

哇棒移动传媒



- ◆ 公司网址：www.wooboo.com.cn
- ◆ 微信公众平台：哇棒移动传媒集团
- ◆ 参选类别：年度最具突破力移动营销公司





公司介紹

哇棒历程 | 移动互联网行业先行者

与手机厂商合作探索手机系统原生品销营销新模式

核代强势来袭，小米网服核代、OPPO、vivo电商金融核代

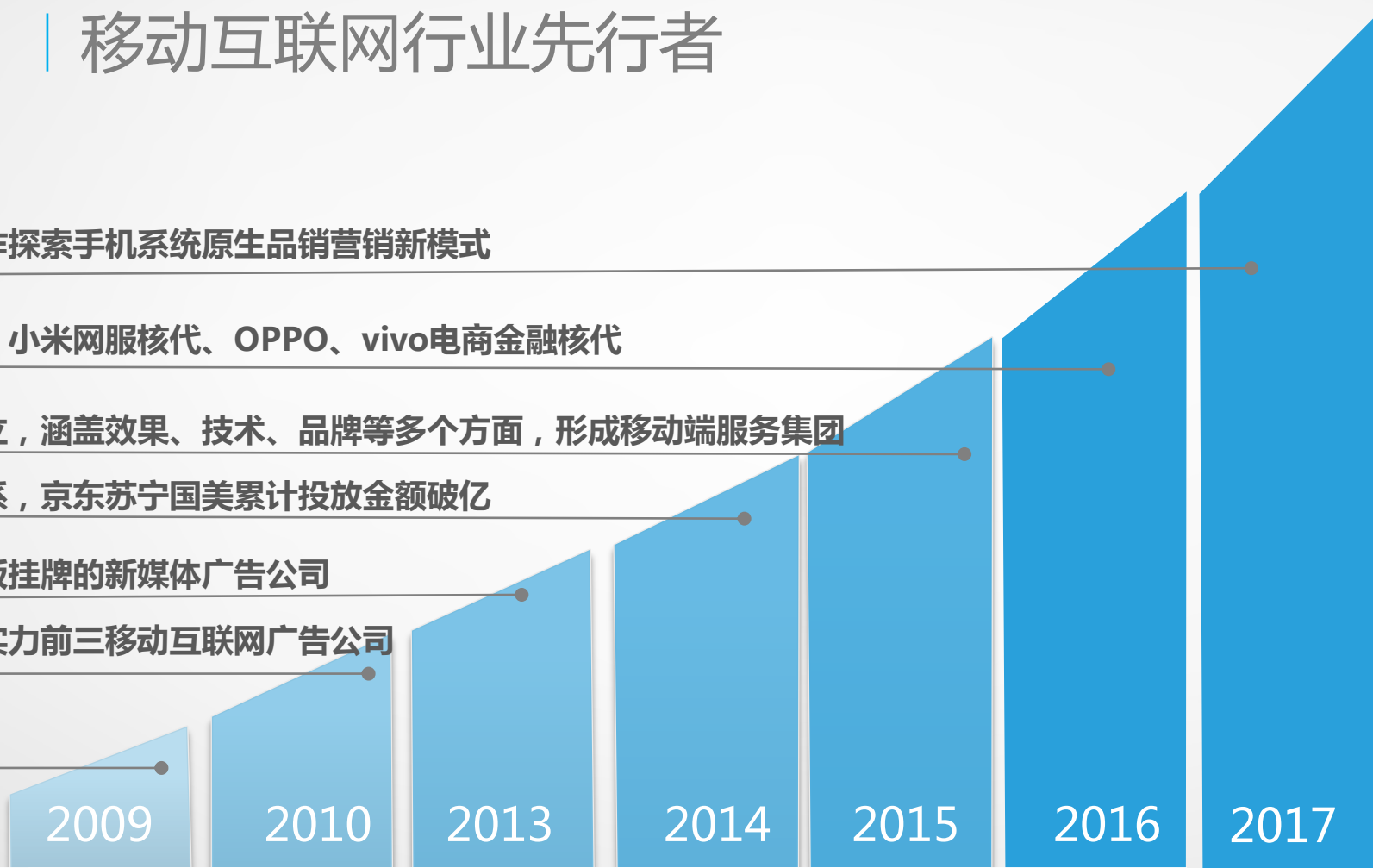
五大子公司成立，涵盖效果、技术、品牌等多个方面，形成移动端服务集团

上千家客户体系，京东苏宁国美累计投放金额破亿

第一家在新三板挂牌的新媒体广告公司

成为国内综合实力前三移动互联网广告公司

公司成立



2018年

优化服务
全产业链升级

哇棒架构 | 建立一站式移动传媒集团

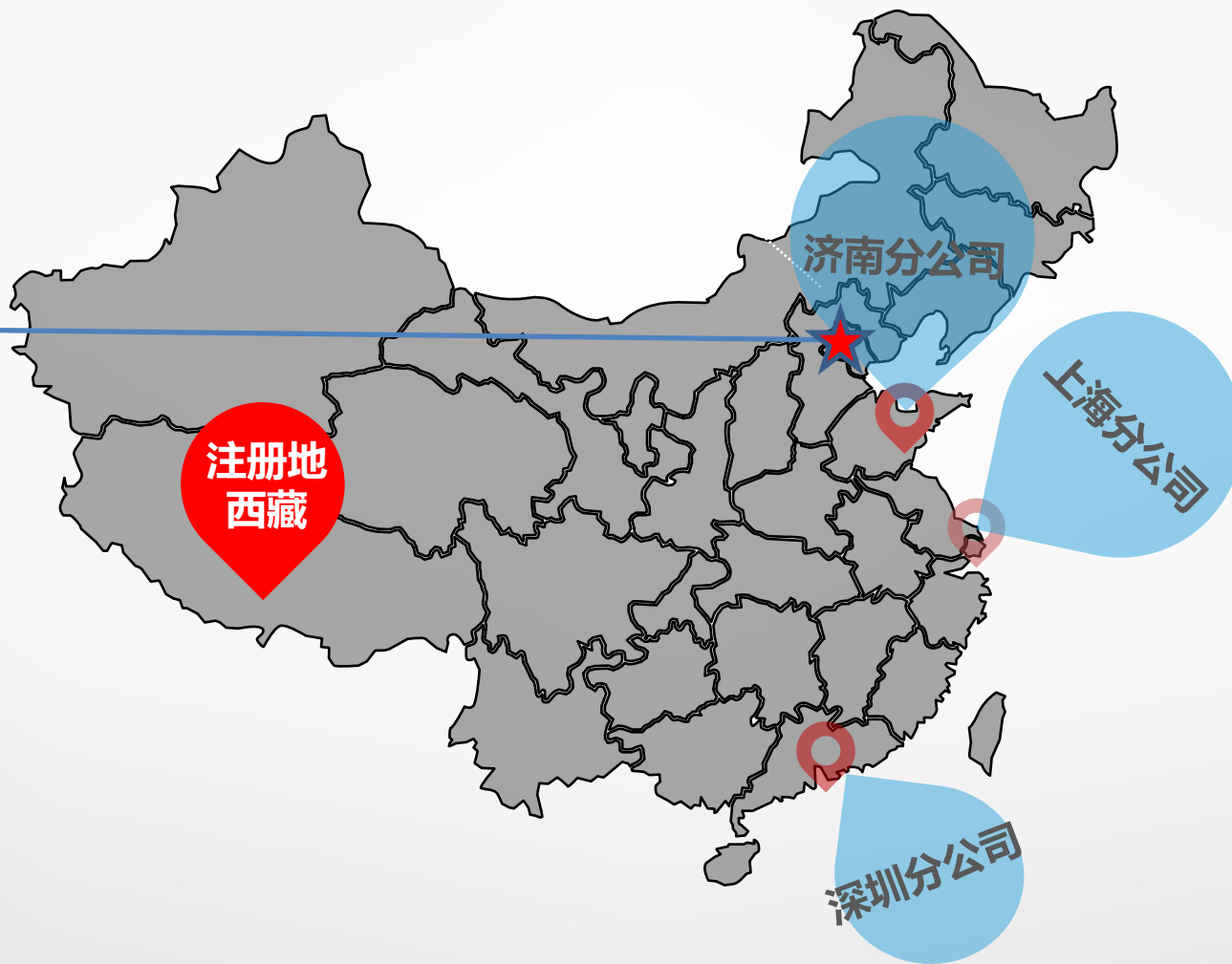


2015年，以哇棒总公司为核心成立了哇棒技术子公司、五岳互动效果运营中心，收购北京昊海金桥广告有限公司，并在上海、济南、深圳成立分公司，形成了庞大的新媒体移动端服务集团。

致力于为客户提供更全面、更广阔、更优质的投放服务，保障客户投放效果利益最大化。

公司规模

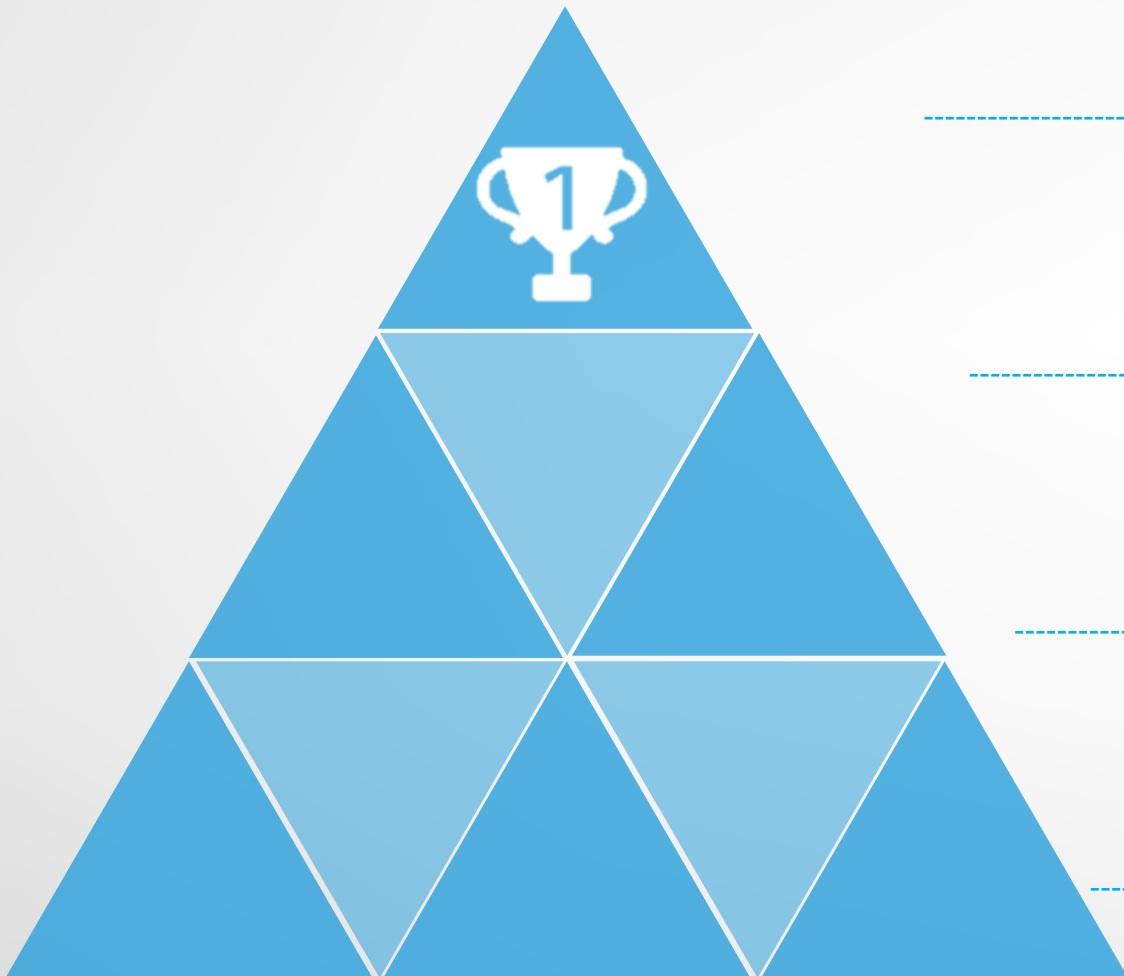
北京业务核心



- **全国性战略布局**
涵盖从技术、运营、效果、品牌的移动端全产业链整合营销
- **客户覆盖全国**
沿海及一二三线城市覆盖率更高，也是未来主要互联网客户聚集地



哇棒荣誉 | 获奖展示



2018年



第9届金鼠标数字媒体整合类金奖
第9届虎啸奖整合营销类铜奖
未完待续.....

2017年



第8届金鼠标—最具成长价值数字营销代理公司
第8届虎啸奖——案例类综合类奖铜奖
2017第四届TMA移动营销奖效果类金奖
2017年 OPPO优秀代理商
2017年度vivo最佳服务奖

2016年



2016年9月第三届移动营销金坐标奖 “最佳效果广告案例奖”
2016年1月金融瞪羚会TOP50企业
2016年4月vivo最佳资源整合奖
2016年OPPO第三季度效果广告优秀代理商
2016年度新三板英雄榜十大最具投资价值挂牌企业

2015年



2015年中国新三板十佳公司
2015年5月入围新三板TMT做市企业30强
2015年6月入围最具投资价值的新三板TOP100
2015年4月 “创客杯”最佳创新成长企业50强
2015年新三板英雄榜最受热捧做市企业

服务团队 | 专业、完善的组织体系

客户服务部-需求沟通

- 维护8大客户序列-24小时沟通交流
- 问题反馈整理 -客户需求汇总

运营部-媒体整合

- 数据监控及数据整合
- 数据分析，投放优化
- 投放执行，问题反馈

媒介部-媒体沟通

- 媒体需求沟通-媒体关系维护
- 竞品媒体调研-媒体政策反馈

品牌营销部-服务优化

- 市场调研-活动策划-设计支持
- 媒体选择-效果预估-计划制定

综合部

公司人员服务保障与员工管理

数据部-数据核查

数据部-数据核查

市场部

梳理沉淀企业文化，构建人才训练体系
公司形象维护与公司曝光宣传

营销过程
闭环循环进行





核心优势

哇棒业务 | 整合资源平台，提供全方位营销一站式解决方案

移动分发资源

- 小米网服核心代理
- vivo、OPPO媒体电商金融核心代理
- 与百度手机助手、360、阿里平台等多家第三方分发市场有着长期稳定的合作。



DSP平台

哇棒DSP平台，集投放策略制定、媒体资源购买、投放实施优化等全方位广告服务手段为一体；为客户提供投放精准，覆盖广泛，高效节约的智能推广服务。



信息流

把握移动市场2017年信息流广告爆发走势，与OPPO、小米、一点资讯、今日头条、广点通等多家覆盖用户最广泛的信息流平台深度合作。



SNS平台

精准把握用户社交需求，与微博、微信、陌陌等市场主流SNS平台战略合作，为客户提供真正深入用户的社交原生广告创意，真正达成品效合一。

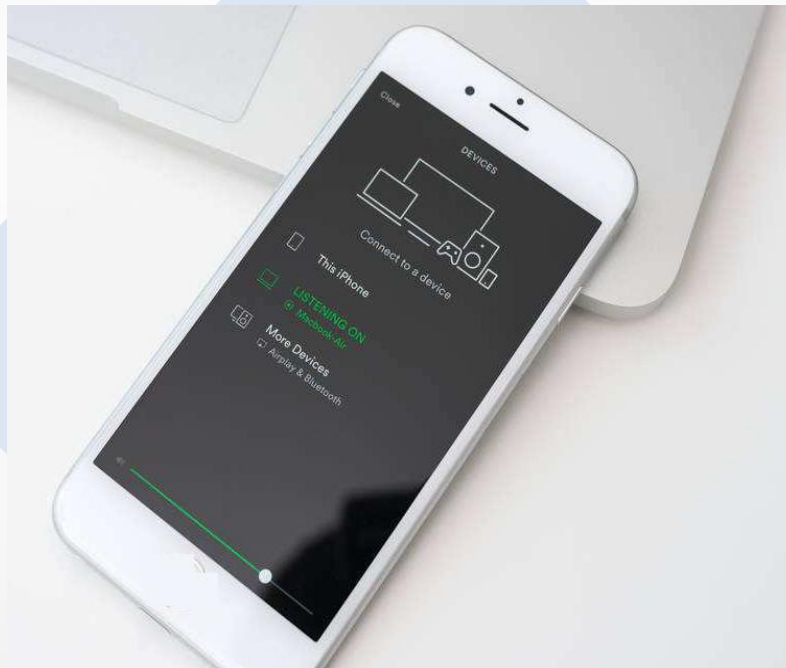
哇棒资源 | “多精准深”的媒体矩阵

• 超广范围传播

哇棒掌握全国80%主流手机厂商媒体资源，及移动互联网超级APP和平台资源，一次投放覆盖最高8亿活跃优质手机用户，充分满足客户曝光需求

• 更低投放成本

基于手机系统的投放逻辑避免重复性的人群投放，有效降低投放费用，一人一屏，高效去重



• 精准用户分析

全天候采集核心用户数据，在大数据的支持下，形成更加丰富的用户画像，让广告主更加精准的进行品牌推广

• 深度影响用户

基于场景感知技术的场景化营销，实现无干扰的广告传播，让品牌更受用户欢迎

服务模式 | 品效需求分析模型系统

投前 | 洞察需求

传播需求

提高知名度

新产品推广、线下活动、品牌形象建设

提高接触度

新平台推广、新产品推广、产品诉求传播

提高关注度

TA深度覆盖、活动引流

投前 | 根据需求制定考核标准

考核标准



曝光类

CPM
曝光成本

CTR
点击率

CPC
点击成本

REACH
受众触达率

NCR
新客覆盖率

TA%
目标人群占比

效果类

CVR
转化率

CPA
转化成本

ROI
投入产出比

投中 | 控制变量

影响因素

可变因素

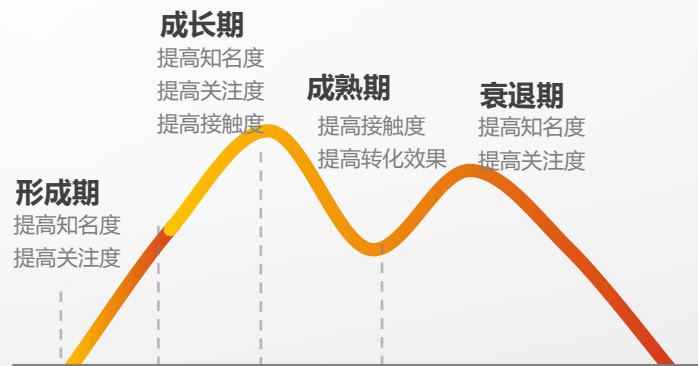
自动化、智能化、实时化、
人群化、数据化

不可变因素

竞争环境、品牌效应、商品特性、
价格诱因、素材内容、活动设计

根据产品生命周期调整合理营销目标

生命周期



投后 | 数据分析

曝光数据

人群数据

点击数据

转化追踪

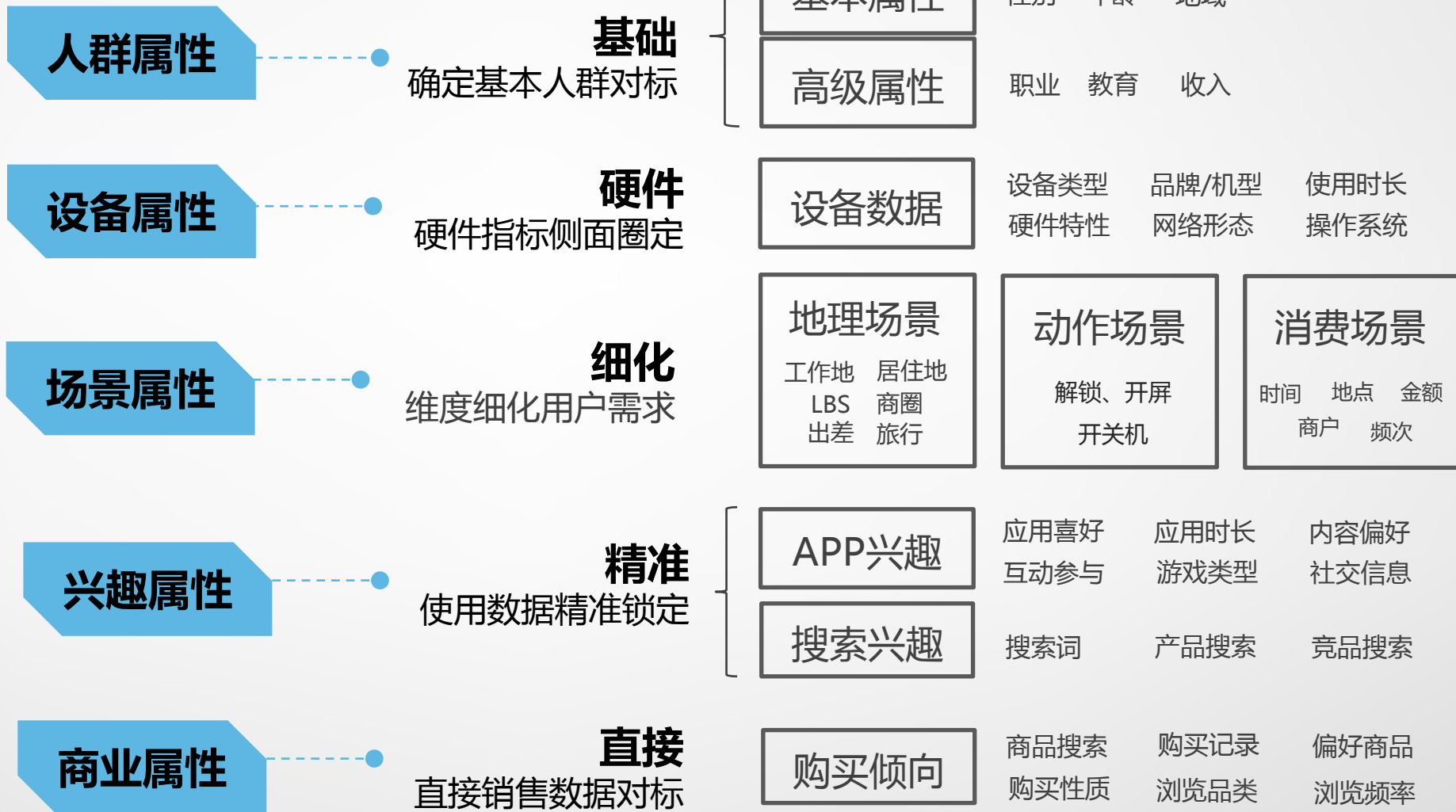
销售转化归因
损耗漏斗建模

**数据漏斗转化分析
持续完善下阶段
精准投放需求**

贯穿投放前-中-后，品牌数据资产效益最大化

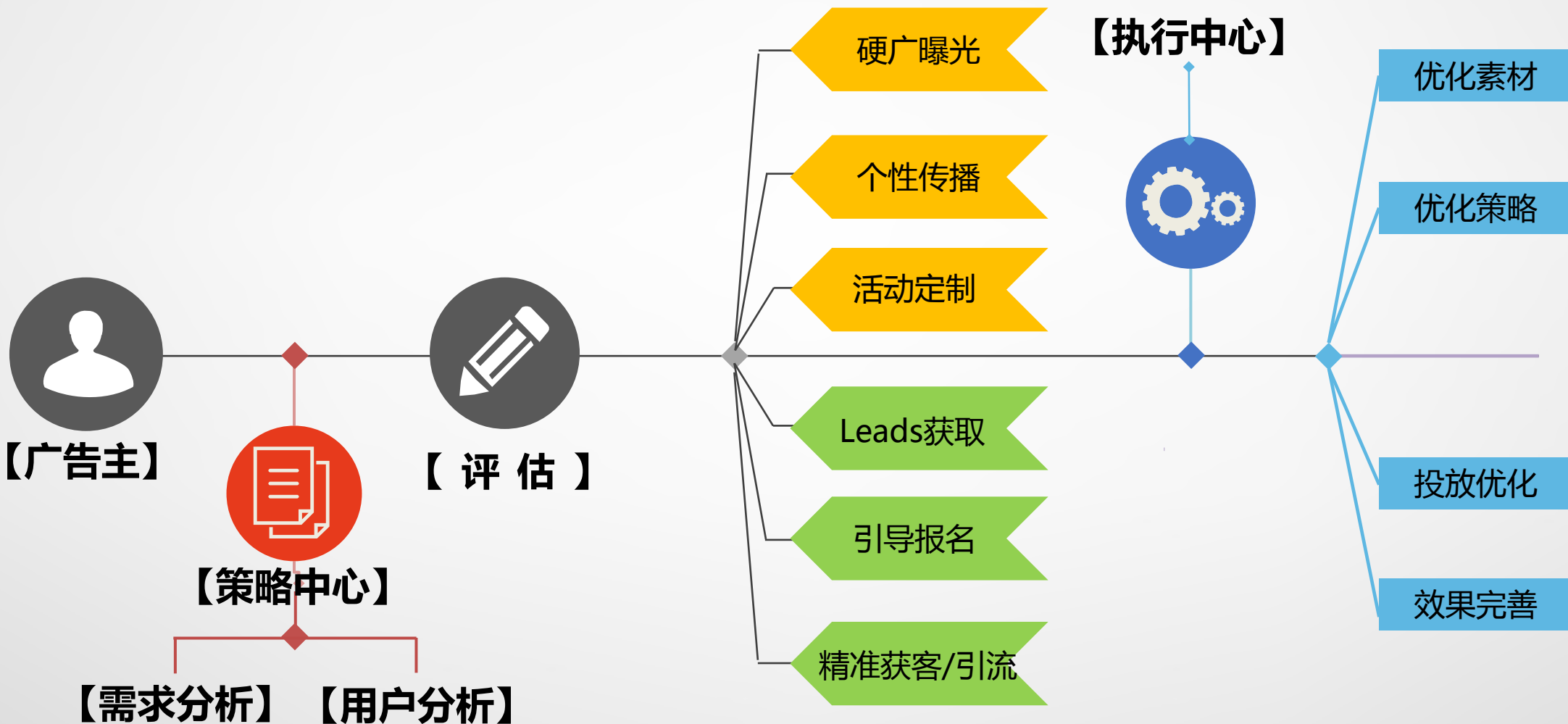


服务模式 | 品效用户分析模型系统





服务模式 | 完善的传播服务模型





年度表现

2018年上半年

- 公司以卓越的营销服务能力、精准的用户识别技术能力以及全面的线上线下媒体资源，一如既往地为客户提供精准的一站式营销服务，赢得了客户的充分信赖和肯定。
- 公司注重与行业头部客户共同成长，同时着力对中小客户的培育，发现优秀种子用户，带动了完整健康的全链路客户体系发展。
- 在技术层面，加强与运营商合作，搭建营销系统平台，同时基于大数据技术，自主研发平台，帮助用户做精准的媒体数据分析和广告投放分析。
- 公司主要客户的广告投放力度和金额普遍提升和增加，业务实现持续高速增长，公司营业收入大幅增加。

哇棒的成长和成绩得到了客户和业界的认可



**2017年度
小米最佳合作伙伴奖**



**第9届金鼠标数字媒体
整合类金奖**



**第9届虎啸奖
整合营销类铜奖**

广泛布局建立稳固健康的客户服务体系

四大集团客户为核心，深度挖掘金融、电商、网服三大类型不同维度客户资源，建立丰富大客户移动传播服务经验



电商客户矩阵

涵盖各大垂直电商重点客户，伴随行业垂直精细化划分，跨境、垂直、品质电商客户增量显著



识货



闪电降价



有货



聚鲨商城



AMII



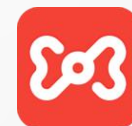
火球买手



闲转



精品购物



生日管家



飞牛网



多利购



义乌购



扫货特卖



私密搭



券妈妈优惠



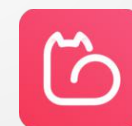
半价团



丽芙家居



集享联盟



猫屎星球



尚流她生活

金融客户矩阵

17年新增
210+

累计金融客户
530+

行业占比
17%

借贷类



理财类



证券投资类



平台类



信用卡类



其它类



网服客户矩阵

累计网服客户
300+

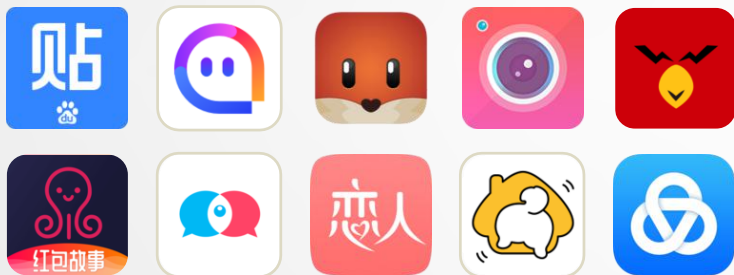
涉及行业包括三大类型网服刚需行业外

还在汽车、阅读、娱乐、体育等多个潜在爆发行业有深厚积累

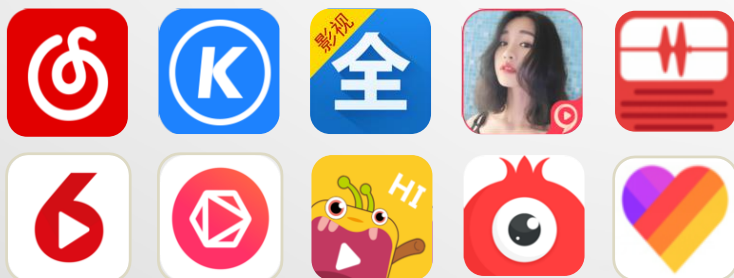
新闻资讯类



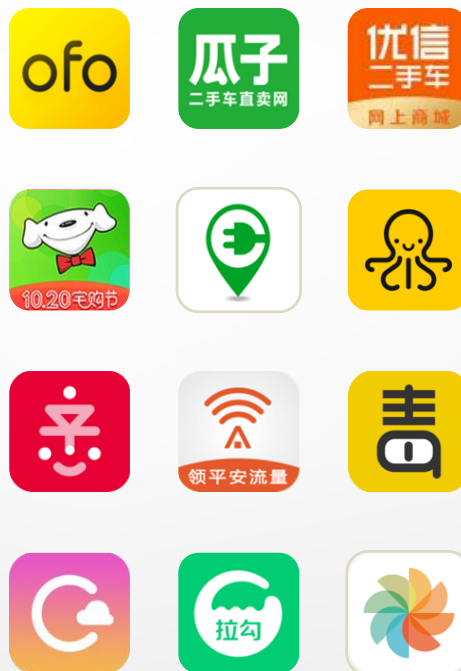
聊天社交公类



视听影音类



生活、汽车、出行类



体育运动类



图书阅读类



娱乐消遣类

