



# 驴妈妈旅游网： 借 IBM 获悉网络营销 洞察力 SaaS 交付模式 让营销更敏捷

## IBM 基于 SaaS 的数字营销优化解决方案

### 助力驴妈妈打造智慧的网络营销模式

**【2015年 3月 10日】**近日, IBM 公司与驴妈妈旅游网(以下简称: 驴妈妈)共同宣布双方已在数字营销领域展开合作, 利用 IBM 已完全落地的数字营销优化 (Digital Marketing Optimization) 解决方案, 提升驴妈妈旅游网的监控、分析与数字营销优化能力, 将数据转化为切实的营销行动力, 进而促进自身业务的增长。另据了解, IBM 数字营销优化解决方案使用了数据中心在国内的 SaaS (Software-as-a-service, 软件即服务) 商业模式。此举既体现了 IBM 在云计算特别是 SaaS 层面的交付能力, 在保证本地服务的情况下, 也使得驴妈妈能够以更低成本、更灵活的方式使用来自 IBM 领先的数字营销分析与优化服务。





驴妈妈网站运营中心数据运营部副总监魏娟女士表示：“我们始终致力于打造新型 B2C 旅游电子商务网站、中国领先的自助游资讯及预订平台。为此，我们率先着手数字营销领域，落地‘以客户为中心’的理念，并选择携手 IBM，依托其在 SaaS 层面的交付能力，在电商平台上成功应用‘数字营销分析优化’解决方案，达到获取用户行为特性、了解营销转换流程、精准营销数据处理等目标，进而在竞争激烈的市场中拔得头筹。”

### 为业务发展提速 升级数字营销工具迫在眉睫

作为中国知名的新型 B2C 旅游电子商务网站之一，驴妈妈自 2008 年创立以来，就以自助游服务商定位市场，经过数年的发展，形成了以打折门票、自由行、度假酒店为主体，同时兼顾跟团游、长途游、出境游、旅游团购等业务，为游客出行提供一站式的旅游服务，并最终打造成以“自助游”为核心特色的综合型旅游网站。同时，驴妈妈也致力于将传统旅游线下运营和网络营销有机结合，为旅游企业提供精准的网络营销，包括为旅游企业搭建在线电子商务平台、产品分销、网络营销策划等在内的整合营销服务。截至 2014 年 11 月，驴妈妈旅游 APP 有效装机量近 1 亿。全球有万家景区、万家度假酒店、国内外旅游局和航空公司与驴妈妈展开合作。驴妈妈出境部提供 4 万余种旅游产品供消费者选择，涵盖跟团游、自助游、邮轮旅游、境外酒店、全球签证、境外门票等。其中邮轮团队与世界各大邮轮公司紧密合作，每年为数万游客安排周到、舒心的邮轮旅行。伴随驴妈妈自身业务量的不断增长以及旅游电子商务市场日趋白热化的竞争态势，如何通过改善网站运营能力应对不断攀升的营销分析需求，俨然成为驴妈妈走在行业前沿的迫切需求。

为此，驴妈妈需要一套满足自身成长所需的网络营销优化解决方案，帮助其更全面地了解网站的运营数据与用户的使用信息，深入分析与理解消费者的喜好与需求，进而有的放矢、打造个性化的服务与产品。经多方考量后，驴妈妈最终选择了 IBM 数字营销分析优化解决方案，促进企业快速实现营销能力的升级与业务创新。

### IBM 为驴妈妈网打造智慧的数字营销模式

作为 IBM ExperienceOne 的重要组成部分，数字营销优化解决方案为企业提供了丰富的数字化营销分析与优化能力，帮助企业对来自各个渠道的用户及其行为进行跟踪与数据分析，进而保持企业的市场竞争力。

据悉，驴妈妈早在 2013 年便携手 IBM，并于 2014 年正式启动电商平台营销优化工作。针对驴妈妈旅游网拥有大量的用户，且这些用户会在与网站、移动端交互/交易过程中留下大量信息的挑战，IBM 以数字营销分析解决方案帮助驴妈妈收集与分析用户信息并获取洞察，了解营销的实施效果，同时透过强大的实时分析将客户行为洞察自动转化为数字营销行为，营销人员只需点击几下鼠标即可通过网站、电子邮件等多种数字化渠道开展有针对性的高效市场营销活动。



对此，IBM 智慧商务解决方案事业部技术总监杨旭青先生表示：“如今，客户与企业交互的方式发生了根本变化，企业了解客户、赢得客户、服务客户的模式相应也发生了根本变化。”

新模式的关键，在于将每一个客户作为独特的个体对待，而核心能力是在‘大数据’时代获取并挖掘客户数据，形成业务洞察，并快速采取行动，从而推动企业创造价值。在深入分析驴妈妈的项目需求后，我们为其部署 IBM 数字营销分析解决方案，并通过 SaaS 层面的交付能力，助力驴妈妈捕获访客在各个营销触点及渠道中的数字化轨迹，帮助营销人员获得深入的洞察并制定个性化的营销方案。”

## 赢在 SaaS IBM 数字营销优化解决方案持续领跑市场

伴随 SaaS 模式逐步成熟，IBM 数字营销优化解决方案可以通过 SaaS 的交付模式为中国的企业提供服务。在收购 Coremetrics 原有技术服务的基础上，IBM 对数字营销优化解决方案进行了众多提升，这其中便包括了采用 SaaS 交付模式，其敏捷性更加符合企业基于互联网快速响应的数字营销需求。

值得一提的是，在此次与驴妈妈的合作中，IBM 便是借助这种创新的交付模式，使得驴妈妈的营销人员无需购入任何硬件及基础设施即可快速有效地利用这些世界级分析优化功能。一方面，利用 SaaS 交付模式，数字营销优化解决方案带来的新功能使在线营销的衡量方式产生重大转变，其基础就是以量化方式深入了解在线客户。另一方面，SaaS 交付模式还能帮助驴妈妈以更低成本、更灵活的方式使用落地营销分析与优化服务，直接提高网站数据的安全性和系统的响应速度，还能最大限度地确保系统顺畅运作与分析数据的准确性，从而保证营销分析优化服务的快速与高效运行。



IBM 大中华区云计算事业部总经理陈国豪先生指出：“能带给企业更多竞争优势的 SaaS 模式，无疑是企业转型的核心驱动力之一。凭借于此，IBM 数字营销优化解决方案将帮助本土企业快速从社交网络和在线媒体的信息来源中获得洞察力，从大数据中捕捉有价值的信息，以此提升营销领域的投资回报率。”