

《商业新物种》——听见钉钉别开生面的企业之道

- **品牌名称：**钉钉
- **所属行业：**互联网 软件服务
- **执行时间：**2024.06.28-12.31
- **参选类别：**IP营销类

- **项目背景：钉钉视野内的新商业世界**

【行业环境】在经济复苏的周期内，众多企业面临“重生”或“挑战”，“创新”再次成为商业世界、商业人群中出现的高频词汇。

【时代话题】AI大模型、智能机器人、低空经济、生物科技、商业航天.....随着新技术的出现，**新兴产业**陆续登场，既是时代热点，更是商业世界中新的创业机会。



- **项目挑战**

01

人群定位

如何触达“商业人群”，能够在“商业世界”中传递钉钉的价值？



02

品牌沟通

“商业人群”对什么样的内容感兴趣？如何通过内容，具象化传达钉钉对企业的赋能和提效？



- **营销目标**



人群触达

品牌传播聚焦商业人群： 企业主、企业管理人员、创业者。



品牌渗透

向商业人群传递AI时代的高效工作方式，让TA感知钉钉服务、认知钉钉价值。



声量扩散

借助流量提升项目整体曝光度。

- **营销解法**

商业IP圈人

圈层融入：与商业思想家吴伯凡共创新商业内容

播客品牌发声

投TA所好：聚焦高新科技产业的商业新物种，在企业家经验中，理解钉钉如何“让进步发声”。

运营推广

• 营销策略



IP影响力吸附目标人群

与商业思想家吴伯凡共创深度定制内容，注入【商业】基因，天然吸引钉钉目标受众。



“高定”内容彰显品牌

对话新物种创始人同时也是钉钉用户，既了解新业态、新产品，也感受前沿科技企业的管理和运营新模式，进而了解钉钉对企业的赋能提效。



流量价值助力品牌传播

聚焦用户内容选择，提升节目曝光
官方微博联动+吴伯凡公众号
双向触达【商业人群】

新物种：别开生面 | 吴伯凡对话10位颠覆常识的商业创始人

◆ 1期发刊词 ◆ 11期主题 ◆ 对话11个新科技企业 ◆ 主理人吴伯凡

通过大咖视角，助力【商业人群】“找到独属于自己的风口，然后一飞冲天”，
同时在商业案例的解读中，让TA感知钉钉的“让进步发生”。

发刊词	吴伯凡	山穷水尽中别开生面	60.6w
对话梁冬	冬吴串台	AI大模型时代	309.6w
对话【霍迹寻踪】王国勇	企业信息化数字化服务	超级服务：省钱的低代码	256.6
对话【脑虎科技】彭雷	脑机接口	脑机接口，中国在什么水位？	358.9w
对话【Rokid科技】祝明铭	AR/VR	变革总从蛮荒始	350.9w
对话【Youibot】张朝辉	工业移动机器人	工业4.0时代，了解一下？	238.5w
对话【有鹿科技】陈俊波	具身智能	如何羞辱一个机器人？	316.9w
对话【御风未来】谢陵×钉钉战略高管	智能新型飞行器	“打飞的”距离我们还有多远？	135.3w
对话【瑞德林】刘建	生物科技	化妆品行业的“诺基亚时刻”	198.5w
对话【新联禽业】陈辉	AI赋能养殖业	当一个程序员回乡接班养鸡	168.1w
对话【蓝箭航天】张昌武	商业航天	人类正在经历第四次出逃	164.3w
对话【艾可萨科技】王玮	太空存储	中美太空必争之点	167.3w

播放量统计为该主题多期节目总数

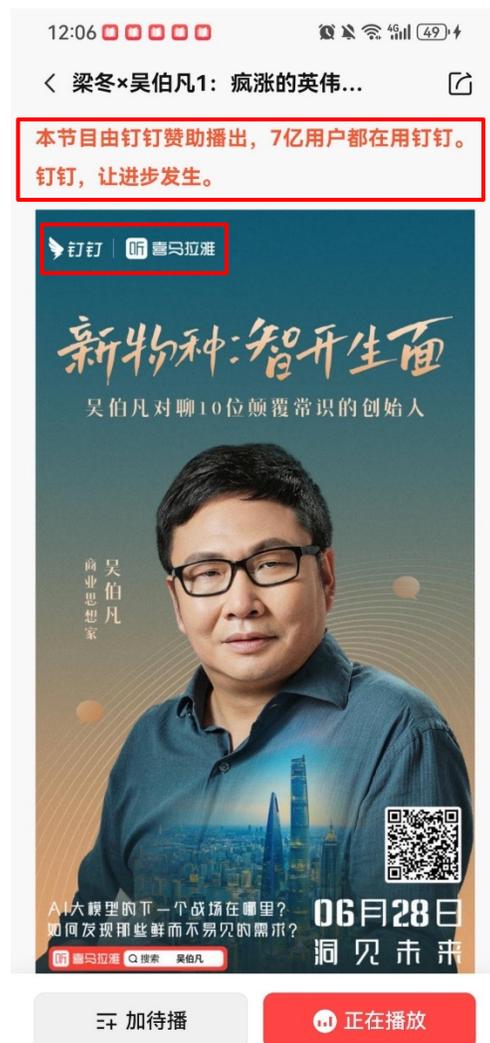
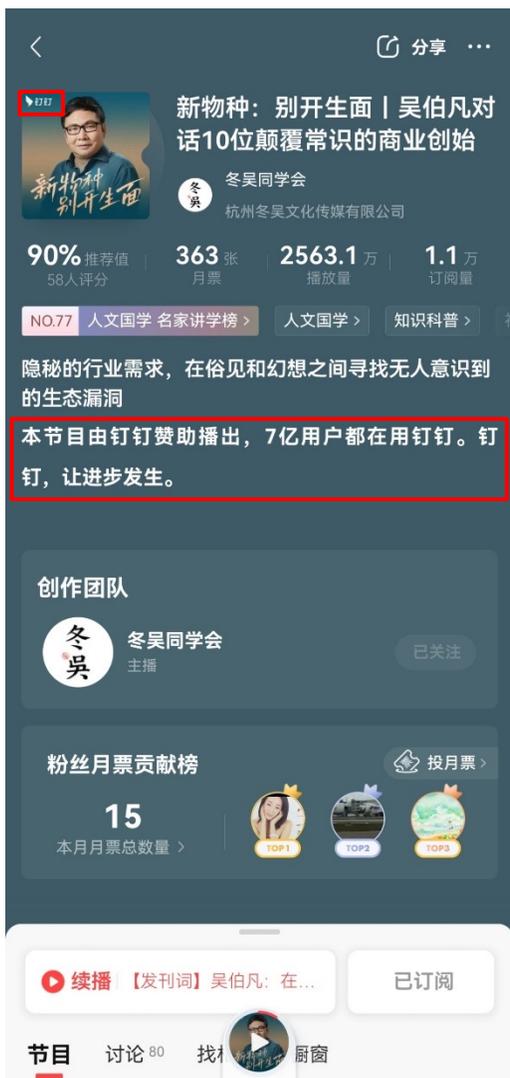


【内容结构】

解读：新技术新商业

经验：新技术新管理

体验：钉钉赋能企业



节目包装权益

- 专辑相关物料：品牌logo露出
- 专辑详情页文本：专辑简介中品牌露出
- 声音详情页文本+图片：节目简介中品牌露出
- 播放页沉浸式皮肤（右图）

节目内容权益

- 选题定制：结合钉钉产品及TA，以探索新技术时代下的商业新模式为主题，选择创新科技企业的创业者对谈，为【商业人群】开拓视野；
- 品牌口播：片头片尾处CV录制的品牌口播；
- 品牌植入：使用钉钉的受访企业创业者，畅谈钉钉赋能企业的数字化提效；



片头/尾口播



品牌植入

站内运营

站外社媒

首页焦点图



频道焦点图



微博



微信公众号

【伯凡时间】

《新物种·别开生面》2024收官，我们2025见.....

伯凡时间 2025年01月20日 20:03 浙江 42人

2024年6月，我们在喜马拉雅APP和小宇宙APP同步上线了《新物种·别开生面》的播客节目。有兴趣的朋友可以前往收听，欢迎评论反馈。

什么叫新物种？可以是一个产品，也可以是一个公司，指在当前社会环境和局势下，潜滋暗长或异军突起的新业态、新产品或新模式。看上去这个地方所有东西都稳定了，都不再有新的可能性的时候，突然有一个洞穴，像《桃花源记》一样，刚开始甚至可能忽略他，“初极狭，才通人。复行数十步，豁然开朗。”

节目中我们对话了11位前沿科技领域颠覆常识的创始人，创办的企业有涉及随机接口的、低空载人的，也有人工智能、火箭、太空存储.....他们让我看见中国企业如何在“山





上线后登顶人文国学新品榜

节目播放量 **2773.1w**

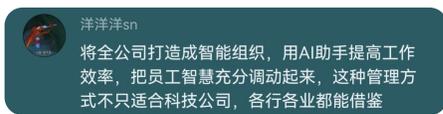
节目互动量 **14000+**

评论/点赞/订阅/打分

节目推荐值 **90%**



贝壳内心是柔软的
从供应链到反应链的转变很重要，通过电商平台收集用户反馈，实时调整生产和研发，实现快速迭代，提高效率，满足消费需求，其他行业可借鉴



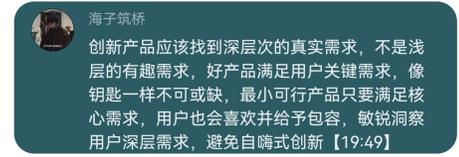
一米7的冰棍
创业深耕之道：1.产品模块化：通过构建统一的软硬件核心模块，应对不同客户需求时，只需调整展现形态，降低研发成本，提升响应速度。2.行业闭环战略：专注于特定行业，推动产品和解决方案标准化，避免过度分散精力。3.客制化平衡：通过内核统一，面对不同场景时，仅需组合不同模块，类似乐高式机器人，保持技术和产品路线的连贯性。这不仅促进了市场扩展和核心能力的发展，还避免了成为无根之企，确保了在激烈竞争中的生存和发展。



老汪很哇塞
把复杂商业模式讲得通俗易懂，对SaaS和服务商有了新认识，收获很大



刘洋莹miki
钉钉既是组织管理工具，又是知识交流平台



王妙计没有planB
创业公司用现代化管理工具，数据化可视化了解状况提高效率，用模板学习最佳实践，避免未知风险，对初创企业很重要，关系生死存亡

【用户反馈】

单期推广物料——节目主题突出



推广资源总曝光 **2300w+**

资源总点击 **122w+**

点击完成率超过 **150%**

开机平均CTR **8.29%**

贴片平均CTR **5.96%**