

汽车制造-媒介平台ROI实时分析需求解决方案

Ai 上数据聊天



在汽车行业激烈的市场竞争中，广告投放是提升品牌知名度、促进车型销售的关键策略。但由于汽车市场中不同车型的目标受众、市场定位和竞争态势各异，**对广告投放精准性要求极高**。此外，汽车行业广告投放具有渠道多元化的特点，涵盖**传统媒体**（如电视、报纸、杂志）、**互联网媒体**（如搜索引擎、社交媒体、汽车垂直网站）、**线下渠道**（如车展、经销商活动）等。不同渠道的数据分散在各个平台，缺乏统一的整合与分析，进一步加剧了效果评估的难度。具体痛点如下。

1: 广告投放效果评估滞后

传统评估方式需在广告投放结束后数周甚至更久，才能完成广告曝光数据、线索转化数据及成交数据的收集、整理与分析，导致企业无法及时识别高价值回报的媒介平台。

2: 预算浪费与资源错配

由于评估滞后，企业广告预算可能持续投入到低效甚至无效的媒介平台。例如部分媒介平台虽曝光量高，但有效线索和实际成交转化率极低，企业却难以及时调整预算分配，造成资源不合理配置。

3: 营销策略制定与调整受限

汽车市场中各车型目标受众、市场定位和竞争态势各异，对广告投放精准性要求极高。评估滞后严重影响企业针对不同车型制定和调整营销策略的及时性与有效性。

在广告投放与营销数据管理过程中，**数据链路割裂**和**多维度分析能力不足**是阻碍高效管理与精准决策的核心矛盾，具体体现在以下三个方面：

数据分散难整合

广告投放、线索转化、车辆成交数据分别存在于媒介平台、CRM 系统、销售系统，**无法直接打通**，导致广告投放效果评估滞后。。



分析维度单一

现有分析多聚焦点击率、线索量等单一指标，**缺少从媒介平台、车型、时间、地域等多维度的综合分析**，难以全面掌握投放效果。

分析效率低

传统人工报表或 BI 工具因缺乏投入产出指标模型，**需手动关联数据**，难以快速找到高 ROI 的媒介平台，分析周期长。

《车企媒介平台 ROI 分析 BI 决策看板》旨在通过数据驱动营销决策。我围绕核心需求，从**整体评估、项目优化、车型策略、数据支持**等方面概括其建设目标。

全面评估媒介平台效益

通过整合多维度数据，对各媒介平台进行总体分析，清晰呈现总曝光量、总点击量、总转化率、总体 ROI 等关键指标，帮助企业全面掌握媒介平台的整体表现和投入产出效益，明确各平台在营销活动中的价值贡献。

精准优化车型营销投入

围绕整体车型及单一车型，分析媒介投入与产出情况，包括车型广告费用分布、各平台销售额贡献、车型 ROI 等指标，助力企业了解不同车型在媒介营销中的投入产出差异，制定更精准的车型营销策略，实现资源的高效配置。

深度洞察媒介项目效果

针对具体媒介项目，深入分析项目曝光量、点击量、转化率、项目 ROI 等指标，精准定位项目执行过程中的优势与不足，为优化媒介项目策略、合理分配资源提供数据支撑，提升单个项目的营销效果和投资回报率。

实现数据驱动营销决策

通过系统化、可视化的看板展示，将复杂的媒介营销数据转化为直观易懂的信息，为企业营销决策层提供实时、准确的数据支持，使其能够基于数据快速做出科学决策，提升企业在媒介营销领域的竞争力和决策效率！

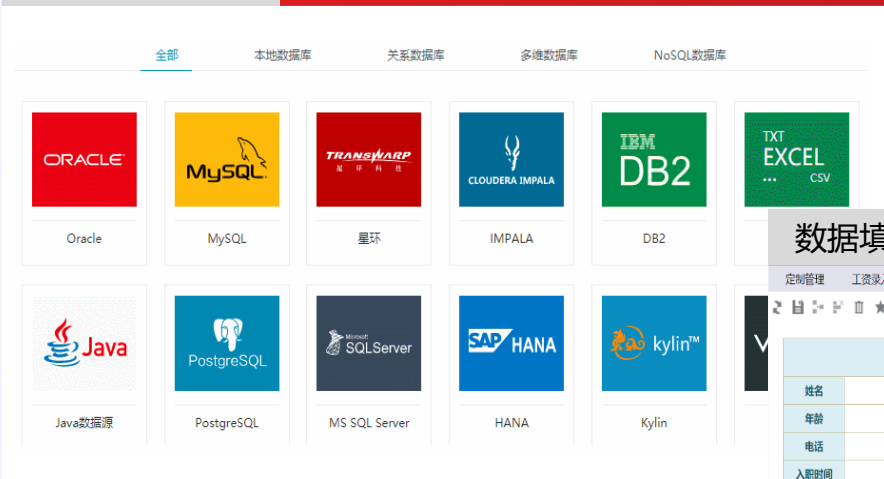
整体评估
项目优化
车型策略
数据支持



数据接入功能：全面的数据源接入，支持市面上所有常见的关系数据库、多维数据库、NoSQL数据库、大数据平台、本地文件及第三方系统。轻松对接各种数据，内置分布式内存计算跨库引擎，拥有强大的数据整合能力，有效打破数据孤岛。

需接入数据：接入方式分三种：① 通过直接连接数据库的方式进行数据接入（如右图）。② 部分数据可以通过导入EXCEL的方式导入到分析平台。③ 通过填报的方式将需要收集的数据加载入平台。

数据连接示例：

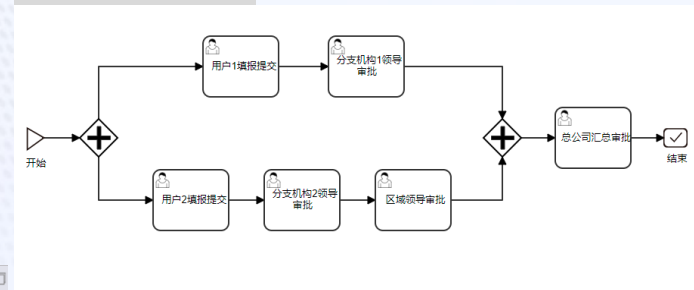


数据填报示例：

The screenshot shows a data entry form titled '员工信息登记表' (Employee Information Registration Form) and a table of employee data. The form includes fields for name, gender, age, education, phone, department, position, and address. The table below lists 7 employees with their respective details.

人员编码	姓名	性别	年龄	学历	电话	入职时间	部门	岗位级别	状态	地址
1	刁冠胜	男	35	硕士以上	13767899876	2003/6/1	业务一部	业务经理	正式工	广州市天河区
2	工研	男	23	本科	13765433456	2005/6/4	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区
3	李学文	男	25	本科	13765433456	2001/6/5	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区
4	韩世卫	男	27	本科	13765433456	1995/6/6	业务一部	一级业务员	正式工	广州市天河区
5	郑议铭	男	22	本科	13765433456	2001/6/4	业务一部	二级业务员	正式工	广州市天河区
6	韩思宁	男	26	本科	13765433456	1999/6/6	业务一部	二级业务员	正式工	广州市天河区
7	元二超	男	24	专科	13765433456	2002/6/4	业务一部	四级业务员	正式工	广州市天河区

填报审批：



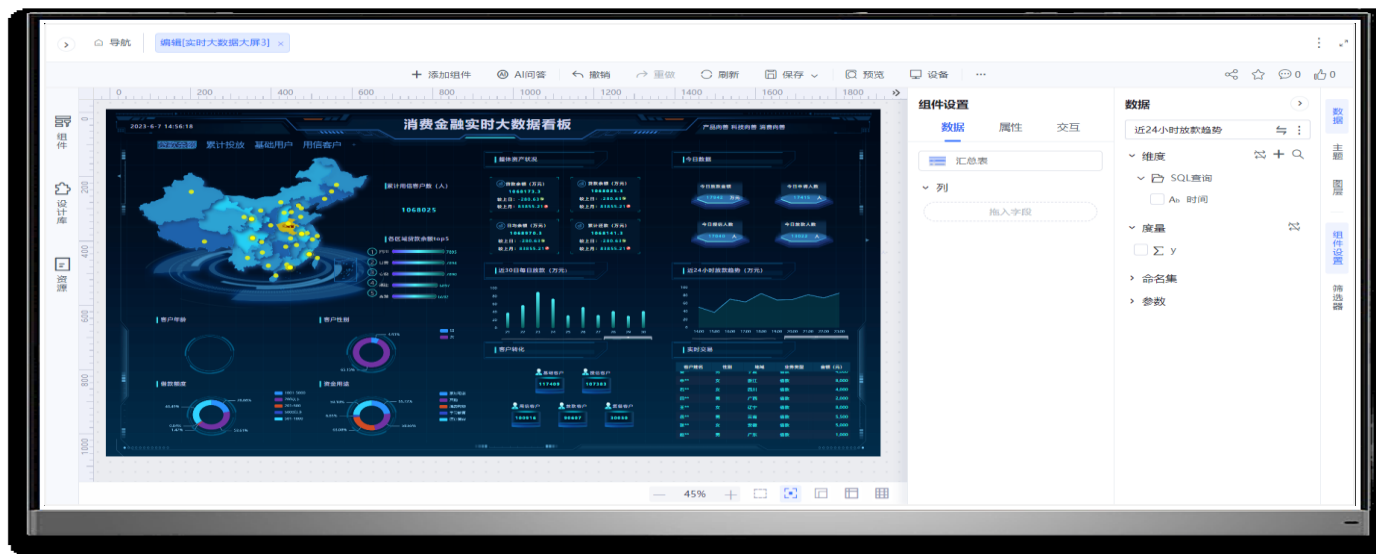
Smartbi 交互式仪表盘，仪表盘、看板、大屏页面开发工具。组件丰富，可以简单方便地开发出美观、漂亮的仪表盘、看板、大屏页面。面向数据分析师的交互式、可视化分析工具。

场景说明

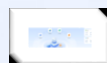
- 全自动可视化数据探索，所见即所得。
- 开发各类业务看板，帮助管层快速洞察问题。
- 需要简单高效地开发大屏页面。

功能特点

- 1 • 交互式仪表盘，用于可视化业务报告，极致简单易用。
- 2 • 模板化，快速替换成业务自己所需的数据。
- 3 • 内置多种主题样式，和丰富的交互控件，有效提高分析效率。
- 4 • 内置丰富的图表组件，并提供智能配图建议。



交互式仪表盘操作演示视频：



分析价值

实时展示各媒介平台的转化漏斗与成本效率，营销总监可以根据实时的转化漏斗和成本效率数据，识别低效媒介和高效媒介，及时调整各媒介平台的预算分配。



通过“数据驱动决策-资源动态调控-爆款敏捷运营”的闭环体系，让企业实现从粗放投放向精准营销的跨越式升级，广告资源利用率、爆款运营成功率、市场响应速度均获得本质性提升，最终推动**营销投入产出效率**迈入新量级。



打破决策延迟，实现动态优化

通过实时追踪广告曝光到成交的全流程效果，系统能够快速锁定高价值媒介资源，并即时识别低效渠道。企业无需等待投放周期结束，即可**在广告执行过程中灵活调整策略**，彻底改变传统营销“事后找问题”的低效模式，显著降低因数据滞后导致的预算浪费，让资源始终流向高潜力平台。



根治资源浪费，提升预算效能

基于动态分析能力，系统可主动**拦截效果不达预期的广告投放**，避免资金持续消耗于无效渠道；同时精准聚焦高转化媒介资源，**形成“越投越准”的良性循环**。这一机制使广告预算分配更趋合理，在降低总体成本的同时，显著提升客户触达与转化质量。



敏捷响应市场，放大爆款势能

针对爆款车型的营销活动，系统可敏锐捕捉不同媒介渠道的实时转化热点，**快速抢占用户注意力窗口期，迅速放大爆款声量**。同时，通过深度分析用户行为偏好，制定差异化内容策略，强化目标客群的精准触达，使爆款车型的市场渗透速度与消费者认知效率显著提升，助力品牌在竞争中获得先发优势。



以广州总部为中心，在全国设立5个分部及7个办事处，业务覆盖全国



- ✓ BI产品Smartbi品牌创立
- ✓ 《软件企业认定证书》
- ✓ 中国创新创业大赛优秀企业
- ✓ 中国最具影响力品牌奖
- 中国智慧城市大数据创新应用奖
- 北航、山大等大数据挖掘实验室
- 广东省大数据培育企业

AI融合分析

琥珀资本1.25亿
 代表厂商 (2020)
 中国AI创业公司代表
 数据优秀产品和应用解
 融科技创新应用案例集》

2021-2023

自然语言 & 数据模型 & 指标管理

- C轮光大控股独家投资
- B+ 轮明略科技过亿融资
- 通过等保三级认证
- 获得自然语言分析和数据模型发明专利
- 连续多年被Gartner评为增强分析代表厂商
- 连续多年唯一入选Gartner中国人工智能创业公司的BI厂商
- 入选Gartner全球增长最快的 ABI 分析与商业智能平台代表厂商
- 入选IDC中国FinTech 50榜单

2024

对话式分析大模型版本 Smartbi AIChat

- 参与探月工具嫦娥六号航天任务
- 广东省“专精特新”企业认定
- IDC：商业智能和分析软件市场份额增长速度第一，中国BI厂商排名第二
- 赛迪顾问：中国银行业IT解决方案商业智能市场占有率TOP1
- 入选工信部工业文化发展中心，首批“AI产业创新场景应用案例”
- Smartbi V11版本代码自主率98.78%
- 通过DCMM稳健级认证
- 2024年广东软件风云榜新锐企业、2024年广东软件风云榜新锐企业家、新一代信息技术产品TOP10



Ai上与数据聊天

www.smartbi.com.cn

