

# 2020 B2B内容营销趋势

## | 超过80%的买家通过微信获取重要资讯

近年来，以微信为代表的社交媒体在人们的生活、工作中占据了越来越多的比重。据相关数据显示，80%的用户更愿意在微信上进行商务上的沟通与协调。即时通信的特点以及产品的社交属性让更多用户愿意在微信平台上互动、学习，分享自己的心得、体会甚至资源。

## | 社交+互动，为您带来更多商机

不能像B2C那样与客户高效互动，一直是B2B营销的痛点。而在网络研讨会的环境中，社交与互动实现了有机结合：潜在买家在线即可参与、学习和分享有价值的经验，还能与其它买家进行社交互动。

因此，网络研讨会将成为您获取生意往来机会的绝佳选择。

## 荣格网络研讨会直播2.0

基于“微吼”直播平台开展的在线会议

社交+互动

精准获取新客

巩固品牌形象

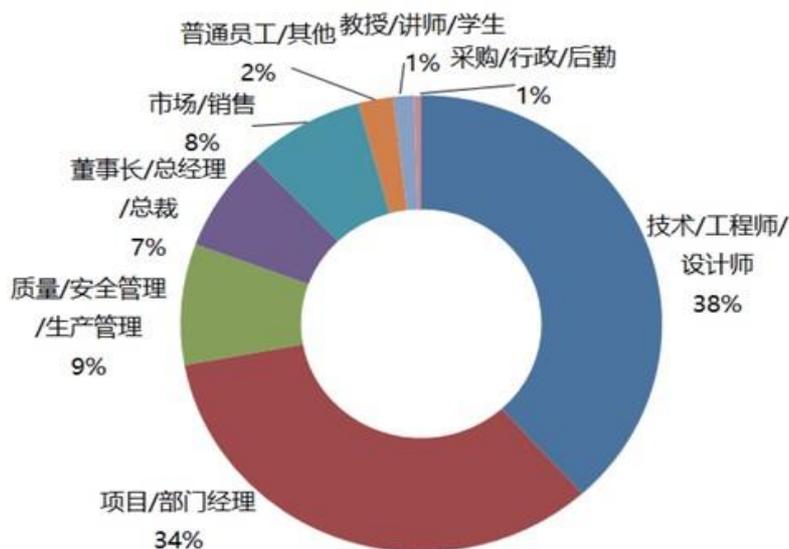
## 什么是网络研讨会？

- 网络研讨会直播，即在线研讨会直播，是基于互联网平台的一种集成幻灯片演示文稿、音频或视频文件于一体的流媒体技术。
- 网络研讨会直播中有很多互动功能，如投票、聊天、问与答等功能使参会者可以与演讲者实时互动。
- 市场及培训人员可以利用网络研讨会直播进行有效的市场沟通、培训等，进一步发掘潜在客户。

## 网络研讨会可以用于

- |              |            |                 |
|--------------|------------|-----------------|
| 1 开发新的优质销售资源 | 3 推介新产品    | 5 培训客户或拓展销售、代理商 |
| 2 巩固品牌形象     | 4 介绍新技术或应用 | 6 举办新闻发布会       |

## 谁会来听网络研讨会？



### 参会者职业分布

- 主要参会群体为**技术人员与项目/部门经理**
- 大部分参会人员**具有采购决定权或采购导向**

2019年



触达专业人群  
56万人



平均上线率  
45%



# 更多优势

## 1

### 参会零障碍 直播不打烊

- 用户只需填写在线表单既可报名参与感兴趣的会议，更为快速便捷。
- 电脑端、移动端全方位适配，全方位触及目标客户。

## 2

### 一键在线分享 触及更多买家

- 支持微信一键分享及转发功能，带来更多销售线索。
- 点击链接即可进入感兴趣的直播间，无需任何多余步骤。

## 3

### 全平台曝光 提供销售线索

- 基于荣格媒体矩阵（含微信）的推广，大大增加曝光机会。
- 注册名单及时提供，为您带来更多商务合作机会。

备注：实际参会人数有可能会低于注册人数。



## 4

### 内容可回看 精彩不错过

- 直播内容可以在荣格网络研讨会页面进行回看，您在活动结束后也可再次进行宣传。
- 网络研讨会内容将在荣格网站保留6个月，为您带来更长周期的影响力，持续获取销售线索。

## 5

### 演讲内容福利 更多销售线索

- 可按照您的意愿，上线或注册用户会后能下载相关资料获得更多信息。
- 未注册用户需要填写表单以获得相关资料，表单信息将免费提供，以便您获得更多销售线索。

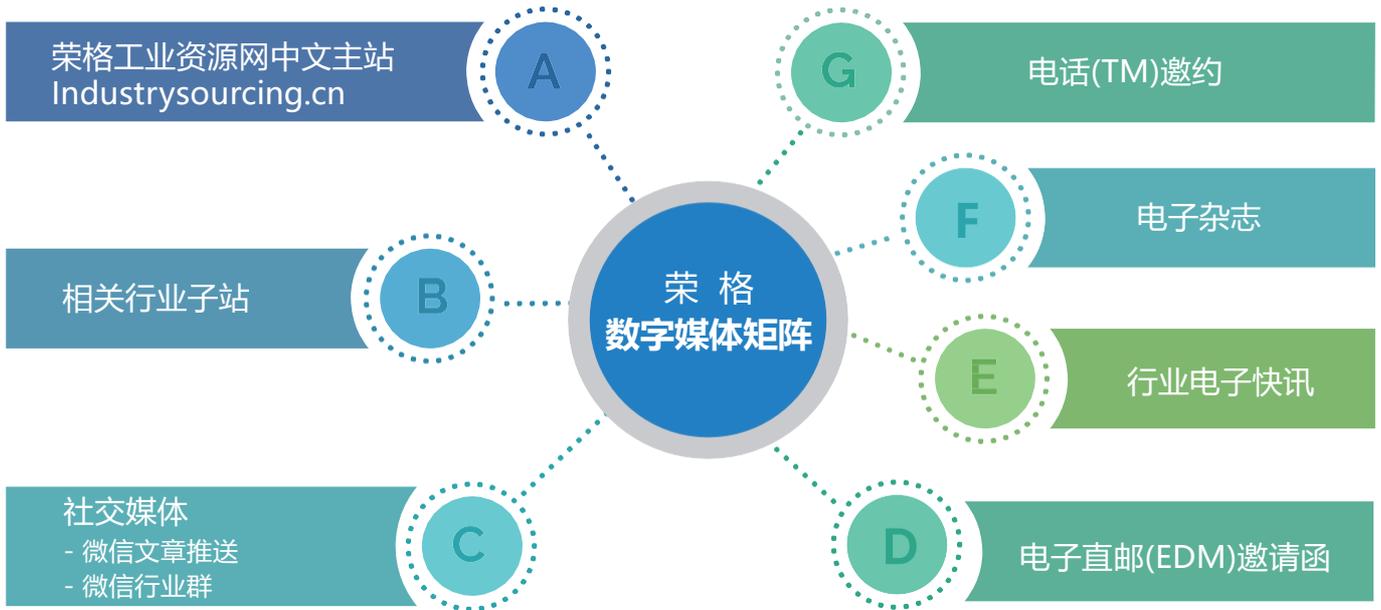
## 6

### 行业微信群 资讯全掌握

- 荣格会将您的网络研讨会信息在相关的行业微信群中进行推广。
- 行业微信群内高关联性的行业客户，将有助于您的会议获得更多关注度。

## 跨平台、跨行业推广——荣格数字媒体矩阵

荣格工业传媒旗下整合数字媒体平台，我们将从多个维度全面推广您的产品故事。除传统数字媒体外，荣格还自主运营得多个行业微信公众号和行业群，覆盖产业：**金属、塑料、个人护理、医疗设备、泵业、涂料、非织造工业、食品&饮料、餐营者、激光、传感器、医药以及汽车制造。**



## 网络研讨会执行流程



# 推广示例

## 1 荣格工业资源网中文站



## 2 相关行业子站



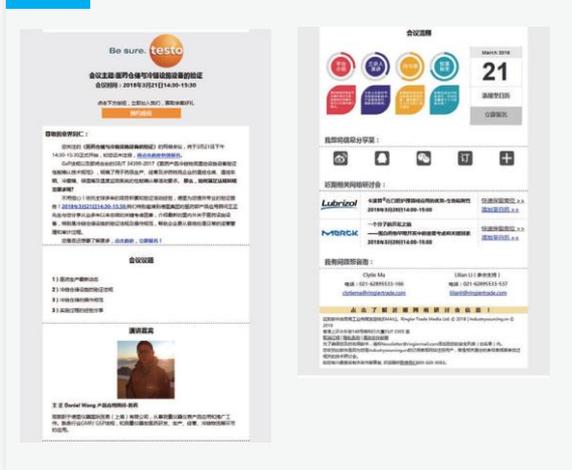
## 3 行业电子杂志页面



## 4 行业电子快讯



## 5 定制EDM



## 6 定制微信文章



\*以上均为示例, 具体推广位将根据实际情况调整

# 案例展示



会议主题：素食未来 The future of vegetarianism  
—— 多种植物蛋白来源的“素肉”解决方案

317

注册人数

152

上线人数

70 mins

平均在线时长



点击观看

## 7大媒体渠道，总曝光 413,475次



680+

微信文章浏览  
(2篇)



37,640

EDM邀请函  
(6次)



165,968

网站曝光量  
(主站及子站首页)



10,870

电子杂志  
浏览量



193,836

行业电子快讯  
浏览量



3,590+

注册页面  
浏览量



890+

观看次数

\*具体发送次数及行业数将根据品牌所属行业而定

## 部分参会企业名单

青岛长寿食品有限公司  
山东万得福实业集团有限公司  
烟台双塔食品股份有限公司

山东六六顺食品有限公司  
天津美康食品有限公司  
白象食品集团

云南猫哆哩集团  
上海来伊份股份有限公司  
普罗维生(嘉兴)食品有限公司

## 价格方案

1位赞助商

邀请至少100位注册代表

33,000 RMB

直播时长均为  
1小时

## 专题网络研讨会

荣格工业传媒进入中国二十年，同时也深耕工业领域二十年，拥有巨大的用户群体及敏锐的行业视角，能够第一时间筛选出近期的行业热点以及近阶段的发展方向，挑选出行业上下游共同感兴趣的话题。荣格能根据您的需求邀请到行业内颇具影响力的专家作为演讲嘉宾，为您的产品或技术扩大传播声量。

2019年，荣格共发起6场基于特定热点技术或话题的专场网络研讨会，覆盖个人护理、金属、塑料三个行业，为与会嘉宾带去更多新兴的热点技术和精彩的观点碰撞。

## 案例展示



会议主题：化妆品防腐剂趋势及染菌后处理  
特邀嘉宾：广东省微生物研究所 谢小保主任

- 注册人数：397人
- 上线人数：265人



扫码观看

7大媒体渠道，总曝光 163,750次



\*具体发送次数及行业数将根据品牌所属行业而定

## 部分参会企业名单

- |               |             |                 |
|---------------|-------------|-----------------|
| 拜尔斯道夫日化武汉有限公司 | 广州花安堂集团有限公司 | 资生堂（中国）研究所上海分公司 |
| 上海家化联合股份有限公司  | 柳州两面针股份有限公司 | 曼秀雷敦（中国）药业有限公司  |
| 上海韩束化妆品有限公司   | 广东丹姿集团有限公司  | 华熙福瑞达生物医药有限公司   |

## 价格方案

方案	每场赞助名额	赞助利得	价格 (RMB)
<ul style="list-style-type: none"> <li>由荣格邀请一位行业专家，与您一起探讨热点话题</li> <li>邀请至少120位注册代表</li> </ul>	限量1家	<ul style="list-style-type: none"> <li>15分钟赞助演讲</li> <li>参与问答环节 (约10分钟)</li> <li>公司Logo露出</li> <li>获得完整注册名单</li> </ul>	37,000

## 这些品牌的共同选择



## 联系我们

中国大陆	刘奕伶 Maggie Liu	+86-20 2885-5256	maggieliu@ringiertrade.com
中国香港	欧阳玉燕 Octavia Au-Yeung	+852 9648 2561	octavia@ringier.com.hk
中国台湾	赖舒芸 Sydney Lai	+886 4 2329 7318	sydneylai@ringier.com.hk
国际	Mike Hay	1-604-440-8478	mchhay@ringier.com.hk
新加坡	陈嘉雯 Annie Chin	+65 9625-7863	annie@janianmedia.com