**北京氢动益维科技股份有限公司**

**官方网址：**[www.qwom.com](http://www.qwom.com/)

**参选类别：**年度数字营销影响力代理公司

**公司简介及核心优势**

**一、基本信息**

北京氢动益维科技股份有限公司（品牌名称：氢互动）2010年于北京成立，注册资金3000万，现有员工100+，公司总部位于北京。服务客户涵盖互联网、新零售、酒水、快消、金融保险、出行、地产等行业内50多家知名企业。曾累计荣获，艾菲奖、ONE SHOW 、中国广告长城奖、金投赏、虎啸奖、金瞳奖、4A·金印奖等国内外营销奖项超260项。是国家高新技术企业、中国商务广告协会、中国公关协会等社会团体的核心会员单位。

【**荣誉资质**】

* 国家高新技术企业
* 中国商务广告协会数字营销委员会常务理事会员单位
* 中国商务广告协会综合代理专业委员会（中国·4A）成员
* 中国公关协会单位会员

**二、理论发展**

自2015年开始，氢互动就开始尝试在广告效果转化方面的探索：

**1、互联网营销“****PRAC公关舆情方法论”**

从Platform（双微平台、移动新闻端、兴趣社交）；Relationship（媒体、V库、网红）；Action（内容制造、传播执行）；Crisis（舆情监控、有效防治）四大基本模块入手，尝试在社交媒体语境下让企业的品牌公关行为直接达成效果转化。

**2、移动互联网“****IMBT内容营销方法论”**

以销售效果转化为核心，借助Idea（内容创意、消费者洞察、IP合作）+ Media（双微媒介、其他内容入口、精准渠道）+ Benefit（优惠券、红包、现金）+ Technology（发券系统、裂变系统、SCRM系统）整合的方式，在内容传播的同时直接完成营销效果的转化。

**3、“轻、快、爆”事件营销方法论**

以创意优、成本低、平台轻、反应快四大互联网营销基本点，结合高效的媒介组合策略，创造刷屏级内容传播的流量引爆同时，直接导流效果引爆。

**4、实效营销“流量池理论”**

首创实效营销“流量池理论”，建议企业基于数据整合的营销手段自建流量池，进而完成流量获取、运营、变现、再挖掘，打造自身快速有效的流量获取和变现渠道。“流量池理论”在瑞幸咖啡、五粮液、神州专车等品牌上得到了深度运用，在帮助企业完善品牌建设的同时，达到了品效合一和实际销售转化的同步。

**三、公司定位**

从**“最懂转化的移动营销”**到**“流量池理论下的新型整合营销公司”**再到**“依托流量池理论最懂转化的咨询服务机构”。**

2009-2019是中国数字营销高速发展的10年，从双微运营时代、到富媒体内容营销时代、到品效合一的效果营销时代、再到产业数字化转型时代，氢互动一直站在数字营销的潮头。

从企业最关切问题的角度出发，氢互动以**“效果转化”**为目标，利用**“技术+数据”**优势，奉行**“创意+技术+福利”**的创意生产体系，辅助**“轻（投入轻，试错成本低）、快（反应速度快、创意决策快、制作执行快）、爆（内容不平庸，迅速引爆）”**的内容产出模式，深入市场、产品、运营、营销等多维度打造有效的流量获取和转化渠道，帮助企业搭建流量池体系，完善数字化战略部署，真正实现：**一切产品皆可裂变；一切创意皆可分享；一切效果皆可溯源**。

**四、核心优势：**

**1、创意技数优势**

与大多数广告营销公司“Big idea+媒介资源”的传播打法不同，氢互动采取**“数据指导创意构成，创意反哺数据验证”**的双轨并行模式。凭借丰富的实战经验，和对各新兴媒体平台的深入了解，坚持“从用户角度生产内容”底层逻辑，借助数据和算法的分析加持，通过“创意+技术+福利”的创意标准体系，辅助“轻（投入轻，试错成本低）、快（反应速度快、创意决策快、制作执行快）、爆（内容不平庸，迅速引爆朋友圈）”的内容产出模式，让营销效果最大化。

**2、战略理论优势**

论坛时代，提出“关键词意识论”；论坛到微博过渡时代，提出“2S（Search & Social）法则”；富媒体内容时代，提出“PRAC公关舆情方法论”和“IMBT内容营销方法论”；品效合一实效营销时代，首创“流量池理论”；产业数字化转型时代，深耕垂直细分行业“产业流量池”，贴合中国数字营销行业，氢互动一直引领数字营销行业的理论发展。

**3、人才机制优势**

经过多年积累，已经建立起一支包含高层管理人员、业务带头人在内的优秀、稳定的人才团队，在策略、创意、技术、客户服务等各方面均拥有一批出色人才。拥有丰富的移动互联网营销行业从业经验，对移动互联网营销活动具有深刻的理解和认识，为公司未来业务蓬勃发展提供了有力保障。

**4、客户资源优势**

依靠优秀的创意策划、良好的执行能力和优质的传播渠道，氢互动培育了较大的客户群，具有明显的客户资源优势。公司客户涵盖互联网、新零售、酒水、快消、金融保险、出行、地产等行业龙头企业。

**数字营销领域突出成绩**

**垂直细分行业“产业流量池”**

2020年，在企业对数字化转型的需求更为迫切的大环境下，氢互动团队进一步将“流量池理论”下沉，提出**“文旅地产+流量池”“新零售+流量池”**两套针对垂直行业的理论体系，并打磨出从数字化诊断咨询，到**“内容工厂”+“技术中台”**体系搭建运营的“产业流量池”全周期解决方案。

**服务的主要客户**

* 酒水类：五粮液
* 新零售/快消类：瑞幸咖啡、绝味
* 出行类：东方航空、花小猪
* 金融保险类：中信银行、浦发银行
* 地产类：融创、阿那亚
* ……