

凯丽隆（上海）软件信息科技有限公司

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

凯丽隆成立于 2011 年，是珍岛集团旗下全资子公司，是珍岛全新打造的新媒体品牌，定位为大数据精准营销服务和技术提供商。2019 年实现业务收入近 20 亿，公司以上海为总部，广州、深圳、北京为区域中心，近 200 人的团队为客户提供从制定营销目标、制定营销计划、媒介采购、媒介执行、原创短视频的创意拍摄、后期制作、数据统计分析、效果优化等一站式网络营销专业服务；并且依托大数据技术，与媒体数据和平台打通，借助自身的大数据平台产品（TDA），充分整合产品优势及媒体资源，以更加精准的投放手段，提升优化效率，实现精准营销。

凯丽隆是巨量引擎的头部核心代理，与集团协同同时和各大主流互联网媒体建立了长期稳定的合作关系。

数字营销领域突出成绩

2019 年 1 月，凯丽隆荣获字节跳动“2018 年度优秀合作伙伴”奖；

2019 年 9 月，凯丽隆荣获 2019E-UP 效果营销大赛两项大奖；

2019 年 12 月，凯丽隆荣获 2019 年巨量引擎年度最佳业绩突破奖。

代表案例

案例 1：《国风仙侠手游玩转智能工具-三生江湖》

投放时间：2019 年

荣获奖项：“游戏行业智能应用奖”，以及“特设奖最佳平台应用奖-穿山甲”

案例背景：

三生江湖是一款迅龙创威旗下的 3D MMORPG 国风仙侠手游，面临仙侠类游戏同质化严重，同行业成本持续走高的困境。

策略：

瞄准 80-90 后男性仙侠手游玩家这一潜在群体，和女性这一兴趣人群。

- 针对激活成本较高、付费率低且不稳定等投放难点，启用头条新开发的智能工具：分 APP 出价、自动出价、付费双出价。
- 在保持素材制作节奏的情况下，第一次调整启用分 APP 出价与自动出价工具，成功提升量级并有效降低成本，但 ROI 仍未达标；第二次调整启用付费双出价工具，成功在维持消耗量级与激活成本的前提下提升 ROI。

效果与反馈

在第二次调整启用付费双出价，优化后比 KPI 高出 114%，达到理想水平。最终，成功实现既降低激活成本，又提升 ROI 的目标。

案例 2：《OYO 酒店》巨量引擎投放案例

执行周期：2019.01.01-2019.07.30

投放目的：应用下载

过往营销效果并不理想，对投放产品的了解、账户把控不足，素材质量度较低，数据分析不到位，本次营销目标旨在改善这些问题，并且能够达到快速起量，配合投放策略，找到爆款素材，进而规划整体投放的方向和稳定投放节奏。

本期投放的广告消耗资源位主要以抖音、头条、火山为主，投放中发现，火山的资源位量级差，成本高，后续投放中逐渐取消了这个资源位的投放，主投抖音，头条、西瓜为辅；在 CTR 方面，安卓 CTR 远远高于 IOS。

投放过程中，通过产出高质量的视频素材，找准精准受众人群进行投放，完成账户深度优化，提高消耗量级并稳定投放。

服务的主要客户

2019 年服务的 TOP 级别客户有苏宁易购、、英孚教育、一叶子、作业帮、猿辅导、三七互娱、OYO 等。