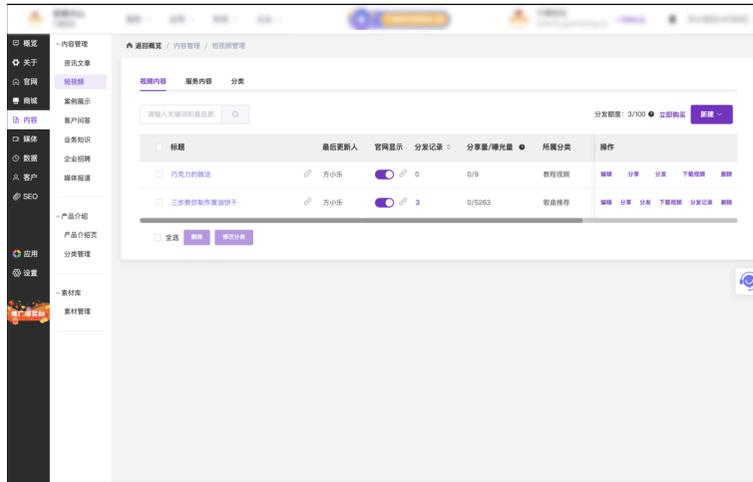


图 4-5

相较于图文, 短视频多了下载的功能, 用户可以自定义下载短视频到电脑。

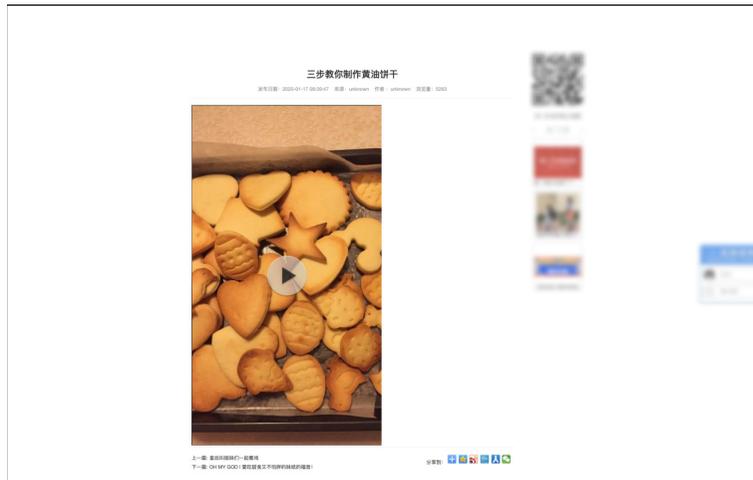


图 4-6

视频详情展示了视频的详细内容。

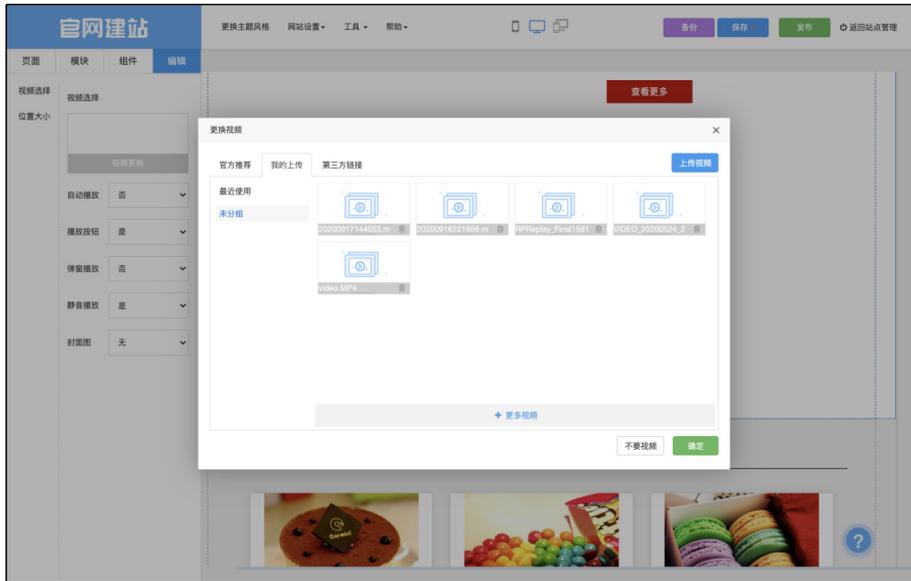


图 4-7

在建站编辑器中，在模块中加入「视频」组件，自动跳出弹窗，并在电脑中上传视频文件。

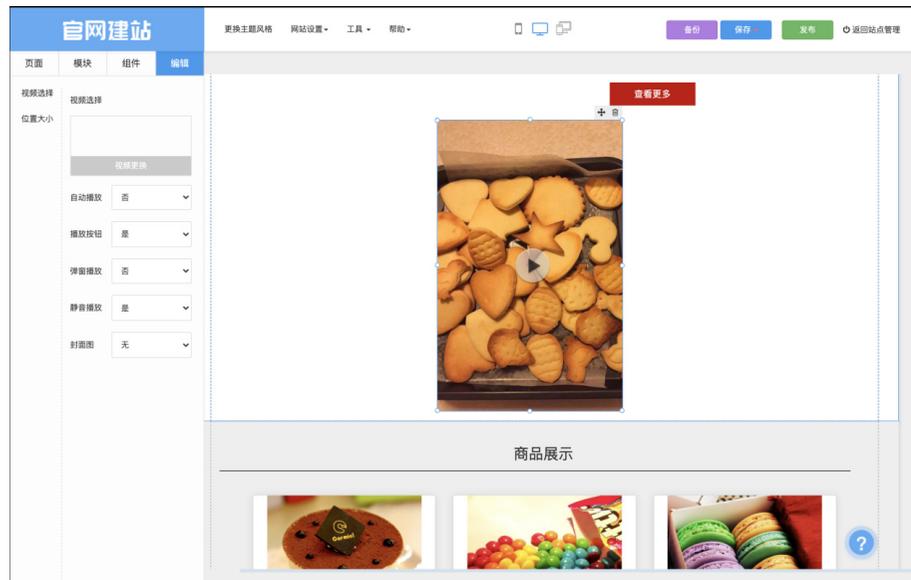


图 4-8

添加短视频后的呈现。

3、产品展示管理

可以对产品进行增删改查等操作，也可以在建站时选择产品添加至网页。如图 4-9 ~ 4-12。

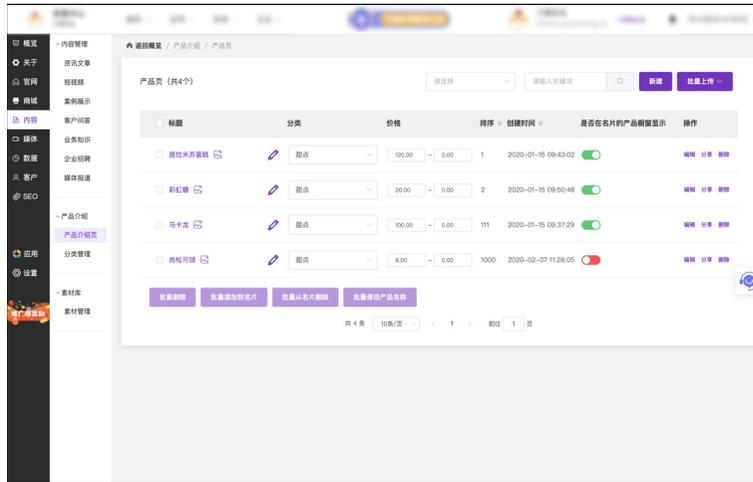


图 4-9

产品列表预览

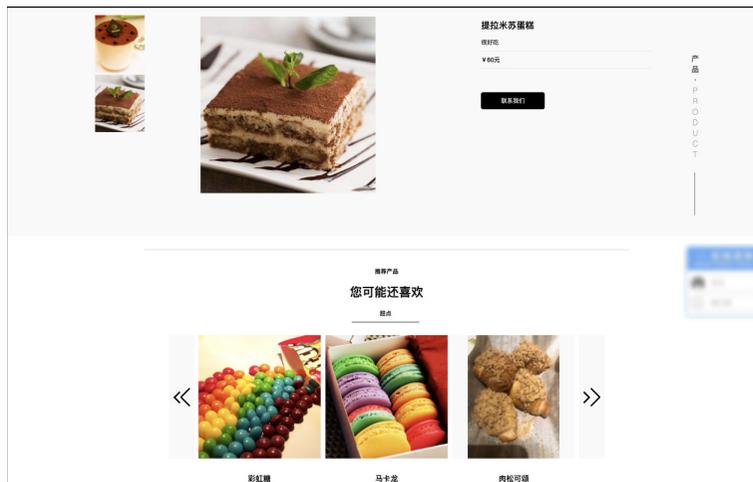
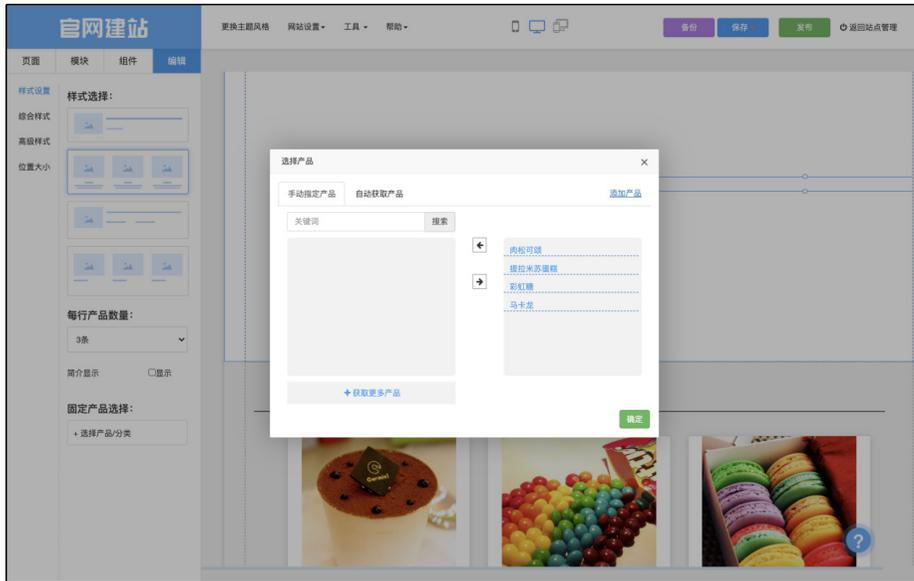


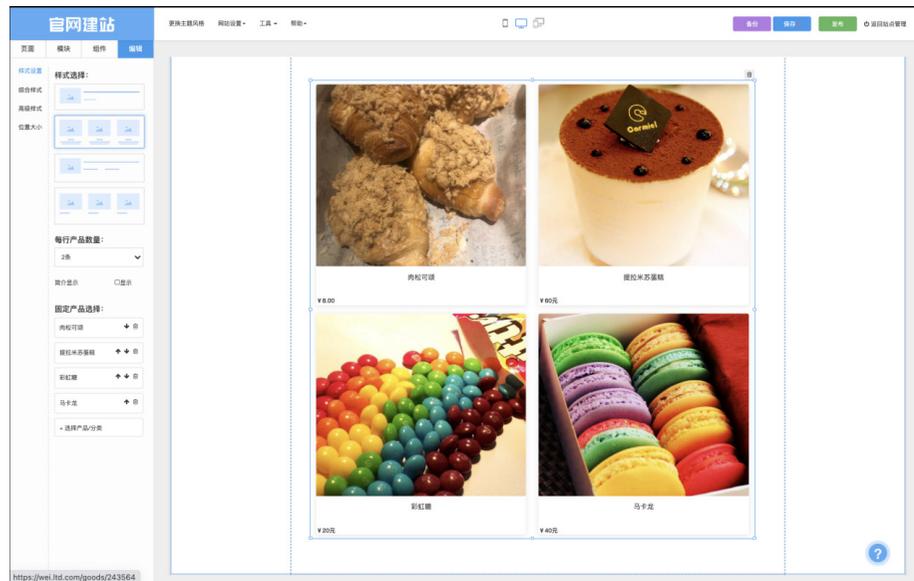
图 4-10

产品详情页



在建站编辑器中选择添加产品

图 4-11



添加产品后的呈现

图 4-12

4、案例展示管理

可以对客户或产品案例进行增删改查等操作，也可以在建站时选择案例添加至网页。如图 4-13 ~ 4-16。

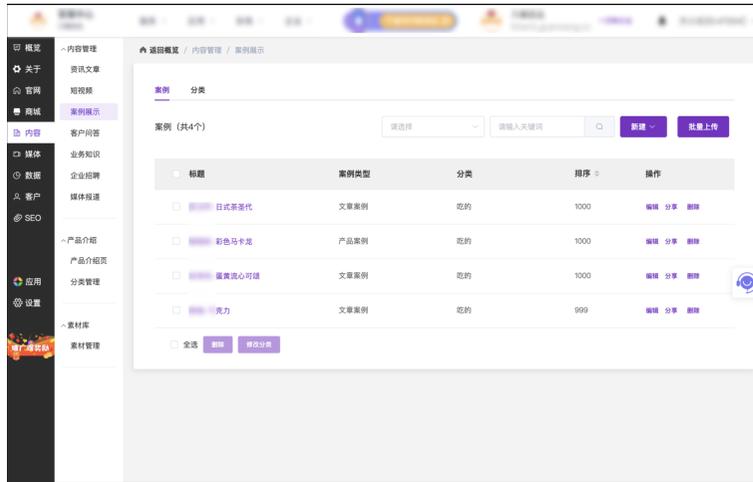


图 4-13

案例列表预览



图 4-14

案例详情页

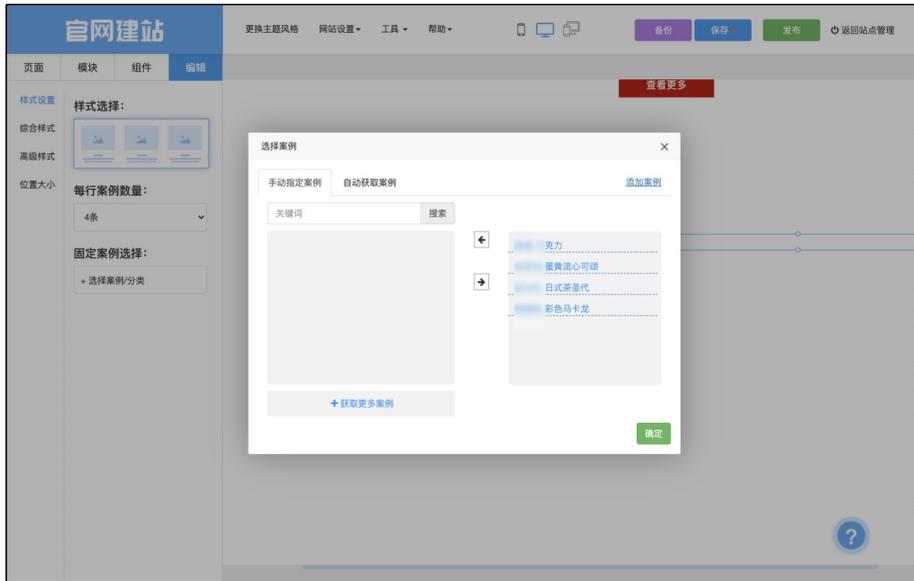


图 4-15

在建站编辑器中选择添加案例

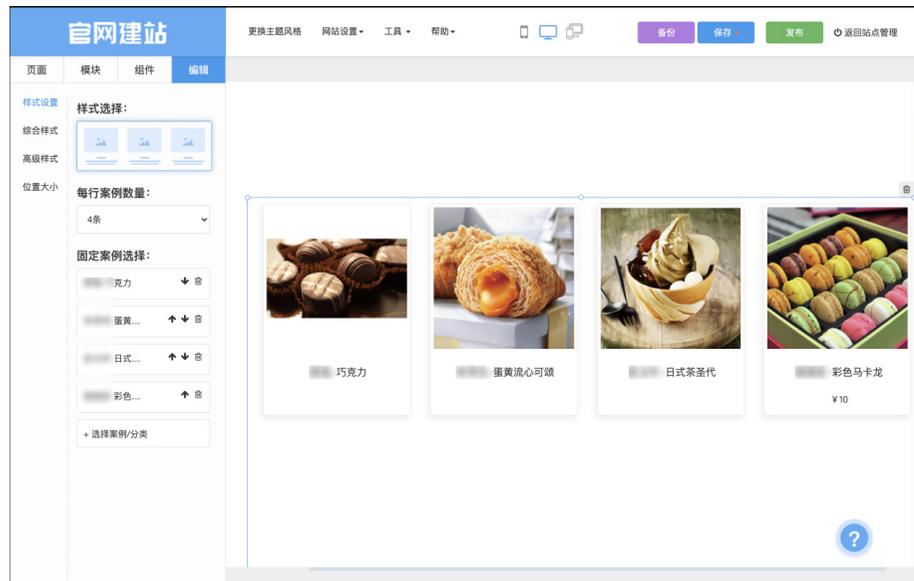


图 4-16

添加案例后的呈现

5、分享页与海报页呈现。

针对社交媒体环境，除了传统的网站呈现外，系统还提供了适应社交媒体、包含表单等互动元素的 H5 页面、海报等载体。如图 4-17、4-18。



图 4-17

文章末尾联系表单，以便读者阅读完有兴趣进行咨询。

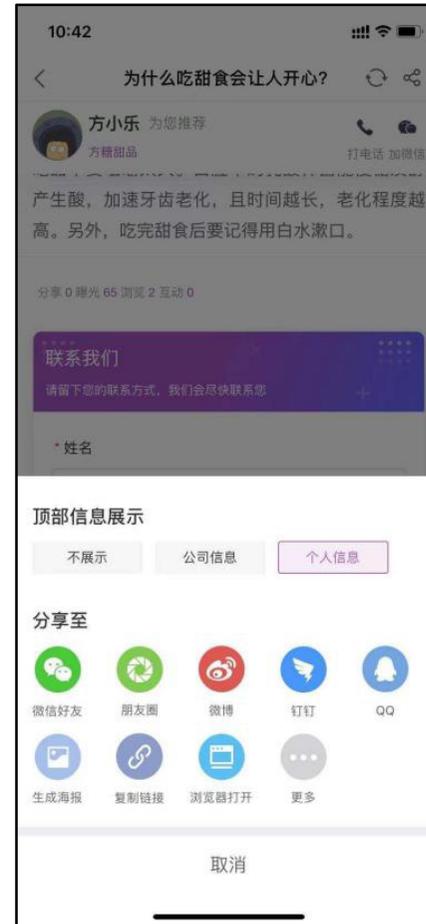


图 4-18

用户可以便捷将图文内容分享至各大社交平台。

营销海报管理页面。如图 4-19、4-20。



图 4-19

用户可以选择系统提供的营销海报，添加自己的二维码进行分发。

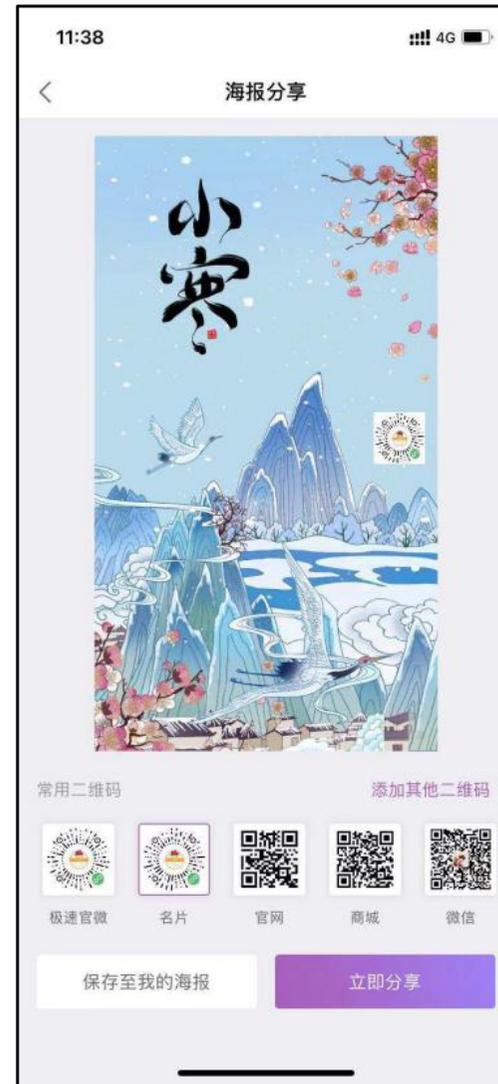


图 4-20

海报快捷编辑，快速添加常用二维码，也可自定义链接二维码。

文章等物料都可以以海报的形式分享。如图 4-21。

马卡龙的由来

方小乐 为您推荐
方糖甜品 打电话 加微信

方糖甜品 33秒前

据说16世纪中叶，佛罗伦斯的贵族凯萨琳梅迪奇嫁给法国国王亨利2世时，患了思乡病，于是糕点师傅做出马卡龙来博取她的欢心。据说在法国不会做马卡龙的就不能称为真正的甜点大师。



被喻为时尚甜点的象征，大家都以为马卡龙是法式点心，或许是因为“Macaron”这个字是法文而来，若你看到拼音多了一个“O”——“Macaroon”可别说他错，因为这是英文拼法。实际上它确实是不折不扣的意大利甜

但马卡龙是在法国被发扬光大，所以后世的我们都以为马卡龙是法式甜点。

分享 0 曝光 17 浏览 1 互动 0

产品介绍

- 肉松可颂 2020-02-07 11:28:05
- 马卡龙 2020-01-15 09:37:29
- 彩虹糖 2020-01-15 09:50:46

方糖甜品

图 4-21

五、媒体号绑定功能

1、绑定授权媒体号

目前系统支持绑定的媒体号种类为「官方号」与「媒体号」。

官方号：

官方号下内容将会自动进入素材中心，并在官网展示。

通过认证并能发布企业广告、推广信息的媒体账号，能够充分呈现企业形象的媒体平台账号，包含微信公众号、抖音号、头条号、微博号、知乎号，如百家号等账号，发布企业广告可能会被封号，故不能成为企业号

（注意：官方号发文应该谨慎专业，为访客呈现良好的企业形象，也避免违规造成封号）

传播号：

传播号下内容只会进入媒体内容，并提供数据查看。

任意媒体账号，包括马甲号、行业 KOL 媒体账号、资讯获取账号等，目前支持微信公众号、抖音号、头条号、微博号、知乎号、大鱼号、企鹅号、百家号、快手。

（注意：传播号可以发布软文、广告，为企业拉取流量）

案例如图 5-1。

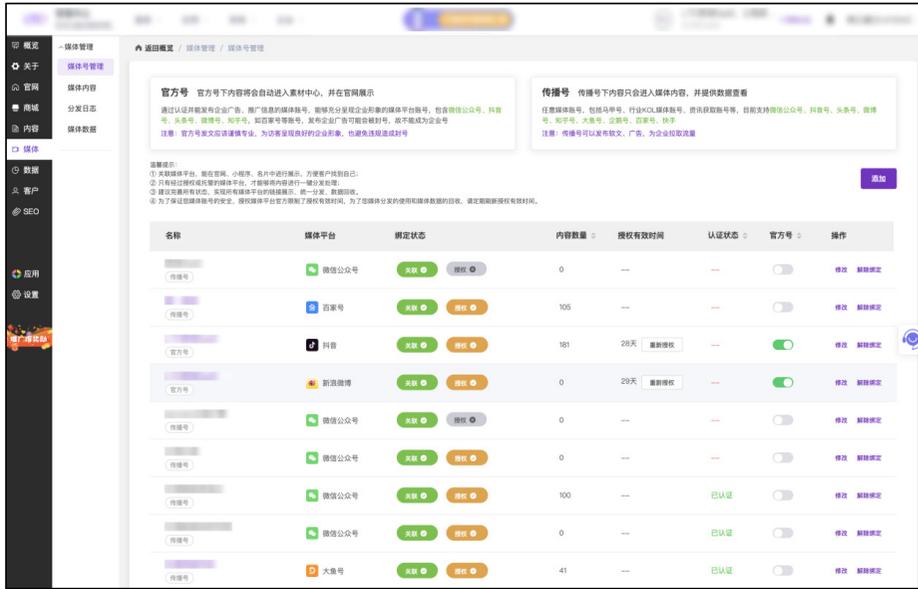


图 5-1

用户可以绑定各大平台的媒体号，为后续营销内容一键分发作准备。

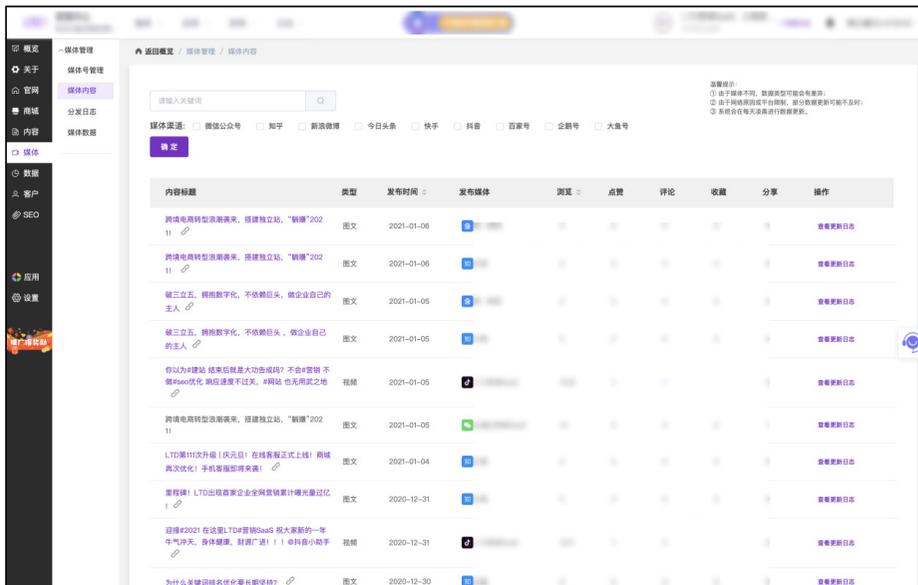


图 5-2

2、官方号文章自动归集

在官方号发布的文章会自动归集到官微中心的系统中，方便管理。如图 5-2 自动归集。

六、媒体号分发功能

1、功能简述

将官微中心系统与各个平台的媒体号绑定后，就能将系统中的文章或短视频一键分发。

2、分发流程

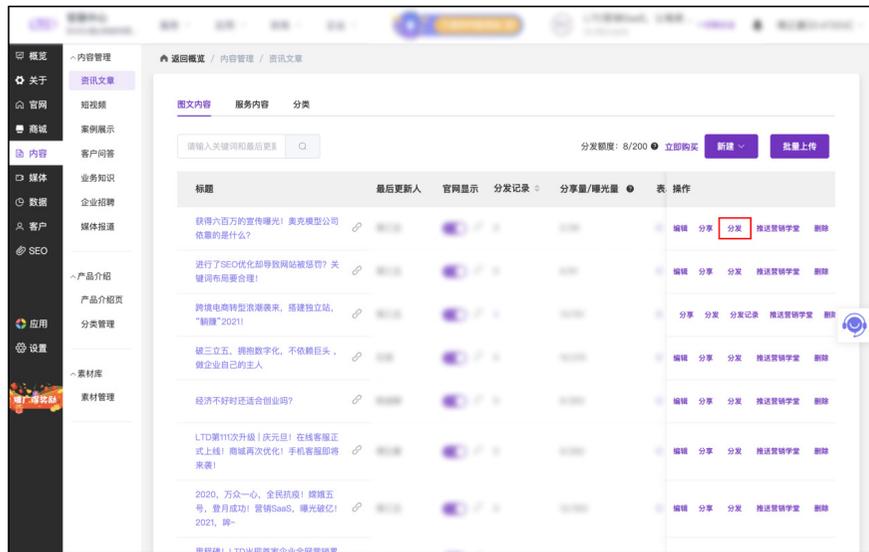


图 6-1

选择系统中的文章或者短视频内容，点击分发操作，选择媒体号进行分发。以文章为例，如图 6-1 文章列表、6-2 选择要分发的媒体号。



图 6-2

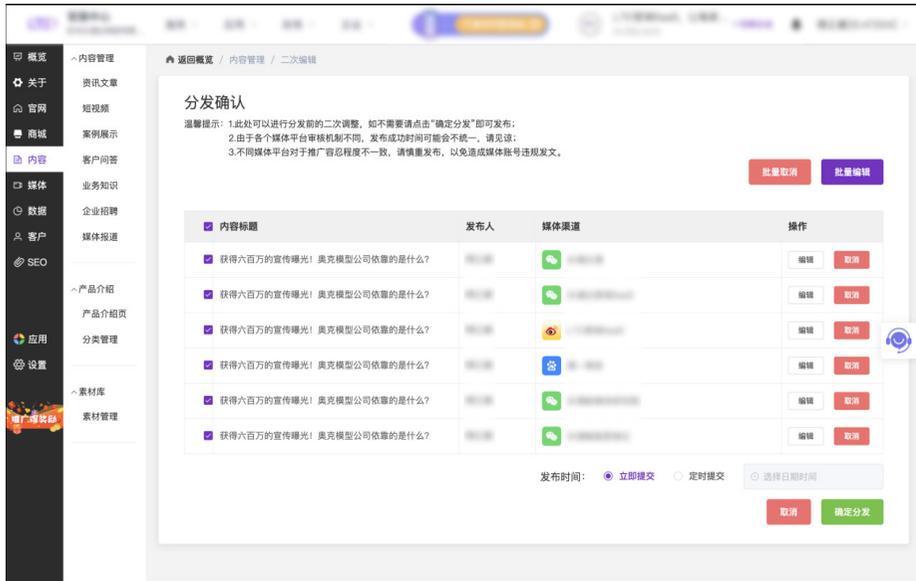


图 6-3

确认后进入二次编辑页面，在这里可以对即将分发的文章再次编辑，确认以后，可以选择立即提交或者按时提交。如图 6-3 二次编辑页面。

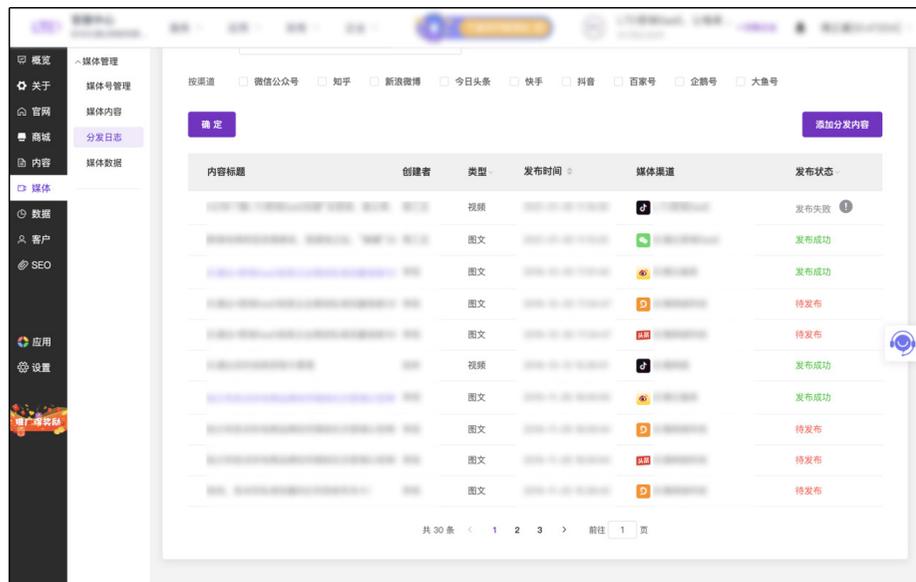


图 4-16

分发完毕后，分发的内容会在分发日志中显示，可以在此查看内容的分发状态。因为不同平台的规则，发布的时间会有所不同。如图 6-4 分发日志。

七、数据归集与分析功能

1、首页数据概览

系统首页可以查看全站整体的数据。

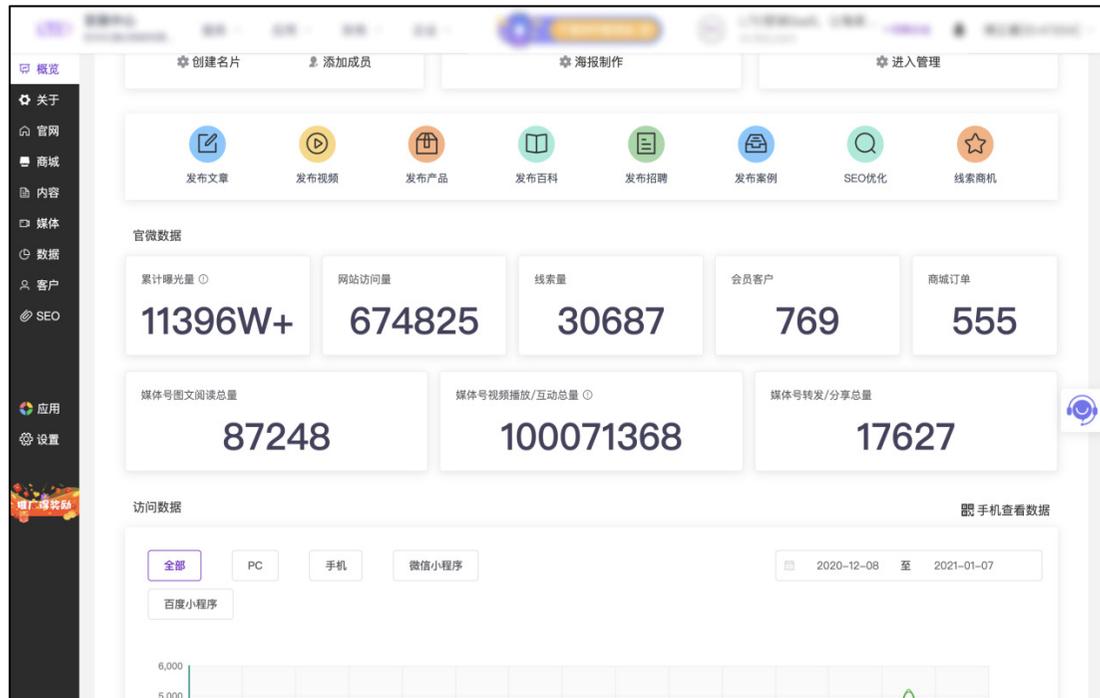


图 7-1

累计曝光量：包含本平台曝光量、媒体平台曝光量 / 推荐量（例：今日头条展现量）以及搜索引擎等全网其他渠道曝光量等。

网站访问量：网站访问的总量。

线索量：包含网站互动次数、官网客户线索数、名片客户线索数、小程序网站客户线索数、媒体客户线索数、其他类型客户线索数、网站注册会员数量。

会员客户：成为官网官方会员的客户。

商城订单：官网商城所有的订单数目。

媒体号图文阅读总量：包括各媒体号图文的阅读总量，互动点赞总量汇总。

媒体号视频播放 / 互动总量：包括各媒体号视频的播放总量，互动点赞总量汇总。

媒体号转发 / 分享总量：包括各媒体号图文、视频的转发与分享总量汇总。

具体如图 7-1 全站数据概览。

八、全渠道线索归集与客户管理功能

1、客户

客户中心可查看所有渠道的来源客户。

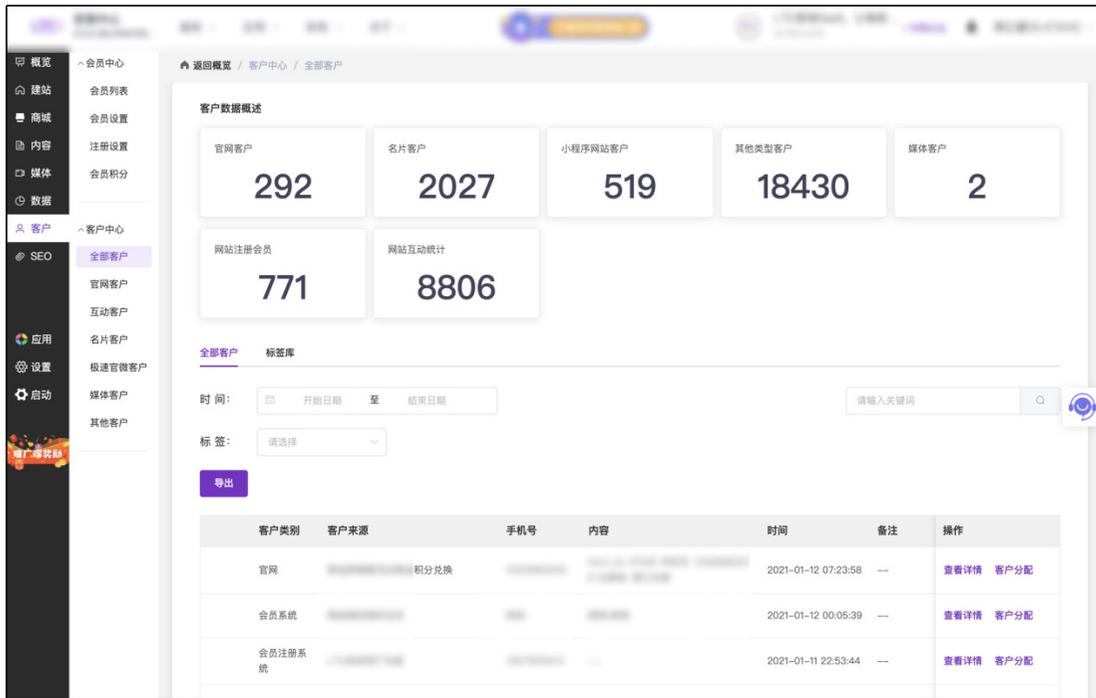


图 8-1

官网客户：官方网站的访客。

名片客户：名片小程序的访客。

小程序网站客户：通过官网小程序了解的访客。

其他类型客户：通过其他渠道了解的访客。

媒体客户：通过授权媒体渠道了解到官网的访客。

网站注册会员：沉淀成为官网的会员客户。

网站互动统计：访客通过拨打电话、填写表单形成的行为统计。

具体如图 8-1 客户中心。

九、网站小程序生成功能

LTD 营销 SaaS 支持将搭建的网站生成微信小程序、百度小程序等。

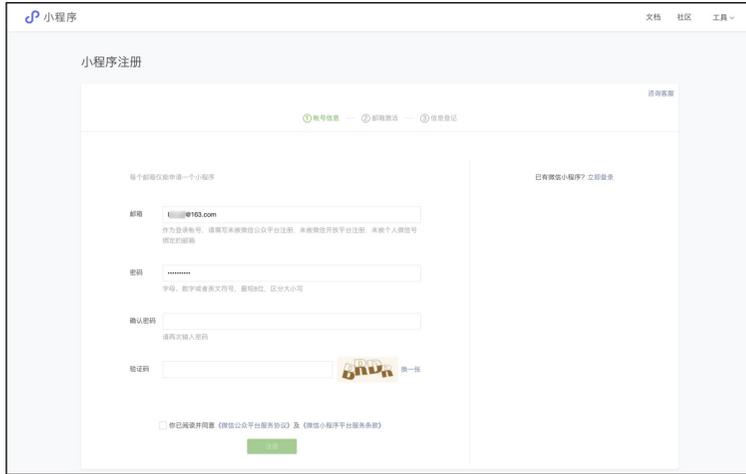


图 9-1

1、生成微信小程序

第一步：获取 AppID

(1) 若未在微信公众平台注册小程序账号，则需要先进行注册。如图 9-1 注册小程序账号。

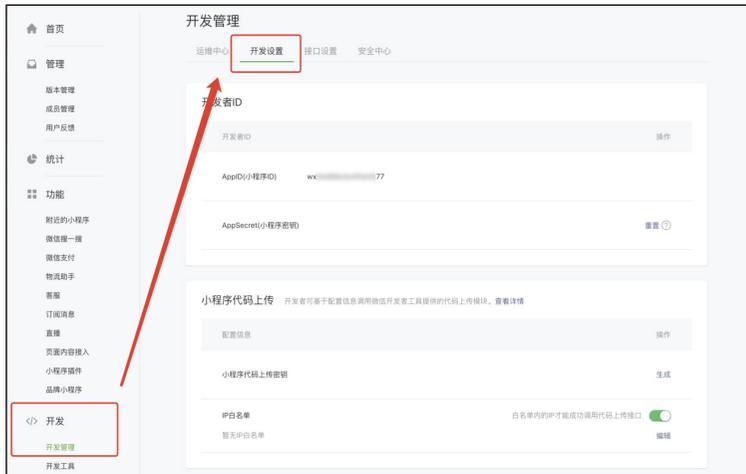


图 9-2

(2) 登录微信公众平台并找到“开发设置”，查看并记录 AppID。如图 9-2 记录 AppID。

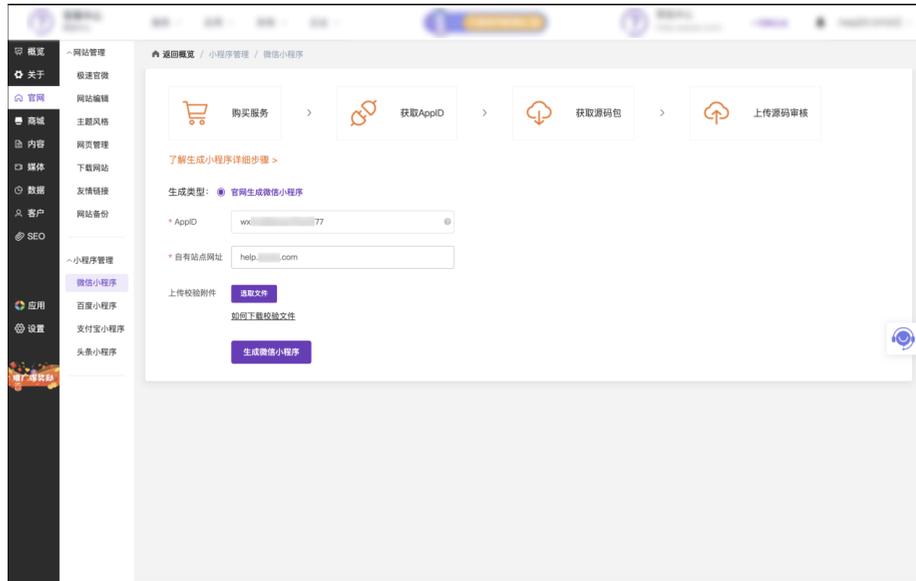


图 9-3

第二步：获取源码包

(1) 进入官微中心管理后台，在官网页录入 AppID 与自有站点网址，并点击“生成微信小程序”按钮获取源码包。如图 9-3 获取源码包。

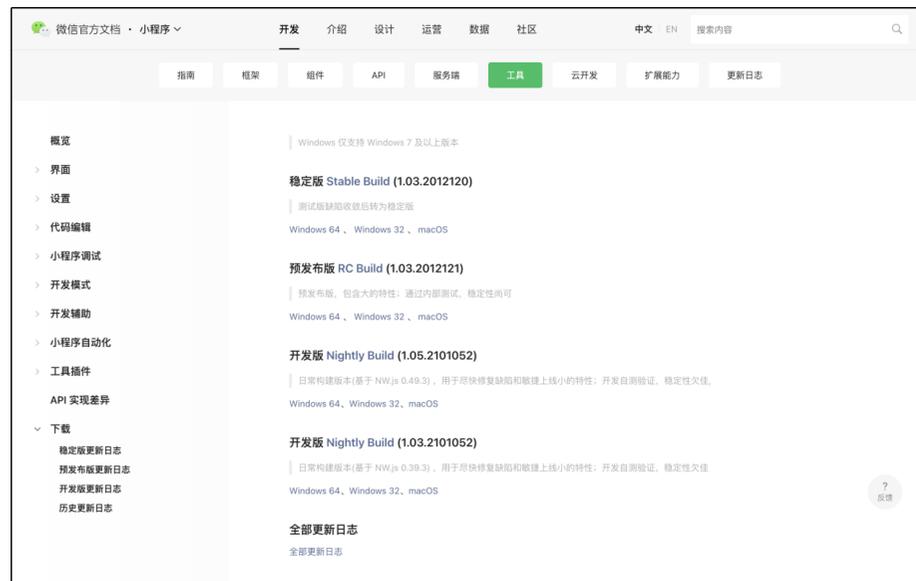


图 9-4

第三步：上传源码审核、发布

(1) 下载并安装微信开发者工具。如图 9-4 下载并安装微信开发者工具。

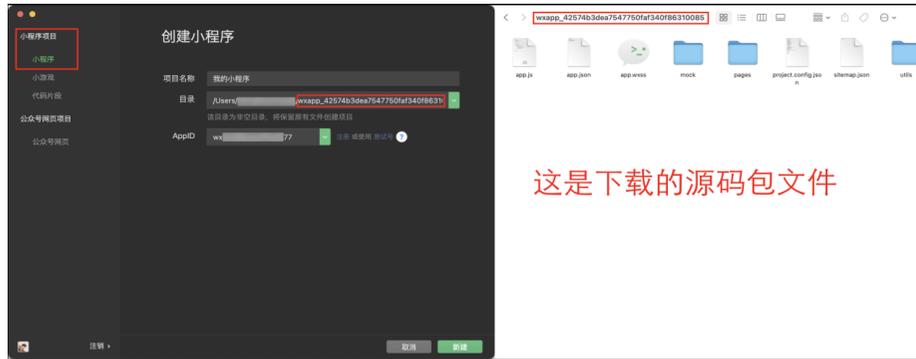


图 9-5

(2) 登录微信开发者工具，并选择“小程序项目”，填写 AppID、项目名称等信息，并选择第三步获取到的源码包文件目录为项目目录。如图 9-5 部署小程序。

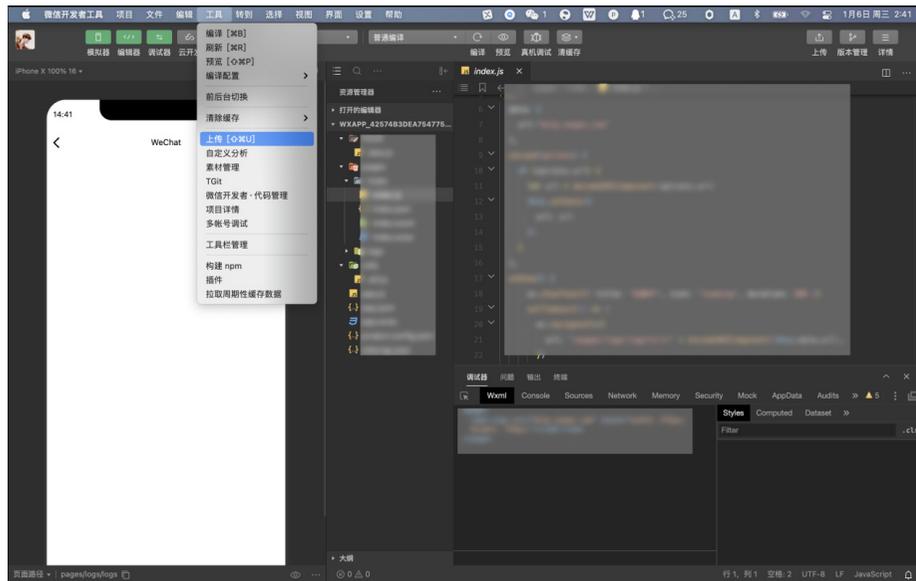


图 9-6

(3) 选择项目进入微信开发者工具后，在菜单栏中点击“工具”，并选择“上传”，输入版本号 and 项目备注后点击“上传”。如图 9-6 选择上传、9-7。



图 9-7

编辑版本号信息并发布上传

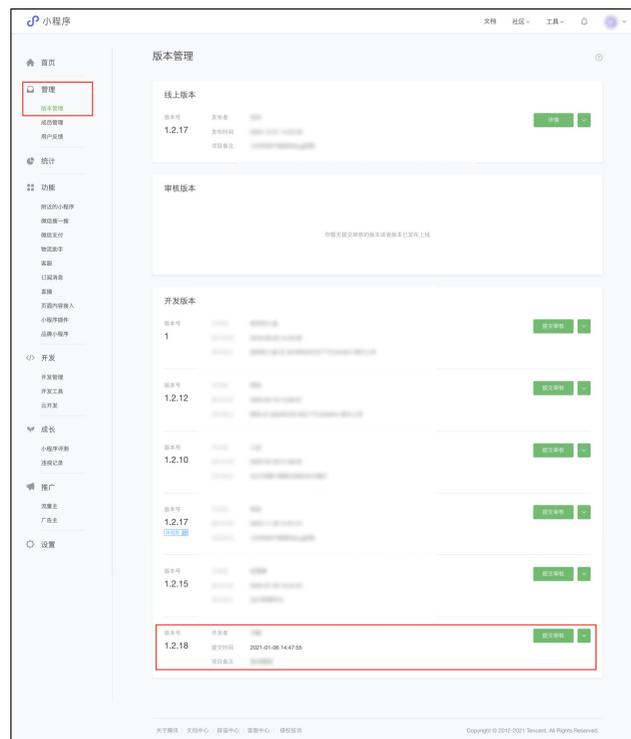


图 9-8

(4) 进入微信公众平台，登录后选择“版本管理”可见上一步上传的开发版本，点击“提交审核”，审核通过后发布即可使用小程序。如图 9-8 审核发布。

2、生成百度小程序

第一步：注册并登录百度账号或者百度商业账号。

第二步：完成主体认证。

- (1) 选择账号的主体类型。
- (2) 填写主体的信息。

第三步：完成真实性认证。

- (1) 真实性说明。
- (2) 验证方式 & 如何验证。

第四步：创建小程序。

- (1) 完善基本信息。
- (2) 设置服务类目。

第五步：开发小程序。

- (1) 开发前准备。

在配置服务器过程中注意的事项：

若前期未配置业务域名：点击服务器域名下服务器配置的“开始配置”。如图 9-9 配置服务器。

若后期已配置域名：点击业务域名列表里要绑定域名的“修改”选项。如图 9-10 修改服务器配置。



图 9-9



图 9-10

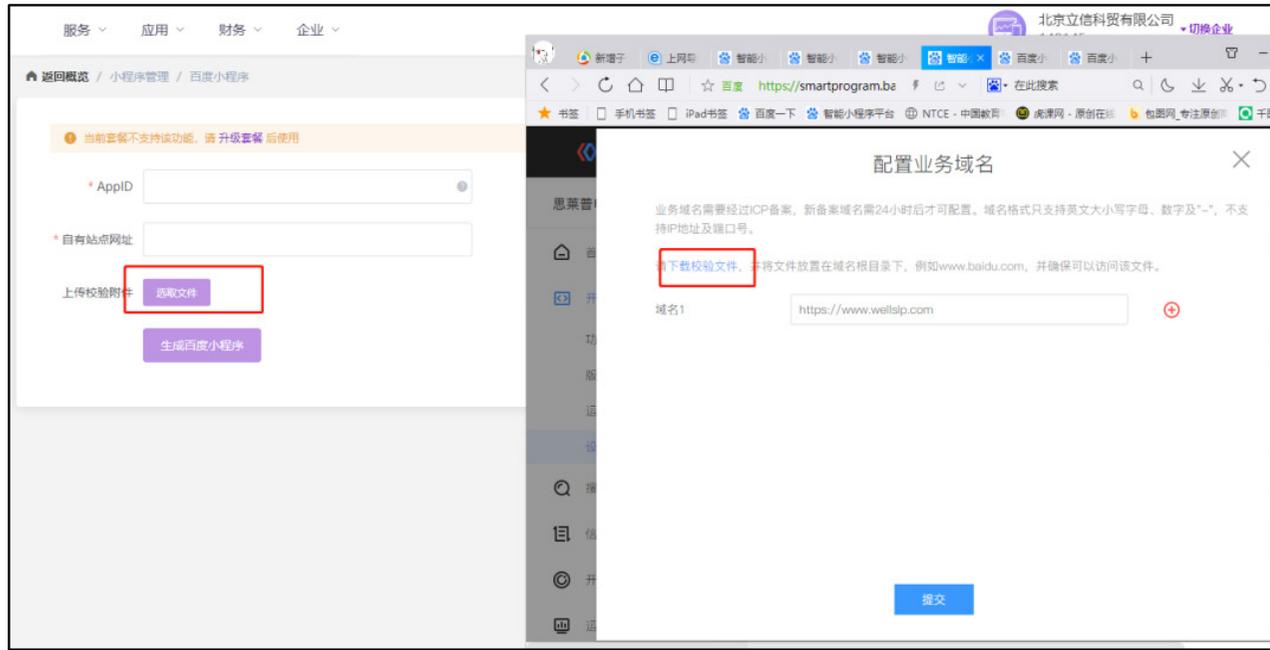


图 9-11

配置或修改好域名后下载校验文件，后续在官微中心中上传。如图 9-11 下载校验文件。

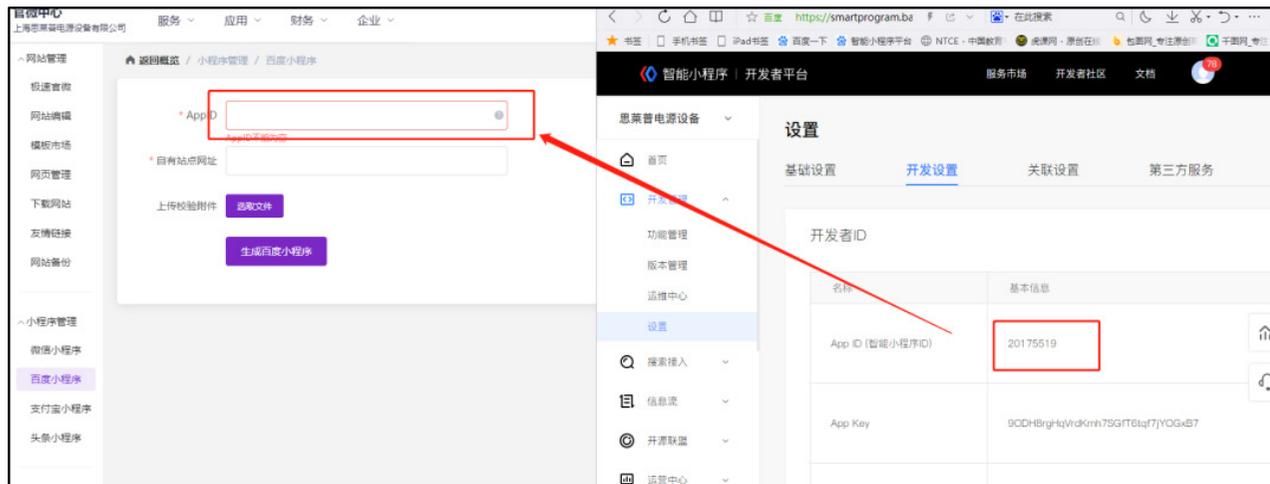


图 9-12

App ID 在开发者平台页面「开发设置」-「设置」中找到并填入。如图 9-12 找到并填入 AppID。

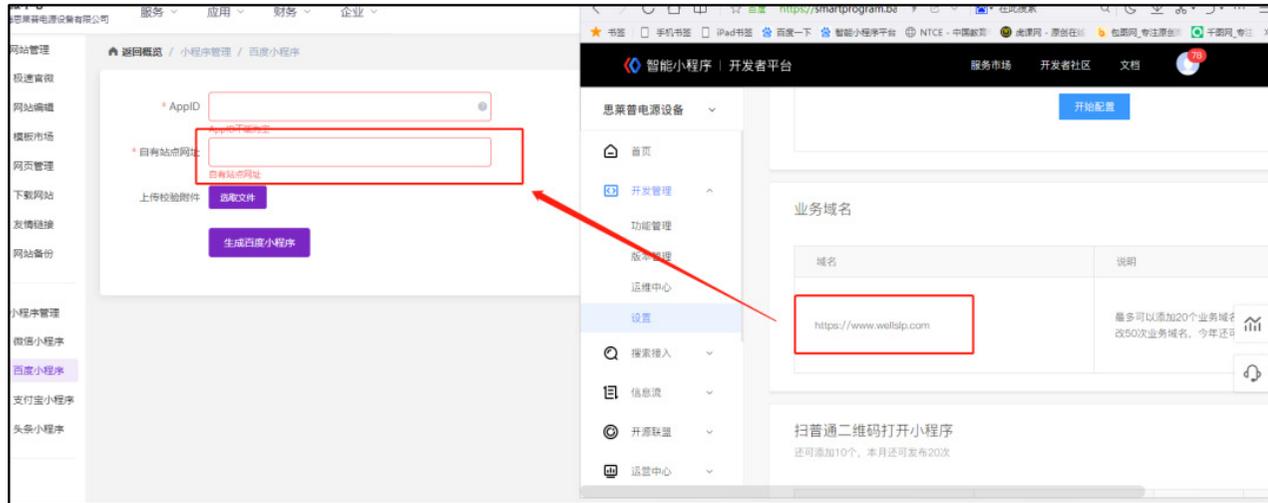


图 9-13

自有站点网址则在业务域名列表中选择对应的域名填入，校验附件则上传之前下载好的校验文件。如图 9-13 上传校验文件。

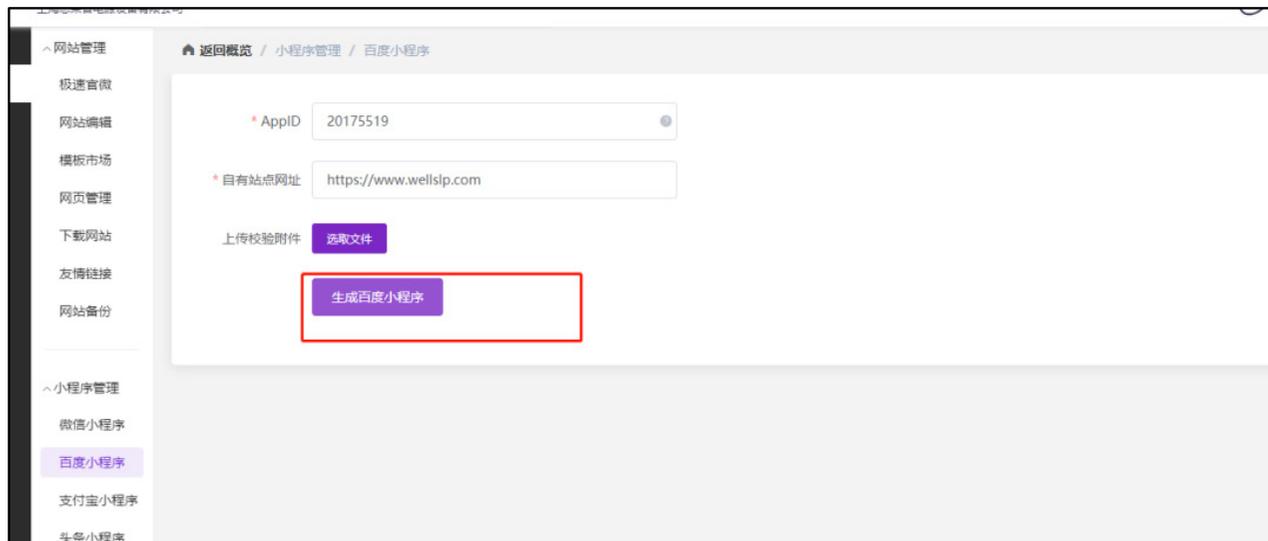


图 9-14

点击生成百度小程序即可生成百度小程序的源码包。如图 9-14 上传校验文件。

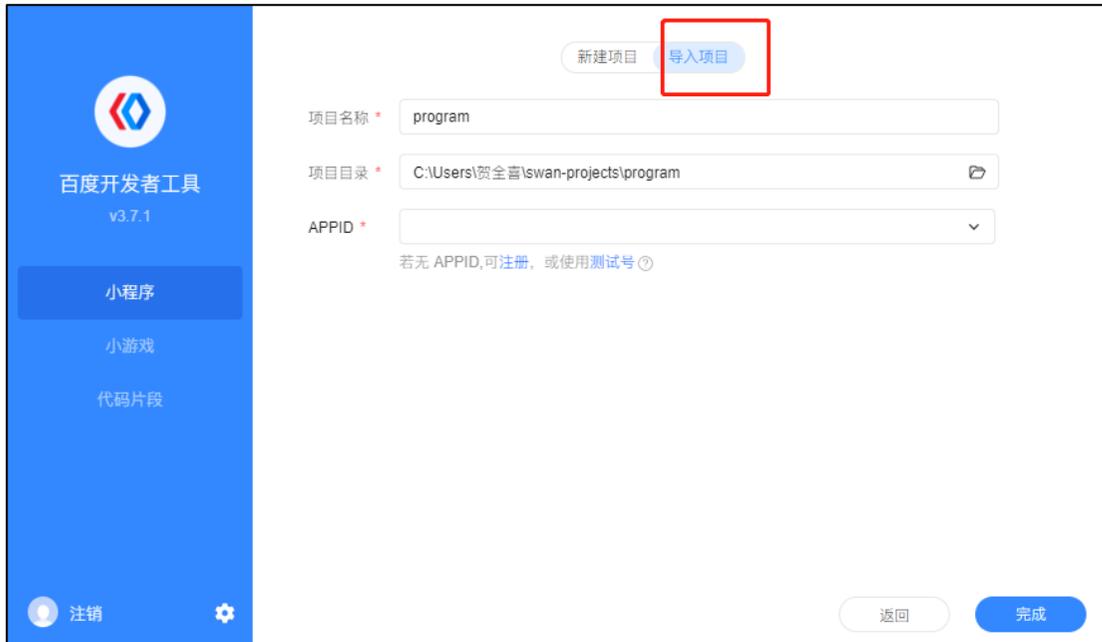


图 9-15

(2) 开发工具介绍。

下载百度开发者工具，通过百度 App 扫码登录以后，选择“导入项目”直接将我们之前生成的源码包导入。如图 9-15 部署项目。

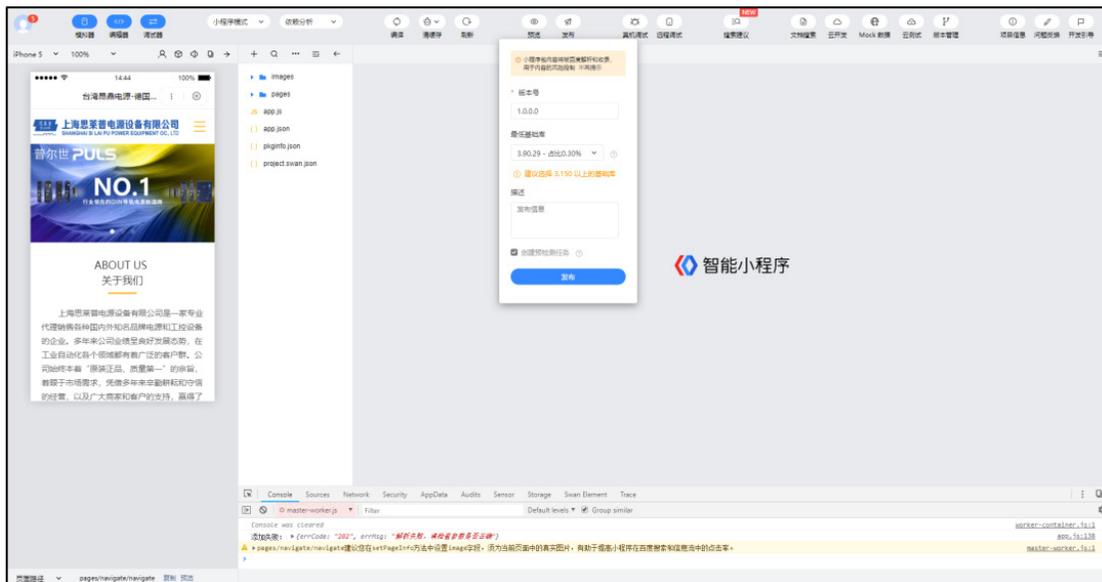


图 9-16

设置版本号等信息，点击发布即可。如图 9-16 设置信息并发布。

第六步：代码包审核通过后，小程序发布成功。

十、商城管理功能

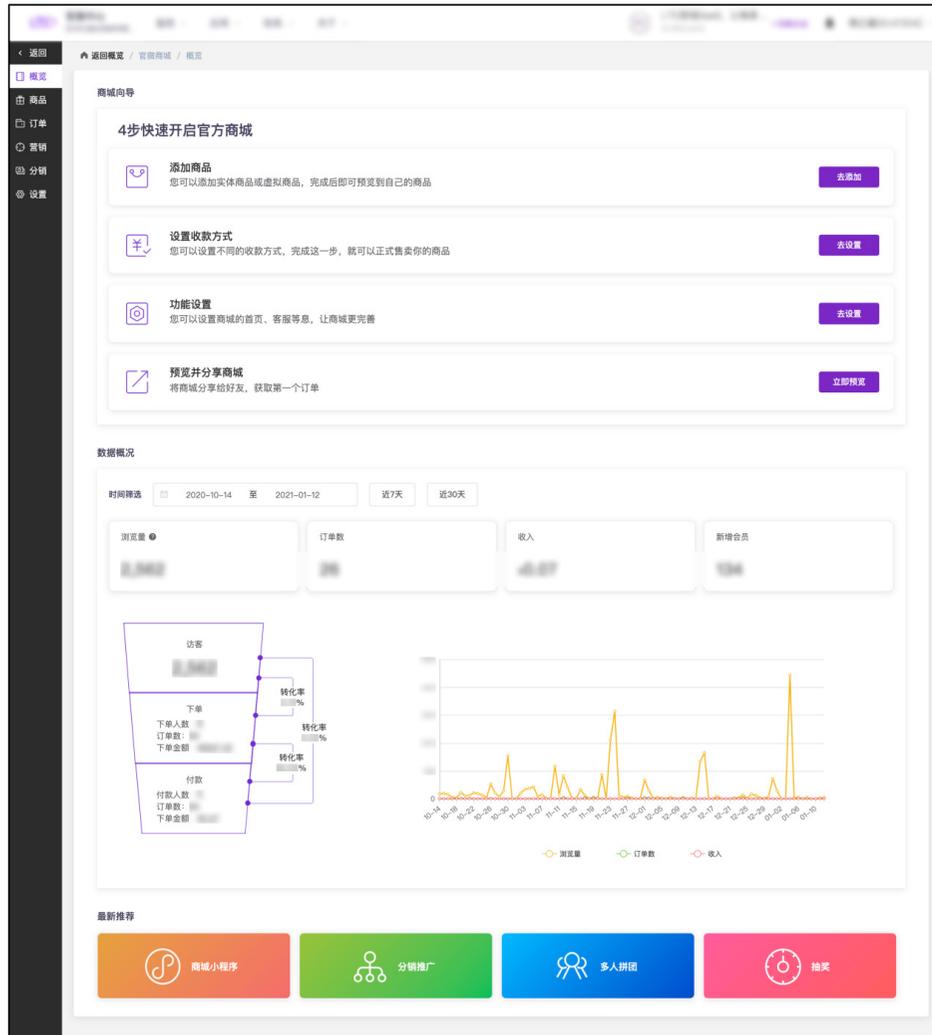


图 10-1

1、商城首页

商城首页为用户提供商城快捷向导，商城整体数据概览以及相关推荐。如图 10-1 商城首页。

2、商城网站建设

使用在本文第二章提到可视化网站建设功能，选择商城组件，以同样的方式建设商城。

3、商品管理

系统可以对商品进行增删改查的操作，对商品进行分享，查看商品的评价等。如图 10-2 ~ 10-4。

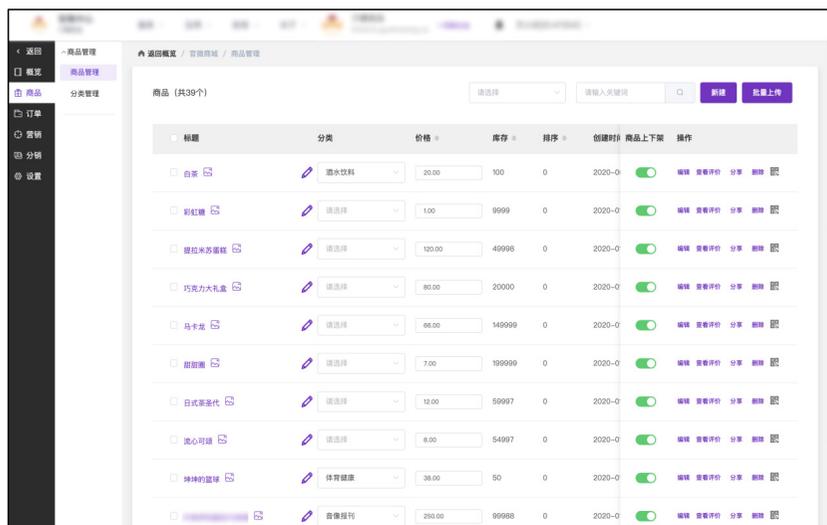


图 10-2



图 10-3

商品管理页

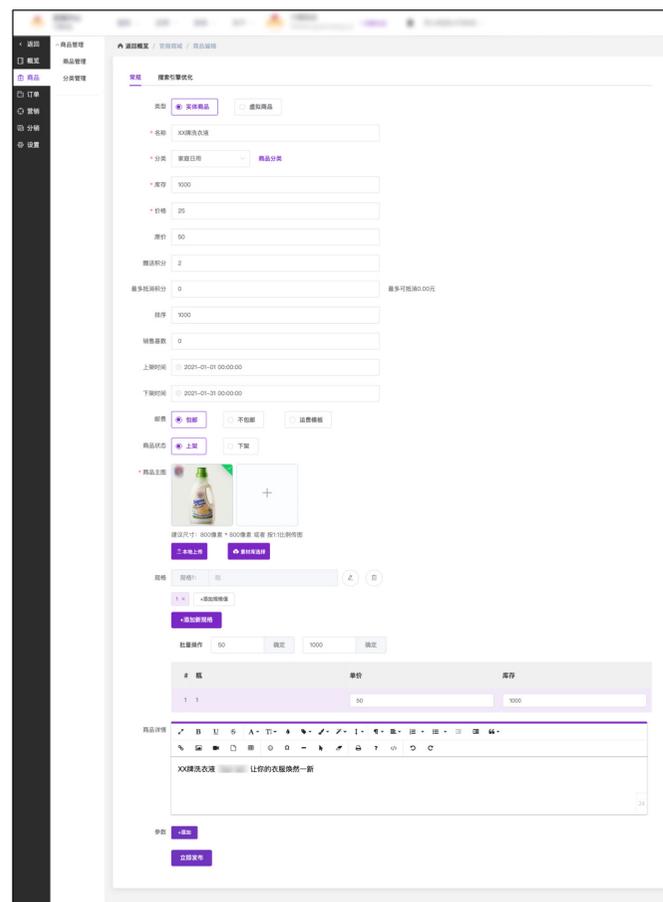


图 10-4

商品分享

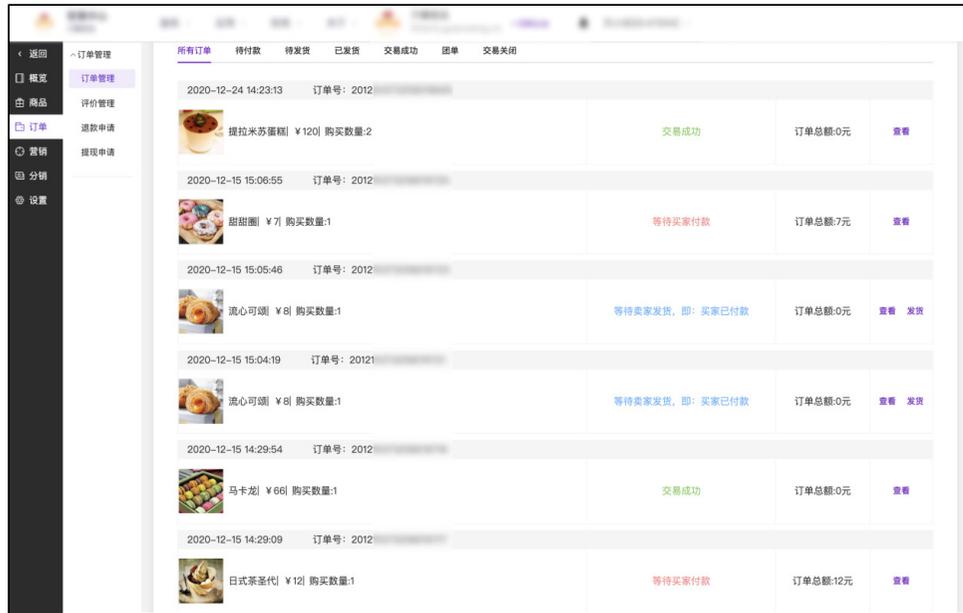


图 10-5

4、订单管理

系统可以对商城的订单进行管理，包括订单的状态查看与发货处理等。如图 10-5 订单管理。



图 10-6

5、分销管理

分销功能能在条件允许的情况下，可以制定自己的分销规则扩大营销。如图 10-6 分销管理。

十一、搜索引擎优化（SEO）设置功能

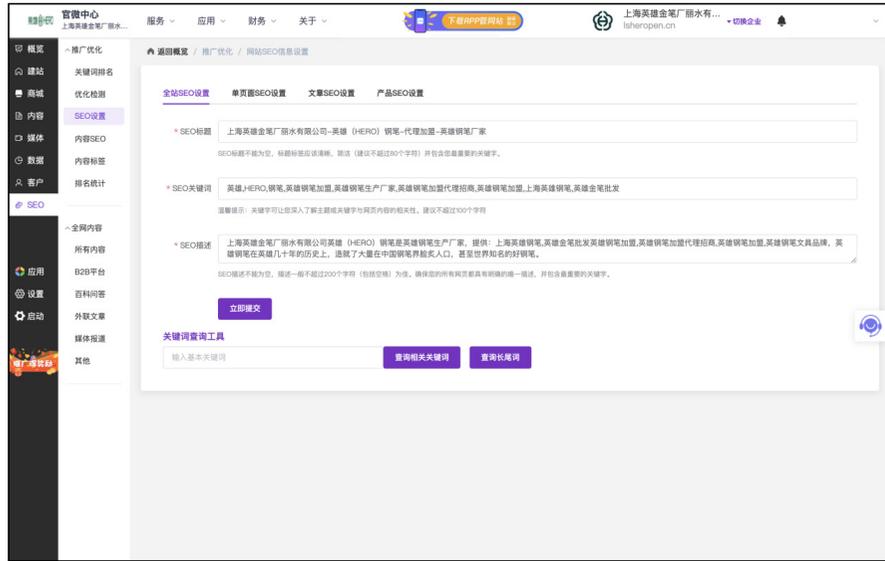


图 11-1

1、TDK 设置

包括 SEO 标题 (title)、描述 (description)、关键词 (keywords) 设置，如图 11-1TDK 设置。



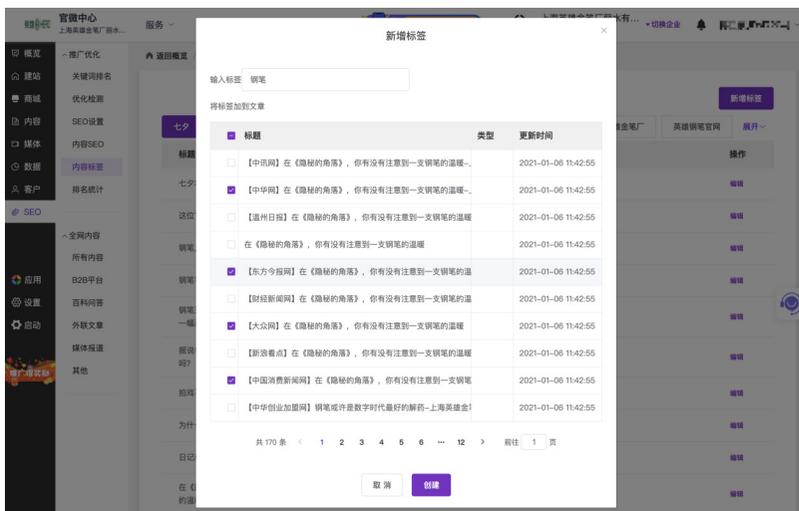
图 11-2

2、SEO 检测功能

对全站进行搜索引擎优化检测，查找网站的缺陷并提出合理建议与解决方法。如图 11-2 搜索引擎优化检测。

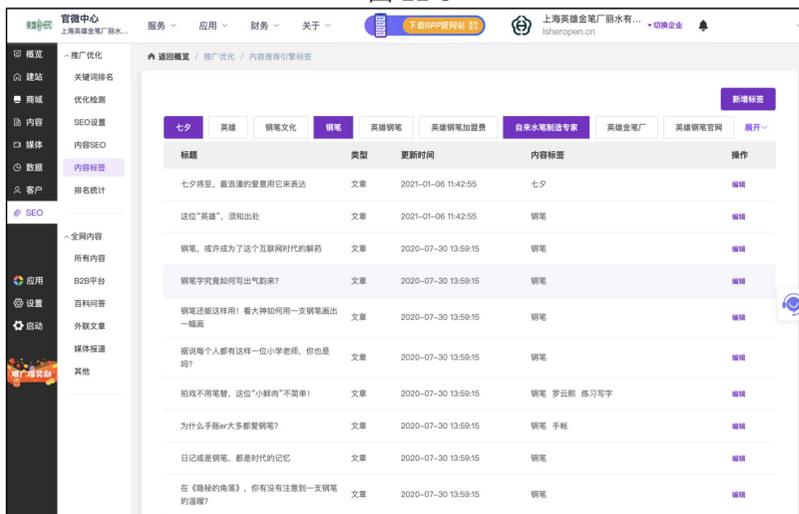
3、文章标签设置

对文章设置标签，后续可以使用标签来快速筛选相关文章。如图 11-3、11-4。



设置标签

图 11-3



根据标签筛选文章

图 11-4

十二、成员管理功能

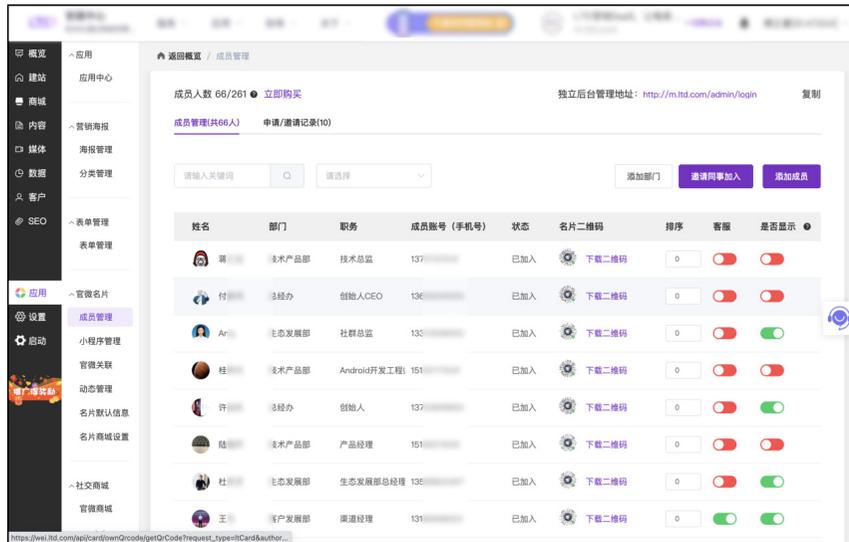


图 12-1

1、成员列表

能对企业成员进行增删改查，邀请同事加入企业官微等。如图 12-1 成员列表。

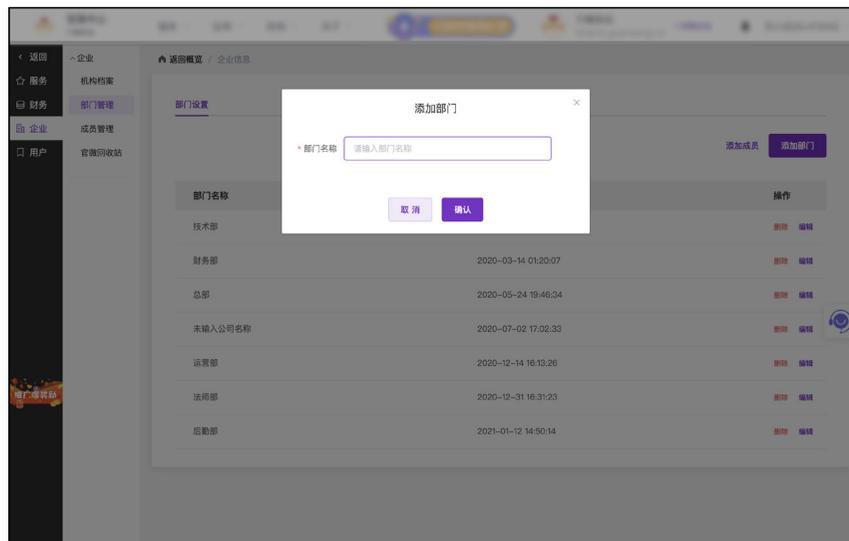


图 12-2

2、组织管理

能编辑部门信息，并对企业成员进行部门分配与划转。如图 12-2 部门管理。

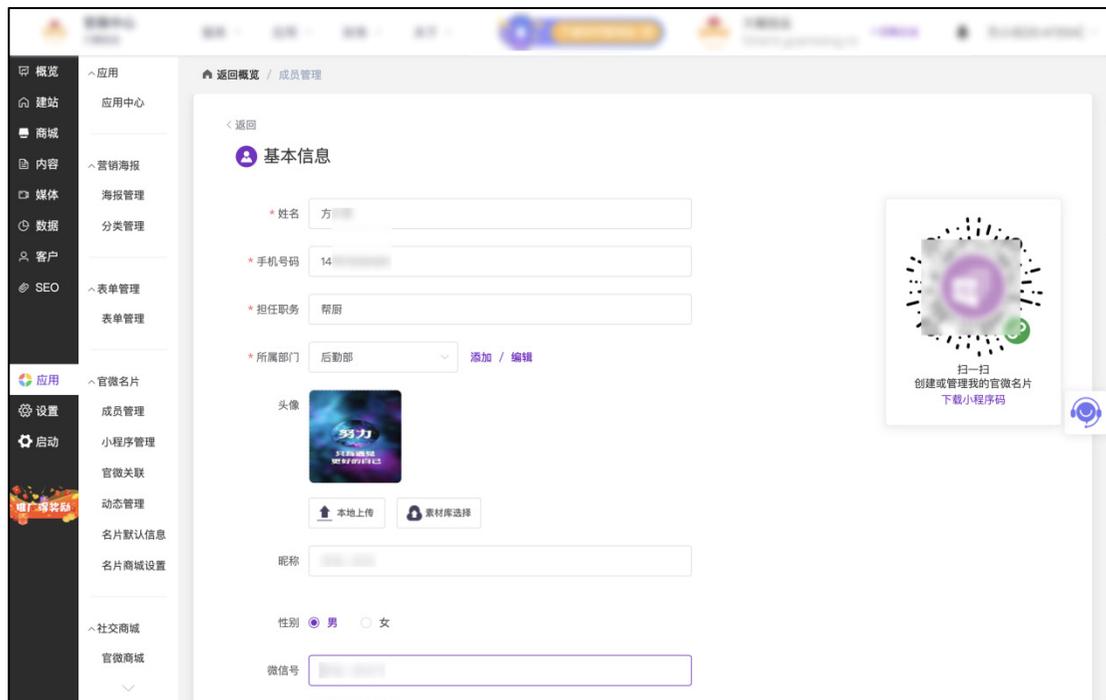


图 12-3

3、成员信息编辑

能编辑成员信息，完善工作职责。如图 12-3 成员信息编辑。

十三、网站设置和系统设置管理功能

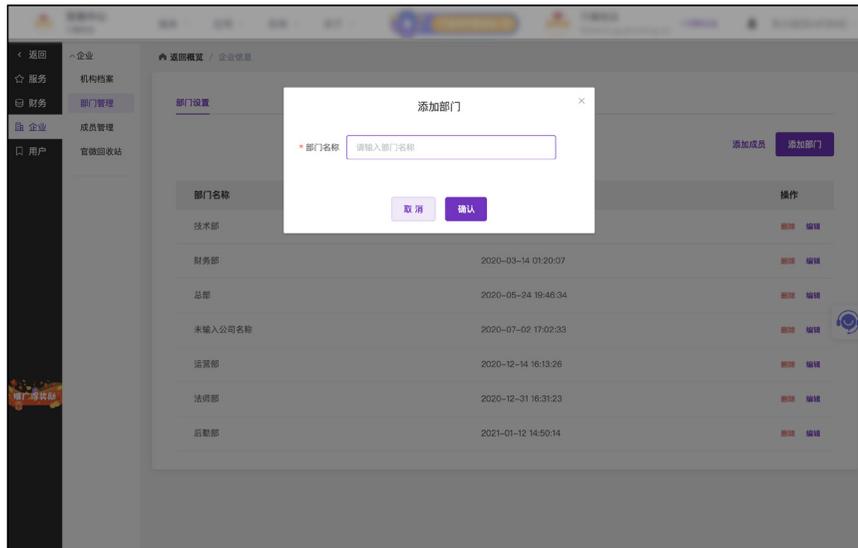


图 13-1

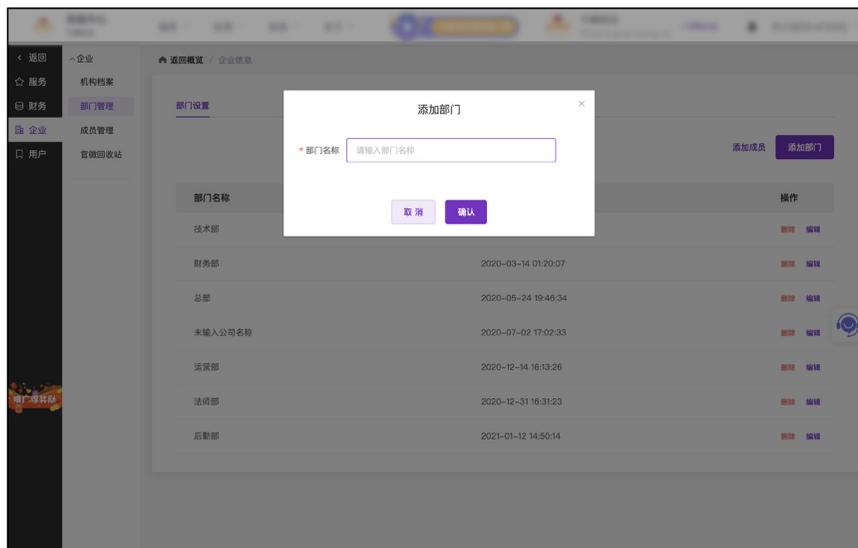


图 13-2

1、SSL 设置

引导安装 SSL 安全证书，保证网站的安全。如图 13-1SSL 证书安装。

2、绑定域名设置

可以更改网站绑定的域名。如图 13-2 域名绑定设置。

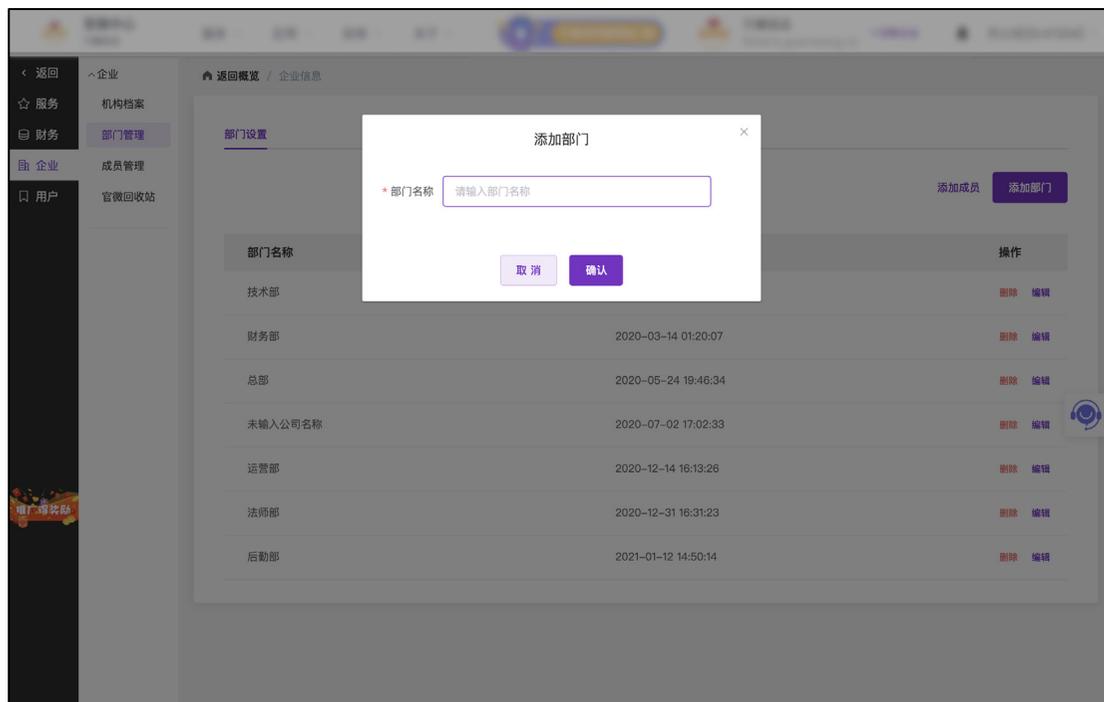


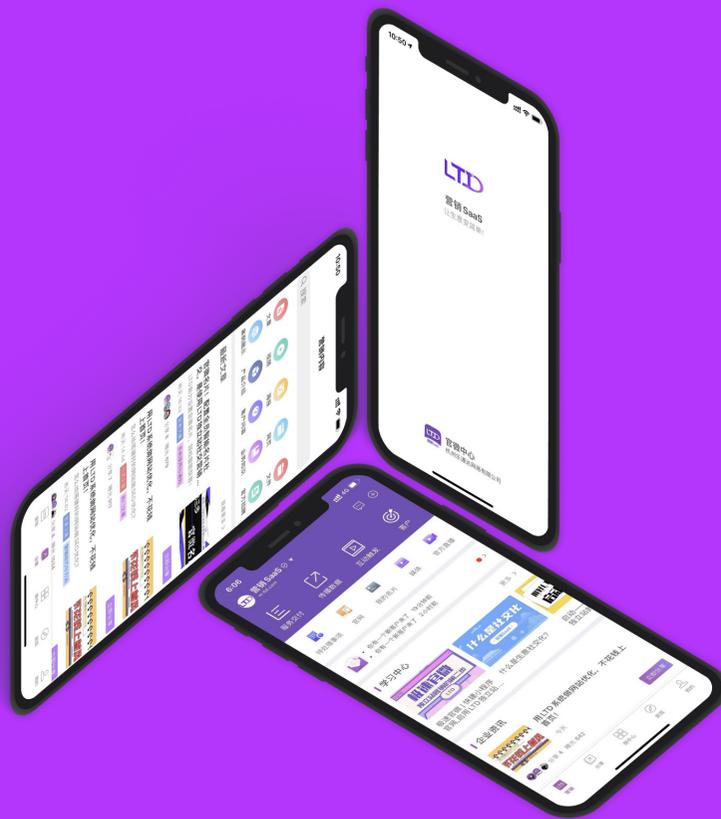
图 13-3

3、支付配置

配置多种主流支付方式，方便网上交易收款。如图 13-3 支付配置。

LTD 营销 SaaS 智能移动端应用

产品介绍 - 官微中心 App (iOS 版)



杭州乐通达网络有限公司

一、下载安装

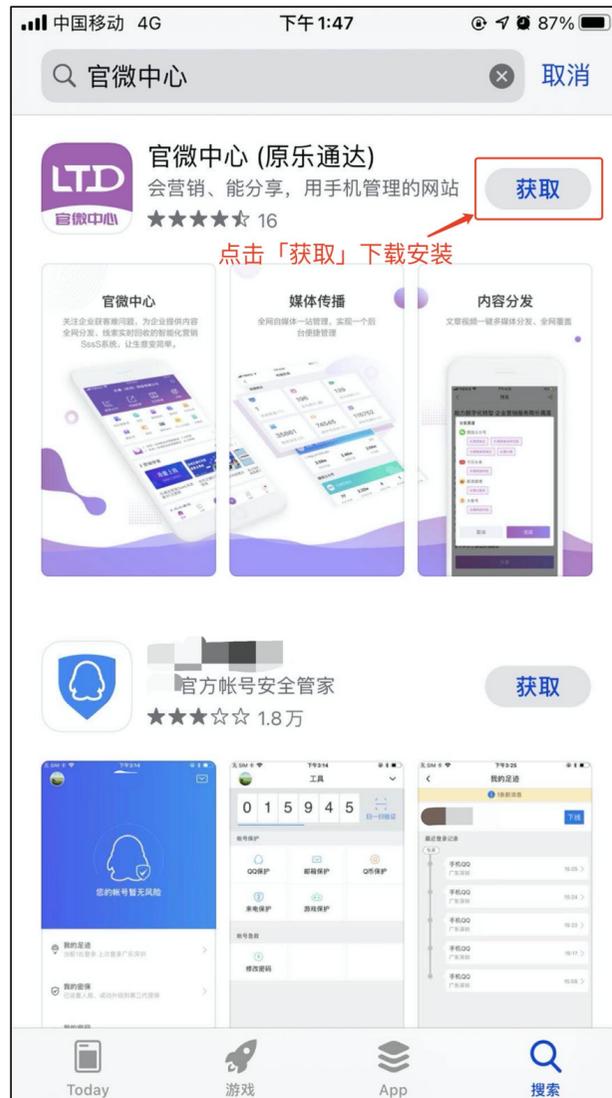


图 1

用户需在装有 iOS 系统的苹果手机或者 iPadOS 系统的苹果平板电脑中，使用 App Store（苹果应用商店）搜索「官微中心」，并下载安装，方可使用。如图 1 iOS 版本官微中心 App 下载安装。

二、注册与登录



图 2-1

1、注册 / 免密码登录 (验证码登录)

用户可以输入自己的手机号，获取验证码直接注册 LTD 营销 SaaS 账号，如果该手机号已经注册，系统将自动登录对应账号。点击下方可以切换密码登录。如图 2-1 注册 / 免密码登录。

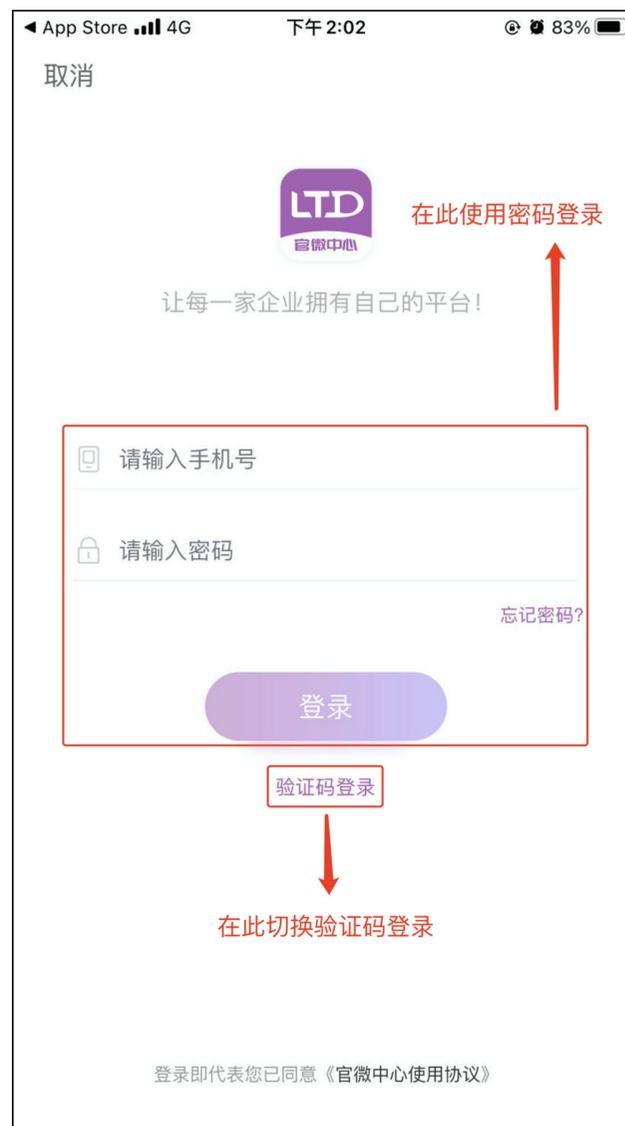


图 2-2

2、密码登录

当账号设置过密码后，用户可以通过使用绑定账号的手机号与账号密码登录官微中心 App。点击下方可以切换验证码登录。如图 2-2 密码登录。

三、信息编辑

头像	
姓名	方小乐
昵称	小乐
性别	
名片对外展示信息	
手机号	13511111111
微信号	hcl115
座机	811111117
邮箱	101111111@qq.com
地址	杭州广二...有限公司
社交账号二维码	
微信二维码	未设置

1、个人信息编辑

根据系统提示填入对应的个人信息。如图 3-1 个人信息编辑。

图 3-1

企业 LOGO	
企业全称	方糖甜品有限公司
企业简称	方糖甜
企业简介	
联系人	方小
联系电话	13511111111
联系邮箱	10111111136@qq.com
联系地址	

2、企业信息编辑

根据系统提示填入对应的企业信息。如图 3-2 企业信息编辑。

图 3-2

3、名片信息编辑

官微中心 App 能对官微名片小程序的信息进行编辑修改。如图 3-3 至 3-6 所示。



图 3-3

名片样式



个人简介

图 3-4



图 3-5

图片展示



图 3-6

视频展示

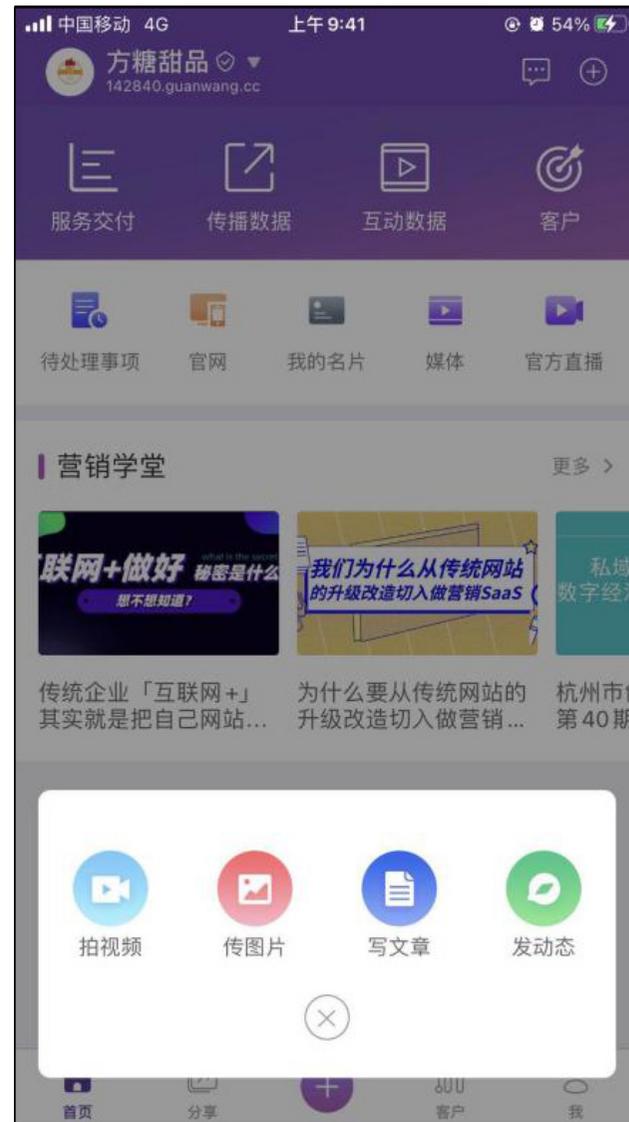
四、内容添加

App 界面下方的「+」号，汇集了各种内容添加的入口。如图 4-1， 4-2。



图 4-1

内容添加入口



可添加的四种内容

图 4-2



图 4-3

1、文章

选择「写文章」进入到编辑文章页面。如图 4-3 添加文章。

可以将复制自互联网的文章链接输入转载文章区域，点击「获取」转载文章；也可以自己在编辑文章区域自主编辑原创文章。



图 4-4

2、海报

选择「传图片」从文件中选择图片上传。可以在预览页面选择「制作海报」或者「直接分享」。如图 4-4 图片预览界面。



图 4-5

其中，用户可以通过「制作海报」在原有的海报上进行加工，快速添加个性化二维码。二维码支持大小缩放与位置调整，还可以支持手动输入链接生成二维码。如图 4-5 海报编辑界面。

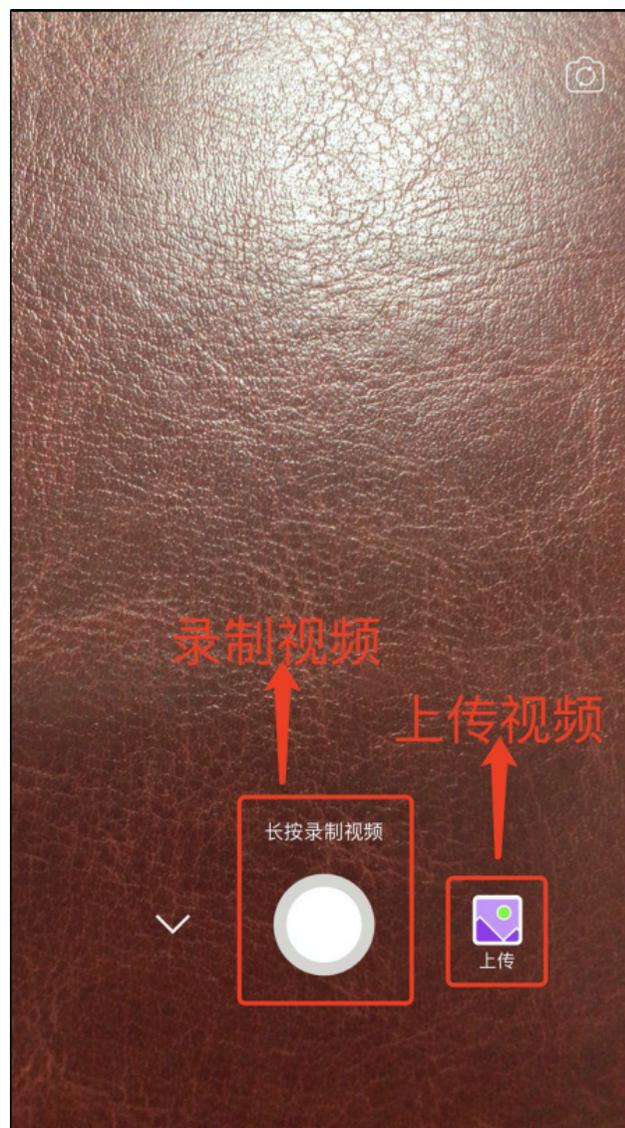


图 4-6

3、视频

选择「拍视频」跳转到视频上传界面，用户可以选择录制视频或从文件上传视频。如图 4-6 视频上传界面。

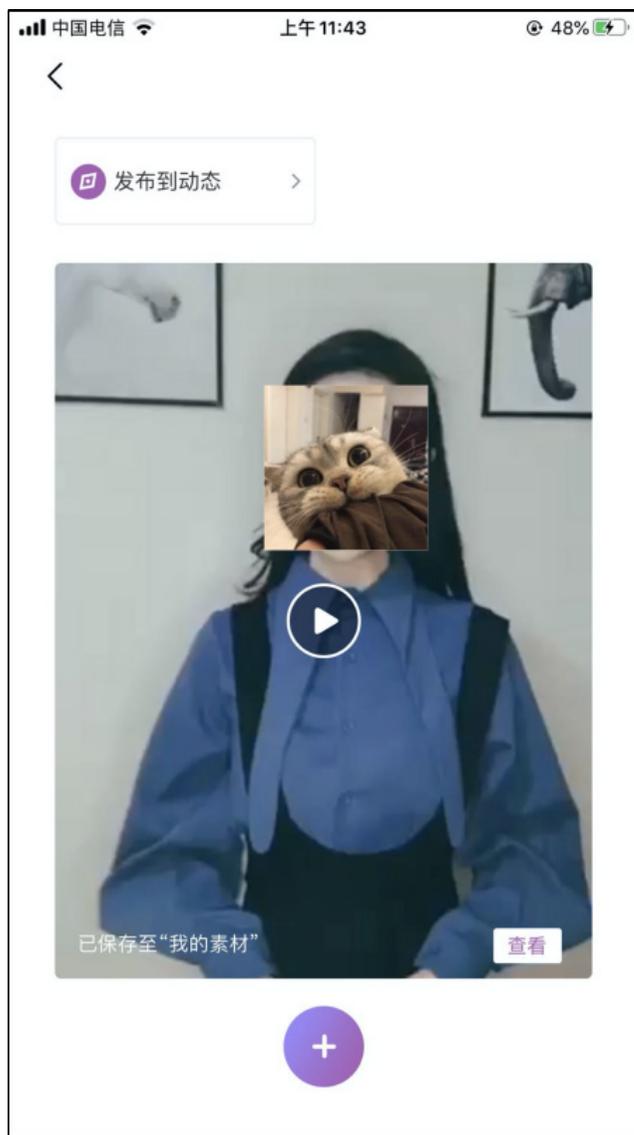


图 4-7

视频上传成功后，系统自动将视频存入素材库，进入视频预览界面，用户可以选择发送到动态或者到「我的素材」查看。如图 4-7 视频预览界面。

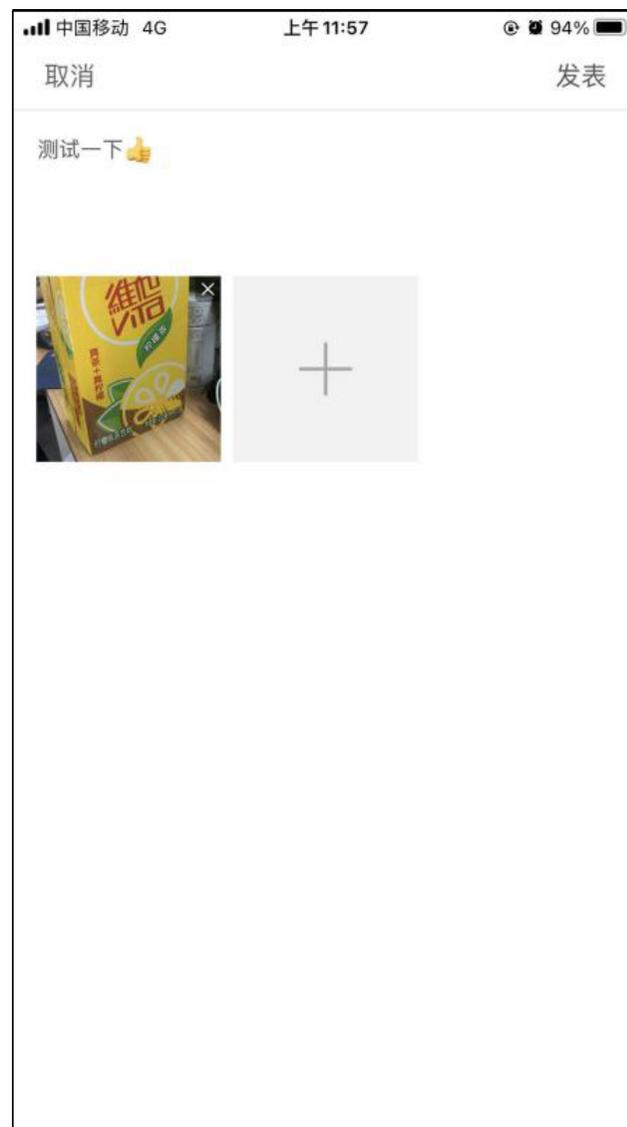


图 4-8

4、动态

选择「发动态」跳转到动态编辑界面，用户可以发布自己的动态内容。如图 4-8 动态编辑界面。



动态发布后，会在企业动态查看自己发的动态。如图 4-9 企业动态。

图 4-9

五、营销内容



图 5-1

根据企业的营销需要，官微中心提供了十种类型的营销内容。在App下方的「分享」进入营销内容界面。如图 5-1 营销内容界面。

1、文章

用户可以在文章模块查看已发表的企业官宣文章和来自互联网的引流文章。如图 5-2， 5-3。



图 5-2

文章列表

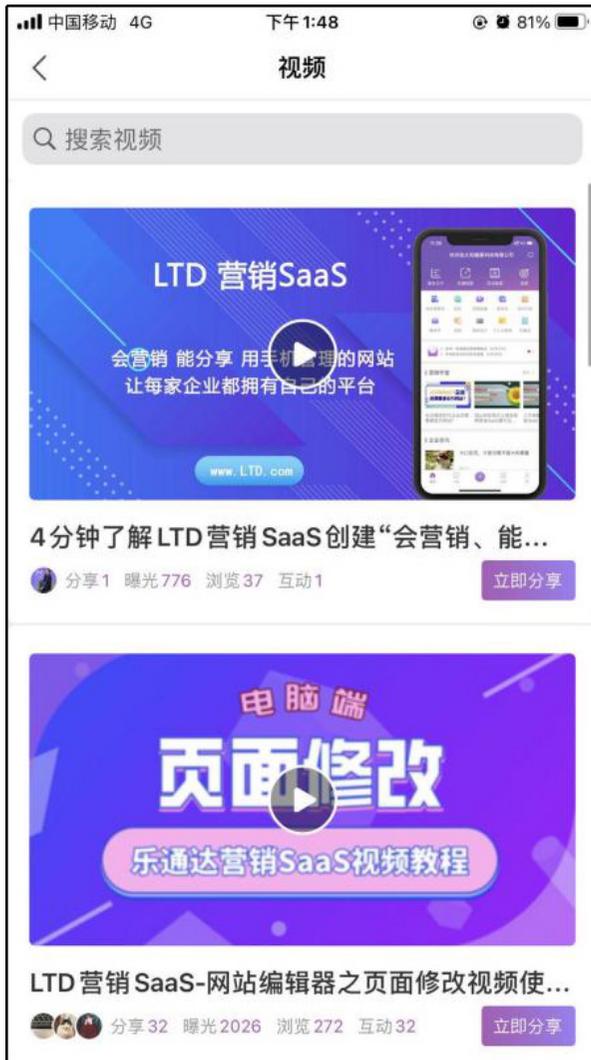


图 5-3

文章详情页

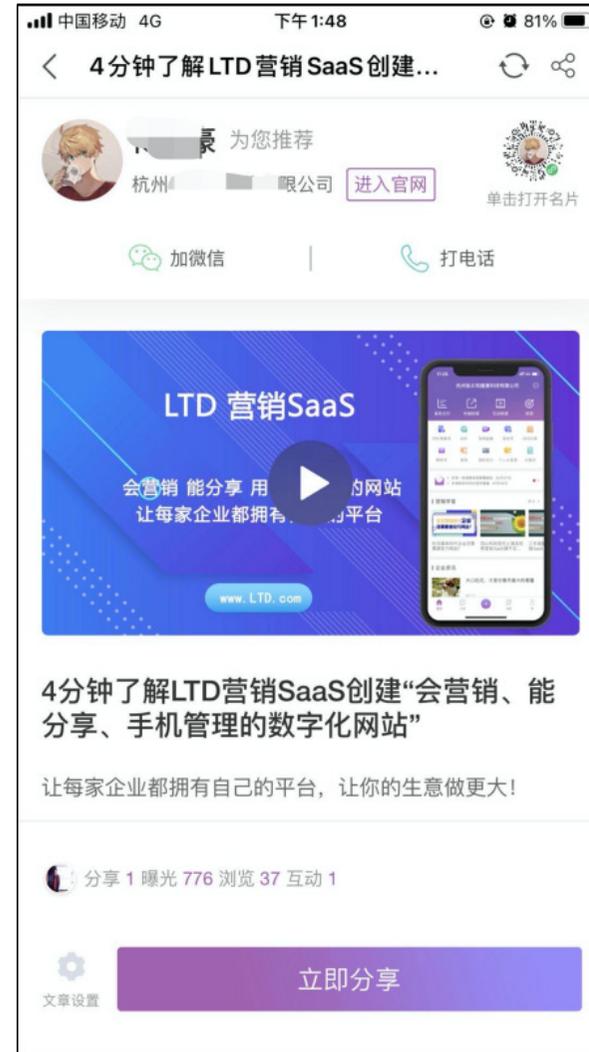
2、视频

用户可以在视频模块查看已发表的企业视频。如图 5-4, 5-5。



视频列表

图 5-4



视频详情页

图 5-5

3、海报

用户可以在海报模块查看可供编辑的海报素材图片。如图 5-6， 5-7。



海报列表



海报编辑页

图 5-6

图 5-7

4、网页

用户可以在视频模块查看已发表的企业视频。如图 5-4, 5-5。用户可以在网页模块查看自己企业下所有的官网落地页与极速官微落地页。如图 5-8, 5-9。



官网落地页

图 5-8



极速官微落地页

图 5-9



图 5-10

5、素材库

用户上传的图片、视频都会自动保存到素材库。素材库还能存放一些常用文本、二维码等，方便素材复用。如图 5-10 素材库。

6、案例展示

用户在案例展示模块展示服务的优秀企业案例。如图 5-11, 5-12。



图 5-11

案例列表



案例详情

图 5-12

7、产品介绍

用户在产品介绍模块展示企业的产品与服务。如图 5-13， 5-14。



图 5-13

产品列表



图 5-14

产品详情

8、客户问答

用户可以在客户问答模块设置一些常见的客户问题与相应解答。如图 5-15, 5-16。



图 5-15

问答列表



图 5-16

问答详情

9、业务知识

用户可以在业务知识模块中设置一些术语的官方解释。如图 5-17， 5-18。



图 5-17

知识列表



图 5-18

知识详情

10、企业招聘

用户可以在企业招聘模块中发布企业的招聘信息。如图 5-19， 5-20。



图 5-19



图 5-20

六、分享



图 6-1

官微中心 App 所有的营销内容均可分享。以文章分享为例，点击分享按钮来分享。目前系统支持直接分享的平台有：微信（好友与朋友圈）、企业微信、微博、QQ（好友与 QQ 空间）。如图 6-1 直接分享平台。



图 6-2

同时也能复制文章分享链接、直接生成文章海报、在其他浏览器打开或者其他手机支持的方式。以下展示使用「生成海报」功能生成的文章海报。如图 6-2 文章海报。

七、传播数据



从 App 主页进入传播数据界面。如图 7-1 传播数据入口。

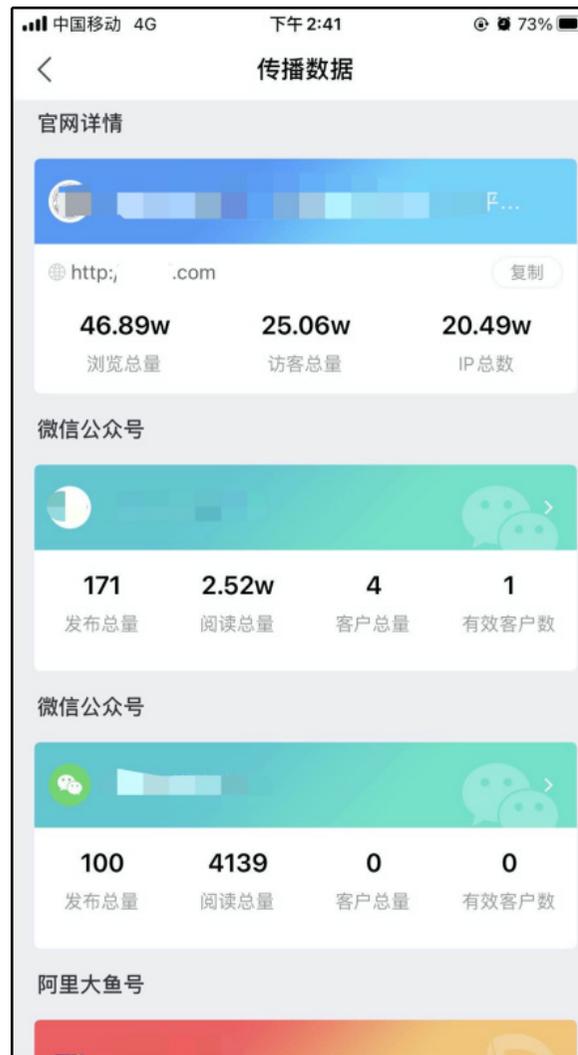
图 7-1

从数据概况可以清晰地看到企业所拥有的官微渠道，发布的图文、视频数目，网站的访问量，媒体号的阅读量以及媒体号播放量等数据。如图 7-2， 7-3。



数据概况总览

图 7-2



官网与媒体号数据

图 7-3

从下方的官网详情与媒体号详情进入还能仔细了解官微或媒体号的具体数据与趋势。如图 7-4， 7-5。



图 7-4

官网数据详情



图 7-5

媒体号数据详情

八、互动触发



图 8-1

从 App 主页进入互动触发界面。如图 8-1 互动触发入口。



图 8-2

互动触发页面记录了用户与官网或是媒体号的互动记录，包括评论、点赞、拨打电话、分享转发等。如图 8-2 互动触发详情。

九、客户管理



图 9-1

通过官网与媒体号获得的所有客户线索会归集到客户池中，根据意向来讲客户分配给客服等工作人员跟进，从而进行转化。如图 9-1 客户池。

1、客户分配

企业管理员有权力将客户分配或划转给特定员工，从而进行下一步跟进。如图 9-2， 9-3。



选择员工将客户分配

图 9-2



客户显示已跟进

图 9-3

2、客户跟进

通过与客户沟通，员工记录用户跟进情况。如图 9-4， 9-5。



设置跟进情况

图 9-4



跟进情况显示

图 9-5

十、企业成员管理



图 10-1

企业管理员可以对企业成员进行管理。企业成员管理入口如图 10-1。

1、组织架构管理

管理员可以对普通成员进行部门划转、移除等操作，也可增加新部门（分组）与新成员。如图 10-2 至 10-5 所示。



成员部门划转

图 10-2



成员移除

图 10-3



图 10-4

新增部门（分组）



图 10-5

新增成员



图 10-6

2、权限分配

企业创建者可以设置成员的权限，使其成为管理员，或者移除管理员权限。如图 10-6 权限分配。



图 10-7

3、申请管理

管理员可以管理非成员加入企业的申请。如图 10-7 申请管理。

十一、全员营销

官微中心提供企业全体成员分享记录的排行榜，企业主可以通过排行榜查看员工分享记录，以此作为标准奖励员工。

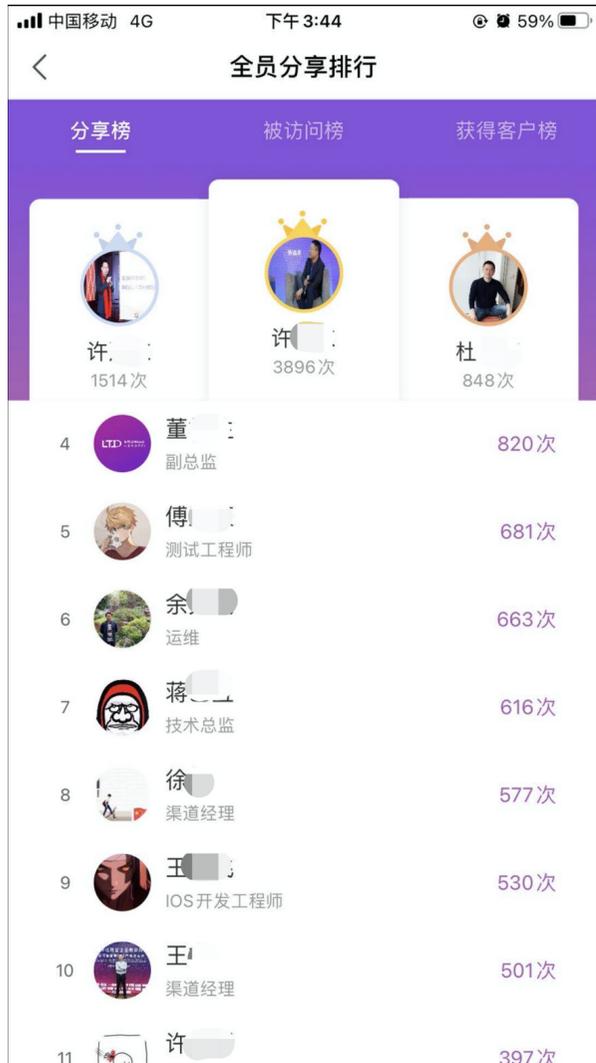


图 11-1

分享榜是成员主动分享营销内容的次数数据排行榜。如图 11-1 分享榜。

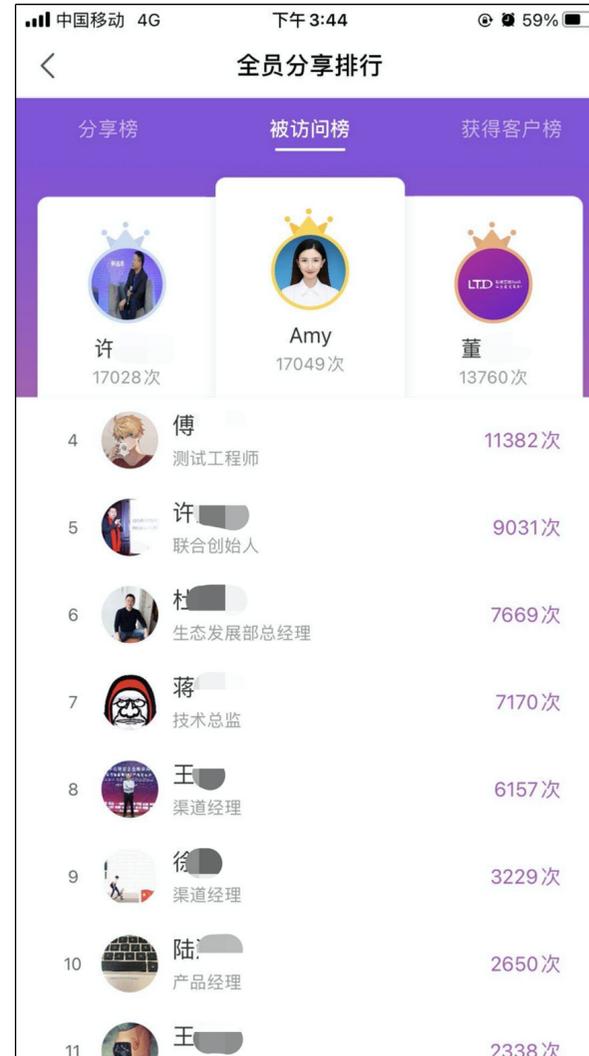
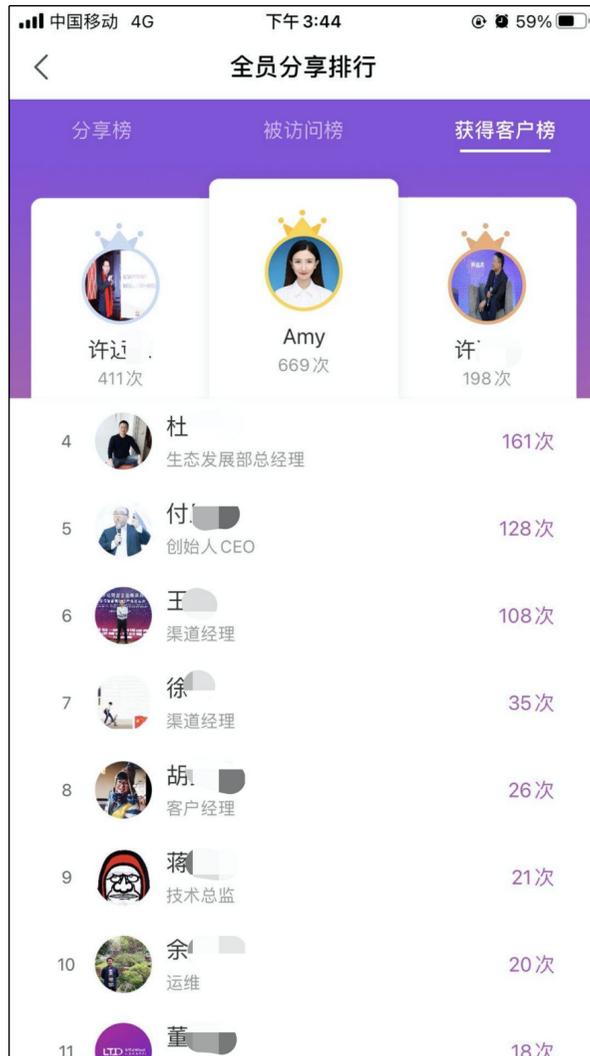


图 11-2

被访问榜是每个成员所有分享过的营销内容被访问数量的数据排行榜。如图 11-2 被访问榜。

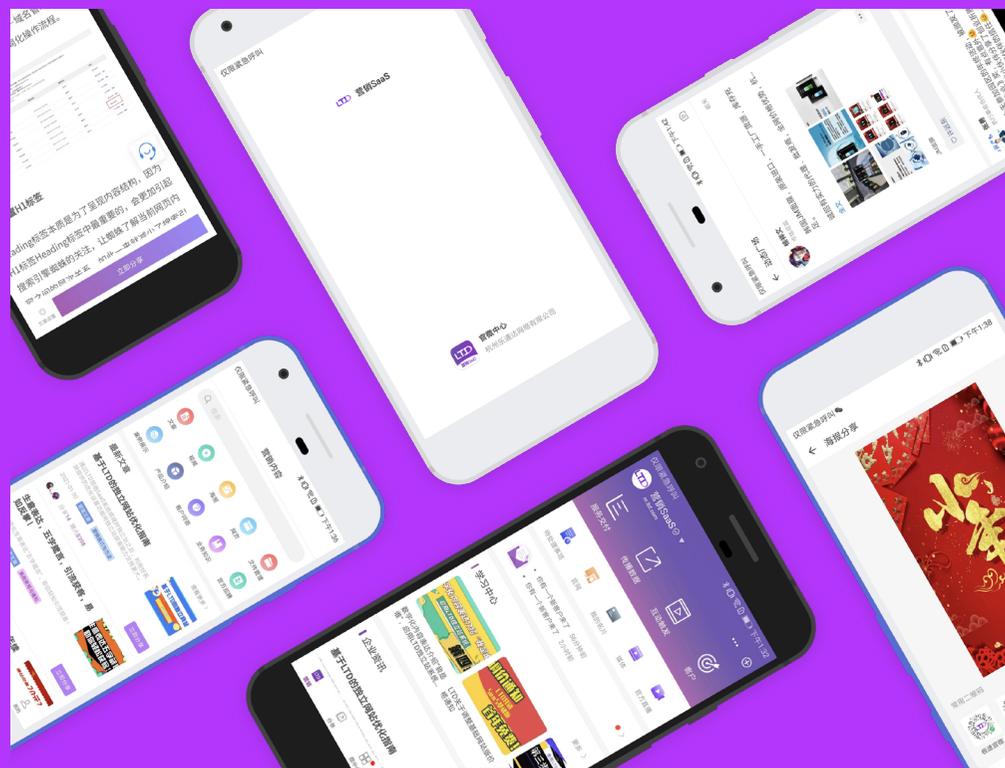


获得客户榜是每个成员所有分享过的营销内容带来客户数量的排行榜。如图 11-3 获得客户榜。

图 11-3

LTD 营销 SaaS 智能移动端应用

产品介绍 - 官微中心 App (Android 版)



杭州乐通达网络有限公司

下载安装

用户可以使用安卓设备（手机或者平板电脑）所提供的应用商店中，搜索「官微中心」，下载安装即可使用。

或者到官微中心 App 官方网站下载安装包安装。

官网网址为：<https://ltd.com/products/apps>

也可以扫描下面的二维码下载：



图 1 官微中心 App 下载

Android 软件系统其他详解请看 iOS 版本。

LTD 营销 SaaS

客户案例



杭州乐通达网络有限公司

机械科技类

温州杰拓机电有限公司

<https://www.wzjtjd.cn/>

杰拓机电是一家专注生产和出口便携式液压电动钢筋速断器，钢筋切断机，钢筋弯曲机，剪括钳等工具的企业。



访问下列网址或扫描二维码查看案例网站更多详细信息

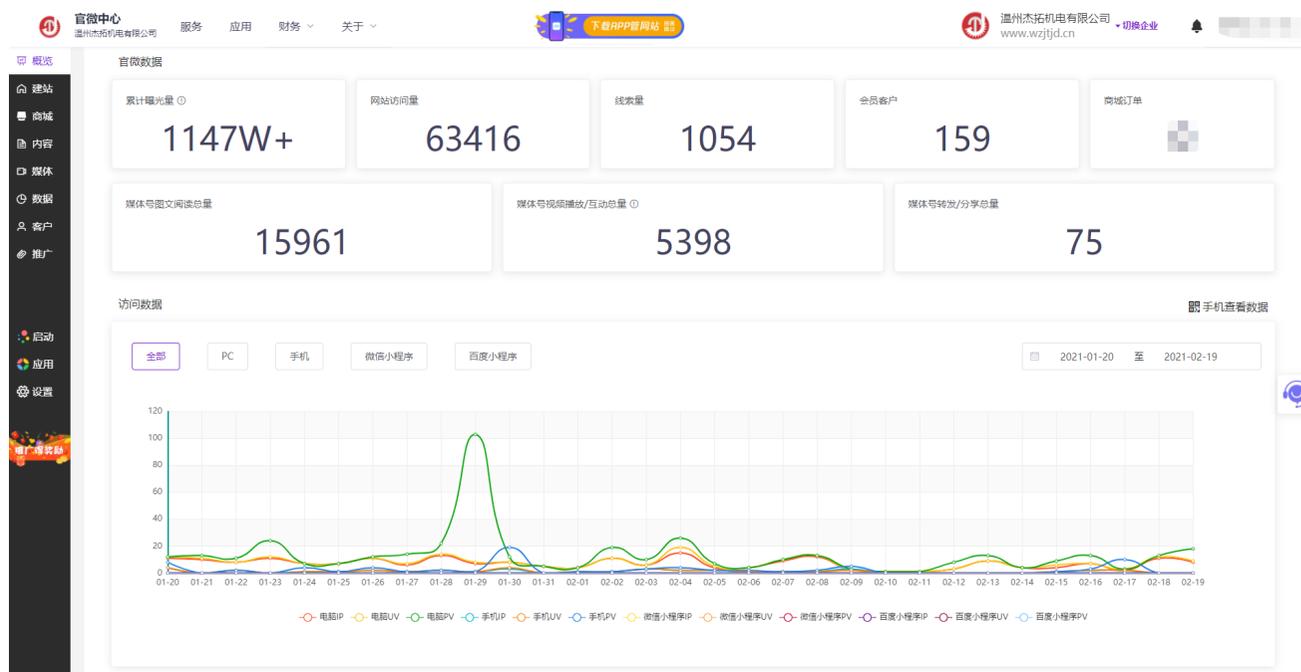
<https://www.wzjtjd.cn/>



扫码访问该网站

于 2018 年 8 月开始使用 LTD 营销 SaaS **企业营销系统**¹与**企业社交网站搭建服务**²搭建网站并投入运营。

未做广告推广，截至 2021 年 2 月份，网站累计曝光量超过 **1147 万**！



¹ 企业营销系统详见服务市场: ltd.com/fuwu/188

² 企业社交网站搭建服务详见服务市场: ltd.com/fuwu/30

杭州石炭纪环保科技有限公司

<https://www.stjep.cn/>

杭州石炭纪环保科技有限公司坐落在杭州未来科技城，是一家以无人船、无人机、水下机器人等作为载体搭载先进的全自动水质分析设备从事流域水质实时在线监测的高科技公司。



访问下列网址或扫描二维码查看案例网站更多详细信息

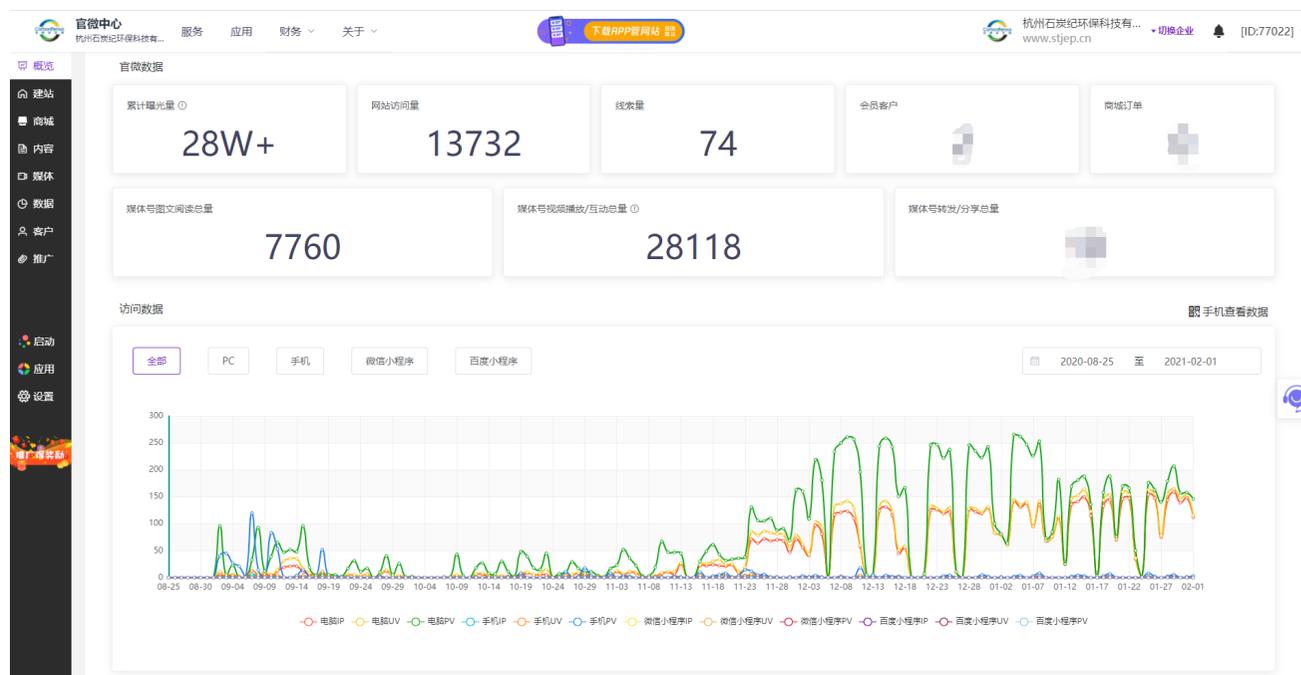
<https://www.stjep.cn/>



扫码访问该网站

于2020年9月开始使用LTD营销SaaS企业营销系统¹与企业社交网站搭建服务²搭建网站并投入运营。

未做广告推广，截至2021年2月份，短短5个月，网站累计曝光量超过28万！



¹ 企业营销系统详见服务市场: ltd.com/fuwu/188

² 企业社交网站搭建服务详见服务市场: ltd.com/fuwu/30

浙江莎啦啦科技有限公司

<https://www.salala.cn/>

浙江莎啦啦科技有限公司是国内领先的礼品供应商，致力于用商品改善每个人、每个家庭，构建丰富生活的绿色世界。



访问下列网址或扫描二维码查看案例网站更多详细信息

<https://www.salala.cn/>



扫码访问该网站



微信扫码访问商城小程序

于 2019 年 10 月开始使用 LTD 营销 SaaS **新零售版系统¹** 与 **社交商城网站搭建服务²** 搭建网站并投入运营。

未做广告推广，截至 2021 年 2 月份，网站累计曝光量超过 **700 万**！



1 新零售版系统详见服务市场: ltd.com/fuwu/190

2 社交商城网站搭建服务详见服务市场: ltd.com/fuwu/2

天津泰华易而速机器人有限公司

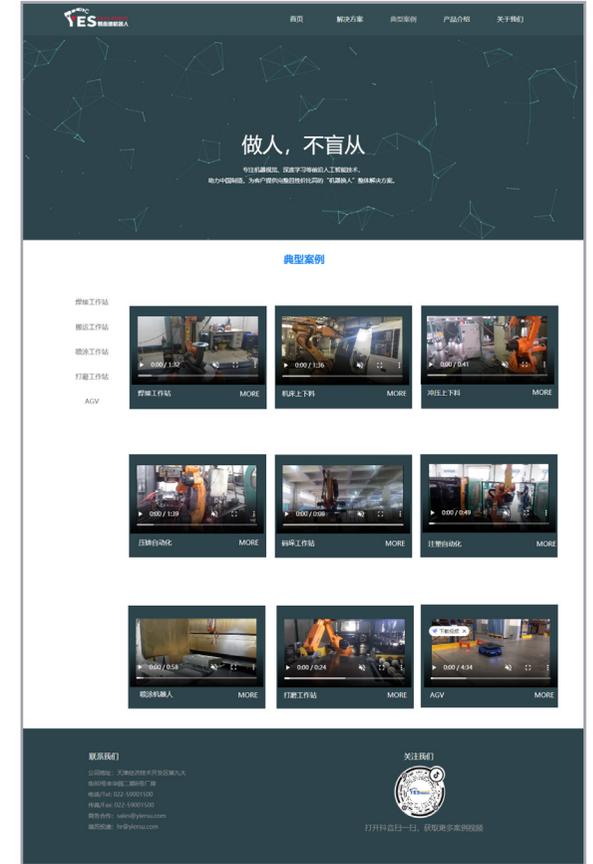
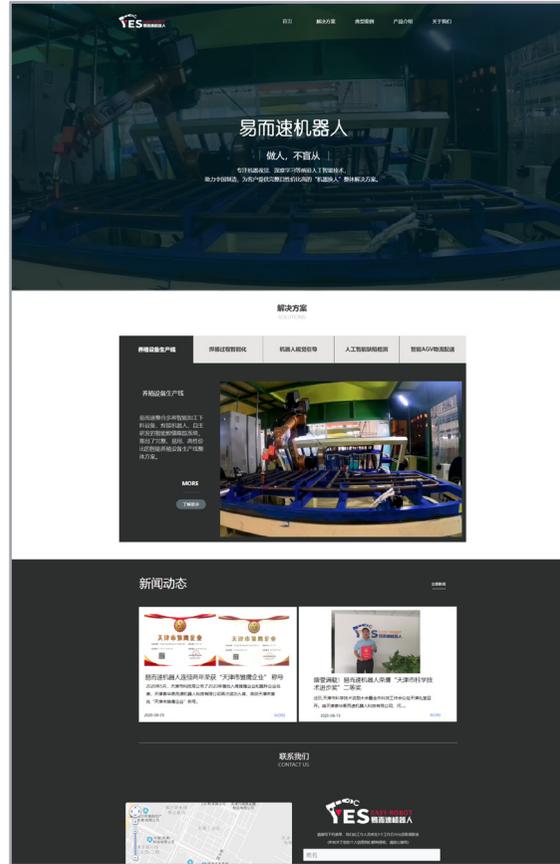
<http://www.yes-robot.com/>

易而速机器人成立于2012年，是一家从事工业机器人核心技术研发及机器人应用技术开发的公司。公司最初由业界资深行业专家发起成立，并与众多知名高校和科研机构开展联合研发，坚持核心技术的研发与创新。

于2020年6月开始使用LTD营销SaaS企业营销系统¹与品牌网站定制搭建服务²搭建网站并投入运营。

访问下列网址或扫描二维码查看该定制网站更多详细信息

<https://www.yes-robot.com/>

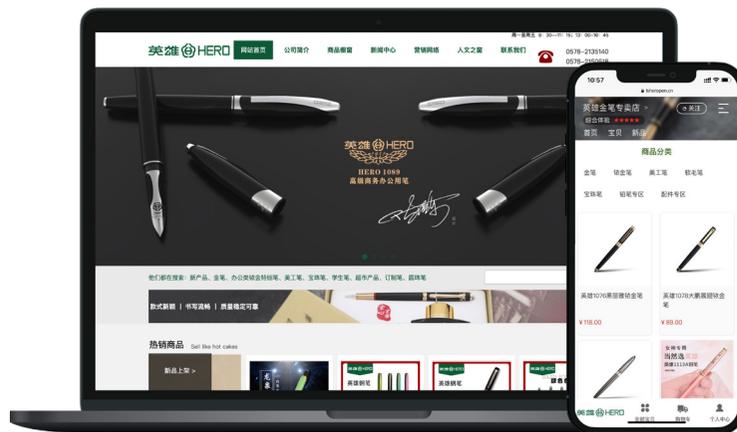


生活、日用品、餐饮类

上海英雄金笔厂丽水有限公司

<https://www.lsheropen.cn/>

上海英雄金笔厂丽水有限公司（原浙江省丽水金笔厂，始建于1970年），是中国制笔协会副理事长单位、丽水市文明单位、丽水市文具制笔行业协会会长单位。



访问下列网址或扫描二维码查看
案例网站更多详细信息

<https://www.lsheropen.cn/>



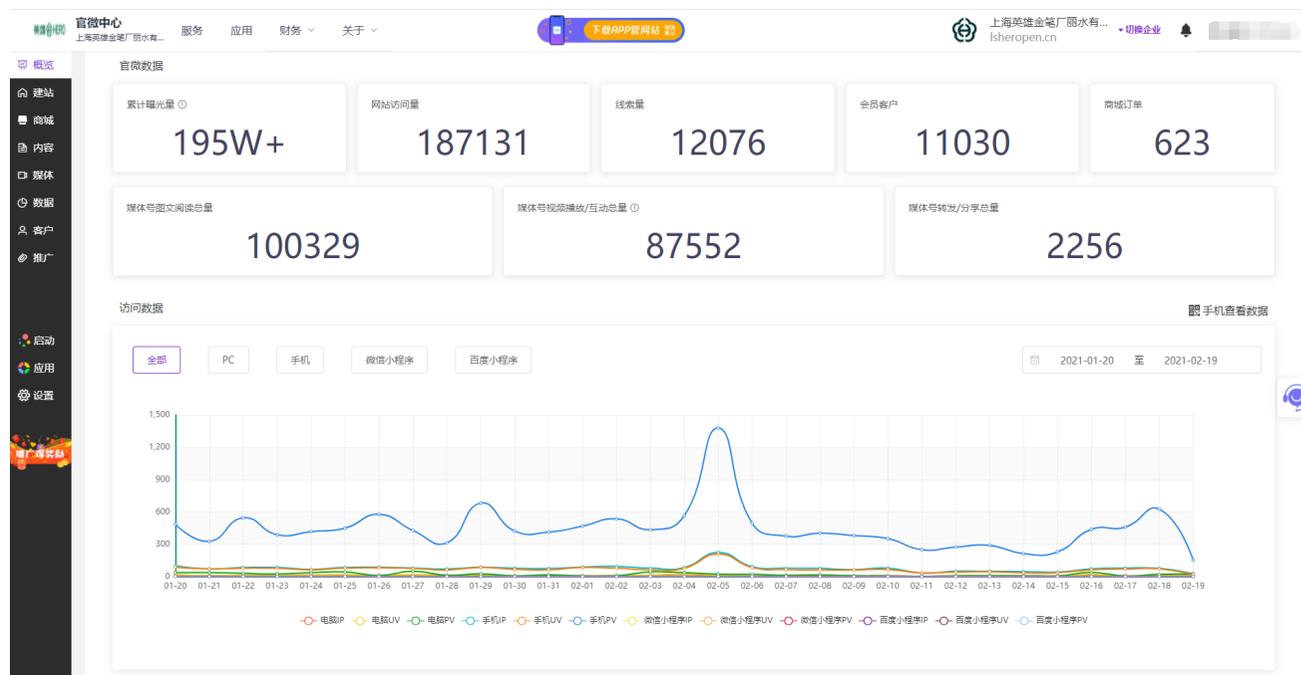
扫码访问该网站



微信扫码访问
商城小程序

于2019年10月开始使用LTD营销SaaS **新零售版系统¹**与**社交商城网站搭建服务²**搭建网站并投入运营。

未做广告推广，截至2021年2月份，网站累计曝光量超过**195万**！订单成交数到达**623**单！



¹ 新零售版系统详见服务市场：ltd.com/fuwu/190

² 社交商城网站搭建服务详见服务市场：ltd.com/fuwu/2

杭州兵将餐饮有限公司

<https://www.qxjsbt.com/>

七小将创始于2016年。为杭州兵将餐饮有限公司旗下餐饮子品牌，专注于浙江沿海历史文化名小吃、戚继光将军抗倭随军粮《食饼筒》的传承、创新、整合为一体的专业餐饮运营品牌。



访问下列网址或扫描二维码查看案例网站更多详细信息

<https://www.qxjsbt.com/>



扫码访问该网站

于2019年11月开始使用LTD营销SaaS **企业营销系统**¹与**企业社交网站搭建服务**²搭建网站并投入运营。

未做广告推广，截至2021年2月份，网站累计曝光量超过**129万**！媒体互动量高达**12万**！

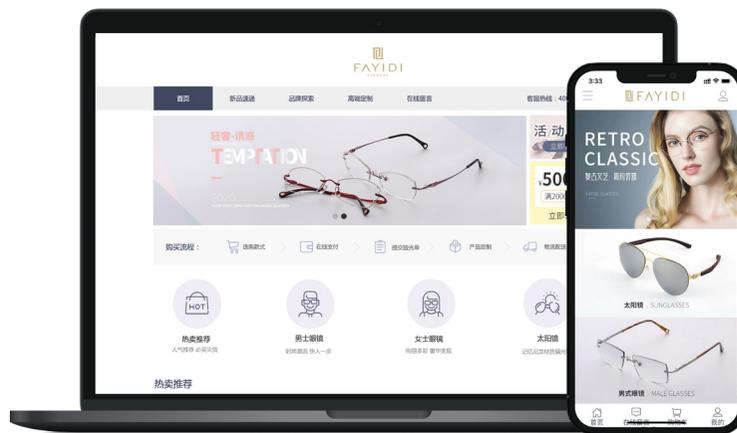


¹ 企业营销系统详见服务市场: ltd.com/fuwu/188
² 企业社交网站搭建服务详见服务市场: ltd.com/fuwu/30

浙江法依笛眼镜有限公司

<https://www.fayidi.com.cn/>

浙江法依笛眼镜有限公司，是一家具有高科技制造技术和国内先进工艺水平的专业眼镜生产企业。多年来，公司秉承着“以质量求生存，以信誉求发展”的经营理念，发扬百折不挠的企业精神，积累了深厚的文化底蕴。



访问下列网址或扫描二维码查看
案例网站更多详细信息

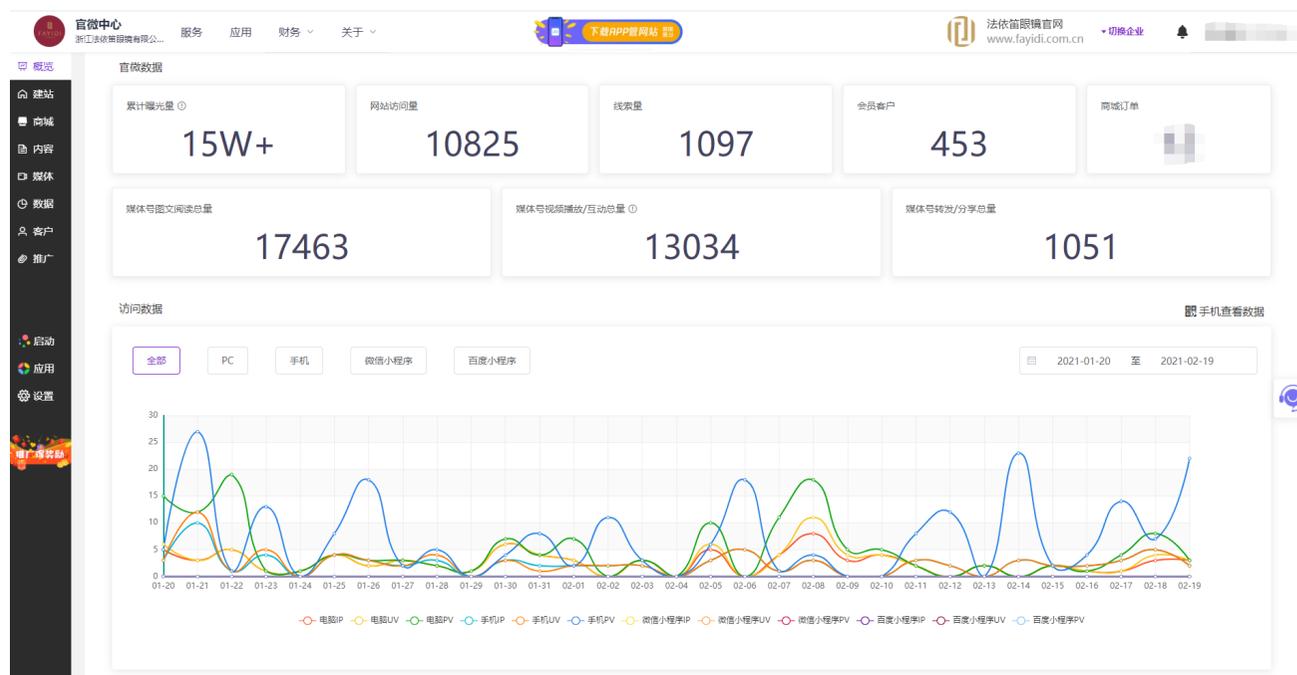
<https://www.fayidi.com.cn/>



扫码访问该网站

于 2019 年 7 月开始使用 LTD 营销 SaaS **新零售版系统**¹ 与 **社交商城网站搭建服务**² 搭建网站并投入运营。

未做广告推广，截至 2021 年 2 月份，网站累计曝光量超过 **15 万**！



1 新零售版系统详见服务市场：ltd.com/fuwu/190

2 社交商城网站搭建服务详见服务市场：ltd.com/fuwu/2

浙江柔然化妆品有限公司

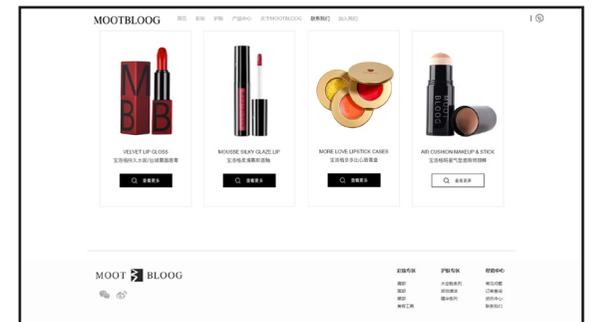
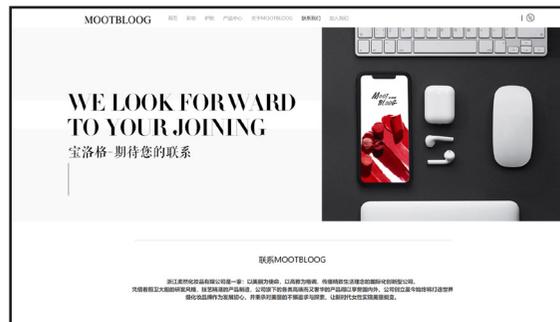
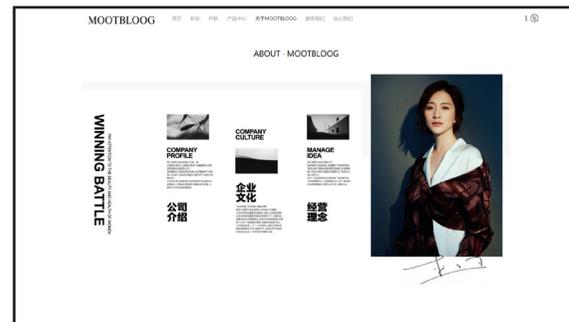
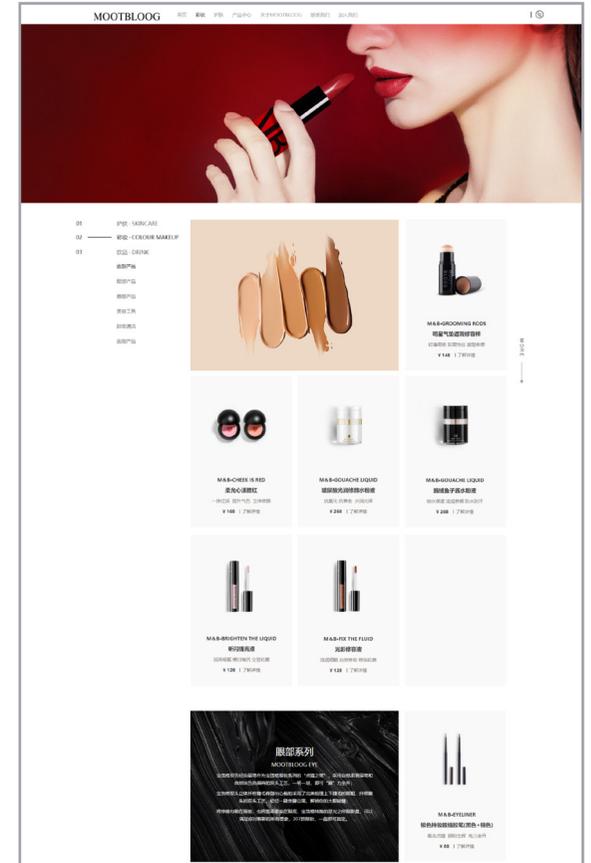
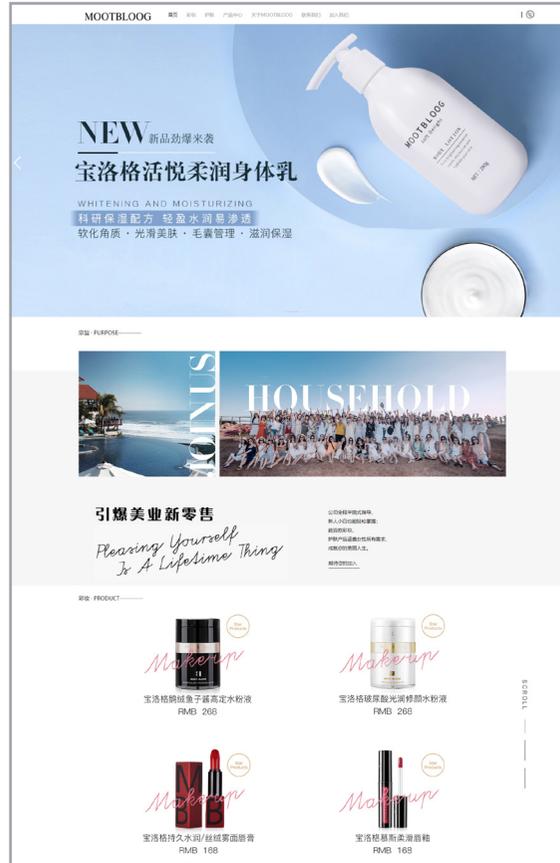
<https://www.mootbloom.com/>

浙江柔然化妆品有限公司是一家以美丽为使命，以高雅为格调，传播精致生活理念的国际化创新型公司。凭借着前卫大胆的研发风格，技艺精湛的产品制造，公司旗下的各类高端而又奢华的产品得以享誉全球。

于2020年3月开始使用LTD营销SaaS **新零售版系统¹**与**商城网站定制设计与搭建服务²**搭建网站并投入运营。

访问下列网址或扫描二维码查看该**定制网站**更多详细信息

<https://www.mootbloom.com/>



服务类

崇礼滑雪服务中心

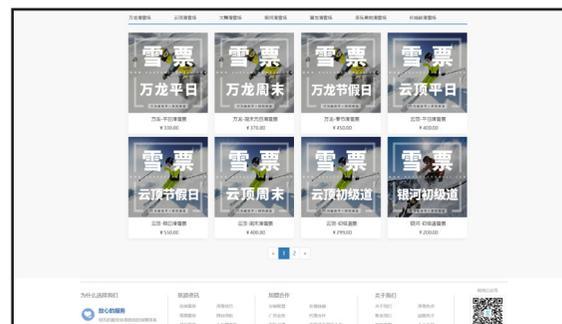
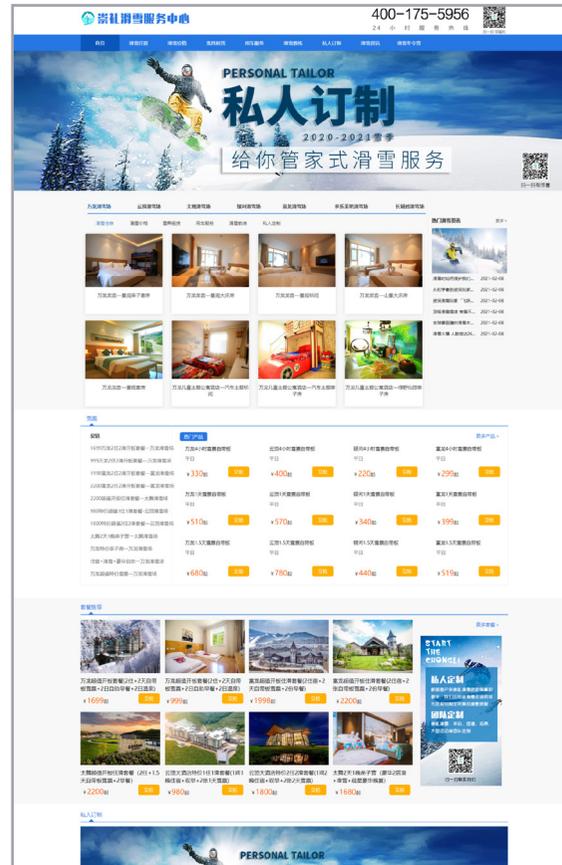
<http://huaxuechongli.com/>

崇礼滑雪服务中心为张家口崇礼滑雪场的游客提供优惠雪票代订，酒店代订，雪具租赁，教练教学服务，租车服务等全方位服务。

于2020年7月开始使用LTD营销SaaS企业营销系统¹与品牌网站定制搭建服务²搭建网站并投入运营。

访问下列网址或扫描二维码查看该定制网站更多详细信息

<https://www.huaxuechongli.com/>



杭州万航企业管理集团有限公司

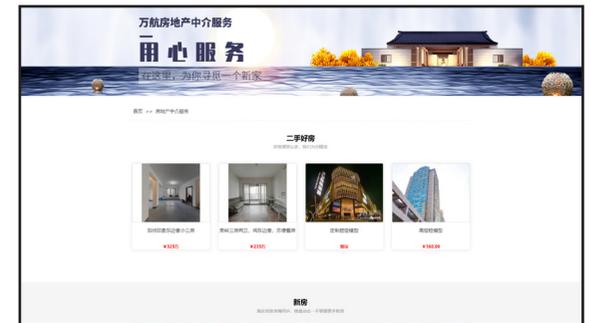
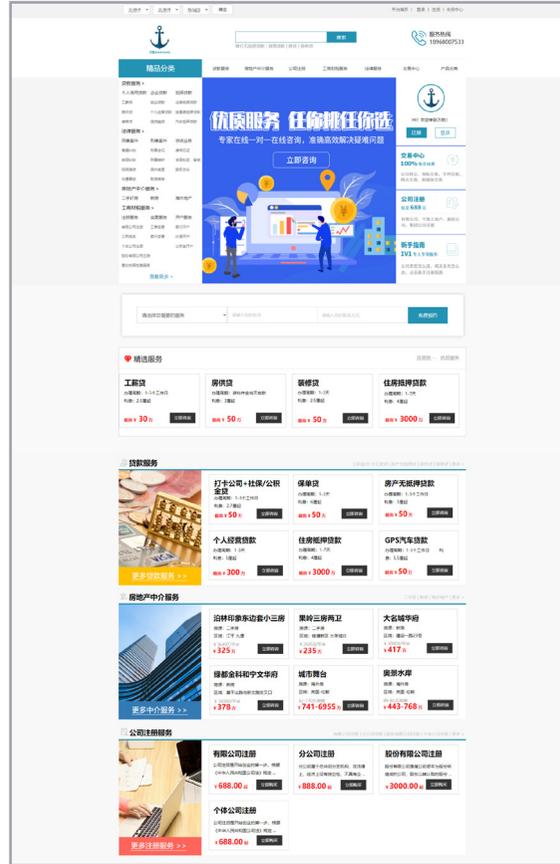
<http://www.jxwhsw.com/>

杭州万航，成立于2019年6月12日，公司位于杭州市滨江区龙湖滨江天街附近，杭州万航专注平安银行、大数金融等银行无抵押贷款、抵押贷款等业务领域，旨在为小微企业和个人提供专业、便捷、划算、安全的信贷金融服务。

于2019年12月开始使用LTD营销SaaS **新零售版系统¹**与**商城网站定制设计与搭建服务²**搭建网站并投入运营。

访问下列网址或扫描二维码查看该**定制网站**更多详细信息

<https://www.yes-robot.com/>



政务、公务类

律师行业全网公务官微矩阵

<http://www.lsjz.saaas.com/>

该官微矩阵可以同时呈现律师行业各地协会的公众号，集中呈现了和展示了公众号入口，并能够查看每个公众号的相关数据，既能方便访问，又能查看数据，便于管理。

于2020年8月开始使用LTD营销SaaS **企业营销系统**¹与**企业社交网站搭建服务**²搭建网站并投入运营。

使用LTD营销SaaS系统，对**政务、公务宣传**起到了积极作用！



更多详细内容可扫码前往观看:



¹ 企业营销系统详见服务市场: ltd.com/fuwu/188

² 企业社交网站搭建服务详见服务市场: ltd.com/fuwu/30

杭州改革

<http://www.hangzhougai.com/>

为杭州市改革研究与促进中心搭建了一个面向企业的信息发布和收集的平台，可以方便地通过该平台发布改革信息，推介改革案例，收集改革建议等。

于2020年9月开始使用LTD营销SaaS **企业营销系统¹**与**企业社交网站搭建服务²**搭建网站并投入运营。

使用LTD营销SaaS系统，对**政务、公务宣传**起到了积极作用！



更多详细内容可扫码前往观看：



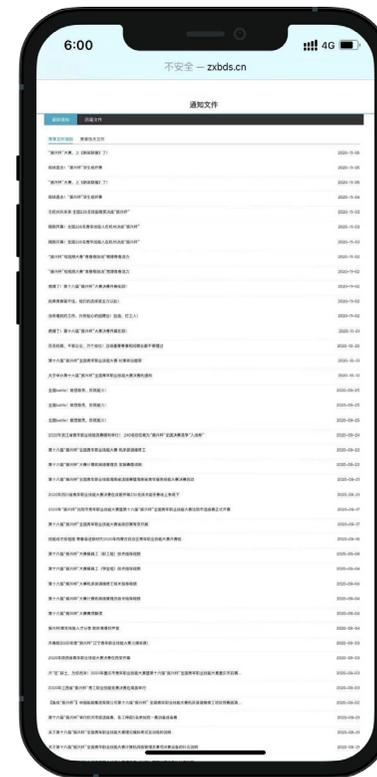
共青团“振兴杯” 全国青年职业技能大赛宣传官网

<http://www.zxbds.cn/>

该官网用于对共青团中央及人力资源社会保障部主办的“2020年全国行业职业技能竞赛——第十六届振兴杯”全国青年职业技能大赛进行宣传和介绍。

于2020年3月开始使用LTD营销SaaS **新零售版系统¹**与**品牌网站定制搭建服务²**搭建网站并投入运营。

使用LTD营销SaaS系统，对**政务、公务宣传**起到了积极作用！



更多详细内容可扫码前往观看：



LTD 营销 SaaS

合作与代理



杭州乐通达网络有限公司

为什么说一个中等经济县，营销 SaaS 企业服务市场会过亿？

开篇我们先来了解下，什么样的县才算是中等经济规模县？简单的说，年度 GDP 达到 300-1000 亿的县就可以算做中等经济县。拿浙江为例，浙江的海宁、富阳、平阳、桐庐等县都符合中等经济县的标准。

我们拿其中的海宁做个分析：在 2019 年，海宁的 GDP 突破千亿。海宁市目前拥有大中小企业 9 万多家，上市公司 13 家，新三板挂牌公司 25 家，是中国的皮革之都。每家企业在经营过程中，每年都会投入相当的金额，用于推广、营销获客上。按照 2019 年的大概统计，海宁企业，每年的营销费用平均为 6 万元，总体费用在 60 亿左右。而这些费用中，大部分还是消耗在传统营销方式上。



然而目前的新冠肺炎疫情着实让很多企业的老板焦虑不安，因为此次疫情，直接打断了传统营销的销售渠道，致使企业无法正常运行。企业急需解决获客的问题，那 如何让企业加速从传统营销方式转移到线上营销呢？

通过选择使用专业的系统和服务，可以帮助企业实现营销的转型升级。然后现在市面上有一些产品仅提供某个方面的解决方案，很难快速全面的解决企业转型线上营销的需求。而 LTD 营销 SaaS，则能够全面的帮助实现转型升级，它助企业拥有“链接、官网、物料、撩客，四大能力”，以十一大应用功能创新帮助企业迅速实现“一个中心、一个后台、一份数据”，可以快速、全面的助力传统企业向平台型数字化企业转变！因此 LTD 营销 SaaS 是目前企业的首选 SaaS 产品。接下去，让我们来了解下 LTD 营销 SaaS 可以为企业提供一些功能和服务：



1、LTD 营销 SaaS 为企业搭建官方社交网站、商城和智能名片，发布全网、全渠道小程序（包括支付宝、头条、百度等）。



2、通过 # 营销 SaaS 创建官号、媒体号、全网内容分发的 CMS 生意内容管理和私有客户名单的 SCRM 客户管理系统。



3、通过 # 营销 SaaS 实现 SEO、SEM 营销、信息流广告等多种模式的矩阵式，“让生意能被找到的和找到更多客户”，形成全网引流、吸粉，基于私域流量的可持续、平台化企业新运营模式。

LTD 营销 SaaS 将从根本上改变传统企业营销获客方式，借助社群化运营，拥有自家业务、数据与链接客户方式，“让每一家企业都成为平台”！

9 万来家企业，每年为 5% 的企业提供乐通达营销 SaaS，帮助企业实现线上营销或者转型升级，即可为近 4000 家企业提供服务，而每家企业每年需要投入的费用仅为 3-5 万元，远低于传统营销费用投入。这样海宁市的企业每年在营销 SaaS 的投入将超过 1 个亿。而随着更多企业使用乐通达营销 SaaS，海宁市每年在营销 SaaS 的投入将会快速提升，预计总体市场规模将超过 30 亿。

现在成为乐通达的区域独家服务商，将会独享当地企业资源，并且乐通达系统采用创新的系统与服务分离的交付模式，服务商不仅系统高折扣，运营服务套餐内容收入 100% 归代理所有，让服务商获得单客户贡献额超过 90% 价差收益，还可享受总部区域内客户派单支持。乐通达支持区域独家服务商 OEM 方式，使用自有品牌提供服务及发展本地二级代理！

来吧！加盟乐通达，成为乐通达的独家区域服务商！共同掘金企业数字化营销转型市场！



LTD 建独立站，首年免费！第二年续费最低 20 元！火速围观！

尊敬的用户：

您好！非常感谢您长期以来对我司的支持与厚爱，使双方建立了良好的合作伙伴关系，对我司的业务发展起到了积极的作用。

LTD 营销 SaaS 是贰贰网络（集团）研发的迭代传统网站营销服务的新一代数字化营销中台。前身为 22 官微建站，我们把它定义为以 SaaS 模式提供交付的新一代网站服务，LTD 系统本质上也是一种营销公司带功能云计算或虚拟主机。因此，LTD 营销 SaaS 承诺系统体验版永久免费，且客户享有私有经营、用户数字的 100% 私有财产权。

自 2017 年上线以来，LTD 营销 SaaS 受到了广大企业用户的广泛欢迎。当前，累计注册企业用户已经突破 5 万。为了更好为客户提供服务，我司慎重决定基础网站版，首年免费，第二年自费 99 元 / 年，ePower 授权合作伙伴可以按照级别享受 30/35/40 元的合作伙伴价格，该价格调整方案于 2021 年 2 月 5 日起实施。（特殊合作伙伴可以享受 20 元 / 年的价格，详情咨询 LTD.com 渠道合作伙伴专员）

附：

关于营销 SaaS 系统内容 LTD 建站功能介绍：不仅免费提供了数千套主题风格样式，还可以用 LTD 编辑器创建任何高端设计的自定义网站，同时可以搭接系统的强大智能表单、企业官微名片等社交营销与 SEO 优化功能。

此次调整 LTD 营销 SaaS 系统基础版调价，如有疑问，请致电 LTD 热线服务电话 400-62-96871。

感谢您能理解并能支持 LTD 营销 SaaS，我司也将一如既往地以优质服务赋能用户事业发展。

扫码留言，咨询更多：



LTD 营销 SaaS

相关阅读



杭州乐通达网络有限公司

贰贰许远东在浙江省社科联学术年会上关于“中小企业数字化之路”的分享



2020年12月6日，第五届浙江省社会科学界学术年会学术专场“民营经济创新治理”高层论坛在杭州举行。本次论坛由浙江省社会科学界联合会主办，浙江工业大学社会科学界联合会、浙江省中小企业研究会、浙江工业大学中国中小企业研究院联合承办。来自浙江省内外的200多名专家学者、企业家代表和高校教研人员参加本次论坛，共同探讨民营经济高质量发展话题。



本次会议的组织者池仁勇先生，是浙江工业大学中国中小企业研究院院长、浙江省新型重点专业智库负责人、浙江省中小微企业转型升级2011协同创新中心主任、教授、博士生导师，兼任国家中小企业公共服务示范平台负责人、OECD特邀国别专家、世界工业技术研究院协会（WAITRO）常务理事、亚太地区总代表、亚洲创新与政策协会（ACIP）执行理事、中国技术经济学会常务理事、浙江省中小企业协会常务副会长、浙江省中小企业研究会会长。全国优秀科技工作者，享受国务院政府特殊津贴专家。



贰贰(网络)集团董事长许远东先生也受邀参加了本次论坛，并做了关于“中小企业数字化之路”的主题分享，下面是分享实录。

各位领导、嘉宾、行业的伙伴们，下午好。我是许远东，非常感谢大会的主办方给我这次发言的机会。

一、中小企业信息化、数字化以带来业务增长为起点

其实，老板勤快起来，就是最高级的“人工智能”考勤机。把 excel 表格用好，何尝不是最好的 CRM 软件呢？

一切不以带来业务、生意增长的“信息化”方式，都会成为企业发展的负累。让信息化、数字化围绕和满足业务、客户增长的需求，才是企业信息化本源的诉求。从而能从本源上杜绝企业在信息化过程中，“不上系统等死，上系统找死的困境”。那么什么才是企业的信息化、数字化呢？

业务在线 、 员工在线、 客户在线

数据归集



生产制造、 产品服务交付的流程数字化

企业信息化、数字化要回归到以带来新的业务增长为目标的“三线一集”。

“业务在线”，就是企业产品服务的数字化内容在线；“员工在线”就是让所有员工养成基于使用自身官方网站、电子营销物料触达、链接客户，并与客户进行在线沟通的习惯；“客户在线”就是让客户在线上能找得到你，你也能找得到客户。

实现了“三线一集”，不管这家企业生意多么传统，本身就会变成自平台的“平台型”企业了。

至于企业内部、后端的生产、制造服务流程的数字化，如果你的业务生意足够好了，企业有钱了，后端的数字化，花钱买最好、最贵的，买错了，可以重新买过，只要业务好，怎么信息化、数字化都不是问题。

为什么阿里巴巴、腾讯是平台，我们不是呢？ 淘宝、微信的用户，大多数情况下认为自己是淘宝、微信的客户，而不是你的客户。如果我们通过 SaaS 方式建立自己的官方私域，形成自己的客户数据，那么不管企业大小都是平台。比如说一个农户，如果能通过自己的私域官网连接 1000 个对他生产的农产品感兴趣的客户，这个农户也能通过官网私域池的客户名单，进行潜在客户的二次宣传、销售触发，并能及时获得客户的需求变化，改进安排第二年的生产种植。这个农户自己也就是一个小平台了，也很难会因为卖不出农产品而成为贫困户了。

在平台内做生意，好比我们以前在市场、商场内开一个档口，当市场、商场不存在，或不再租给你摊位的的时候，你的生意也就消失了。如果你是独立域名，私域官网，你就拥有了数字化连接客户的能力，具备了生意自我进化迭代、发展的基础。只要你的产品服务拥有自身的利他价值，你不违法，国家会鼓励支持你，法律也会保障你持续经营。但是，我们几乎大部分企业从认知上，把自己当成的依附第三方平台的生意，过度依赖第三方平台流量入口，把自己做成了平台的附庸。

10月份贾鹏雷在他们亿邦动力的年会上说：2020年电商进入“帝国主义”阶段。无论如何辗转腾挪，都无法逃脱七大电商平台的垄断。“我们的独立和自由从何而来？”到底是哪里出了问题，平台都是商业公司，追求利益最大化是必然的。我们不能把垄断的责任都推给平台，是不是该找找自己的问题？

二、我们自己在互联网世界“存在”的问题

1、自己不存在



2、数字化的呈现缺失

我们自己在互联网上的存在形态，还停留在上个世纪90年代，或者就没有自己的官方存在。本来开放、公平、自由竞争的互联网，当然也就变成了仅有平台寡头们互联网。



3、经营数据无法沉淀，用户（数字）资产流失

-  只有管道，没有蓄水池，访客成过客
-  企业花钱买广告，形成意向的客户数据却在媒体手上
-  对意向客户无法二次触达，错失销售机会
-  客户数据是企业的私有数字化资产，却不停流失

三、“私域流量”到底是什么？

早年，我们为什么会过度依赖平台，因为早期的平台确实能够带来技术和营销上的便利，因为我们贪图一时的便利，付出了一点点代价，也是可以接受的。但是，随着互联网的流量逐渐被一些寡头平台垄断，“平台”流量红利渐渐消失，平台内营销推广流量很贵，我们重新开始寻找自己的私域，私域流量突然成为了一个热词。那么私域和私域流量到底是什么？



我们来看一下 2018 年 4 月，杭州电子商务研究院发布的关于私域流量的定义。在这个定义里面，“拥有私域”、“反复触发”是关键词。

我们再来看一下，私域的英文翻译：



私域的英文翻译：

Private domain

对没错，Domain 才是私域！

域名(domain name)是私域的唯一标识和链接。

来自谷歌翻译

关于私域的定义，核心其实是用户数据在谁手里。眼下，大家大谈的私域流量，都是基于第三方社交媒体账户的社交流量，而非真正基于自己私域的私域流量。

《浪潮式发售》的作者杰夫·沃克说，“客户名单是最大的资产，将其建立在一个你无法控制的平台上无疑太过冒险。”因此，我们把社交媒体账户当私域是不恰当的。

我们再来看一下关于私域电商的定义，一句话描述就是：企业自建商城网站去卖货。从这个角度来看，私域电商其实就是国外企业的官方商城。

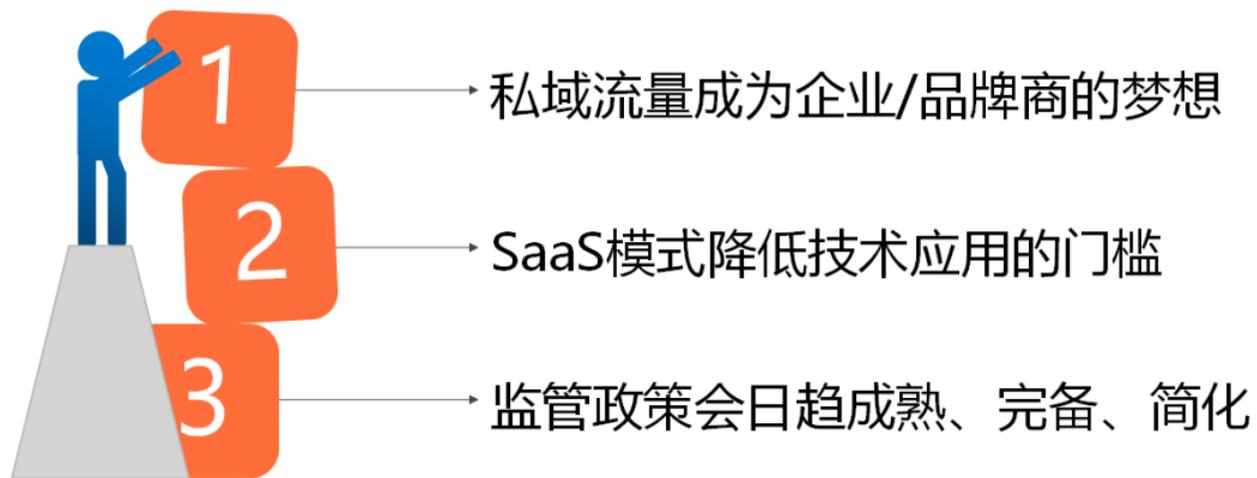
私域商城形态包括：PC 端网站、移动端 H5 网站、小程序、移动端 APP。企业可以自己定制开发电商网站，也可以使用通用的建站工具和 SaaS 技术提供商提供的网站 SaaS 系统来实现私域电商的经营。

四、中国域名与独立网站市场还大有可为

因为大家对私域和私域流量的渴望，那么目前作为私域的独立网站和私域唯一链接与标识的域名市场，我个人认为还是大有可为。

我们一起来对比一下中美两国之间的私域数据，2019年，美国3.26亿人口，有1亿私域网站，而我们中14亿人口，市场主体总数就达1.32亿才500万网站，算上小程序才1000万。所以这市场得有多大。

我个人认为眼下有几个因素的变化也会带来行业红利。



最近几年域名实名制，网站备案流程已经不断优化、完善，便利有目共睹。让办网站的用户更加高效、便利一次性办完实名制与备案。监管的大数据技术运用、管理模式的创新、成熟，政策准入门槛更加便利化的改进，都会陆续带来或释放行业红利。

很多人会问，移动互联网时代了，域名、网站还有用吗？

是的，我们旧的传统网站，确实已经用处不大了！互联网已经完全“移动、社交、智能”了，而我们自己的对网站认知，还停留在上个世纪90年代！这是我们自己以及行业服务商的问题。我们作为行业服务商是否有义务和必要为渴望私域和私域流量的商家、企业提供更加好用、成本更低的新一代网站呢？

五、我们需要重新“定义”网站



让我们的网站贴合社交、移动、智能时代的营销需求，让每家企业拥有自己的平台，这个平台不仅要：会营销，能来客户，还能用手机便捷的管理。不仅让企业拥有官方私域，也能更好的链接社交平台、广告宣传媒体。

1、独立网站（私域）运营面临的问题

- 渠道多，后台分散操作麻烦   运营人员成本高，效率低
- 依赖商业广告，员工参与度低   线索回收和跟进不及时
- 内容分发手段单一，协同难   客户管理与营销过程数据脱节，转化路径不完整

2、以域名为私域入口为企业创建“一个后台，一份数据，一个中心”的官微中心，来迭代我们的传统网站。



3、推动传统网站的“新四化”

就是让我们的传统网站更加：社交化、移动化、中台化、数据化，社交化官网链接社交媒体与社交账户，全网数据归集，全员营销、数据中台，实现手机一响，客户自来。



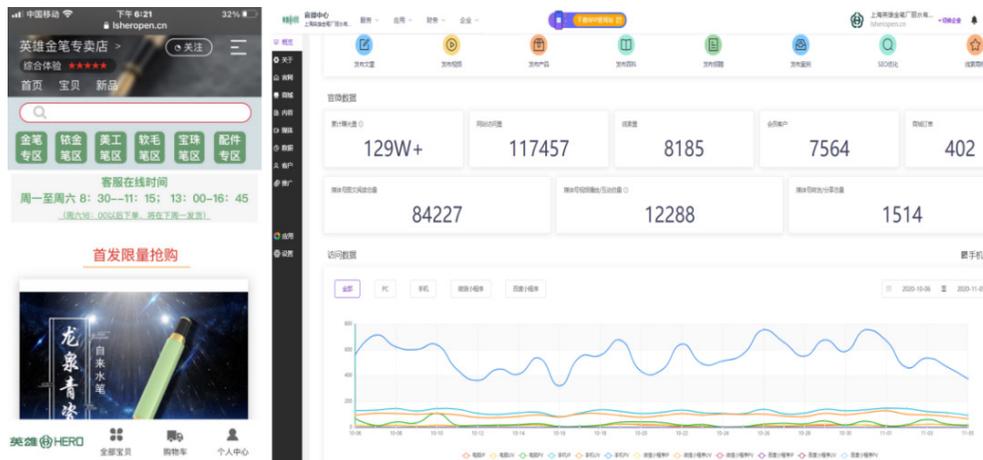
六、生意表达好，业务自然好

其实数字化，就是把我们的生意用数字化方式表达、呈现、分发好后，链接客户。每个企业的生意只要是成立且靠谱的，就会天然就是 IP，拥有自然流量。

现在大家线上（或数字化环境下）的“我”都是支离破碎（或者说衣衫褴褛）的。其实，把自己“线上的我”表达好、呈现好，在数字化大潮下就会获得天然的红利…

比如说在现实世界，你“西装革履”打扮去和一群衣衫褴褛的同行竞争客户，你说会不会没有竞争优势呢？

我们一起来看看几个没有投放广告的私域官网经营的案例。



1、上海英雄钢笔有限公司，通过 LTD 营销 SaaS 系统，10 个月时间取得了 129 万的全网传播曝光，12 万的官网客户访问数据，形成了近 9000 个有效客户和订单。

不见面销售 非接触服务
经典案例 之四

杰拓机电
行业：机械制造(钢筋弯曲机) 员工数量22人
用乐通达·营销SaaS
年意向客户 **200+** 销售额 **5000万+**



2、温州杰拓机电有限公司，一家卖钢筋弯曲机的传统企业，用 LTD 营销 SaaS 和官微中心 APP，两年时间全网内容营销曝光超过 1000 多万，形成到官网访客 6 万多人次，直接形成 TOB 订单近千笔次。

杭州市改革研究与促进中心

杭州改革

改革号角

杭州获全国第一! 2020-11-02

让消费者“放心购”“舒心购”... 2020-09-15

开门决策，集思广益，“民... 2020-09-14

省《竞跑者》连续点赞刊发... 2020-09-11

杭州市健康码平台开发运行... 2020-09-09

最新! 火车东站停车大变化... 2020-09-08



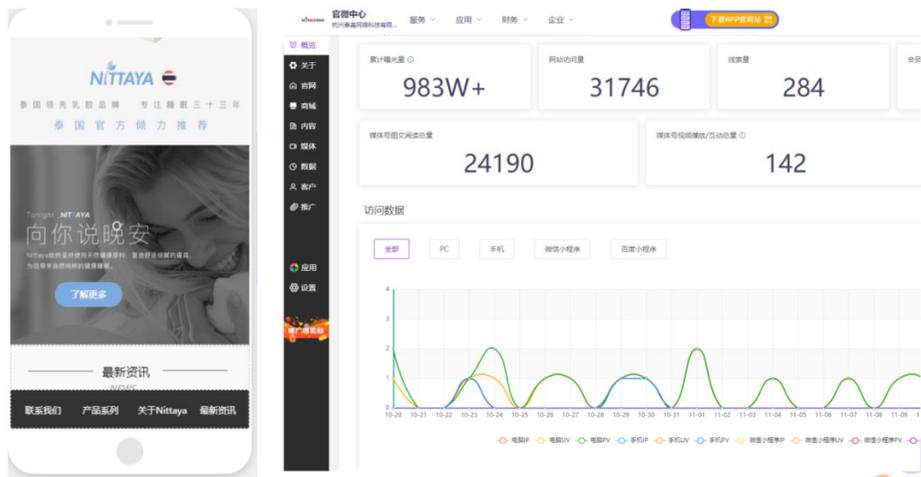
3、杭州改革宣传官微，通过 LTD 和官微中心 App 分享吸引 5 万多市民访问杭州改革网站，3 个月时间，全媒体宣传传播盖近千万人次，收集关于改革民意反馈近千条。



4、上海金色怡养养老服务有限公司，运营一家线下养老院，疫情期间官网上线，10个月全网曝光近百万，官网访客近4万，在线登记意向入住的老年客户400多位，大家都知道通常一家养老院可能也就百来张床位。



5、浙江法依笛眼镜有限公司，6月份用 LTD 建立私域官网与社交商城，售卖 500-2000 元的高端定制眼镜，4 个月时间新获得客户 1000 多，400 多位客人注册成为企业 VIP 长期服务会员。



6、泰美 Nittaya 官网，官网上线一年就获得 900 多万的曝光，形成线索 200 多条。

刚才我分享的几个客户案例，他们是基于什么逻辑做到，怎么做，而得到的运营结果呢？

对普通企业、个体而言，我们与数字化、数字经济的距离，仅是日常习惯的改变而已。数字化的核心是基于人表达内容的数字化后，形成的人与人之间的基于数字化方式关系链接。

1、数字化经济环境下的“六度数字化存在”

企业在数字化经营环境中其实只要有效解决 6 个方面的基础存在问题：

- 我是谁？
- 我在哪儿？
- 我做什么？
- 怎么关注我？
- 怎么联系我？
- 怎么连接我？

2、链接客户的方式数字化了

其实，所有的生意本源都未改变，只是连接客户方式变化了、数字化了。我们以前做生意都是靠自己的“两条腿，一张嘴”到处跑和表达，来对接客户。数字化就是我们开始通过：文案、图文、音频、视频、直播等数字化的表达方式去链接可能发生“关系”的人（客户）。



数字化营销的“十问十答”

不管是现实世界，还是数字世界，所有生意的问题，无外乎，这 10 个问题，和对应的回答，解答。我们能不能有一套智能化 SaaS 系统来解决，提效我们原本的生意呢。

用数字化营销 SaaS 系统解决生意的“十问十答”

我们 22 研发了一套用数字化营销 SaaS 系统解决生意的“十问十答”，企业只要基于 saas 系统回答、补充关于自己生意、业务十问的问题内容。就可以建立一套完整的社交官网、小程序、商城和企业名片、全员营销与社交分享系统，实现手机管理生意内容与潜在客户，帮助企业、机构实现“不见面销售、无接触服务，数字化运营”。



用“独立域名”，让自己的企业拥有客户可识别的标识和链接，让客户能“链接的到”。

建“私域官网”，升级传统网站为”自中心、自闭环、自数据“企业数字化营销中台。

做自己数字化的“主人”！缤纷的互联网世界，一定是由无数独立自主的灵魂构成。

谢谢大家！

独立官网才是未来，每家企业网站都值得用 LTD 重做一遍！



在微信 10 周年的“微信之夜”上，腾讯高级执行副总裁、微信事业群总裁张小龙进行了一段演讲，其中着重强调了视频号的意义以及在未来的发展前景。

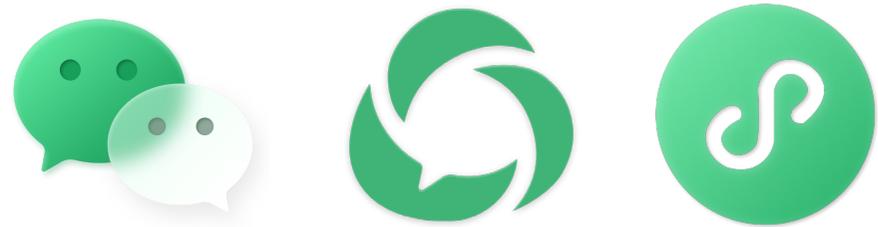
他说在未来，视频会成为企业官网，正如他也曾说过：“公众号是企业官网。”

但不知道仅通过公众号就能够获得成功的有多少人？

张小龙的成功是基于互联网 ID（域名）的逻辑理解创造微信互联网，但域名才是互联网世界的最大 ID，而张小龙正是用这 ID 逻辑打造微信互联网的 ID 体系，带来了微信生态的巨大成功。

如今，他的微信也一直在寻找他们微信体系下“PC 时代的官网替代物”。

但是，互联网是不可能只局限在微信的，互联网体系下的域名、官网依旧是非常重要的，只不过我们需要重新认识它、迭代它。



打破传统观念，搭建独立官网

淘宝、微信上的客户，往往认为自己是淘宝微信的用户而非企业的用户，用户每次使用时也只是将数据保留在淘宝微信等平台中。

企业想要全面且高效地收集客户线索并不容易，况且还存在着哪一天账号被平台封禁，投入都打水漂的风险。



聪明的商人是不会将鸡蛋放在同一个篮子里的，但是如果让这些企业去单独建立网站，他们又会认为效率太低，不能借助大平台引流，难以吸引客户。

其实这只是因为对于传统网站存在的固有观念，以及对独立官网的不了解所导致的。

多边链接客户，构建私域阵地

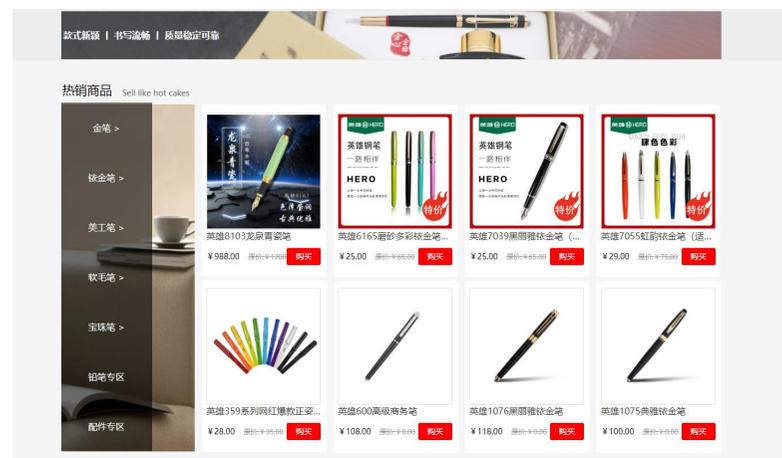
对于客户而言，在企业独立官网上进行购买和在大平台上购买体验完全不同。

一方面，独立官网上对于商品的描述更加全面详细，有文章、视频等内容来对商品进行全方位描述。另一方面，企业独立站所具备的客服体验也优于大平台，客户可以更加放心购买。

在平台上购买后用户要是有不满意的地方想投诉，有时候会碰上平台客服“慢回复”、“不解决”、“踢皮球”等情况，用户体验较差；

而企业独立官网则受到国家力量的监管，会及时解决消费者的意见，就算碰上极个别公司官网不回复，用户向相关部门举报也会得到第一时间的反馈。

企业拥有了独立域名，并搭建了独立官网，构建私域阵地，那么企业就拥有了数字化链接客户的能力。





创新“三线一集”，企业轻松获客

通过 LTD 营销 SaaS，重新搭建的独立官网具备业务在线、客户在线、员工在线以及线索归集的“三线一集”功能。

LTD 一直倡导企业以独立官网为基础，以物料分享、数据分析、在线表单以及在线客服为桥梁，不断链接更多的客户。

同时还能收集客户线索进行统一管理，让企业能在第一时间对营销战略进行调整，通过线索来不断更新自我迭代，紧跟市场变化，不错过任何一名客户。

除此之外，独立官网还可以反复接触客户，深度挖掘客户价值，将客户圈进自己的流量闭环中。

而对于拥有独立官网的企业来说，资金从客户直达企业一步到位，抛开大平台中转，更利于企业资金流转。

LTD 在一定程度上已经重新定义了官方网站，让企业获客更简单。

正如 LTD 一直在说的理念：“我们重新发明了网站”。

LTD 营销SaaS | 每家企业都有自己的平台

首页 营销SaaS 商业版 网站建设 市场 代理 APP 学习中心 免费体验 登录

“我们重新发明了网站”

用社交官网换代老旧网站，建私域流量池，实现平台化、社群化品牌经营；
营销SaaS管理生意内容全网存在与分发，让您的生意能被找到的和找到更多客户；
智能APP实现：“乐”分享、“通”数据、“达”客户，让生意变简单！

在线注册，免费创建 | 懒人服务

什么是网站「新四化？」

流量当道，数据热潮，越来越多的企业开始重视互联网营销，纷纷建立了自己的官网，但是传统网站的模式，似乎满足不了企业的需求，唯有将网站优化升级，才能在营销大战中赢得头筹。早有企业走在了前列，与营销 SaaS 合作，提前完成传统网站“社交化、数据化、中台化、移动化”的新四化升级。

什么是“新四化”？

1. 传统网站社交化

无论是什么产品，加上了社交元素，那便不是简单的产品信息输出。少了固化机械，多了人情味，更突出人与人之间的关系，无形之中多了互动，增强客户与产品之间的交流，而非单方面的传输，有来有往，信息互换，既有利于产品吸收，也有利于增强客户粘性。作为企业形象的代表，网站社交化的意义也因此体现。

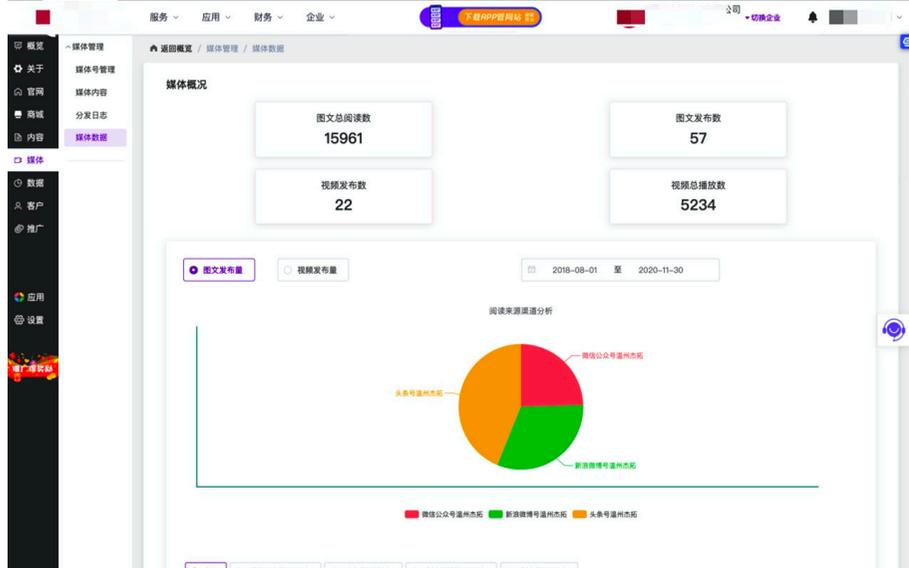
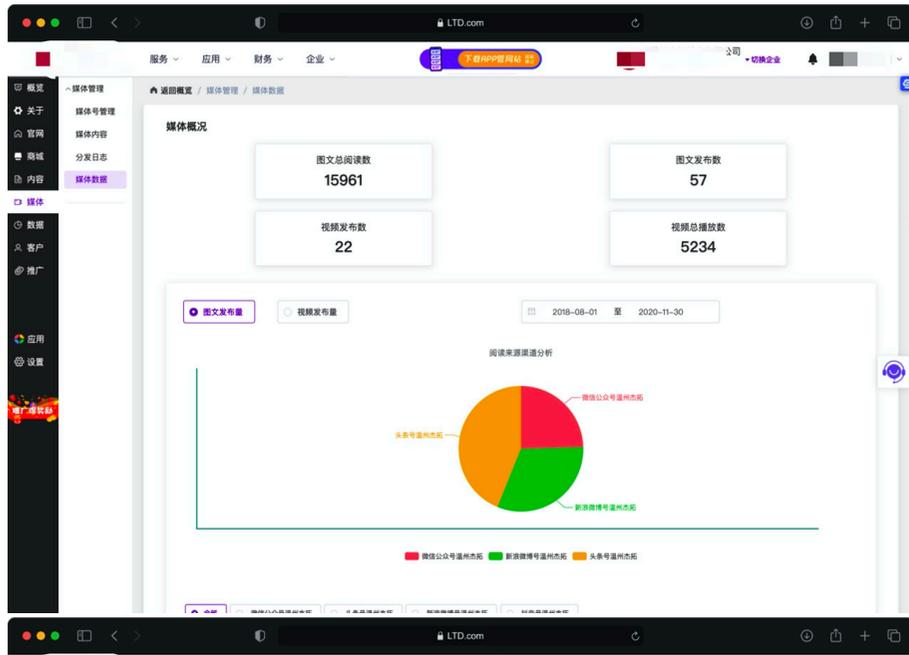
法依笛眼镜有限公司，通过与营销 SaaS 合作，搭建社交官网，成功塑造企业形象，社交化的营销，产品展示，就似与朋友之间聊天般轻松，客户有更好的体验，更信任企业。



在充分了解其基本信息后，根据需求与企业达成合作目的，成为企业真正的客户。智能名片的功能更是为其打开了获客新渠道，单纯的递交名片的社交行为，偷偷给企业带来了意外之财，让获客在社交中进行。



2. 传统网站数据化

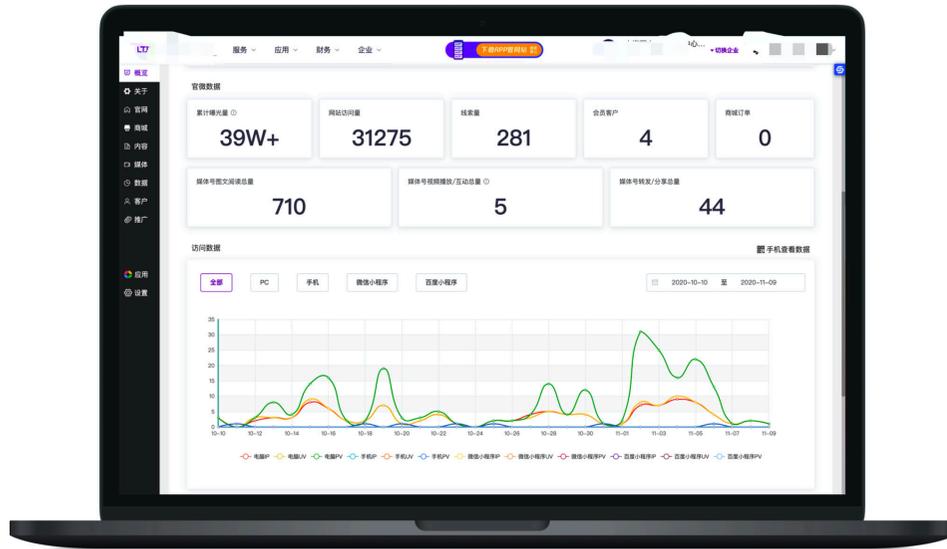


The screenshot displays a comment management dashboard with the following data:

评论内容	评论时间	评论人	回复数量	来源媒体号	来源内容	操作
非常实用的文章，受益匪浅了	2018-10-24 16:48:03	清风时霖	1		智能切割机千万不能这样用，寿命少一半！	标为线索
杰拓的各方面都挺好	2018-10-24 15:41:52	程线所及只剩e	1		15年生产经验，上万台智能切割机销售，杰拓机电创造行业品牌	标为线索
感谢分享，太长了，真的是理工地很有用	2018-10-24 15:41:51	南边没有墙	1		智能切割机千万不能这样用，寿命少一半！	标为线索
以前都不知道原来还有这些讲究，以后采购的时候可以问问了	2018-10-24 15:42:10	康康77	1		智能切割机千万不能这样用，寿命少一半！	标为线索
有没有带25的三轴啊	2018-10-11 19:22:36	奥8527024	2		手提智能切割机，便携切割机c16供应	标为线索
	2018-10-11 19:31:49	锐豹一号80329270279	1		手提智能切割机，便携切割机c16供应	标为线索
哪里有的买，多少钱	2018-11-04 23:34:14	霸王78979965	2		智能切割机PC-16A型号和PC-16B型号的区别有哪些？	标为线索
工欲善其事，必先利其器。古人诚不欺我啊~	2018-10-24 15:41:28	康康77	1		15年生产经验，上万台智能切割机销售，杰拓机电创造行业品牌	标为线索
看起来好厉害！能给员工最大的帮助！我是一样数据一样钱多一样	2018-10-24 15:38:41	Finsh01	1		15年生产经验，上万台智能切割机销售，杰拓机电创造行业品牌	标为线索
温州杰拓产品不错，好的机器提高效率，还安全	2018-10-24 15:40:51	南边没有墙	0		15年生产经验，上万台智能切割机销售，杰拓机电创造行业品牌	标为线索
全自动化的智能切割机还是比较实用的，至少在人力、时间方面，节约不少成本，试一下	2018-10-26 16:36:28	Aurambance	0		智能切割机杰拓，一年之后买宝马！	标为线索
质量好价格低，关键售后维修及时的吧，维修的好工具，赚钱的好帮手。	2018-10-24 15:44:49	石头的旅行	0		15年生产经验，上万台智能切割机销售，杰拓机电创造行业品牌	标为线索
好的机器可以减少损耗，也可以提高效率，不错	2018-10-24 15:35:17	燕子燕子燕子	0		15年生产经验，上万台智能切割机销售，杰拓机电创造行业品牌	标为线索

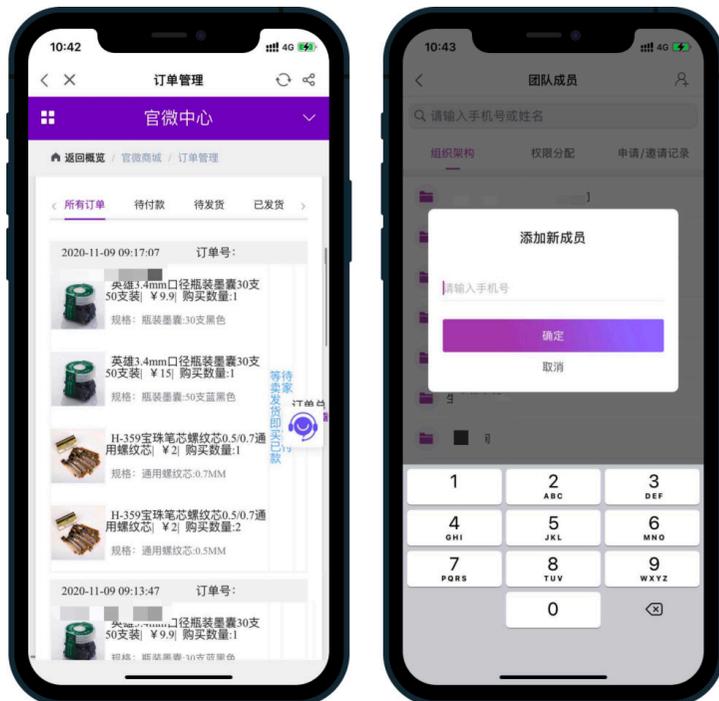
网站不仅是展示的舞台，而是信息抓取的高效捕获器，庞大的数据库，将客户行为，访客数据，营销效果通过数据解剖，图表化分析，智能处理，分类聚类，建立用户画像，为销售减轻数据筛选压力，提高复购率。

温州杰拓机电有限公司深知这一点，在营销 SaaS 的助力下，登录后台后，便可清晰知晓媒体平台上的营销数据，通过数据的追踪，分析访客行为，进而捕获有效信息，及时更新营销方案，从而加速订单成交。



3. 传统网站中台化

网站是一个中台中心，前端服务与后端技术支持，最终归于中台管理，而非各自独立，于中台将数据流入，完成海量数据的存储。通过这个平台，将各项服务，业务线进行一体化管理，以帮助企业决策为目的，构建数字化运营体系。通过中台，发出决策指令，不断更新改善营销策略，以助力企业更好经营。



4. 传统网站移动化

移动手机的便捷，人们对 APP 的依赖度日益剧增。移动端用户数的飞速上涨，移动搜索也用户也不断的增加，也让我们传统的 PC 网站不得不考虑移动用户，再加之 PC 网页在移动端访问容易出现不匹配、加载速度等问题，同时，对用户的浏览体验也是极大的影响，网站移动化是必然趋势。

「英雄钢笔」即享受到了营销 SaaS 带来的移动化式便利，作为一款电商品牌，不仅随时随地手机接收订单。在网站管理，成员添加的日常工作中，一部手机瞬时解决问题，为员工与管理者均减轻了负担。

「破三立五」与「六度数字化存在」



信息技术的高速发展，商业模式的瞬息万变。以移动互联网、5G、云计算、大数据、人工智能等为代表的新一代数字化技术正在影响，甚至颠覆人们的生产及生活方式。新技术的出现及不断发展，也在催生新的商业模式，市场竞争围绕“数字化”展开，经济包围在“数字化”的浪潮中。

2020年突如其来的新冠疫情，更是加速了企业转型数字化的进程，在疫情的冲击下，各行各业，数字化意识快速觉醒，在这场无声的争锋中，有的遗憾出局；有的光芒万丈；有的还在场外观望，无论结局如何，都改变不了“数字化”高涨人气的事实。

但是人人只看到数字化转型的前景，却不曾看到前进的阻碍。企业迟迟不肯往前迈进，是各种“羁绊”桎梏了步伐。倒不是对困难进行夸大，危言耸听，而是企业在转型的道路上的确存在以下通病：

1. 无官网，无入口，无数据，企业在互联网“不存在”。
2. 媒体分散、网民行为轨迹碎片化。
3. 营销内容毫无新意、质量不佳、传播效率低。
4. 与高质量客户群体链接关联薄弱，销售线索流失率高。
5. 数字化表达成缺口，品牌概念薄弱。





三无 无官网 无数据 无入口



五自 自官网 自媒体 自营销 自品牌 自中心



尽管通病存在，但是病痛背后，蕴藏“大获痊愈”后的机能释放。如何将机会抓住，加速转型，这既是疑问也是方向所指，答案是“破三立五”。而何为“破三立五”？

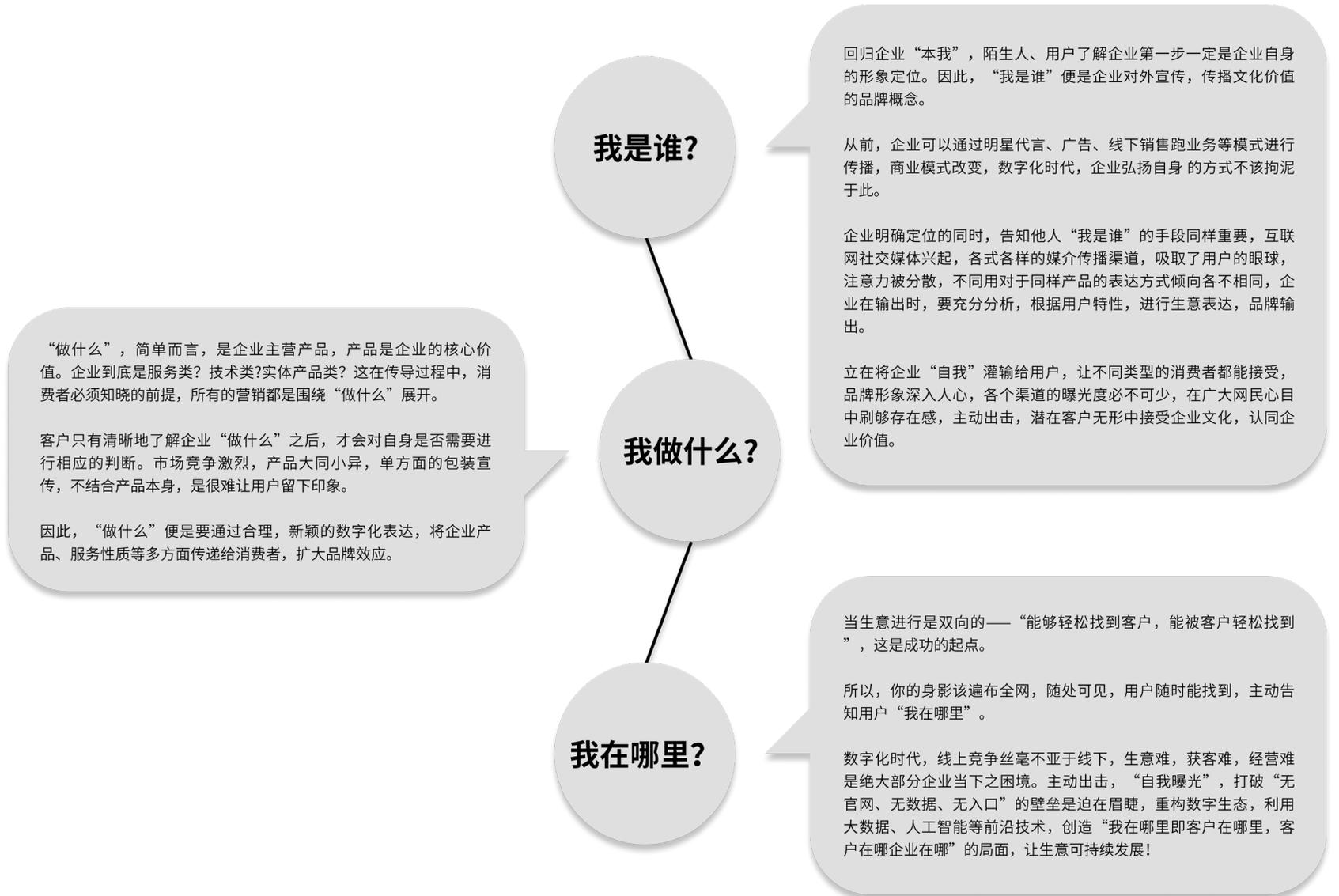
简而言之，破除“无官网、无数据、无入口”的“三无”局面。让企业“自官网、自媒体、自营销、自品牌、自中心”。独立存在于互联网，向世人开放入口，不依附任何三方平台，不是谁的附庸品，以自我为中心，构建私域流量池，创造品牌价值，搭建营销体系，以拥抱的姿态迎接数字化。

“破三立五”暗示了数字转型的新时代的到来，有的企业早已准备好，但也有一部分的企业陷入了焦虑与恐慌。深陷“进退两难”的困境，“进”害怕转型失败，“退”担忧原地踏步面临淘汰。足见，企业数字化转型之路困难重重。

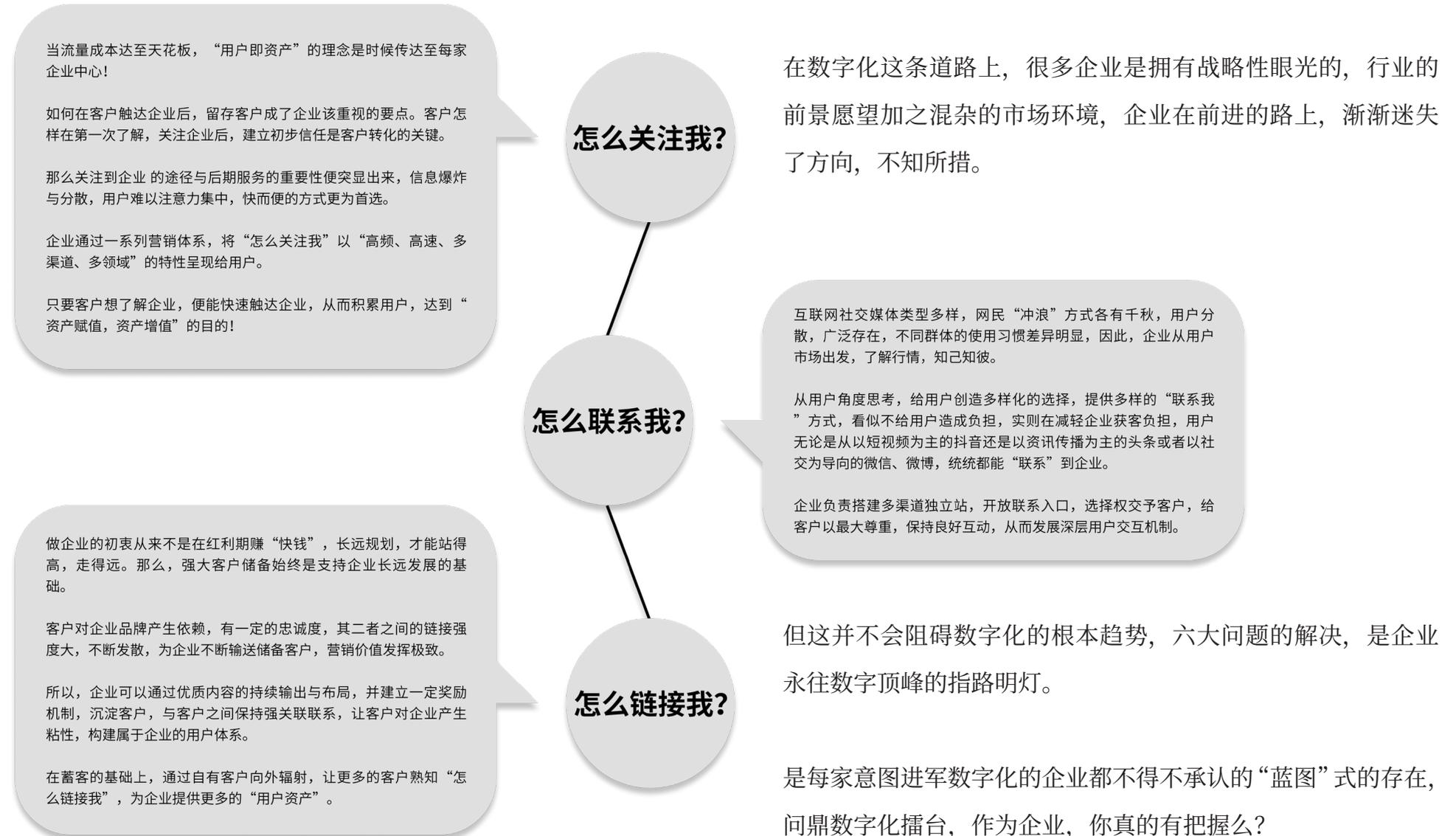
为了让企业从焦虑的处境中解放，综合市场考量，凭空转型似乎不可取，一步一个脚印走得踏实。第一步，构建数字化环境中的独立存在。而什么才是“数字化存在”呢？“六度数字化存在”的理论就此解答疑问！

“六度数字化存在”理论是由杭州电子商务研究院提出的企业数字化转型新概念，在分析市场实情，详解行业境遇后，意图为处于转型困境的传统企业指点迷津，提供前进的新方向，创造“破冰”新思路，让企业不至于在原地手足无措，帮助企业快速走出数字化转型的“迷雾森林”。

1. 我是谁？
2. 我做什么？
3. 我在哪里？
4. 怎么关注我？
5. 怎么联系我？
6. 怎么链接我？



“六度数字化存在”反映了当下数字时代，传统企业转型数字化的根本诉求，以简单明了的白话指出了企业的需求所在。一定程度上，为企业消除了转型焦虑，致力于为企业指明搭上数字化快车的前进方向。



LTD 营销 SaaS

数据权益说明



杭州乐通达网络有限公司

数据权益说明

杭州乐通达网络有限公司遵守用户协议，我们提供的“LTD 营销 SaaS 系统基础版”永久免费（仅仅是部分网站功能收取一定费用）。

只要 LTD 仍然存在，乐通达就会为所有客户提供一定容量的数据永久免费存储。无论是付费用户还是免费用户，都将享有 100% 数据的私有权利。

接下来本说明将对数据存储的概念做一些解释。

用好营销 SaaS 就是企业上云

云计算这一概念从最初的鲜为人知，到近两年来的风生水起，发展趋势迅猛，一路高歌猛进。其实早在 2018 年，国家就出台了相关政策，鼓励“企业上云”。



工业和信息化部关于印发《推动企业上云实施指南（2018-2020年）》的通知

工信部信软〔2018〕135号

(图片来源于工业和信息化网)

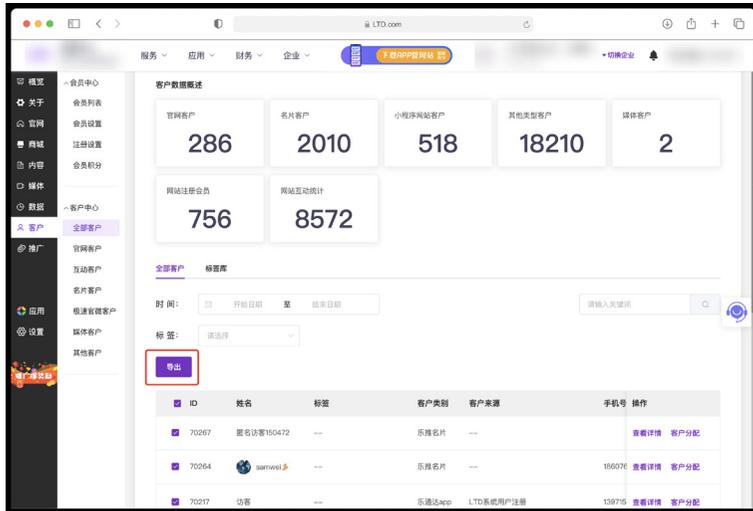
政策的支持，加之云计算本身市场劲头，越来越多的企业奋力投身于此，企业上云已成为趋势，并取得较好发展结果。但是，需求并未完全释放，还有上升的空间。尤其是中小微企业面对企业上云还存在诸多问题。

比如：对自身数据的云端安全性存在顾虑；对上云成本的担忧；对维护的技术难度过度忧虑等。这些问题似乎抑制了中小企业的上云意愿。

工业和信息化部在《推动企业上云实施指南（2018-2020年）》中指出“鼓励各地建立政府部门、云平台服务商、上云企业等多方合作推进机制。支持各地工业和信息化主管部门设立企业上云专家咨询委员会。加大对企业上云的引导推进力度，加强政策宣贯解读，普及上云知识，提高企业上云意识和实践能力，持续扩大企业上云影响力……。”

一些企业把希望重心放在了电商平台，以为在淘宝、京东、天猫等设立了店铺，运营，数据存储便不必担忧，所谓依赖于三方平台完成【上云】，殊不知，一旦平台倒塌，所有努力便会付之东流。

实际上，企业上云并没有想象的那么复杂，其实，用好营销 SaaS 就是企业上云。但如何用好营销 SaaS 呢？



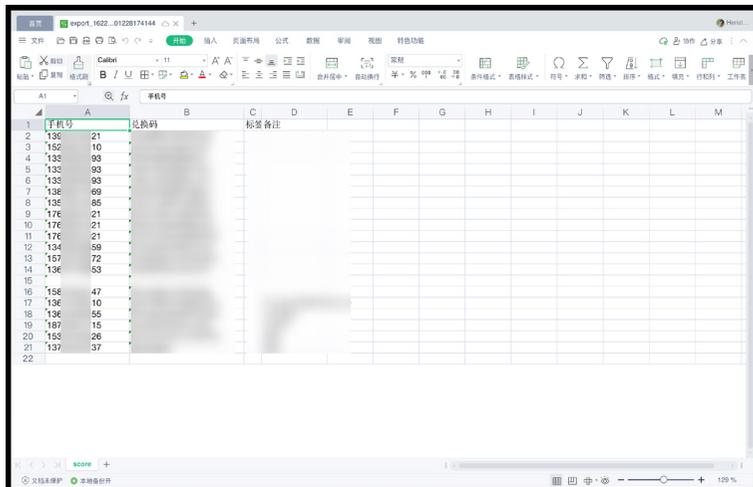
做数据的主人，将数据尽握手中

企业官网的访客信息、各个媒体渠道的推广情况，数据皆可查询，一目了然。实时的变化，也尽掌握在企业自己的手中。客户与企业的关系不再隔着三方平台，而是“面对面”的直接对话，客户传递的信息，企业可以第一时间获取，做出对应。产品详情、用户信息、资源库存、访客踪迹、营销效果等都能在存储在数据库中，只要有需求，随时可以提取使用。

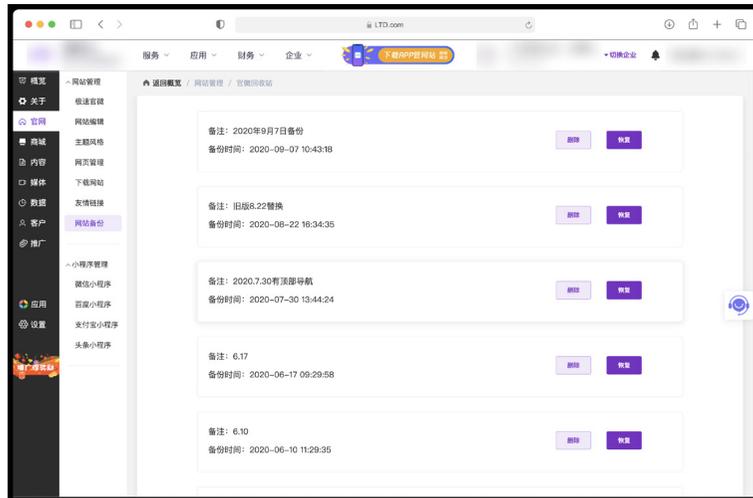
尤其是订单和用户信息，这些可回收利用的数据，最大限度的跟踪与分析，建立起属于企业自身的用户群体库，摆脱三方平台的束缚，扔掉隔在企业与客户跟前的纱幕，让企业直接触达客户。

数据的维护权也在自己手里，当出现弊端要修复，不用求着【平台】维护人员，修理数据库，可通过自己的云端进行自行修复。当用户提起企业，开口不是某淘的一个店铺，而是企业本身。

用户既可从自己的本地将数据导入 LTD 营销 SaaS 系统进行储存备份，也可将数据从云端导出下载到本地进行查看与维护。具体操作如有疑问可咨询客服 400-62-96871。

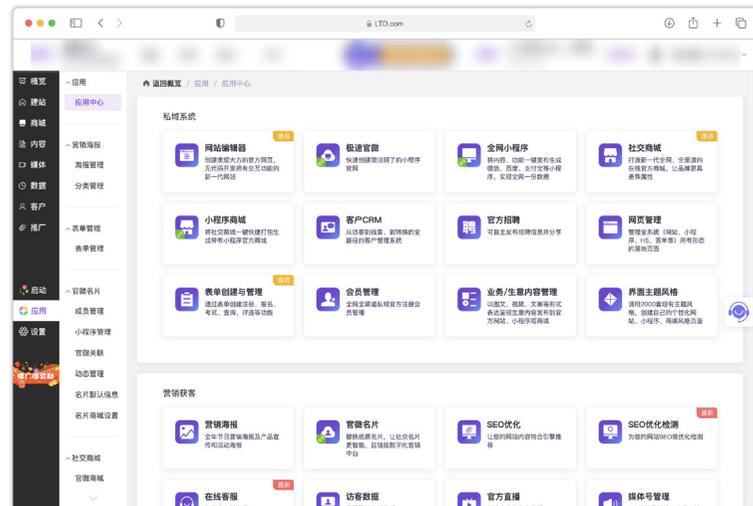


数据不出逃，安全终身



SaaS 系统账户与数据服务原则上，永久免费为客户提供数据留存与存储，除非用户自身提出注销请求。这也就意味着数据存储可终身，不会随着时间的推移而消失，毕竟企业要做长久发展的打算，数据的永久留存对于企业来说，也像是企业变迁、进步的见证，弥足珍贵。

并且，系统所有企业与用户享有全部的数据权益，数据安全，受国家法律、法规的保护。从法律的层面给予企业权威性的保障，未经用户授权许可，任何第三方均无权擅自使用 SaaS 系统内用户的数据，数据存储自此安心。



带功能的云计算

LTD 营销 SaaS 不仅仅保障了用户的数据安全，同时也兼顾了功能应用，是带功能的云计算存储，如左图，功能齐全，数据安心。

“企业上云”看似任重道远，选对方向，比如用好营销 SaaS，岂非道宽路畅？

LTD 营销 SaaS

附录



杭州乐通达网络有限公司

感谢您的观看！



好书推荐

了解更多有关私域流量与「破三立五」的概念，推荐阅读这本由浙江贰贰网络科技有限公司董事长许远东与乐偶创始人兼 CEO 付恩伟编撰的《引爆私域流量》。

各大平台均有販售，欢迎阅读！

也可关注作者微信视频号或添加作者企业微信了解更多信息。



关注作者视频号



添加作者企业微信

更多资源

LTD 营销 SaaS 官方网站	https://www.LTD.com/
官微中心（中台）	https://wei.LTD.com/
您的官微 App 下载	https://LTD.com/products/apps
域名注册相关	https://www.22.cn/
商标注册相关	https://www.32.cn/
SSL 证书相关	https://ssl.22.cn/
LTD 学习中心	https://m.LTD.com/xx
杭州电子商务研究院官网	https://www.eb.ac.cn/
数字化经营师认证考试中心	https://www.eb.ac.cn/renzheng

微信扫描二维码，关注官方公众号「营销 SaaS」了解更多详情



微信扫描二维码，关注官方视频号「营销 SaaS」了解更多详情



LTD营销SaaS助你把生意做更大!

电话: 400-62-96871

官网: LTD.com



贰贰网络 (集团)

@杭州乐通达网络有限公司