

# IN位



- ◆ 所属类型：平台
- ◆ 开发时间：2017
- ◆ 参选类别：年度最佳移动营销数据平台





场景营销更懂消费者



### 企业简介

**因位传媒**是星河互联的成员公司，是其在移动互联网生态化的重要布局。为全球范围的广告主提供场景化智慧营销服务，是中国领军的情景营销媒体。

目前，星河互联控股A股天马股份、A股步森股份、美股众美联三家上市公司，成员企业市值1000亿。天马股份是专业的A股大数据集团，2017年7月又以15亿收购了微盟及大数据公司博易股份。因位传媒以场景化数据为基础，以天马股份众多纬度的数据为延伸，助力IN位将场景化营销及数据服务持续升级。

### 核心团队

来自于知名的情景营销企业分众传媒（股票代码 002027）

来自于专业的移动营销企业微网通联（证券代码 870213）

#### 投中2016年度中国最佳企业直投投资机构 TOP10【按音序排名】

	投资机构
1	阿里资本
2	百度投资
3	京东
4	奇虎360
5	人人网
6	苏宁投资
7	腾讯投资
8	小米风投
9	新美大
10	星河互联



北京广告产业发展30周年  
杰出贡献奖



2017IAI国际创享节  
年度情景营销领军奖



### 人与场景实时连接 感知人群与场景变化



国家知识产权局  
室内定位系统发明专利



#### 手机Wi-Fi模块与Wi-Fi热点交互

全国活跃的Wi-Fi热点已超过1.5亿个；手机用户靠近任一Wi-Fi热点时，无需接入该Wi-Fi，其手机的Wi-Fi模块就实时地与Wi-Fi热点发生基础信息交互。



#### 10万款APP与IN位建立数据合作

合作APP（如滴滴/美图/去哪儿/墨迹）的SDK读取到手机的Wi-Fi模块与Wi-Fi热点的交互后，会将信息传递给IN位，用于判断手机所在的位置。



#### 室内定位系统获国家专利

相较于行业内对手机所在的位置只能识别到大致经纬度范围的现状，**专利技术让IN位的场景感知精细到线下门店级别，远超行业水平。**



#### 线下运营人员

2万线下运营人员，每半年实地校验场景点位信息，保证场景点位真实有效。



## 线上实时消费场景

日识别**740万+**人次消费行为

## 线下实时消费场景

覆盖**30+**类别、**300万+**点位

## 线下频繁消费场景

覆盖**2.5万**个品牌、**4000万**个线下消费场景







快递纸箱广告



锁屏广告



热门APP广告



移动支付广告



WiFi广告



智能屏广告

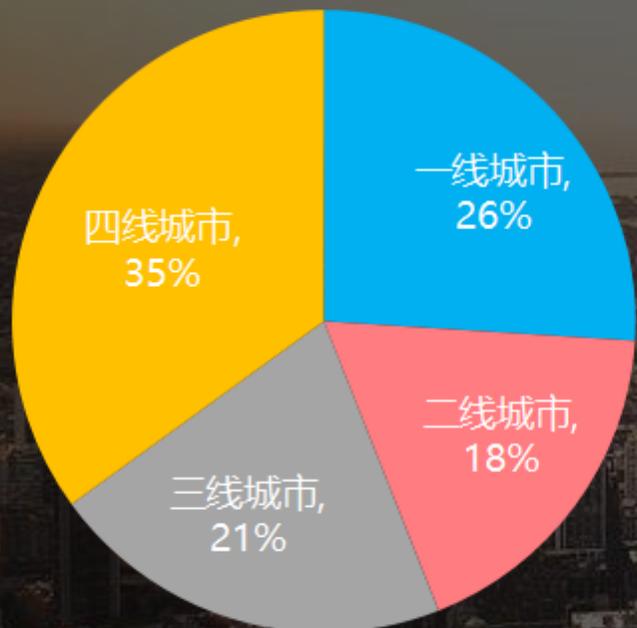


快递取件通知广告

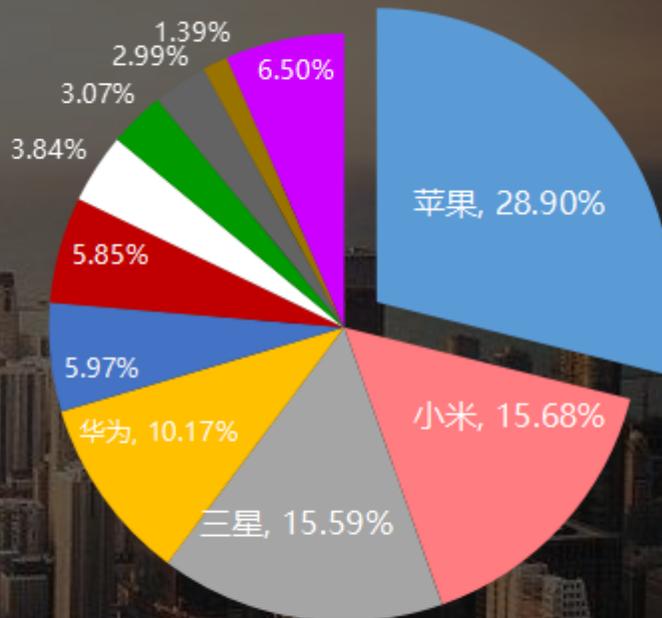


累计识别**10亿**部移动设备，日识别**1亿**用户消费行为

城市分布情况



手机品牌分布情况



■ 苹果 ■ 小米 ■ 三星 ■ 华为 ■ OPPO ■ vivo  
■ 酷派 ■ 联想 ■ 魅族 ■ 金立 ■ 其他







**实时消费场景广告计划**

汽车客户投放 (2017-09-28到2017-09-30) 状态: 待审核 投放总预算: 2.5万

城市	场景	广告类型	广告位	刊例单价	总价	投放数量	操作
全国	商场餐饮...	移动支付	移动支付会员banner (2017-09-28到2017-09-30)	2.5元/CPC	25000元	10000	修改   删除
合计:	--	--	--	--	25000元	10000	--



**数据详情**

投放项目名称: 汽车客户

统计广告计划: 总计 数据源类型: 点击量 时间区间: 起始日期 至 截止日期

包括汇总每个广告位的数据



日期	点击量
2017-09-04	5500
2017-09-05	5800
2017-09-06	5200
2017-09-07	1500
2017-09-08	6500
2017-09-09	5800
2017-09-10	5500
2017-09-11	3000
2017-09-12	2800
2017-09-13	5800
2017-09-14	5800
2017-09-15	1500
2017-09-16	4200
2017-09-17	4000
2017-09-18	4000
2017-09-19	4500
2017-09-20	4500
2017-09-21	4300



**数据查询**

提示: 数据更新时间为每天的中午12:00, 且该栏目数据来源于admaster第三方监测。

广告计划名称:  时间区间: 起始日期 至 截止日期

广告计划名称	花费 (元)	曝光量	点击量	状态	查看	投放位置点取样	结案报告

# IN位优秀营销案例



## 营销背景

1. 车王二手车，主打意向购车人群，尤其是二手车目标受众；
2. 传播时间：春节期间（腊月29~正月初五），锁定春节期间为家庭添置大件的群体。
3. 客户股东方（韩寒）导演的电影《乘风破浪》上映，客户要求借势该电影，与消费者深度沟通互动，提升车王品牌影响力。

## 创意阐述

1. IN位·微信支付广告，传播“拜年有礼”抢红包活动。以最高单个200元红包为噱头，引爆消费者的参与热情，引导人们关注车王微信公众号，实现高转化。
2. 与微信电影票合作，互动即有机会获得电影《乘风破浪》的兑换券，借势导演韩寒提升车王二手车的品牌公信力。
3. 大数据锁定购车关键人群，在高铁、火车站等春节回家的主要出行场景精准覆盖。



## 创新执行情况

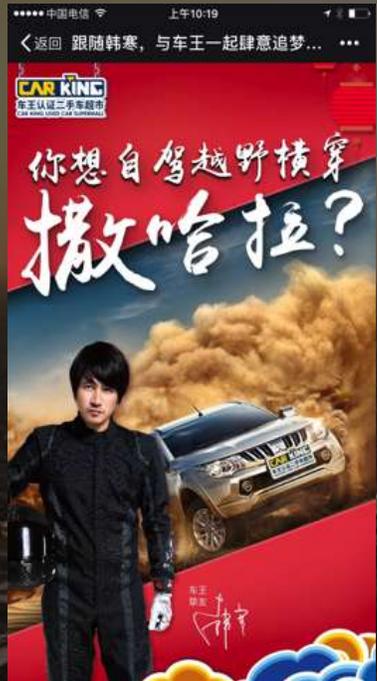
- 活中频繁进入的消费场景，我们从中筛选近1个月内去过2次以上汽车4S店、二手车交易市场的购车关键人群，锁定购车关键人群手机设备号。
- 场景选择：火车站、高铁站
- 触达方式：WiFi广告
- 增值服务：在移动营销领域率先建立“数据银行”，将广告成功触达的受众设备号收录进客户在IN位平台的“数据银行”，为企业进行潜在用户画像、多元次营销奠定大数据基础。

## 效果说明概要

- “拜年有礼”抢红包活动，巧妙利用微信内环境---IN位·微信支付广告，便捷将微信支付用户引流至车王微信公众号。7天时间，为微信号增加粉丝5万+。
- 针对电影《乘风破浪》的借势传播活动，广告实现4.78%的平均点击率；韩寒在活动H5页面的互动，成功提升了车王在二手车领域的品牌公信力，把车王品牌关注度推向高潮。
- 大数据支持的“王牌争霸”活动，广告上线后1000张购车代金券瞬间一抢而空；活动当期还收集到潜客的注册留资2320个，充分展示了IN位场景化大数据对消费需求的准确把握，为企业后续营销奠定数据基础。









# 场景丰富·形式多样

无处不在的场景化移动营销平台