

氢互动

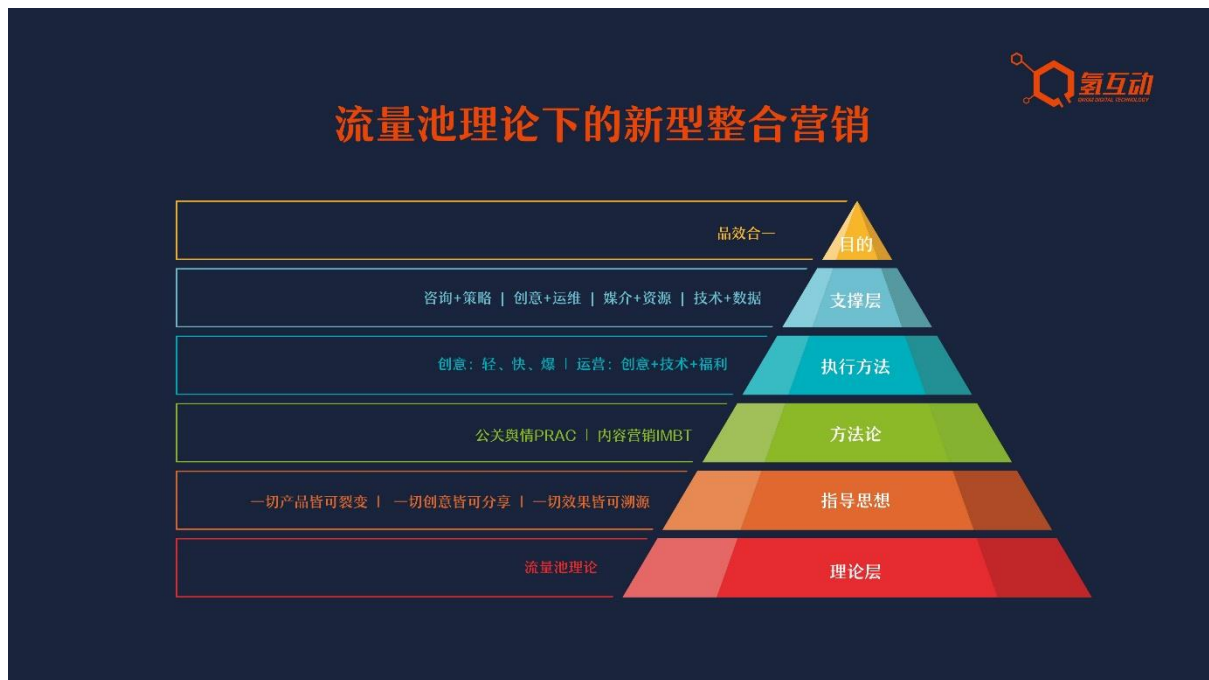
官方网址: <http://www.qwom.com/>

参选类别: 年度数字营销影响力代理公司

公司简介及核心优势

简介:

北京氢动益维科技股份有限公司 (简称: 氢互动, 证券代码: 870207) 2010 年于北京成立, 员工人数超过 200 人, 注册资金 3000 万, 北上广等多地布局, 是国家高新技术企业, 中国商务广告协会、中国公关协会、中国互联网协会等会员单位。服务客户涵盖互联网、酒水、快消、出行、金融保险、商业地产等行业内的数十家知名品牌。累计获得艾菲奖、ONE SHOW、长城奖、金投赏、虎啸奖、金瞳奖等国内外知名奖项 260 余项。



“流量池理论”下的新型整合营销公司

经过多年实战经验, 氢互动总结出“流量池”理论思维体系, 提出“流量池理论”指导下的新型整合营销公司定位, 利用“技术+数据”优势, 为品牌提供全生命周期的互联网整合营销服务。氢互动奉行“创意+技术+福利”的创意生产体系, 辅助“轻 (投入轻, 试错成本低)、快 (反应速度快、创意决策快、制作执行快)、爆 (内容不平庸, 迅速引爆)”的内容产出模式为品牌提供刷屏级创意。根据品牌战略部署深入市场、产品、运营等不同纬度帮助企业搭建流量池体系, 打造有效的流量获取和变现渠道, 完成企业的数字化商业转型。真正实现: 一切产品皆可裂变; 一切创意皆可分享; 一切效果皆可溯源。

核心优势:

1、“技+数”优势

公司的技术从海量原始数据处理、全面的用户画像标签、精准的人群定位分析算法、有效的多渠道定向投放，到客户品牌管理、权威的行业分析报告、传播效果分析等，为客户提供了连贯性全生命周期的移动营销服务，打造了一条包含数据采集、深度挖掘、人群画像、数据预测、数据智能输出及数据应用的完整生态链。

2、人才机制优势

经过多年积累，已经建立起一支包含高层管理人员、业务带头人在内的优秀、稳定的人才团队，在策略、创意、技术、客户服务等各方面均拥有一批出色人才。拥有丰富的移动互联网营销行业从业经验，对移动互联网营销活动具有深刻的理解和认识，为公司未来业务蓬勃发展提供了有力保障。

在和众多客户合作的过程中，氢互动逐渐形成独有的乙方 in house 在甲方的作业模式。直接派出团队和甲方的市场团队或增长团队融合在一起，借助甲方的技术、运营、产品等部门通力合作，根据甲方战略部署利用数据深入品牌、市场、产品、拉新、运营等不同纬度辅助增长，实现营销的实效化。

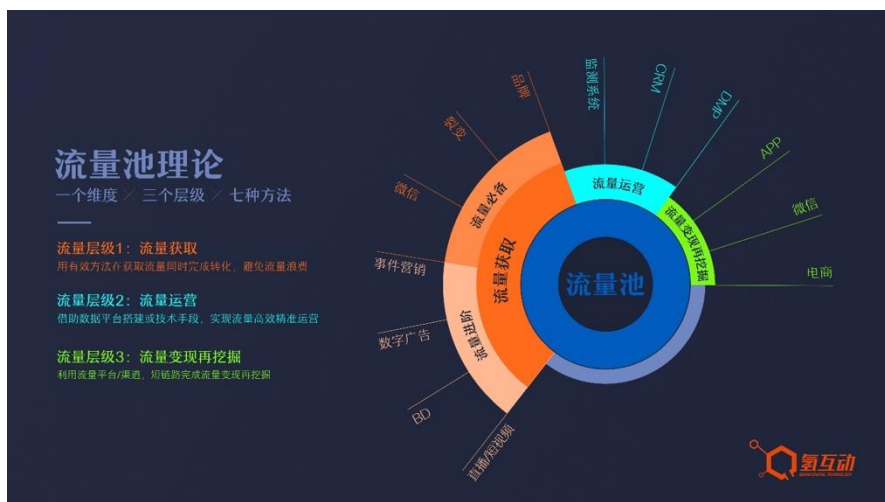
3、创意优势

与大多数营销公司“Big idea+媒介资源”的传播打法不同，氢互动奉行“创意+技术+福利”的创意体系，并辅助“轻（投入轻，试错成本低）、快（反应速度快、创意决策快、制作执行快）、爆（内容不平庸，迅速引爆朋友圈）”的内容产出模式，为业内持续不断的提供刷屏级的创意。

4、客户资源优势

依靠优秀的创意策划、良好的执行能力和优质的传播渠道，氢互动培育了较大的客户群，具有明显的客户资源优势。公司客户所处的行业包括互联网、新零售、快消、酒水、金融保险、通信、家电、汽车、出行等世界知名企业或国内行业龙头企业。

数字营销领域突出成绩



经过多年实战经验总结，氢互动提出“流量池”理论思维体系，建议品牌基于“数据整合”的营销手段自建流量池，进而完成流量获取、运营、变现、再挖掘，打造品牌自身最快速有效的流量获取和变现渠道。“流量池”理论在 luckin coffee（瑞幸咖啡）、五粮液、神州专车等品牌上得到了深度运用，在帮助企业完善品牌建设的同时，达到了品效合一和实际销售转化的同步。真正实现：一切产品皆可裂变；一切创意皆可分享；一切效果皆可溯源。

荣誉资质：

国家高新技术企业

中国商务广告协会数字营销委员会常务理事会员 单位

中国公关协会单位会员

中国互联网协会网络营销委员会成员

服务的主要客户

服务客户涵盖互联网、新零售、酒水、金融保险、出行、快消等行业内的数十家知名品牌。主要客户有：五粮液、神州优车集团、luckin coffee、腾讯、东方航空、广发银行、浦发银行、安邦保险、足力健、安踏、洽洽食品、LG 等众多国内外知名品牌。