



2022 MANUFACTURING
DAM GUIDE

工业制造内容数字化白皮书



制造业竞争愈演愈烈 内容数字化成行业必答题

2022年，在疫情的阴霾之下，强依赖线下展会的工业品牌营销方式早已被打得“体无完肤”。工业品客户获取信息的方式越来越数字化、多元化，不再被动地依赖销售的线下介绍。这对于工业品牌的营销方式，内容质量以及组织协作模式，都提出了新的挑战。

“工业品牌的营销内容数字化转型”，早已不是一道“是否要做”的选择题，而是一道“如何做好”的必答题。我们采访了 179 位中大型制造型企业的中高层管理者：其中 99% 的企业都认为数字化趋势不可抵挡，但同时 87% 以上的受访者认为自己企业的内容数字化水平还有待提升。

制造业的内容数字化需要系统性、文理兼修的知识，也需要有更多的先行者深度探索和积极分享，为此我们撰写了这份报告。

阅读这份报告，您将了解工业品内容数字化的知识和先进实践

/ 工业制造行业的营销趋势

/ 内容挑战与实际解决方案

/ 行业内容数字化先进实践

越来越挑剔的客户 越来越重视线上内容体验

- 线上互动更常见：

90%的B2B交易从线上开始，**85%**的客户将社交媒体作为产品研究渠道

- **销售流程更复杂：**

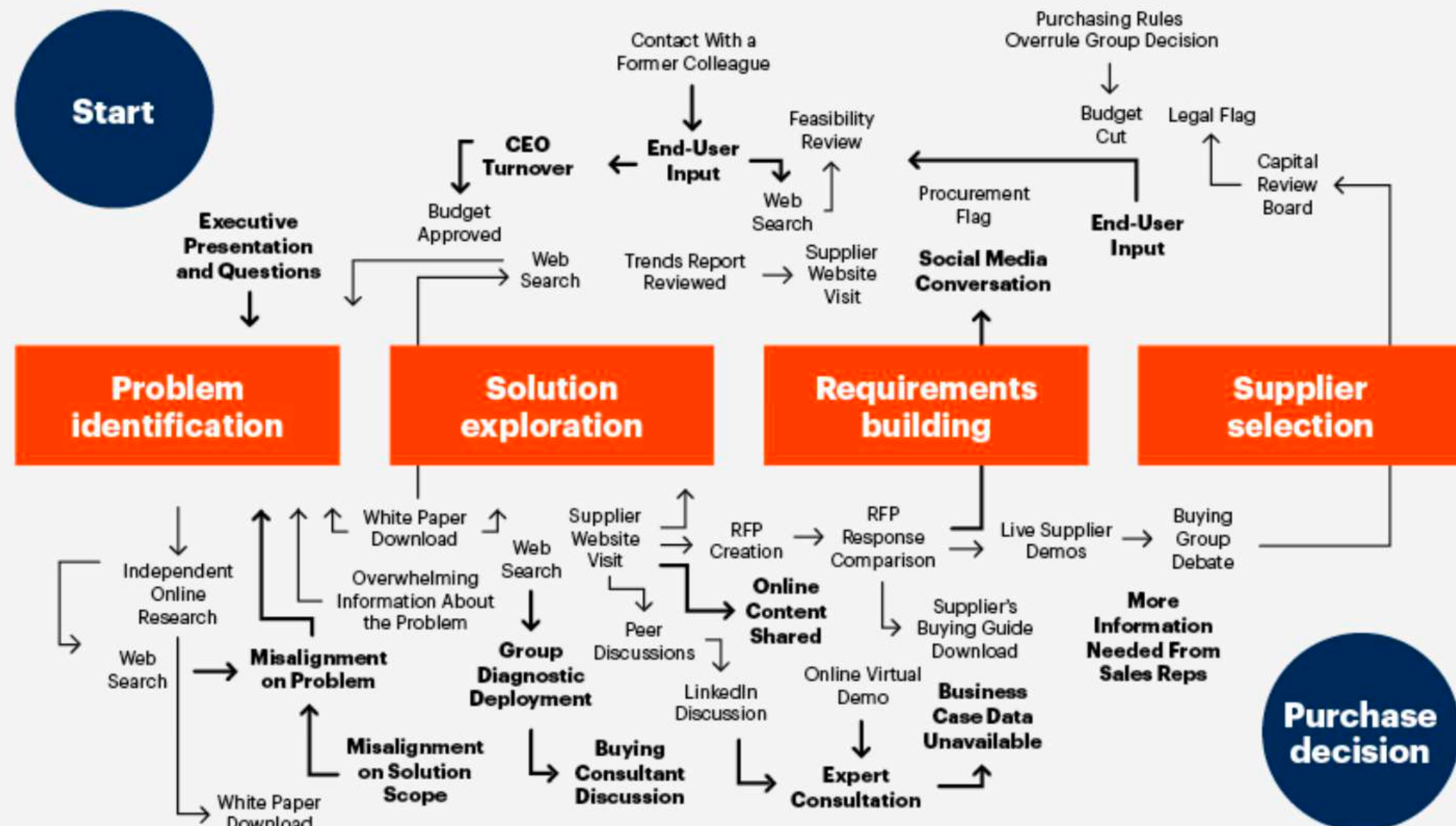
在B2B购买行为中，平均每次有**9**个利益相关方影响买家的购买决策

- **内容体验更重要：**

93%的决策者从不回复硬广，94%的客户认为好内容会影响他们的购买决策

- **终端用户更难懂：**

86%的B2B品牌表示对于终端用户的需求和痛点不明确



图片来源: Gartner 《The B2B Buying Journey》

工业品牌营销的首要挑战：缺乏高质量内容

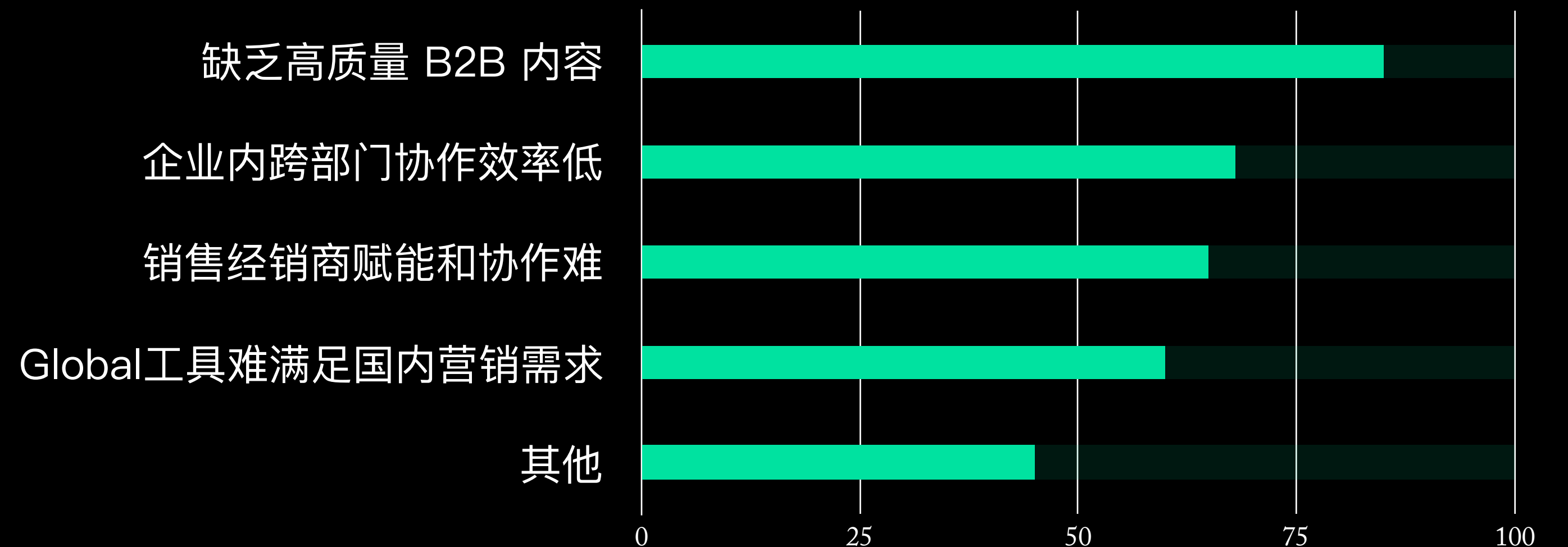


B2B工业品营销变得越来越受内容驱动。特别是当买家在早期做线上研究时，越能清晰展现自身产品优势的品牌就越能够吸引他们的兴趣。从具体措施角度来说，营销人员必须以引人入胜的方式讲述产品或服务故事，并及时回应客户的购买意图。忽略这一策略的公司可能会失去客户的注意力，那么客户很可能选择其他的公司。

——《创建 B2B 一体化营销与销售引擎》
BCG Insights

? / 调研179位中大型工业制造行业中高层：

您面临的工业品牌营销最大挑战是什么？



品牌内容资产缺乏有效盘点沉淀 高质量 B2B 内容难产

//

对B2B企业来说，我们其实营销预算是很有限的，不能和大的to C品牌相比。这其实决定了我们要做好资源的分配，同时提升资源分配的效率。我有多少内容？这些内容匹配适用多少产品？多少内容我需要重新创作？多少内容我可以通过复用作重新生产？这其实都是在B2B营销里我们思考的元命题。 //

——某国际工业品牌中国区Marketing Director, Jeremy

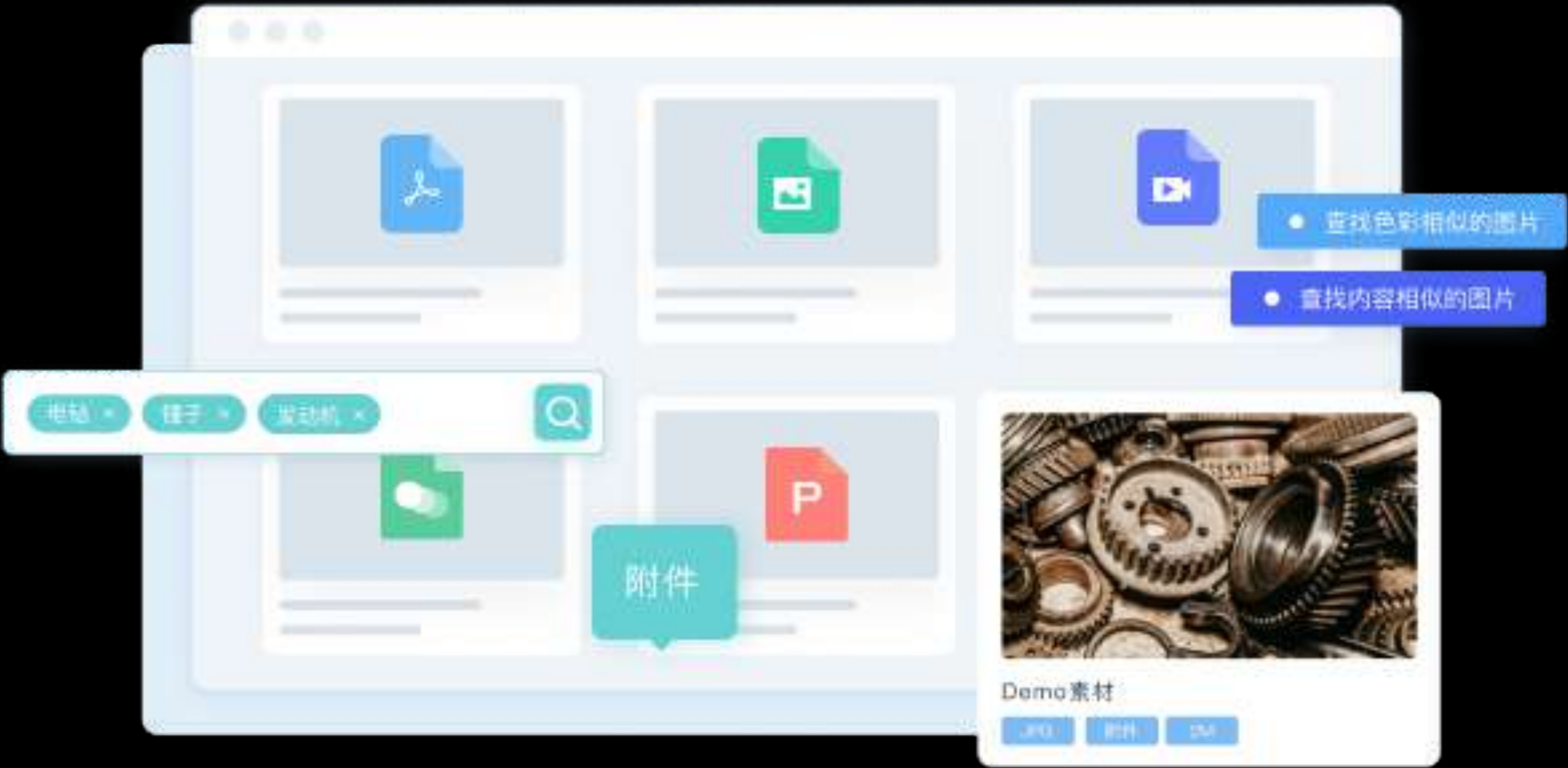
一站式安全存储企业数字资产 优质内容轻松复用

素材库

品牌全域数字内容管理

Tezign
Solutions

- 集中存储品牌散落在各个业务线、渠道即经销商部门的内容
- 品牌最新动态、产品手册、白皮书等获客内容快速查找与调用
- 支持手机端和PC端在线预览内容、格式转换和调整尺寸，实现高质量内容快速复用



销售部门与市场部门 难以有效协同

//

许多工业品牌市场营销部门更关注内容、展会，而销售更关注产品的售卖。二者的 KPI与关注视角差异导致二者难以整合优势合力协作，无法形成获客闭环。获客内容的质量与信息时效性，是影响公司增长速度的重要影响因素。如果销售部门对于新产品、以及公司动态无法及时了解，就很可能造成销售在向买家进行推销时出现失误、甚至在成市场策略的滞后性。更严重的情况下，品牌信息滞后还会阻碍新产品推向市场的速度，造成业务发展落后于竞争对手。 //

——某 B2B 品牌市场VP, Kelly

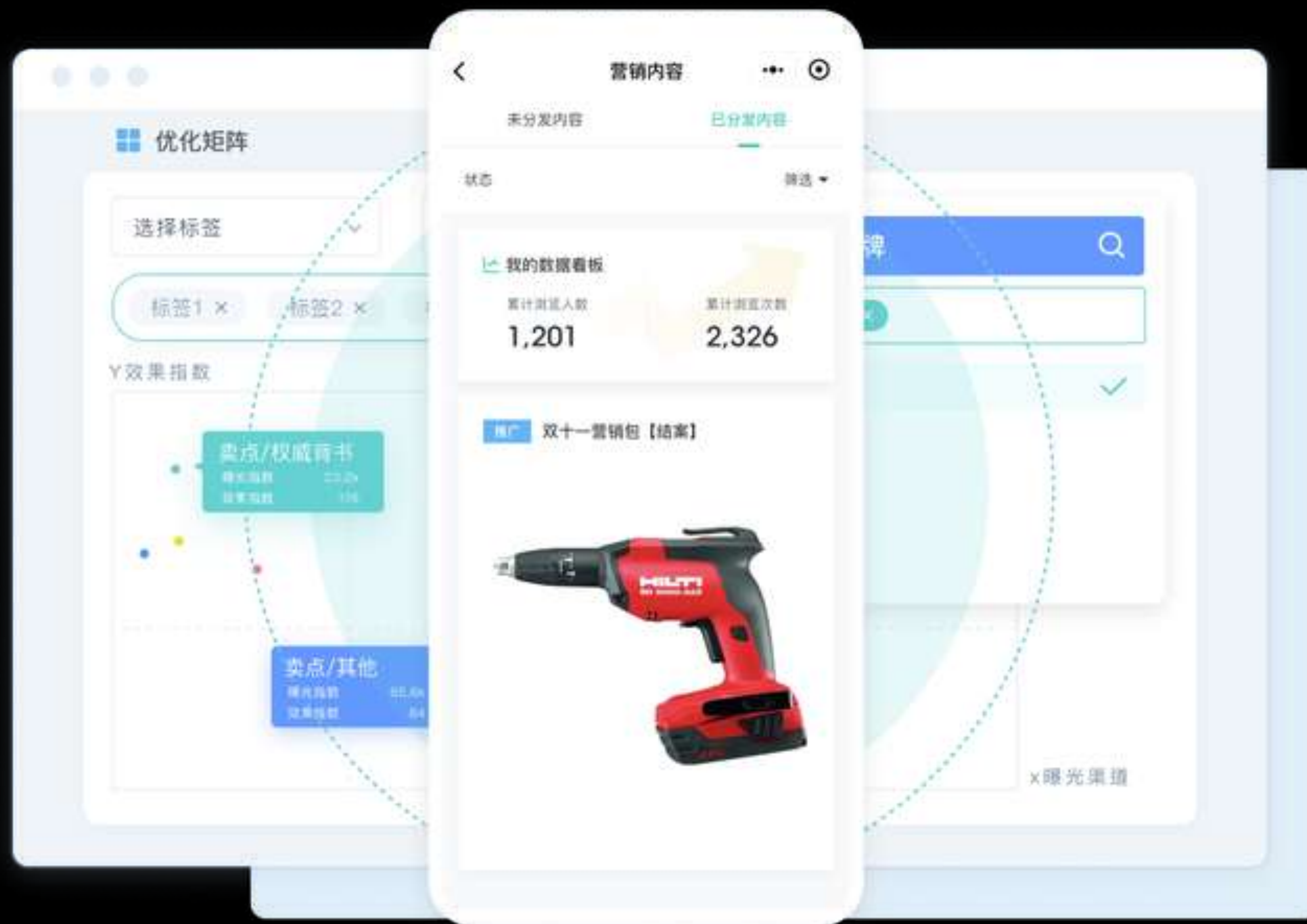
整合营销与销售动作 形成获客闭环

私域内容中心

海量优质内容高效触客

Tezign Solutions

- 私域内容中心，助力市场规划营销日历，赋能销售传递高价值内容，提升组织效率
- 全面洞察客户留资与样品申请情况，实现数据追踪回流、有效连接市场和销售
- 支持A/B Testing，数据反馈正向推进内容迭代，紧抓消费者心智、实现持续种草，提高Leads转化率



都说私域好，但一线经销商需要哪些内容，总部怎么知道？

// 对于我们这样依赖经销商销售的品牌来说，公司对于经销商和客户沟通需要的内容很难及时供给，而且无法确保内容质量、品牌一致性。此外，总部对于经销商私域运营的过程和效果，都无法进行有效管理。其实，私域在B2B行业里讨论热度不低了。但怎么通过私域这个场景把链路跑通了，其实我还没看到很好的解决方案。客户是谁？客户喜欢什么内容？客户的喜好，我是否能更及时了解 and 追踪？我怎么建立可追踪-可优化-可量化的增长基础？ //

——某工业品牌区域经销商Lead, Yu

赋能经销商销售 持续供给高质量私域内容

私域内容中心

海量优质内容高效触客

Tezign
Solutions

- 赋能经销商销售，打造企业私域话术库，持续供给高质量获客内容
- 加强内容管控，助力品牌在 B2B2C 的商业模式下，保证品牌一致性



Global的营销工具不适合国内环境，技术栈陷入“孤岛”局面

//

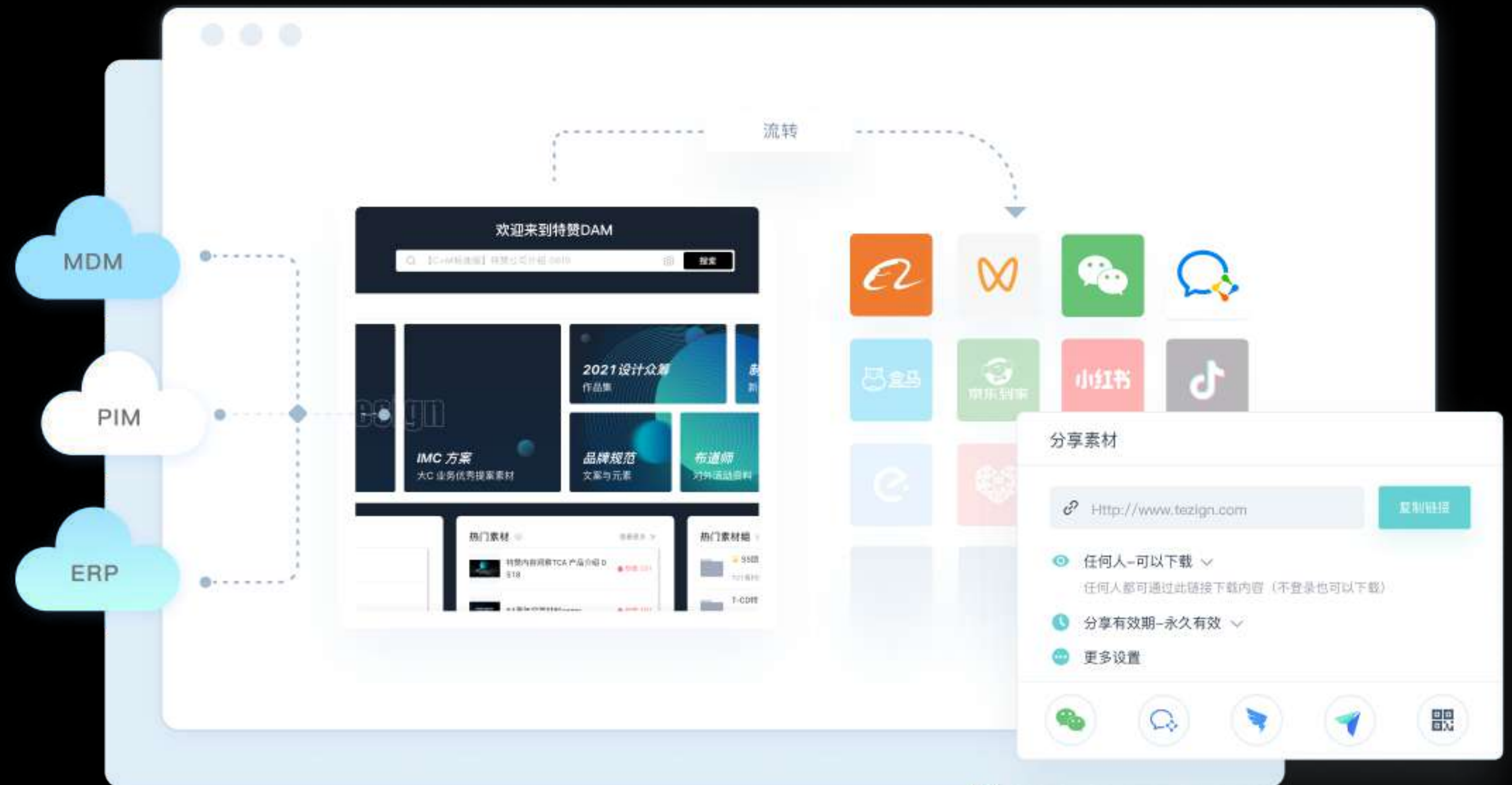
独立不互通的数字化产品往往让企业技术栈陷入‘孤岛局面’，我们有Global总部采购的DAM，但中国区的营销团队总说这很难用起来。 //

——某工具制造企业 IT 部门总监，Chris

数据互通 + 应用互通

Tezign Solutions

- 特赞 DAM 支持串联 Global DAM、MDM、PIM、企业内部 OA、IM等办公软件，实现完美适配
- 面向下游开放接口，对接 B2B 企业官网、企业微信及小程序等，助力品牌盘活私域与公域流量



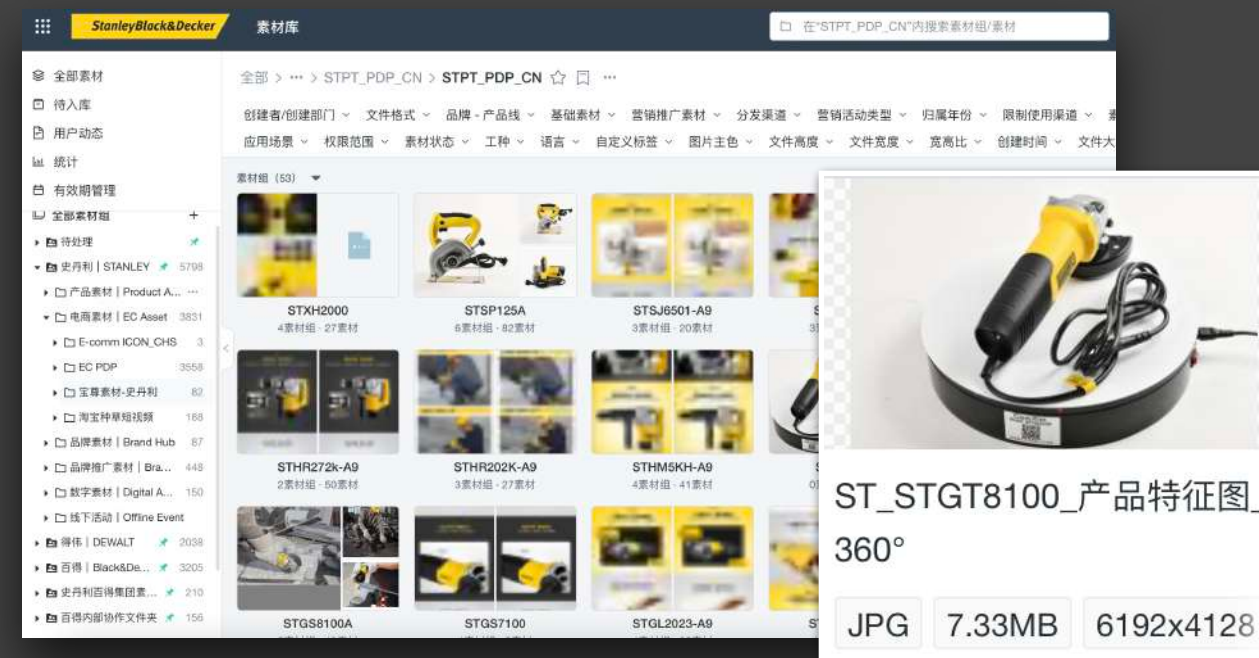
史丹利百得 Stanley Black & Decker: 多品牌内容与产品信息管理

累计沉淀素材近**1.4万**条，管理近**300**个SKU信息，在线协作审批**40**个项目

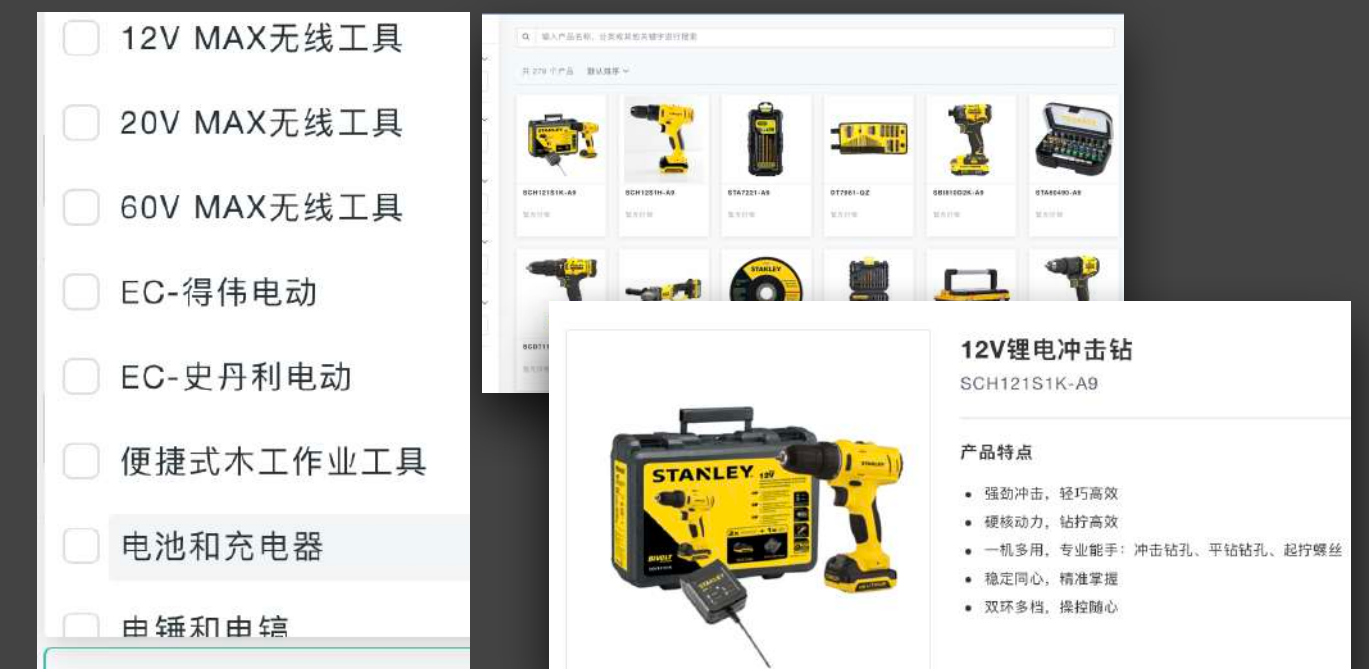
- # 痛点

- Global DAM不符合本土市场需求，尤其是上传**速度慢**，没有VPN无法使用，且标签体系与国内市场现状**不匹配**
- 各个专业电动钻孔工具、手动工具套件和小家电产品信息复杂，**难管理**，取用**易出错**

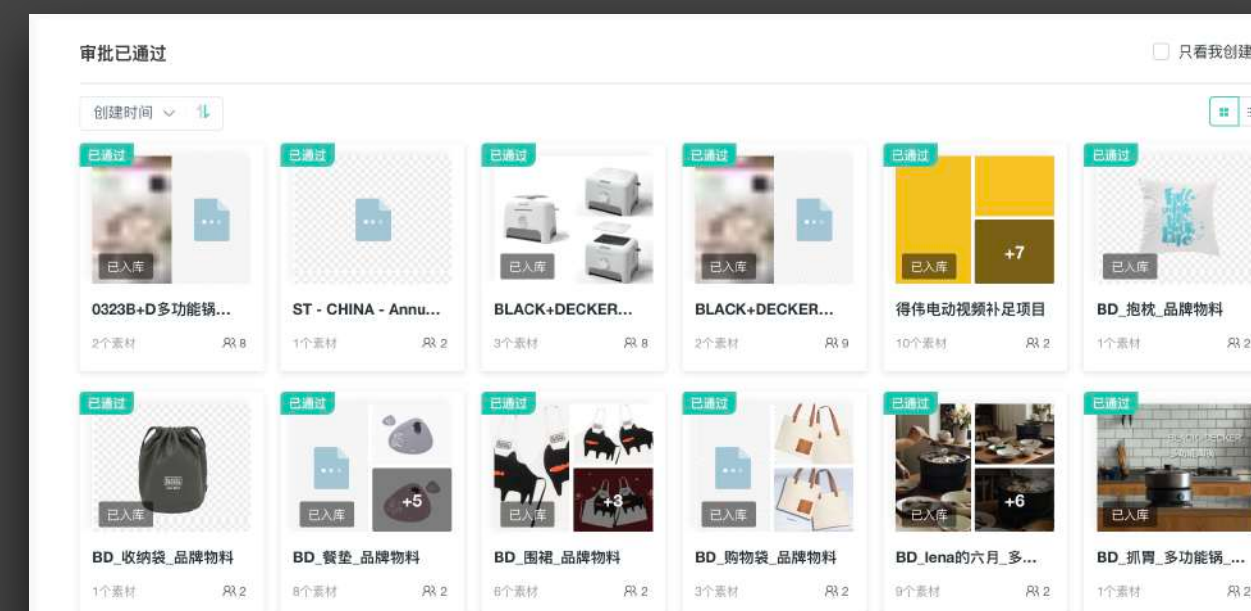
灵活的标签系统&在线预览模式



快速定位所需SKU详情



内容和产品管理流程数字化



特赞 DAM 助力工业品牌内容驱动增长

A.O.史密斯： 搭建覆盖总部-区域-导购全业务流程的内容运营库

6,000+
门店

10,000+
销售

2人
内容团队

6.4亿+
GMV

3000万
内容阅读量

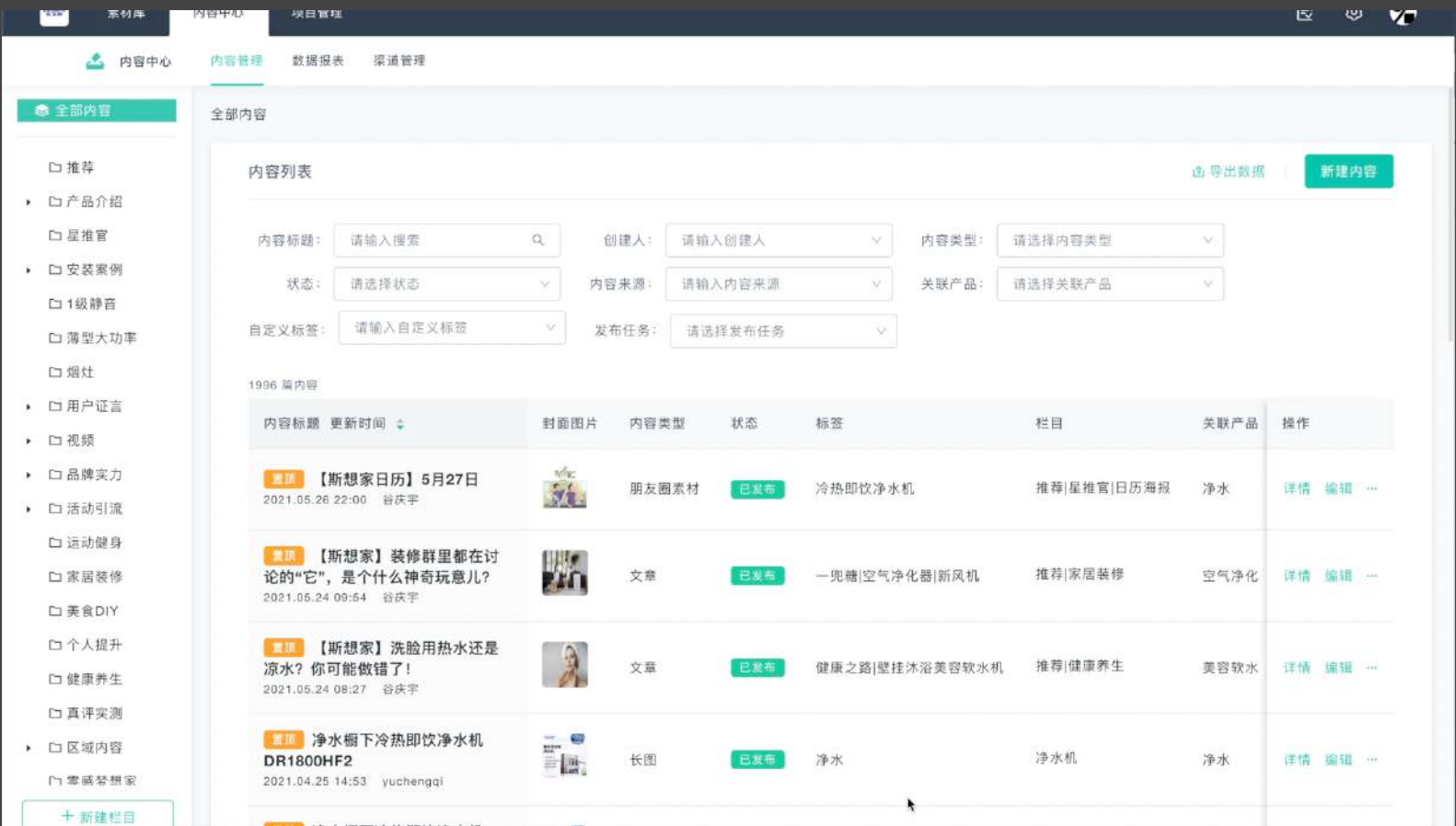
Solutions 解决方案：

私域内容中心

- 为品牌提供PC端管理中心管理私域内容
- 为导购提供移动端内容中心分发私域内容给细分消费者
- 内容数据跟踪和性能分析

导购企业微信

- 对接企业微信，提供一对一/社群/朋友圈等多种触达到消费者的渠道



私域内容中心（PC端）

导购用企业微信小程序



私域内容中心（Mobile端）

顾客用微信小程序



用户/消费者视角

阿普塔Aptar：官网内容中心 助力敏捷内容营销

Summary

概要：

- 2B企业，阿普塔集团拥有超过70年的零售包装领域领导者，医药、美妆家具、食品饮料三个事业部。阿普塔生产海量产品内容和营销内容
- 海量的内容管理、流转、复用，如何提升流程效率和营销内容的效果，成为挑战。

Solutions

解决方案：三大智能模块部署，助力敏捷管理，营销提效

内容信息管理后台

- 实现内容统一上传、管理、分发等
- 追踪客户访问，协助销售洞察客户需求

快捷营销模版系统

- H5活动页搭建
- 跟踪用户访问以及流资数据，提升营销ROI

客户移动端官网

- 实现内容统一上传，管理，分发等
- 追踪客户访问，协助销售洞察客户需求

35%

线索量提升

100%

素材线上流转

10次/人

Sales周均使用

硕腾Zoetis：聚合跨业务多BU分散素材库 适应国内营销生态

Summary

概要：

- 辉瑞集团旗下的上市子公司，是世界上最大的宠物和家畜用药品和疫苗厂商。
- 集团下有4-5个BU，覆盖2B2C业务
- 医药行业内容分享限制，海量内容生产与多场景内容流转成为挑战

Solutions

解决方案：DAM聚合4大分散素材库，覆盖多场景内容流转

DAM

Pitcher

产品内容

销售

“辅助销售更好形成选型方案及客户沟通”

小鹅通

直播

课程回放

兽医

“以帮助医生更好服务客户为愿景，通过知识的流转加强诊疗流程标准化”

兽医字典

疾病

用药

兽医

“加强诊疗流程标准化，建立面向兽医的数字化诊疗百宝书及兽医群体社群”

微信公众号

toC

toB

消费者

渠道

“面向消费者和渠道，加强消费者教育及垂类影响力，强化行业里第一地位”

Content Type

End User

Ambition

特赞Tezign是内容科技独角兽公司：帮助品牌通过内容驱动增长

- 2015 年成立
- 400+ 员工，50%技术研发
- 领先品牌信赖的内容科技独角兽
- 淡马锡、红杉资本、Hearst、软银等机构投资
- 和同济大学联合成立设计人工智能实验室



200 +
大型品牌客户

1,000 万+
内容管理规模

5 万+
创作者

国家高新技术企业
国家级工业设计中心

FASTCOMPANY

快公司 FastCompany “2020中国最佳创新公司50”

I The Information

The Information 50 创业公司榜单中国区第一

FORRESTER

亚太区唯一上榜Forrester的内容科技厂商

特赞Tezign提供专业的 DAM 内容管理解决方案

提升品牌内容资产管理与流转的效率与一致性

实现品牌内容资产的智能化管理、识别、搜索、推荐、分析、优化。帮助品牌实现内容充足、准确、合规、有效，通过内容驱动增长。

素材库

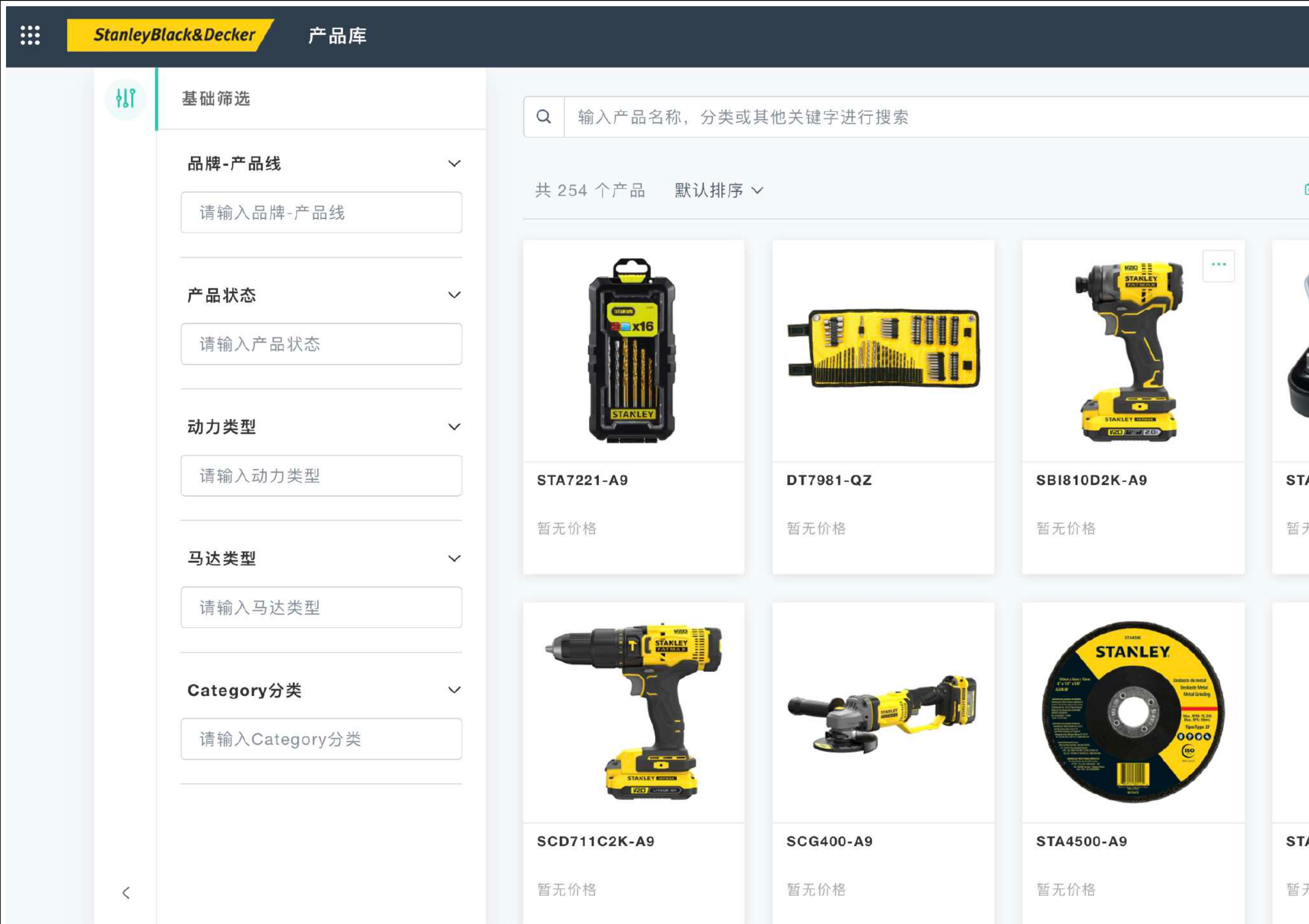
工作流

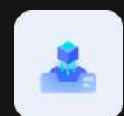
私域中心

产品信息

品牌规范

合规检测



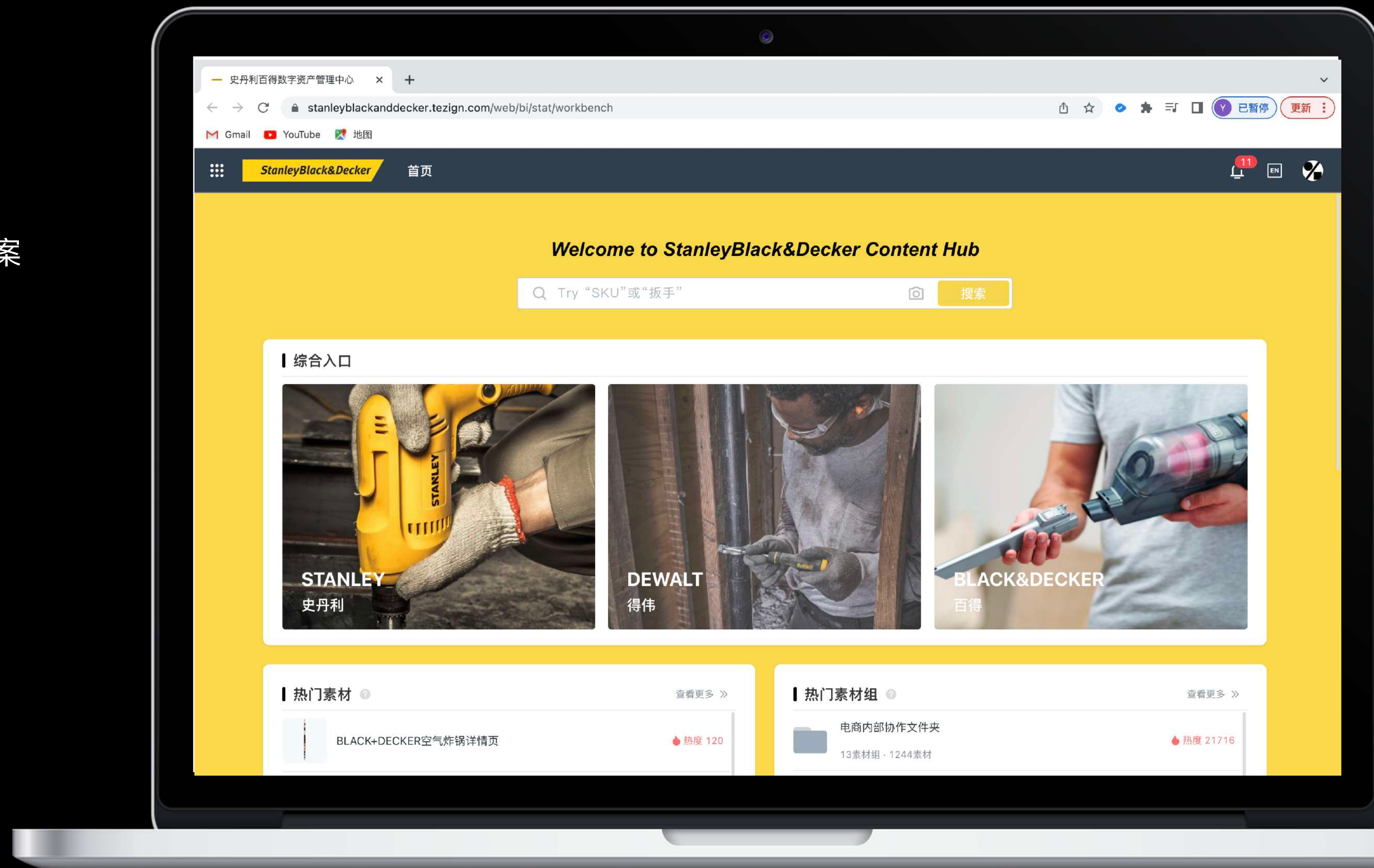


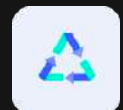
素材库

品牌全域数字内容管理

打造每个品牌专属的 DAM 解决方案

- 无限量存储空间
- 手机端 & PC端同时使用
- 个性化的页面及功能配置
- AI赋能的品牌专属内容标签
- 严谨完备的系统权限管理体系
- 安全高效的素材在线分享协作
- 可视化的内容数据面板



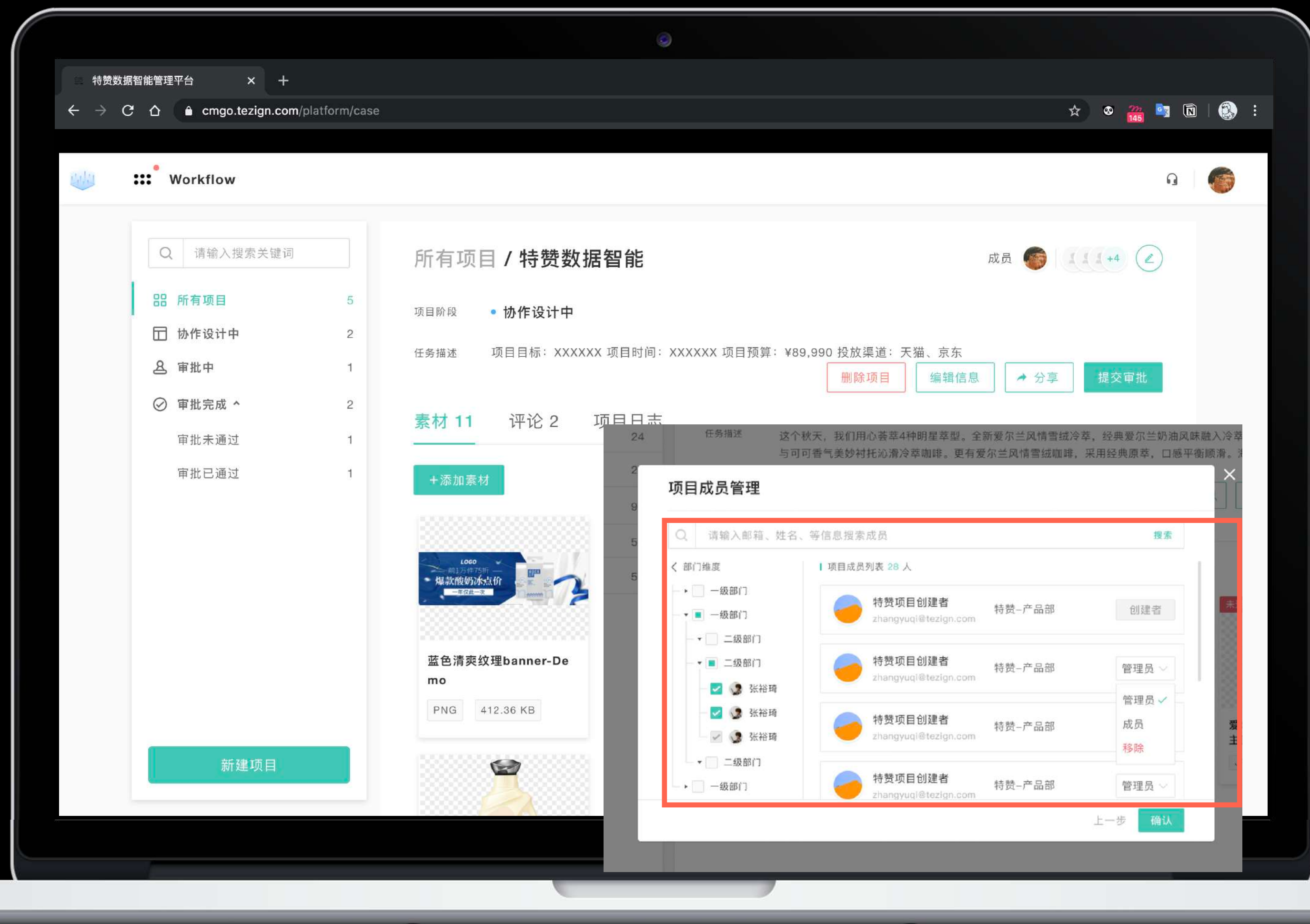


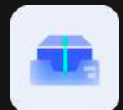
工作流

一站式企业工作流

内容审批流转可溯源，更规范

- 工作流创建和人员权限管理
- 在线审稿管理和关键节点通知
- 在线审批流程支持多节点审批、可跳过、可抄送
- 工作流中的素材标签配置
- 手机端、PC端随时随地在线审批





私域中心

为品牌私域营销场景提供的内 容管理运营工具

在品牌的私域内进行内容运营的工具。包括：基于内容的人群标签管理、内容分发计划引擎、科学分析内容价值、生产优化营销内容等功能。

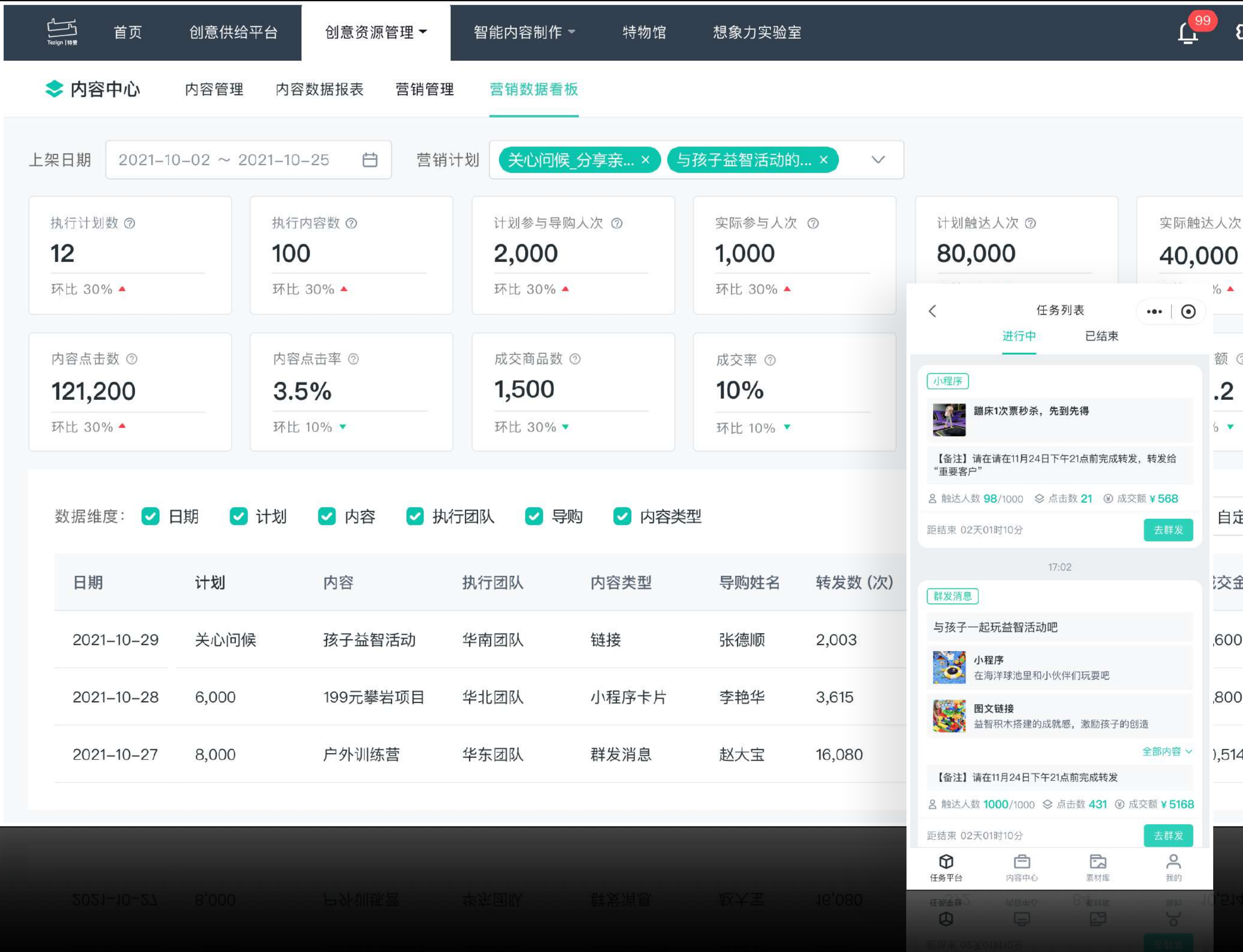
数据可回流

成效可对比

内容可洞察

客情易维系

内容体系化



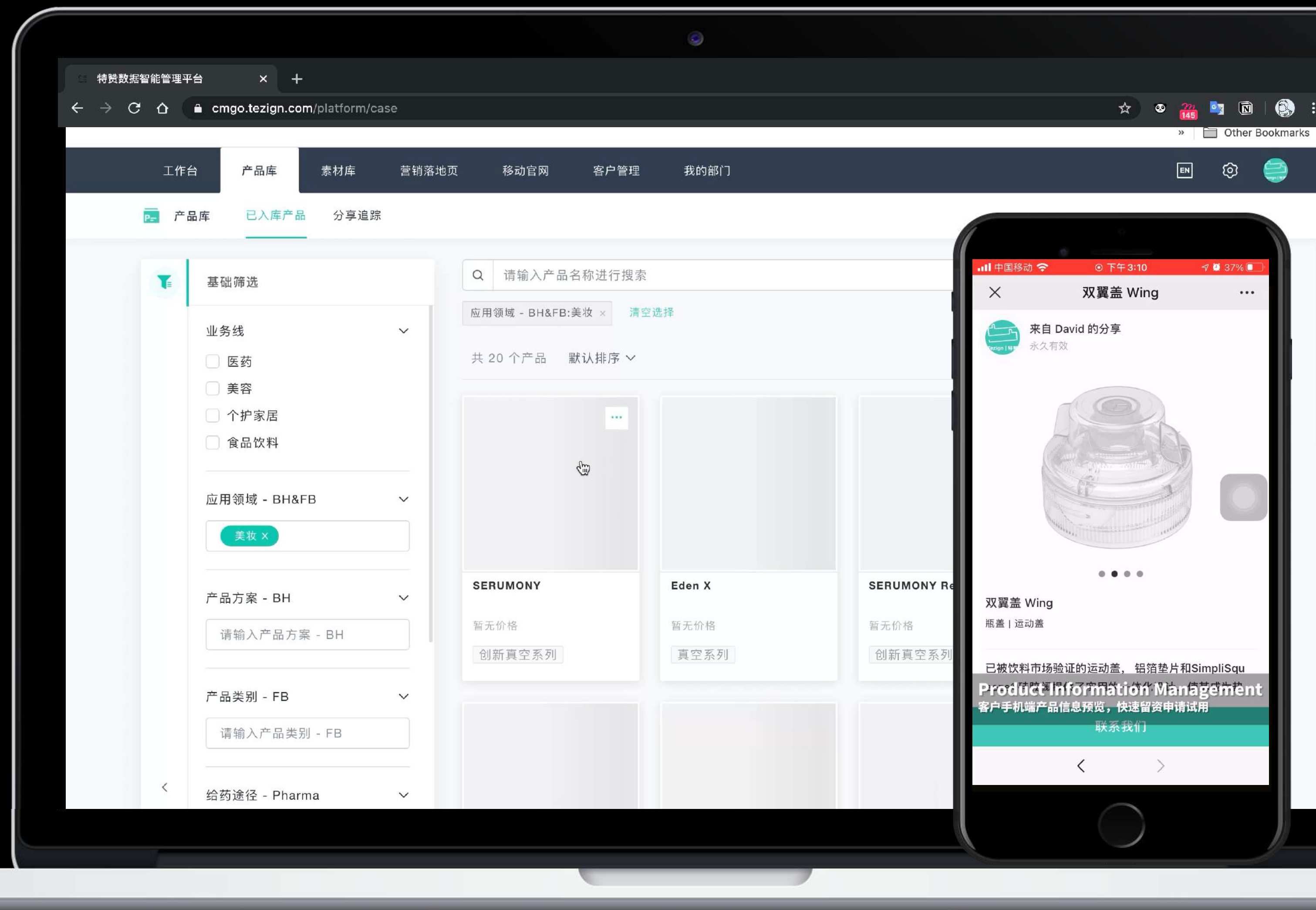


产品信息

集中管理产品信息

高效维护并传递产品价值

- PIM系统集中维护海量产品信息
- 3D视觉图直观展现产品特征高效传递产品价值
- 数据面板追踪销售线索，理解客户意向
- PIM与DAM集成，促进高效内容流转





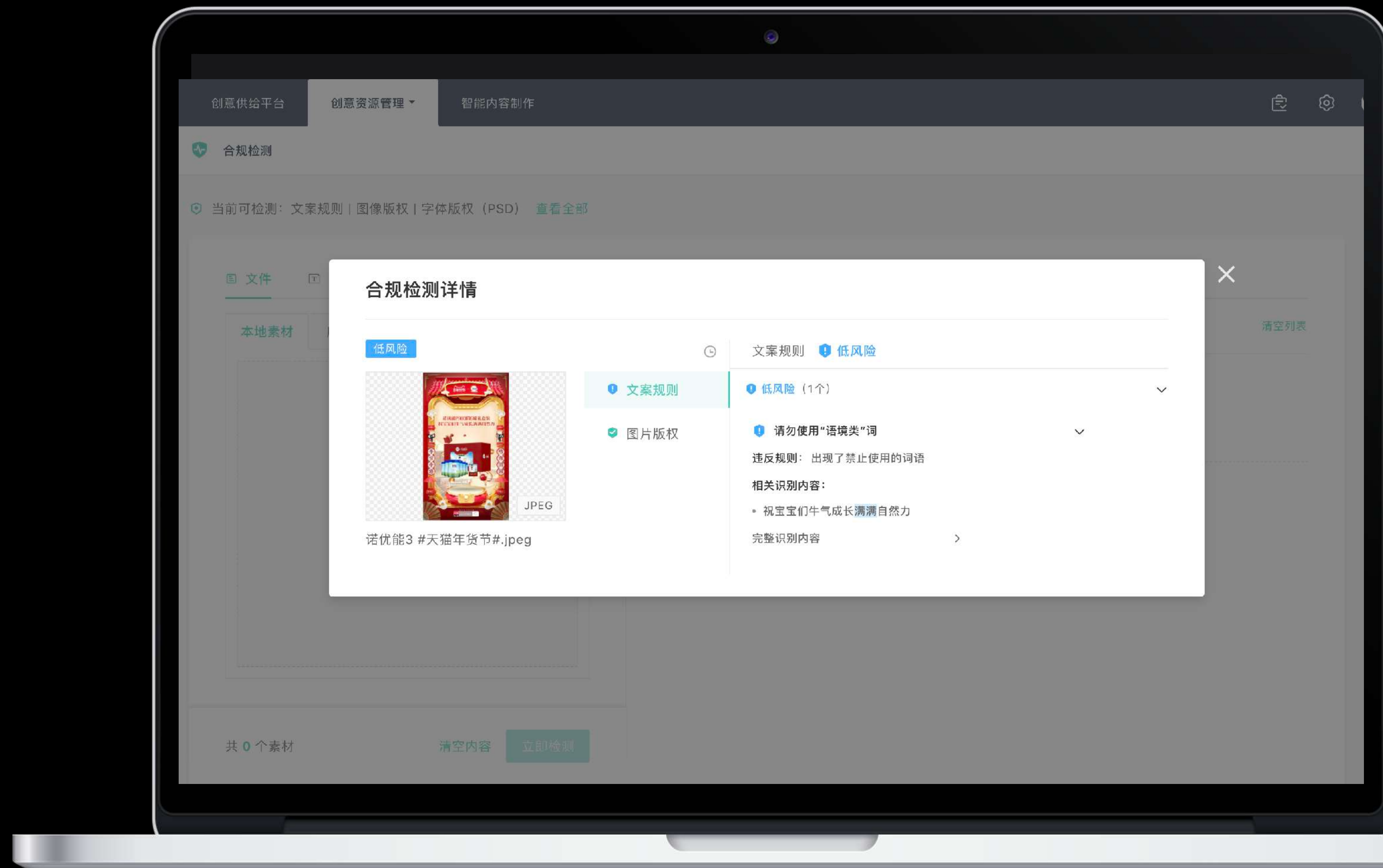
合规检测

规避企业内容风险

AI 智能识别广告法等规范

智能审核范围包括：

- 营销内容文案识别
- 广告法合规
- 渠道规格合规



特赞Tezign与全球200+领先品牌共同进化

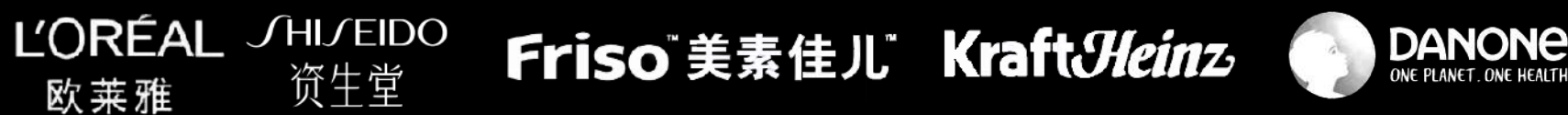
全球头部品牌的选择

本地化内容管理DAM系统的选择: 系统更快捷, 场景更精准, 服务

快消食品



美妆母婴



汽车行业



工业耐消



其他行业



本土化品牌的选择

提效内容聚合管理&协作&分发, 提速数字化



200+
大型客户

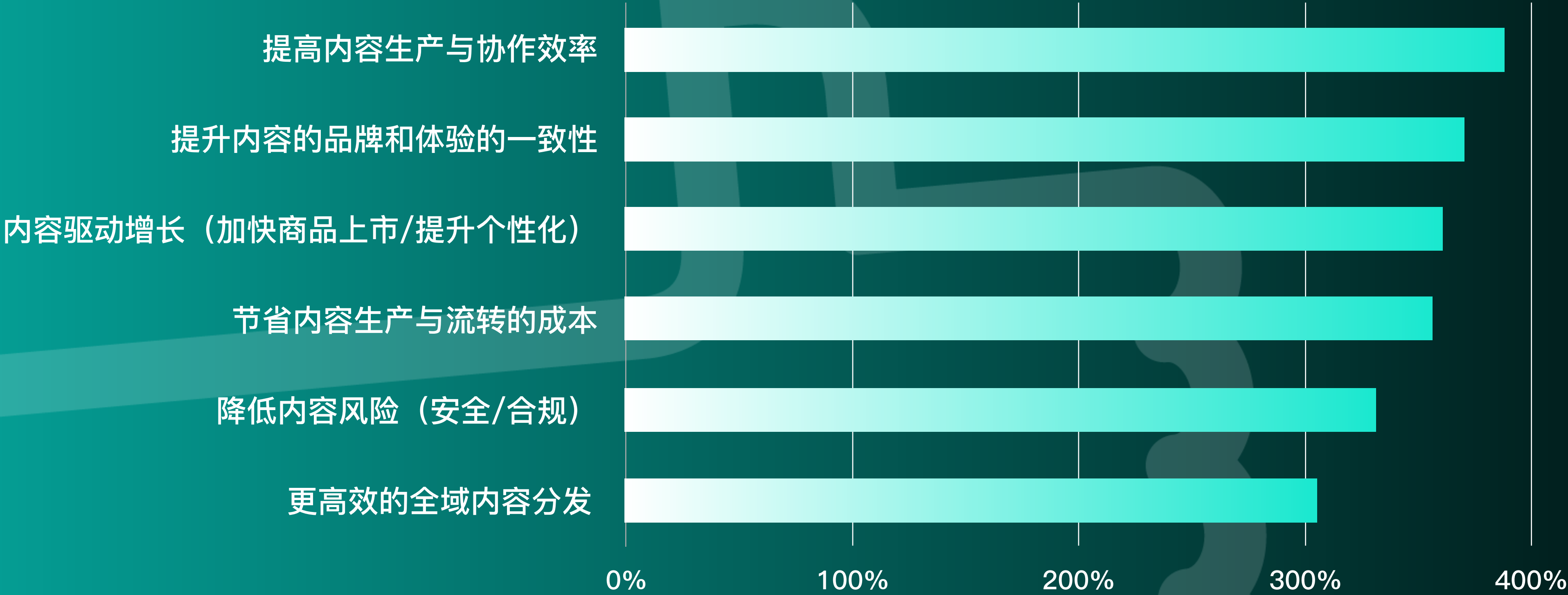
70%
全球企业

30%
国内企业
目前客户

95%
续约率

数据基于客户调研反馈

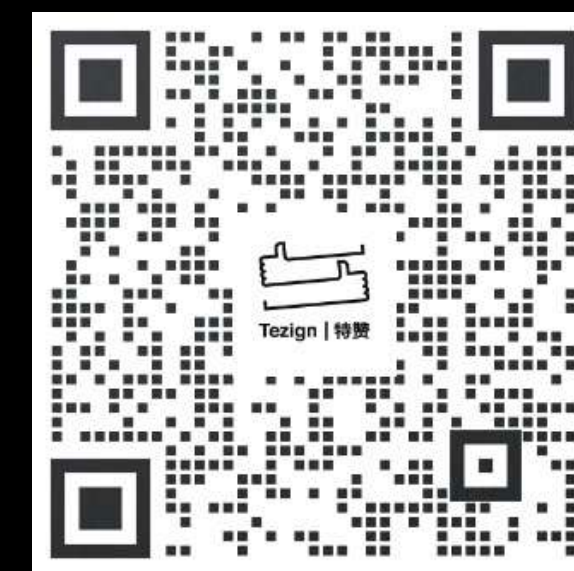
使用特赞 DAM 的其他好处



//
**WHAT IS NOW NORMAL ,
WAS ONCE ONLY IMAGINED.**

现在的习以为常，过去都仅仅是想象
—— William Blake

//



特赞 DAM 试用
获取更多工业制造品牌营销干货