



Beutii

EagleEye Marketing Cloud 聯盟行銷雲

紅門互動 張元溢Mars.

mars@reddoor.com.tw

紅門互動，陪你一起走進智慧零售

Eagleeye

- 為企業搭建數位基礎建設
- 打通線上線下數據管線
- 用數據驅動全通路行銷與營運
- 導流導客、提升營業額

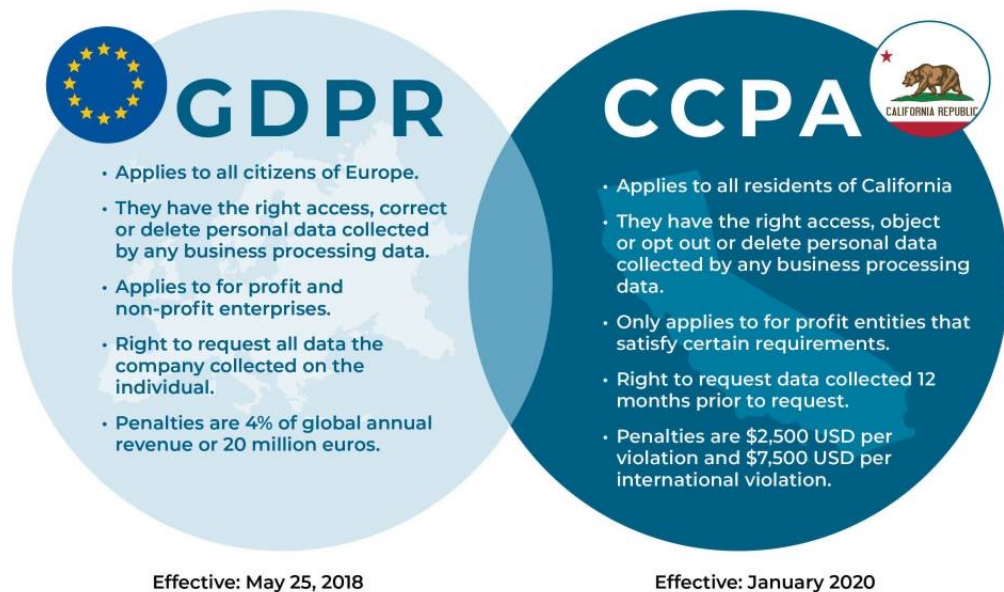


2019 DSA 數據科技創新獎 金獎

2019 DSA 數據創新類 全場大獎



隱私權保護，改變網路廣告生態



歐盟一般資料保護規範GDPR 與
美國加州消費者隱私保護法CCPA

後疫情時代，改變消費行為



企業的挑戰

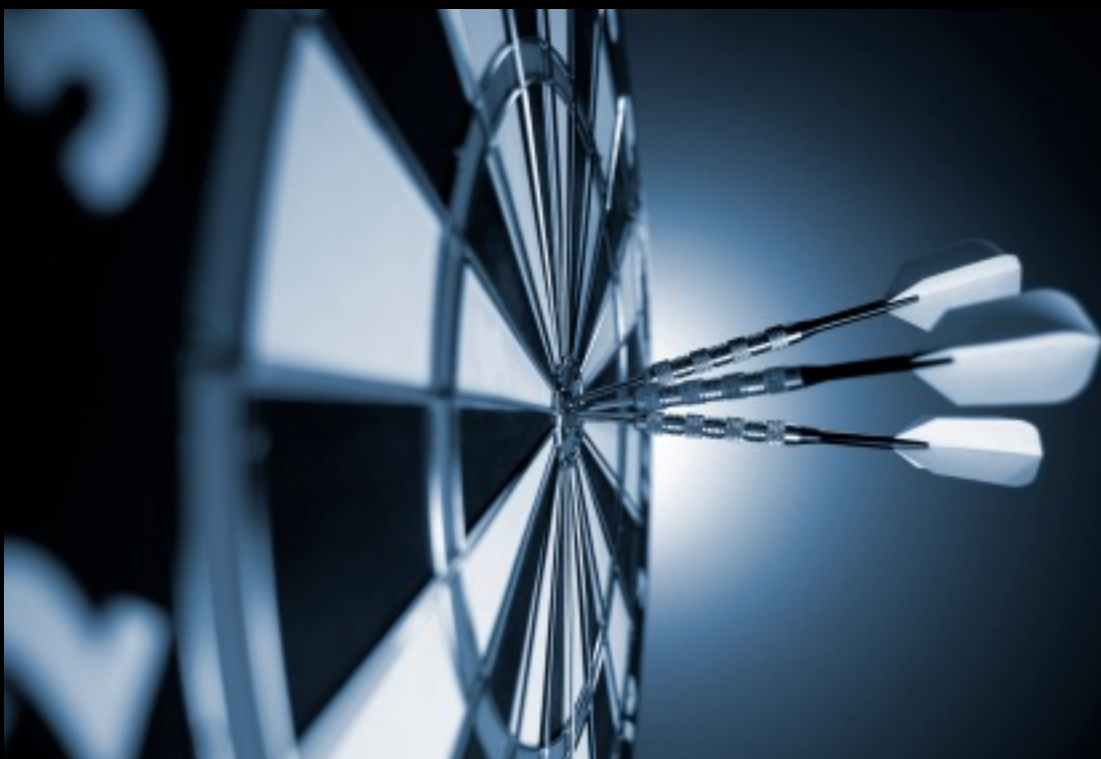




1. 疫情影響，數位競爭者增加及營收下滑
2. 數據散亂在不同系統，無法掌握顧客消費行為
3. 行銷人員無法篩選會員進行個人化行銷
4. 企業內缺乏數位人才及數據分析人員



1. 如何獲取更多新顧客
2. B2B企業行銷合作，但沒有數據驗證成效
3. 缺乏第三方單位有效驗證

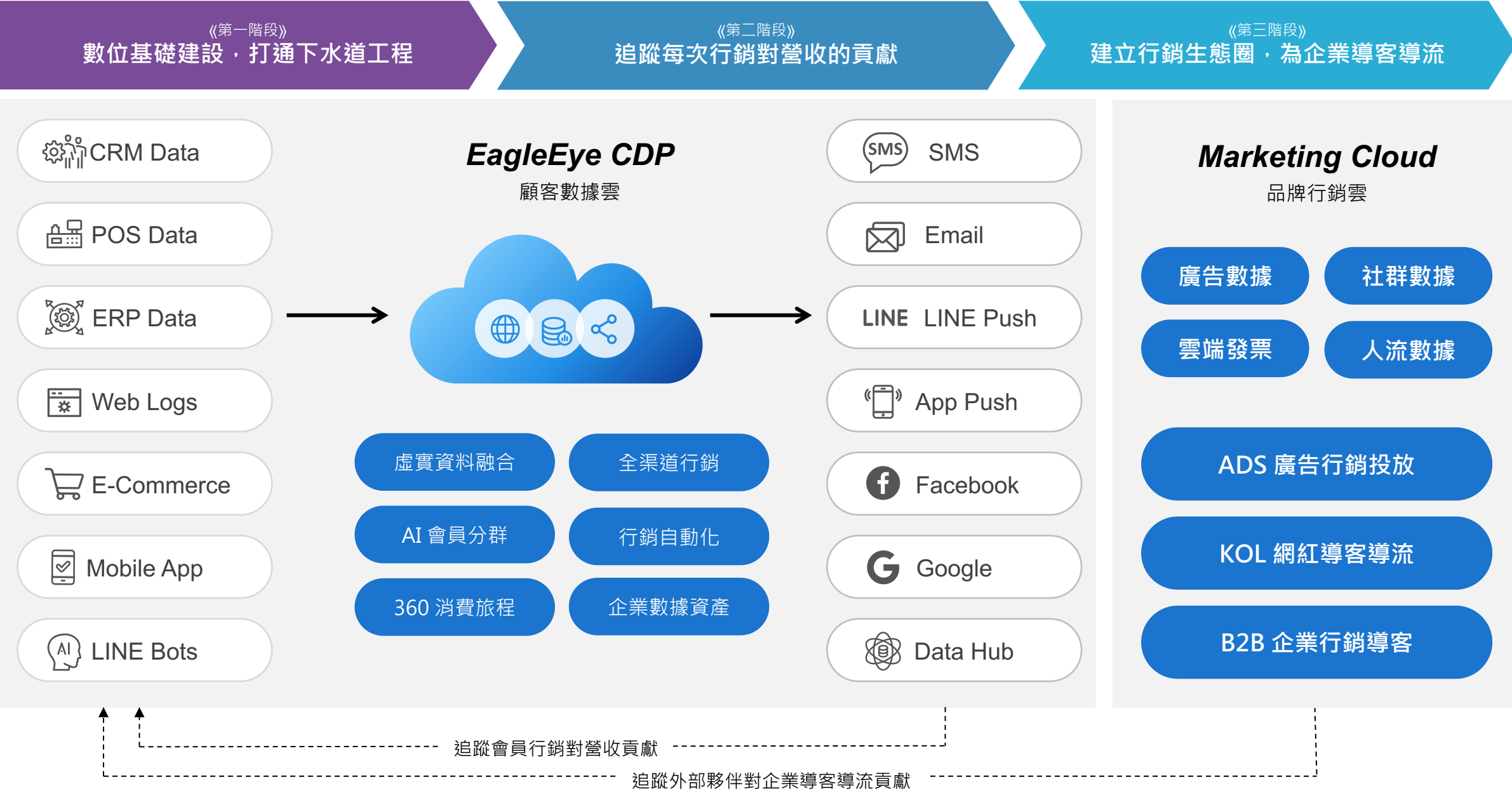


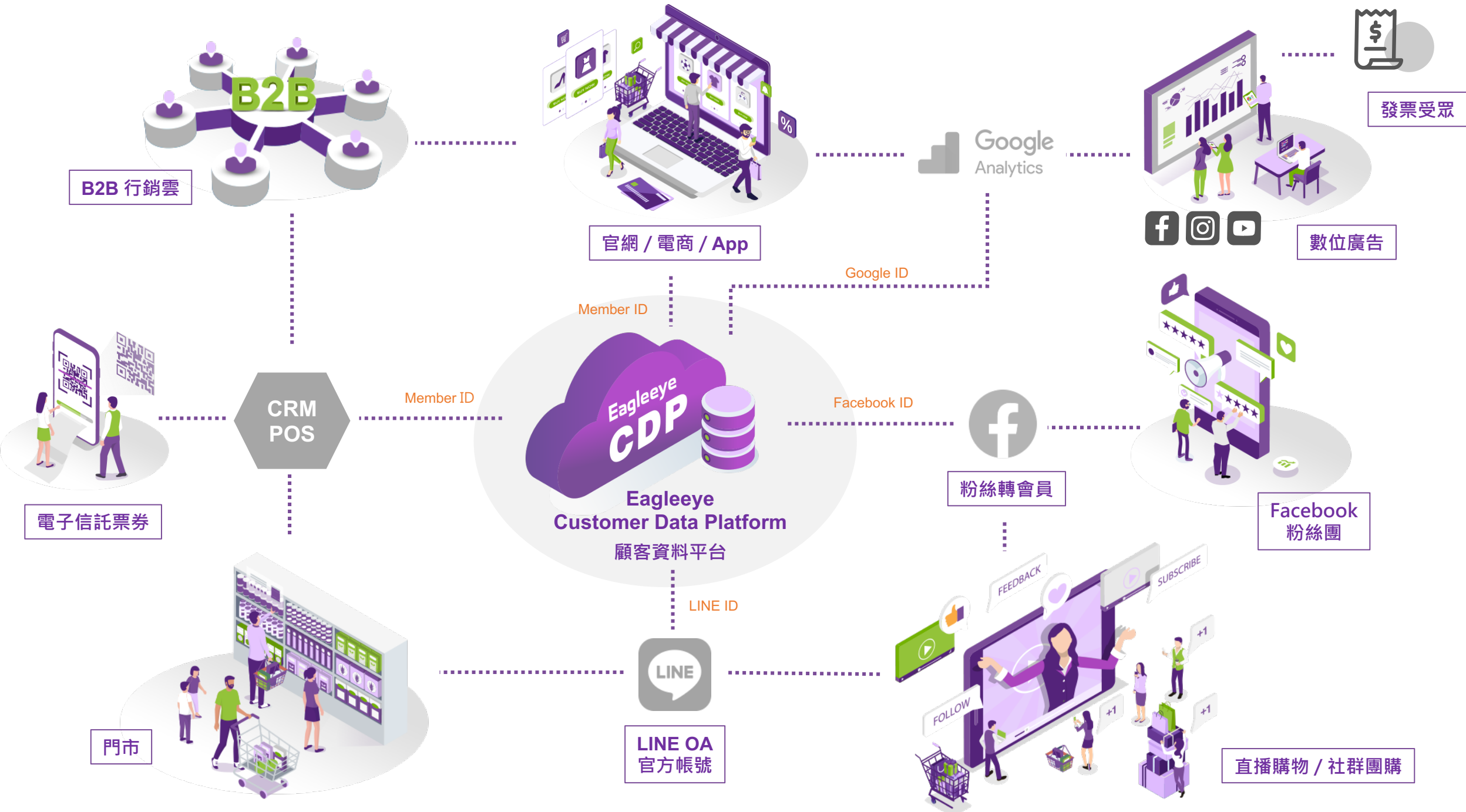
任務一

MISSION

1. 用一個平台管理所有顧客資料。
2. 建立企業第一方的數據資產。
3. 追蹤每次行銷對營收的貢獻。

用一個平台管理所有顧客資料





整合六大場景

Eagleeye

1. 線下門市
2. 線上電商
3. 會員點券
4. LINE / App
5. 社群經營
6. 第三方數據



Eagleeye·CDP
顧客數據平台

參考Youtube影片：<https://www.youtube.com/watch?v=0yRLdtgiRGY>

BI 營運報表

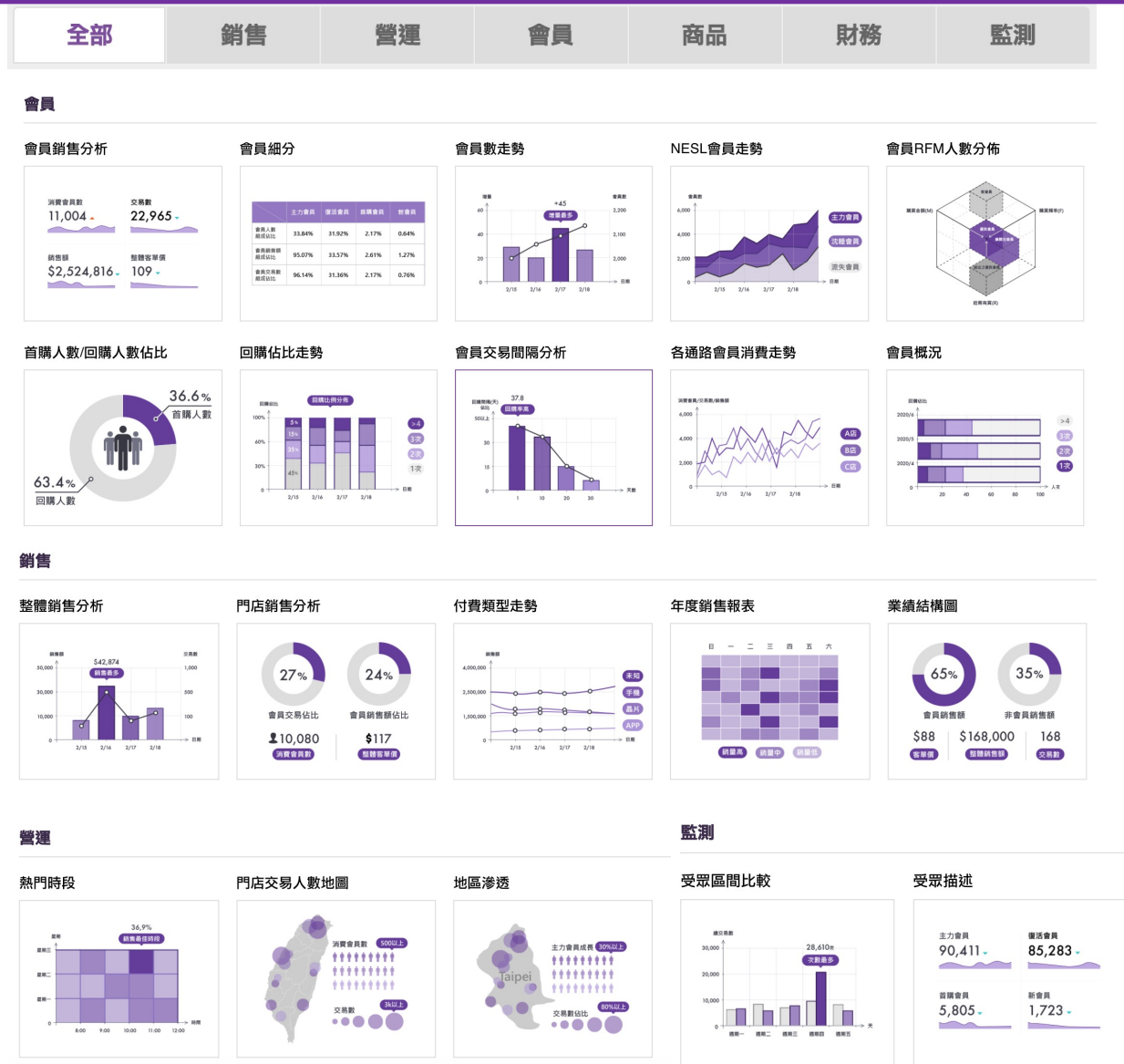
Eagleeye

CDP整合企業各種跨系統間的數據資料，透過系統ETL數據融合，提供銷售、營運、會員、商品、財務、監測六大類型以及近30種BI數據報表，幫助企業各種角色查看專屬權限的數據報表，三大角色包含：

- 總部視角
- 督導視角
- 店長視角

功能應用價值：

- 洞察企業的關鍵數字，監控各種營運指標。
- 透明的數據，將有效幫助企業數位升級，建立更有效率的組織及營運模式。



AI演算法，顧客價值分群分眾

當企業的會員越來越多時，必需透過分群分眾，才能精準會員行銷，有效提升行銷活動成效。

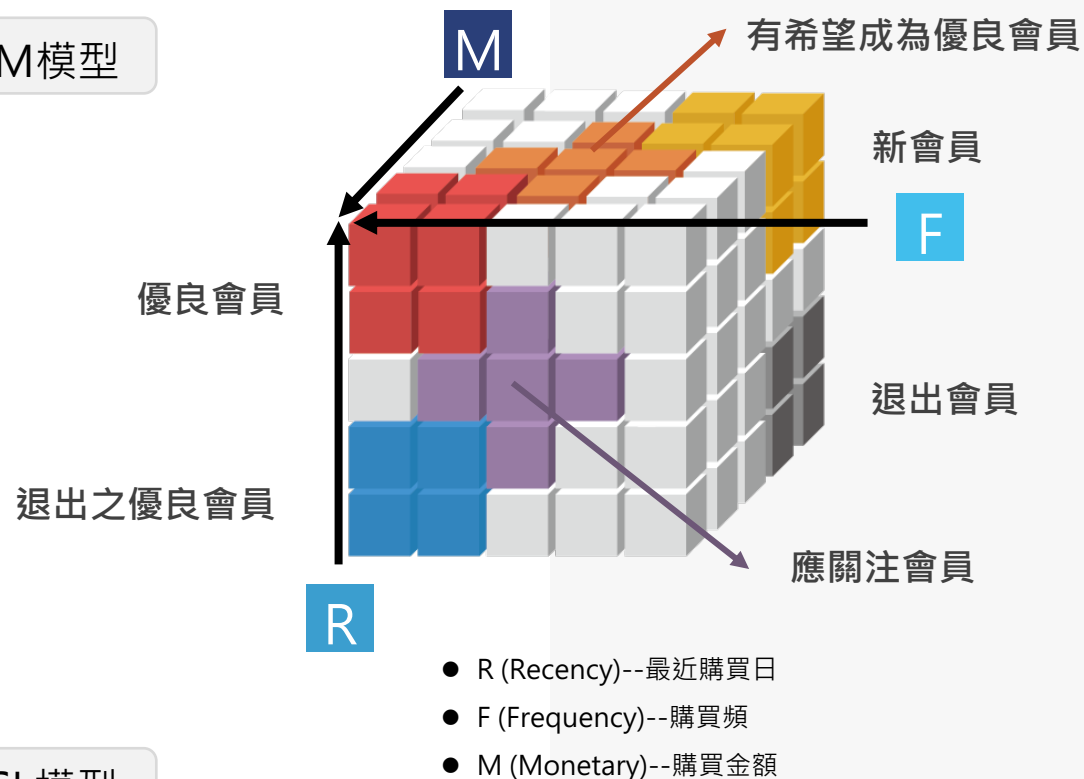
CDP內建二套演算法，協助企業將會員的千人千面有效分群分眾，演算法包含：

- 依會員消費貢獻 (RFM)
- 依會員消費頻次 (NESL)

功能應用價值：

1. 透過行銷劇本，減輕企業行銷人員的工作負荷，自動化的作業模式也提供工作效率。
2. 將有具體效果的行銷模式建立成劇本，可以幫助企業有效累積專業知識及企業資產。

RFM模型



NESL模型



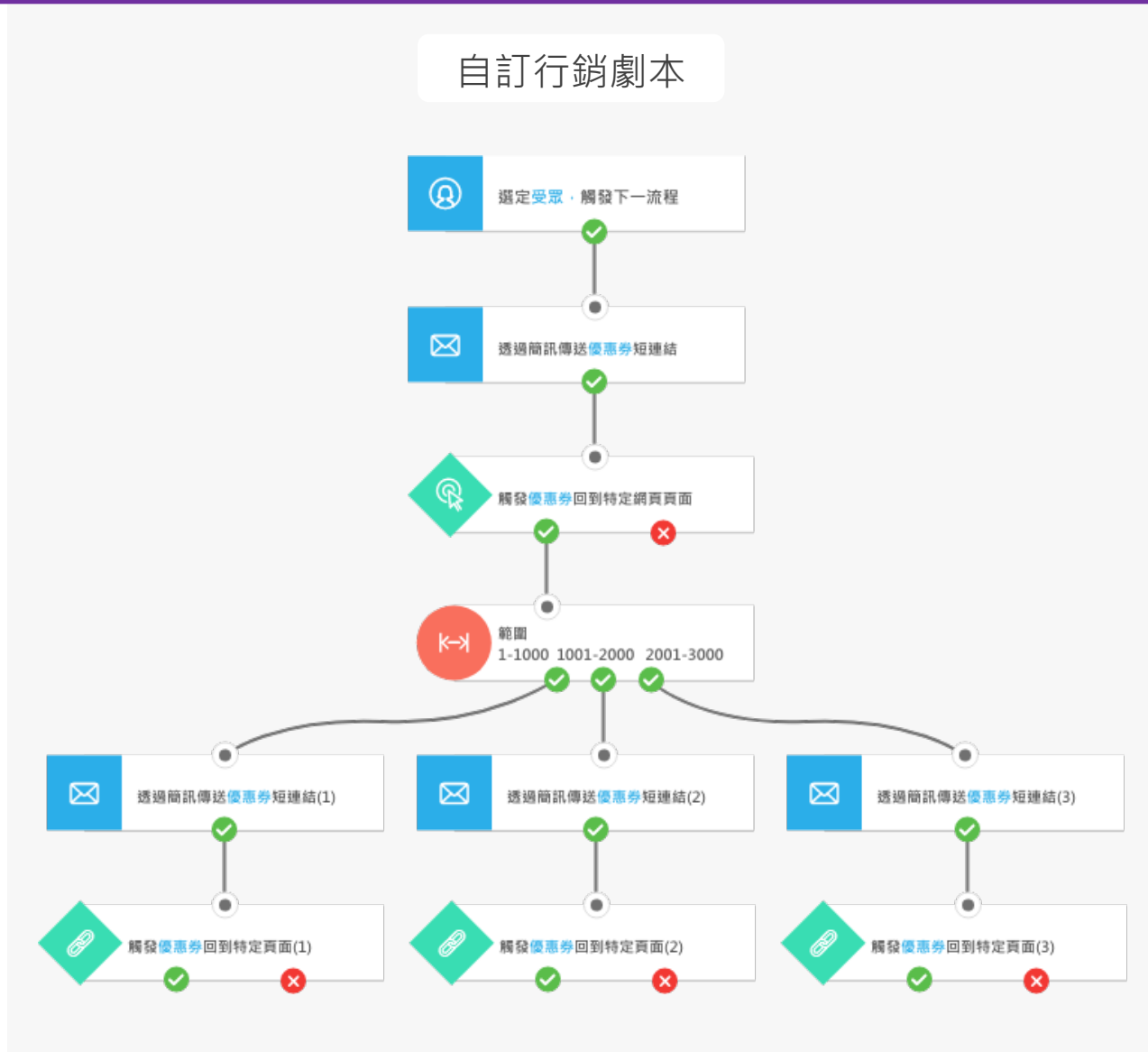
行銷自動化

CDP提供多套的自動化行銷劇本，讓企業行銷人員可以彈性編輯使用，當顧客(會員)符合行銷劇本的特定資格，就會自動觸動流程及執行推播作業。行銷劇本包含：

- 歡迎新會員
- 滿意度調查
- 售後再行銷
- 回購行銷
- 生日行銷
- 自訂劇本

功能應用價值：

1. 透過行銷劇本，減輕企業行銷人員的工作負荷，自動化的作業模式也提供工作效率。
2. 將有具體效果的行銷模式建立成劇本，可以幫助企業有效累積專業知識及企業資產。



會員消費輪廓360

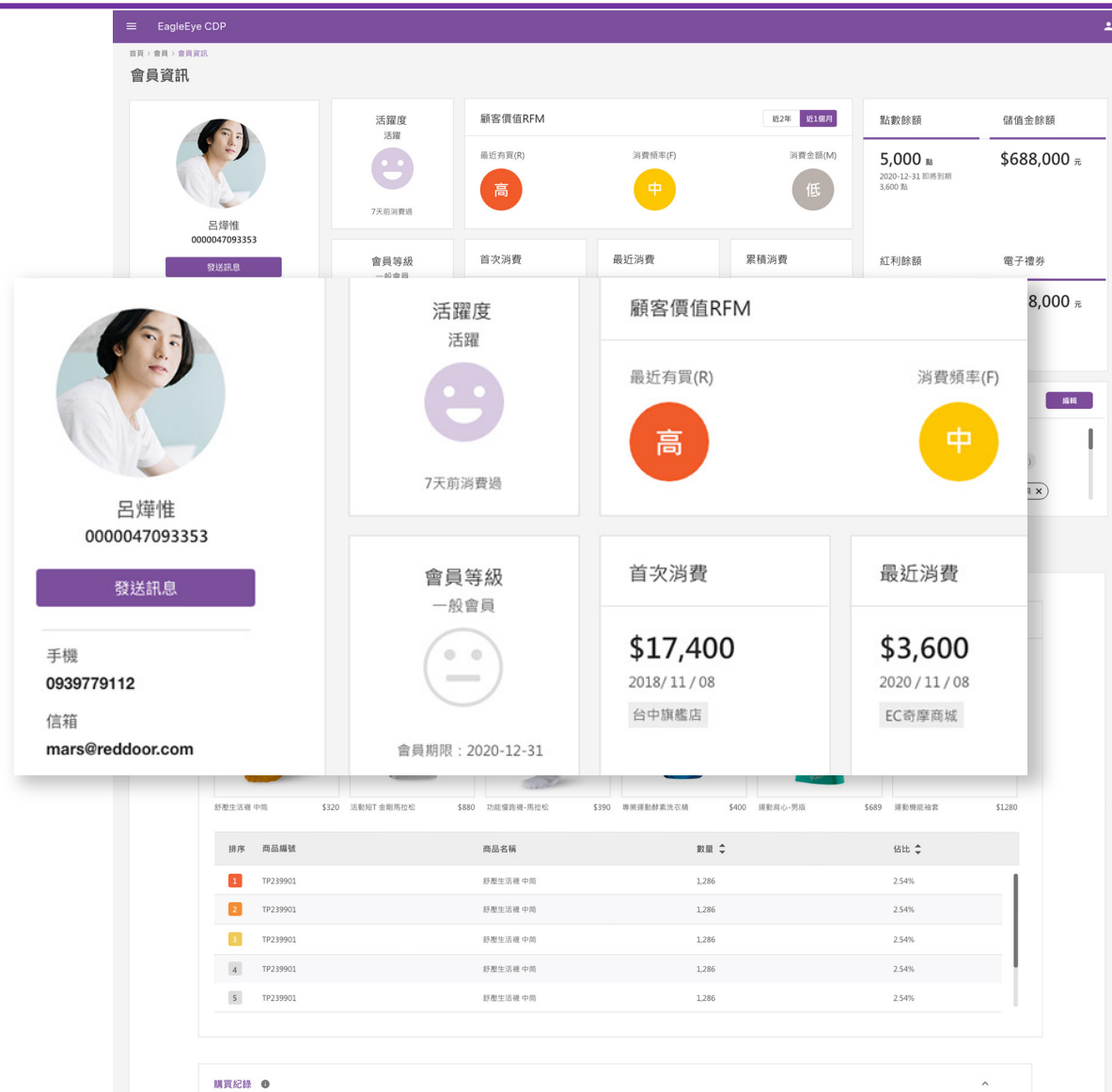
Eagleeye

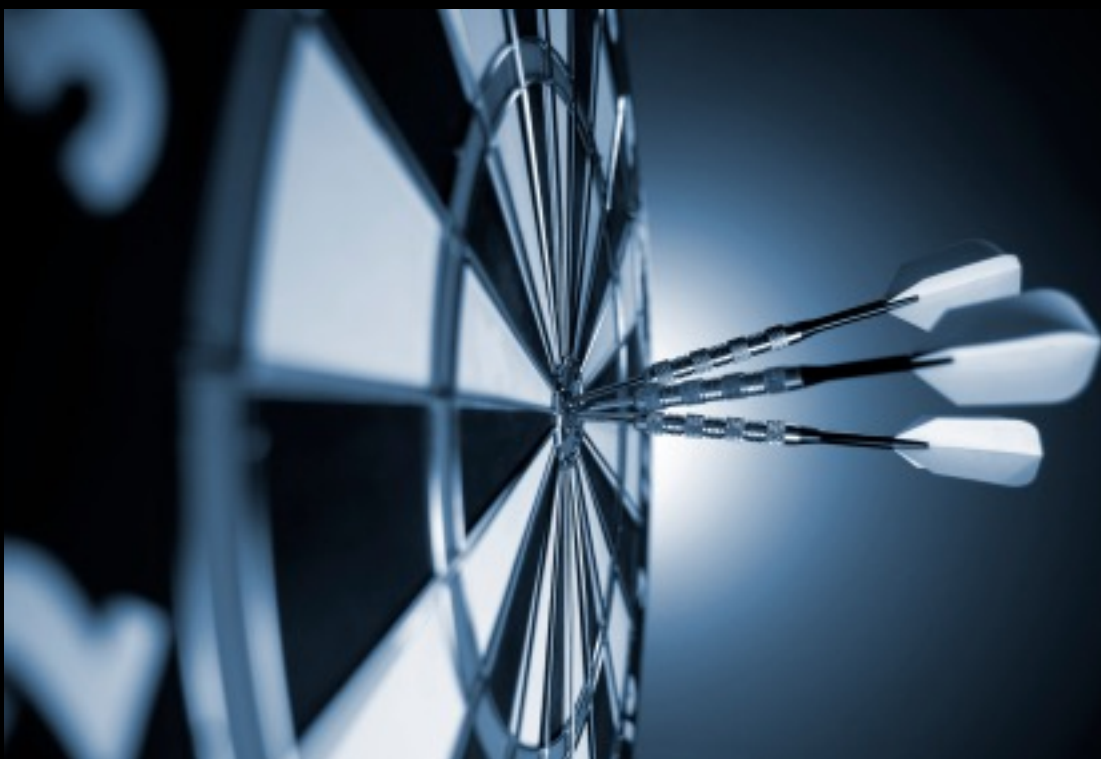
透過CDP打通跨系統數據來源，完整地掌握會員線上線下消費行為，追蹤會員在全通路的消費旅途。
分析數據包含：

- 會員等級
- 個人化標籤
- 交易記錄
- 點數、儲值金
- 地域分析
- 點數記錄
- 消費頻次貢獻
- 商品偏好
- 儲值金記錄

功能應用價值：

1. 透過會員360，行銷人員可以分析VIP會員消費習慣，掌握輪廓分析更好的行銷策略。
2. 營運人員可以洞察每位會員的消費歷程、點數、儲值金使用狀況，優化更好的會員經營策略。
3. 客服人員可以透過一個介面完整掌握顧客消費記錄，提供更好的客服服務。





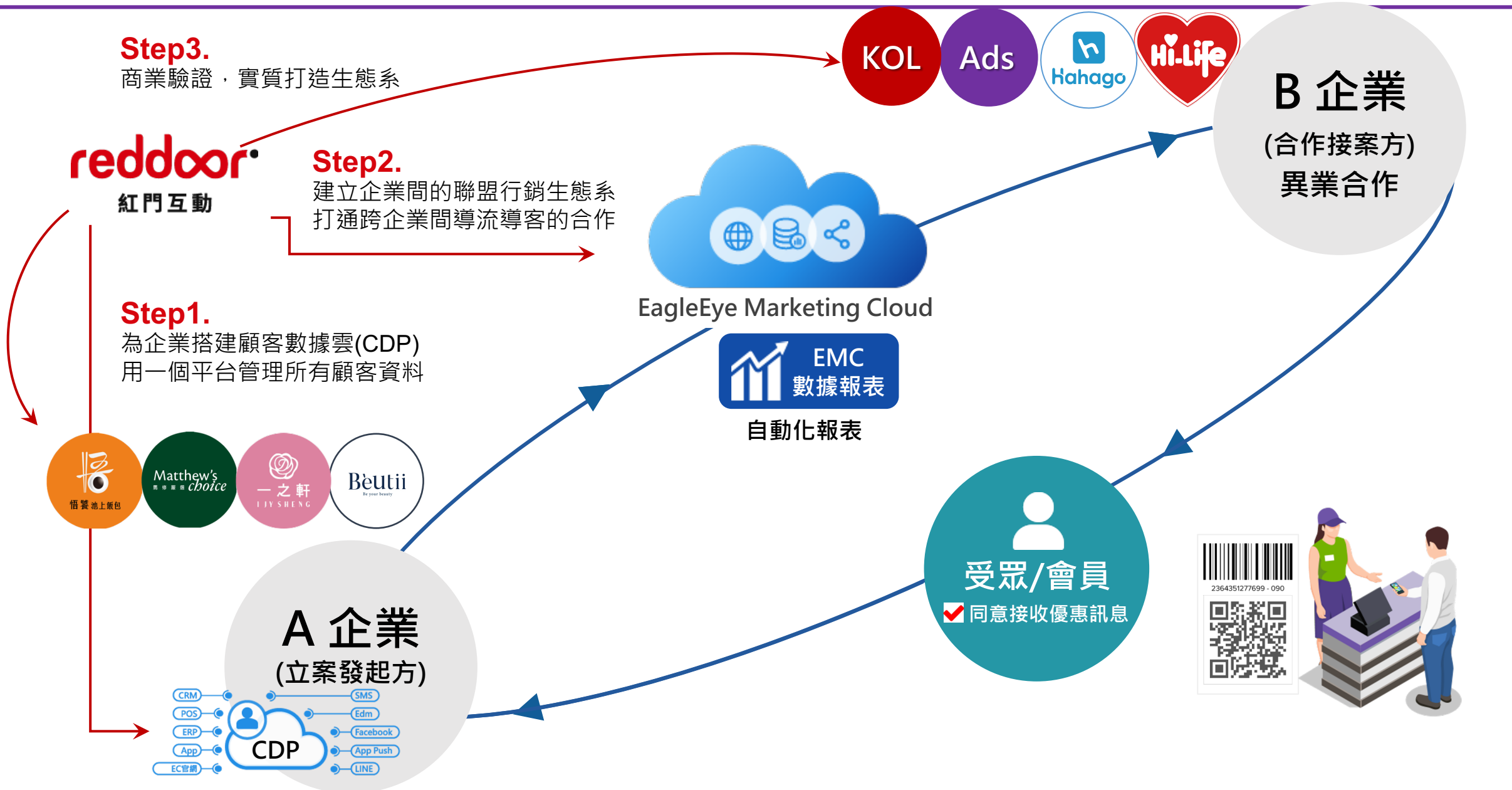
任務二

MISSION

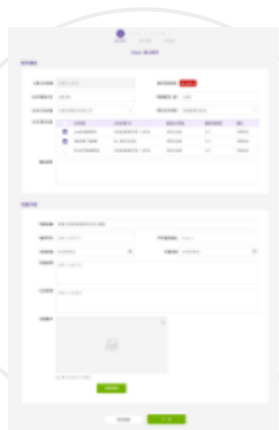
1. 建立一個平台，專為企業B2B行銷合作服務，提供公開透明、數據化、標準化的服務流程。
2. 形成B2B行銷生態圈，為彼此企業有效導客導流。

計劃工作目標

Eagleeye



1 立案方EMC立案



邀約



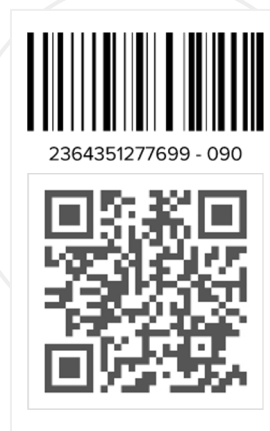
2 合作方接受合作案



產碼



3 EMC產製優惠序號



發佈優惠
訊息



4 消費者優惠消費



序號
核銷



5 EMC 數據報表



案件說明

合作內容

立案公司名稱： 悟饕池上飯包

合作預算NT\$： 100,000

合作公司名稱： 光泉牧場股份有限公司

案件目前狀態： **已立案未審核**

預期觸及人數： 5,000

案件合作品牌： 萊爾富便利商店

合作項目內容：

合作項目	合作計價方式	最低合作門檻	前置作業時間	備註
Line@推廣優惠券	依發送會員數計價一人NT\$3	NT\$10,000	5 天	來電洽詢
FB粉專發文優惠碼	每一則NT10,000	NT\$10,000	5 天	來電洽詢

~~備註說明： 希望有機會與貴司合作，詳細細節可以召開會議商討，敬待貴司回覆，謝謝！~~



修改案件內容

儲存案件



購買五款熱銷便當，現折20元優惠！

活動期間

2020/08/19 00:00:01 AM ~ 2020/8/26 23:59:59 PM

適用門市

全省門市皆適用 (門市資訊網址: <https://eurl.cc/3Lrv6Q>)

優惠數量: 5,000組

活動說明

1. 活動期間購買下列指定商品，結帳時，掃描優惠20元，正菜池上飯包、雞腿便當飯包、養生飯包、燻鴨排骨飯包。
2. 折價券不得重複使用，一經使用無法退回。
3. 活動逾期，折價券即失效。

請出示畫面條碼，供門市店員進行核銷，謝謝!



2364351277699 - 090



門市核銷代號

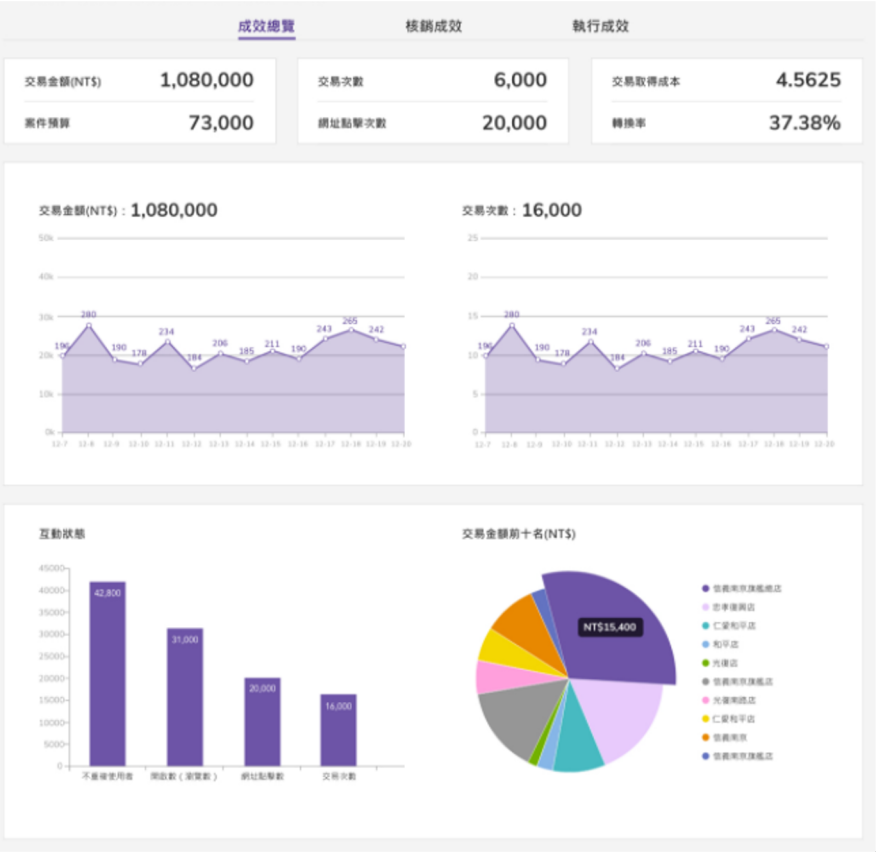
請輸入4碼核銷代號

核銷

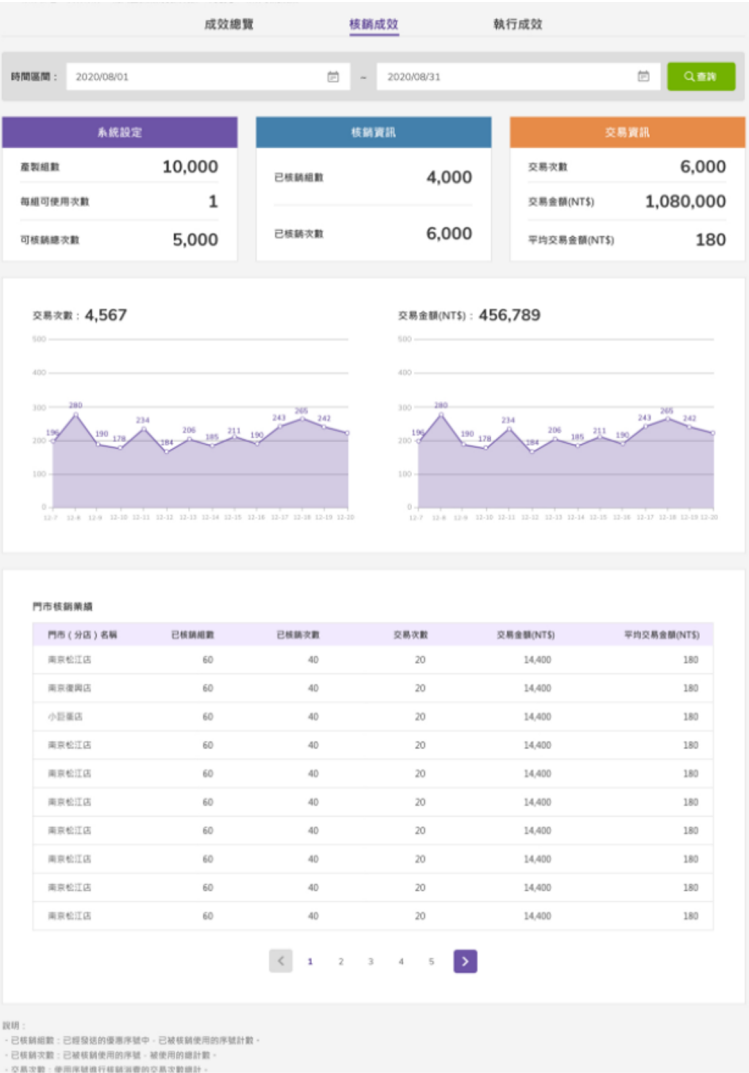
注意事項

1. 每會員限購買乙次，兌換碼截圖無效且不得重複使用。
2. 「雞腿飯包買一送一快閃活動」兌換碼數量1,800組，兌完為止。
3. 活動詳情請見相關資訊，如有任何活動問題，請聯繫相關客服：(03)9903366。
4. 兌換時間以相關門市營業時間為準。
5. 相關池上飯包及菜買富有關修改、解釋及決定將止本活動條款及規則，而不另行通知。

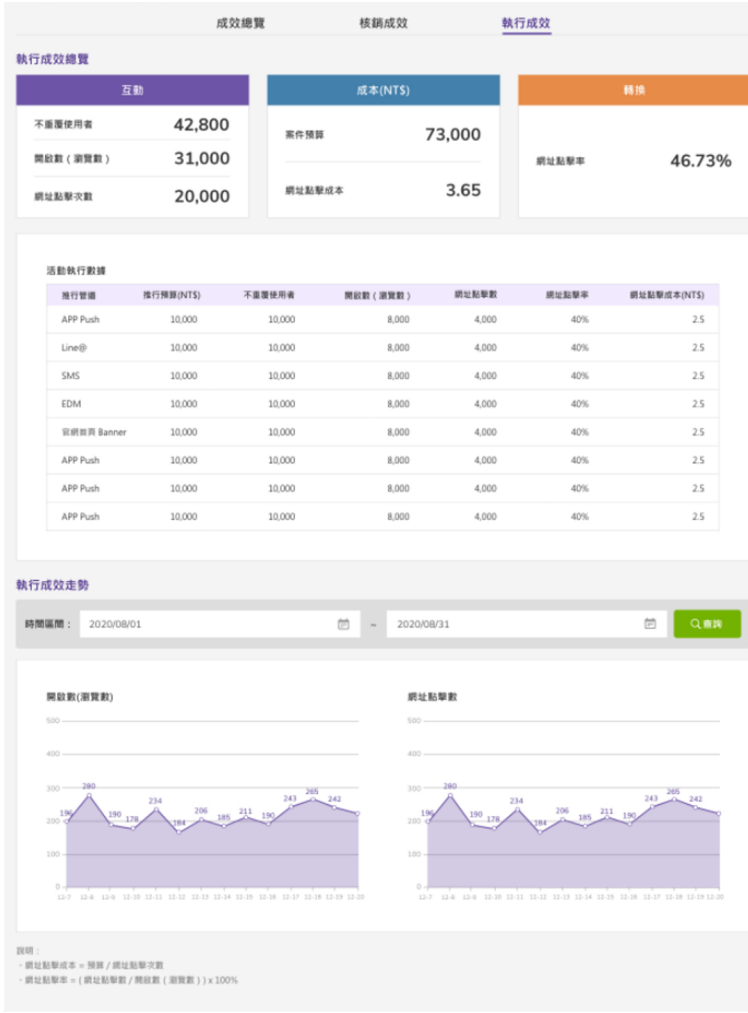
成效總覽



核銷成效



執行成效





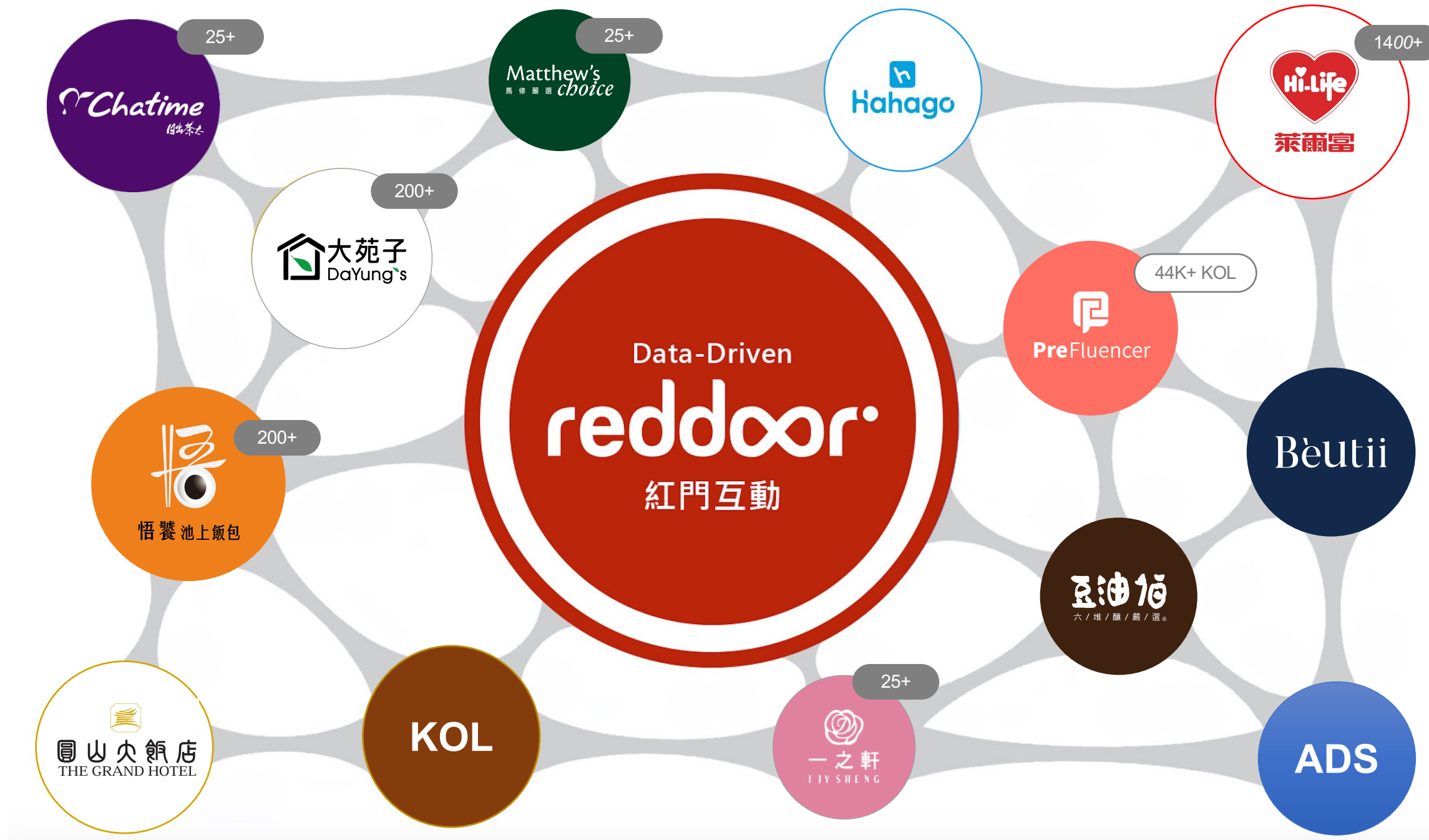
對比過去同質性活動，
會員增長三倍成效



都是新面孔
辦儲值卡增加300%



啟動多元的商模合作



結果

RESULT





讓企業會員活化，
提高會員粘著度



打通資訊流，
建立數據閉環



省成本、創利潤、帶會員

建構互惠互利的數位生態





Eagleeye

引領企業數位轉型的核心

張元溢 Mars.
mars@reddoor.com.tw