

博拉网络

官方网址: <http://www.bolaa.com>

参选类别: 年度数字营销影响力技术公司

公司简介及核心优势

博拉网络股份有限公司（下简称“博拉网络”），成立于 2006 年，总部位于重庆，是中国领先的企业数字化服务提供商，通过 To B 模式向企业提供“软件+营销+数据”的三位一体服务，帮助企业用好科技，实现以数据为驱动的数字数字化转型。



2006 年公司成立初期便开创了跨平台博客人聚合平台，在此基础上构建了博客精准广告系统和体验式直销系统；2008 年到 2012 年，面对企业级客户对互联网应用需求快速增长，公司开始为实体企业提供“技术+营销及运营”的互联网服务，在全国中心城市快速布局；2013 年之后公司加快数字技术应用研发，截至 2018 年实现营业收入 3 个亿，服务国内外知名品牌超过 300 家，员工总数

接近 500 人，分支机构遍布北京、上海、广州。

博拉网络的管理和技术核心团队具备互联网产品技术底蕴，随着业务发展公司逐渐壮大了营销团队，其管理层和核心人员均来自国内顶级 4A 公司、营销公司，具备丰富的数字营销实战经验。

另外，公司还自主研发了 E2C (E-service to Company) 大数据云平台，通过平台搭载商业应用软件库(包含 100 多项具备软件著作权和发明专利的技术系统和软件产品)，方便根据企业自身情况，输出技术产品。

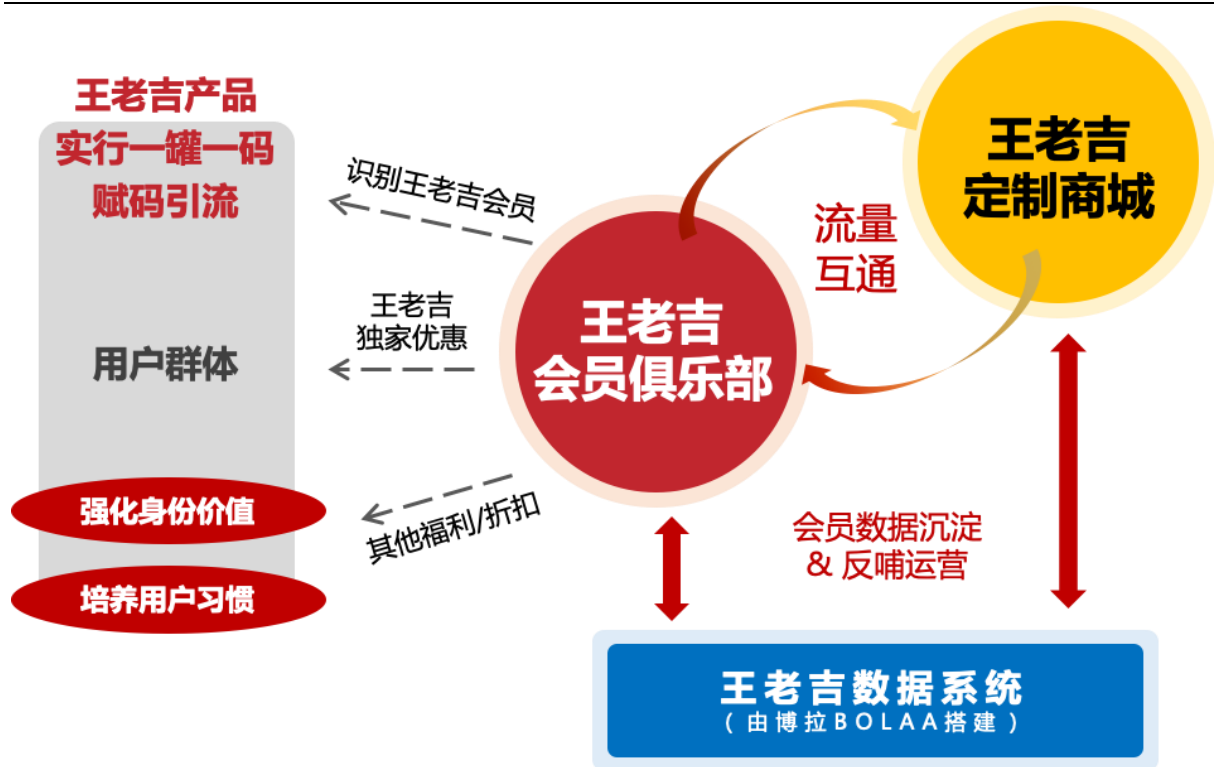
在十余年发展中，博拉挽留过已经形成了技术和营销的整合服务能力，更容易链接企业客户的营销、客户管理、内部运营、数字资产建立、技术升级等需求，形成较具粘性的深度合作。获得过互联网+行业最佳解决方案、数字中国推动者 TOP100 企业、网络营销大赛金鼠标奖等荣誉。

数字营销领域突出成绩

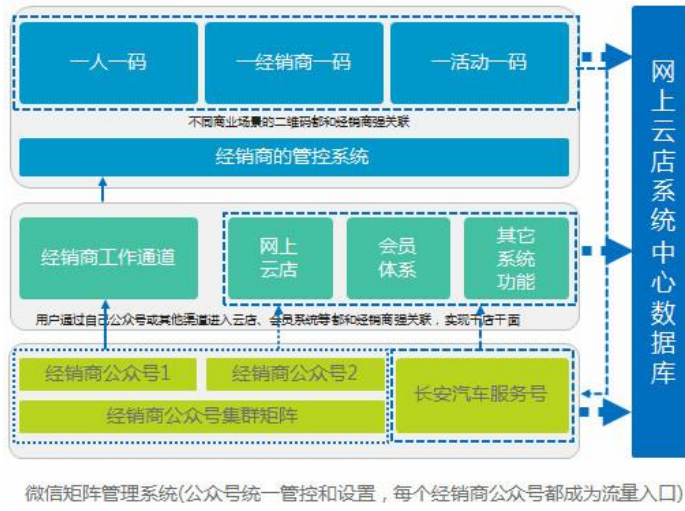
公司从 2008 年左右开始从事营销业务，随着自身拥有的丰富的互联网技术经验，形成了以技术为推动力的博拉特有的数字营销道路，并建立了“软件、营销、数据”三位一体的发展模式。博拉提出营销需要和软件技术融合，让营销随着技术变革而不断革新，让技术为营销手段提供源源不断的动能，使其拥有不会枯竭的想象力与创造力。

在这一过程中，博拉通过 E2C 覆盖企业营销、市场传播、CRM 等过程，实现了技术赋能营销的目的。截至 2019 年年底，公司拥有自主研发的高新技术产品 3 项；原始取得的软件著作权 95 项；拥有和正在申请的大数据及相关发明专利 52 项，形成了数字营销应用的产品矩阵体系。

2019 年底，公司帮助王老吉打造了饮料行业首个私人定制小程序——王老吉定制罐小程序“王老吉定制商城”，以自建 C2B 商城的形式助力打造完整“超吉+”生态。博拉以品牌营销角度洞察，选择了高渗透率的微信小程序平台，将跨界合作融入商城 IP 定制模板，并结合表白、祝福、鼓励等不同的消费场景呈现个性化定制模板，实现自我表达的个性化定制罐，构筑王老吉与用户、用户与用户之间的情感化、数字化连接。



在“长安乘用车经销商网上云店系统”以长安汽车官方微信服务号为载体，形成厂商的大用户池，并实现数据和平台统一管理。此方案中，长安汽车全国近千家经销商在网上云店中享有“一人一码”、“一经销商一码”、“一活动一码”，所有店面、活动通过经销商管控系统实现云端汇集。同时，网上云店又与会员体系、其他功能互联互通，相关数据、信息可接入长安汽车服务号这些数据形成网上云店系统中心数据库，成为企业的数字资产。



服务的主要客户

长安福特、家乐福、四川长虹、长安汽车、比亚迪、东风标识雪铁龙、京东 360、王老吉