



中国生产力促进中心协会
China Association of Productivity Promotion Centers



牛商汇



单仁牛商



深圳市传统企业
网络营销促进会

传统营销企业，如何通过互联网 成为全国同行唯一

主讲人：王林

2024/04/19

单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁

单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁



王林

北京正方康特信息技术有限公司 总经理

联想中小企业中国区服务商

联想大客户增值代理商

24年IT领域从业经历

北京牛商汇 会长

全域营销C级诊断师



牛商汇 | 爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

2001年，投身计算机行业

那是一个充满机遇与挑战的时代

各行各业都在进入信息化阶段

计算机技术的广泛应用改变着人们的生活方式和工作方式

这是一个创新和突破自己的机会



牛商汇

| 爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

创业故事

单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁



北京延庆某学校电子教室项目，初春，我和同事每天翻山越岭往返200多公里，返程的路上还要接女儿下学，经常是到了学校，灯光下，女儿站在学校的铁栅栏门上含泪望着我。

我白天跑客户，晚上学习，当时人手不够，经常是夜以继日的工作，也顾不上家。



牛商汇

| 爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

创业艰辛



我出身军人家庭。持续不断地拜访客户，成就客户。2004年，首批联想商用大客户代理商

一个突发事件，造成很大打击。内蒙古海拉尔，某百货商场，经销联想电脑。一次要了四十多台电脑和一些外设。货运途中，车辆失火，货物灭失。承运商按件数赔付，每件20元。诉讼后，赢了官司，钱没有要回钱来。



艰难中遇到单仁牛商

组织11名课程专家组成员，整个假期封闭研究

《中小企业全网生存急救包》



2018年以后，竞争对手涌现。业务局限北京地区的大客户直销

2020年初的疫情，公司几乎处于停摆状态。单仁牛商的“中小企业疫情急救包”公益课程，仿佛为我找到企业的救命稻草。我带着希望和决心，5个多月时间上完单仁牛商所有课程。



牛商汇

爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

搜索平台初战告捷



通过学习，了解全域营销。单仁牛商帮助下，组建网销团队，从定位开始，剖析自身的优势、目标客户的需求，竞争对手的情况。确定盈利模式、核心产品、关键词与核心竞争力，确保每一项决策都基于市场分析、明确定位，建设3个营销型网站，提升产品曝光度和市场影响力，搭建完成搜索流量的营销体系。

2021年，我们线上获得上千条精准线索，网销2000多万



成功不是一蹴而就



单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁

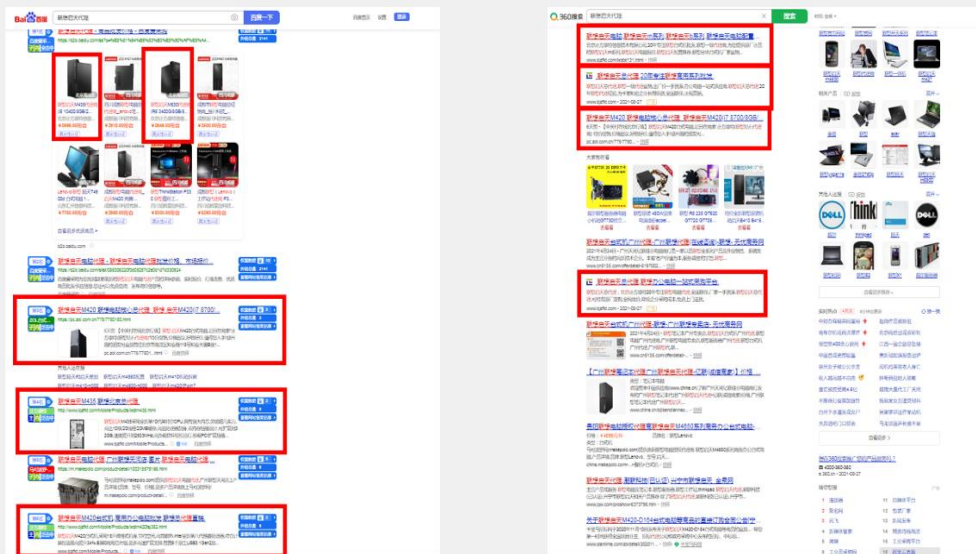
不了解天猫和京东规则的情况下，贸然进入，投入大于收入。这次失败让我们深刻认识到，目标客户定位的重要性，企业才是我们的目标客户

看清自己，开始，将自己定位联想商用电脑供应商，推广过程中费用高，客户不精准。后来，经过单仁牛商指导和牛商汇扒皮培训，重新梳理核心产品和目标客户，细分盈利模式，明确在不同背景下定位。如“北京原子荧光分析仪器厂联想启天台式机经销商”。改变后更精准地找到目标客户，提高转化率。与北京分析仪器领域大部分厂家进行合作，这些客户每年有3000台以上电脑出货



听话照做，把握互联网规律

线上推广优化成果——霸屏（免费、付费、自媒体、行业网站全网布局）



关键词方面，对关键词分析和测试；建立三级推广词库；建立付费推广和免费推广连动机制。不断尝试和调优，询盘达到产品参数水平，询盘到有效线索转化率60%至80%，订单转化率20%以上

根据单仁牛商落地手册，建立线上客服、销售团队

2022年，新客户来自线上。网络营销先款后货，让公司拥有良好现金流。2022年网销业绩上升到5000多万



牛商汇

爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

单仁牛商让企业在互联网上牛起来



搜索端成绩却让我差点错失短视频这个巨大红利。在牛商汇的争霸赛活动中，牛商学员通过短视频获得飞速发展，取得巨大成绩。我才意识到，将会错失一个时代。组建短视频团队，带领大家再次踏进单仁牛商课堂

搜索端成绩却让我差点错失短视频这个巨大红利。在牛商汇的争霸赛活动中，牛商学员通过短视频获得飞速发展，取得巨大成绩。我才意识到，将会错失一个时代。组建短视频团队，带领大家再次踏进单仁牛商课堂



进军短视频

关键词输入：联想工控机



关键词输入：联想服务器



实现全域营销，让客户找来找去都是我

针对行业，建立2个综合主账号，10个品类的产品号，6个同类细分的产品号、1个IP号、1个产品评测号，优选10个短视频平台进行作品发布。短视频推广和大搜推广协同进行

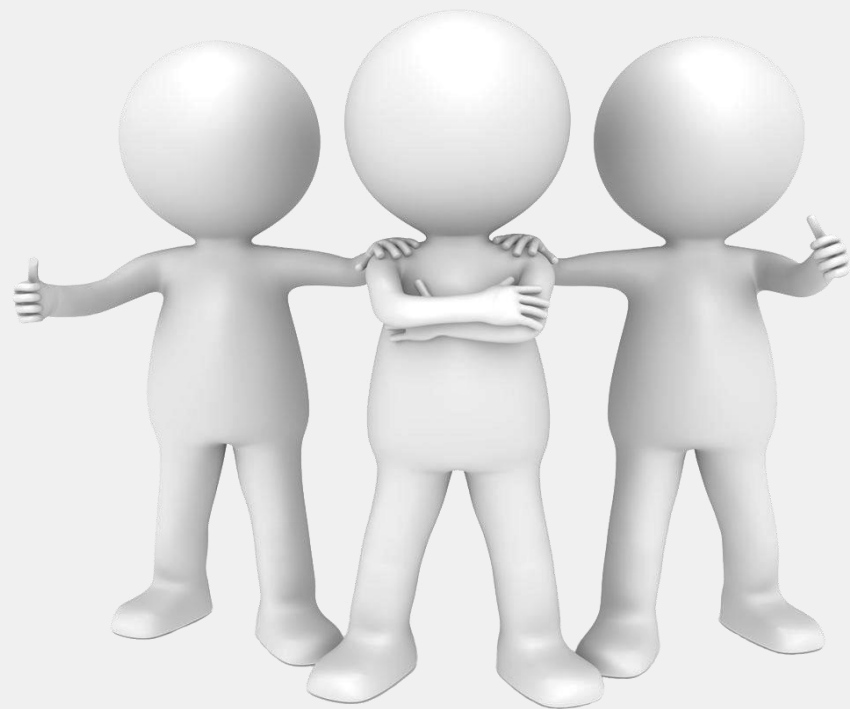
短视频和搜索两个平台，同时加大某一个产品推广密度，搜索端或短视频端就出现这一产品询盘



牛商汇

爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

互联网数字化营销漏斗



人找货和货找人、从搜索流量到推荐流量的全域营销体系

在全网形成了流量、询盘、线索、成交、复购的数字化营销漏斗



联想公司对我们的两次关注



第一次关注：

违反厂家区域销售政策，被处罚几十万元。外流举报奖励制度让竞争对手，将我们产品从北京外流到贵州某投标项目上，厂商说如果不交罚款，取消所有权益。为不影响客户服务和员工的利益，我个人支付了罚金。保住与信息化时代同步发展机会。公司发展被局限在京津冀地区



通过互联网成为全国同行唯一

正方康特创新客户经营模式，复刻能力，全渠道推广



Lenovo 联想 2024 Lenovo Internal. All rights reserved.

下一步
聚焦

- Step1** 加入销服一体，立华北标杆
- Step2** 构建百应全矩阵toB营销能力
- Step3** 复刻能力，面向L1渠道推广



百应智能平台加持，沉淀客户、AI提效

第二次关注：

业务规模扩大，业务范围到全国，客户激活率增长，联想研究我们营销方式。全国唯一一家全域营销商。人均效能是传统渠道3.5倍。联想授权我们联想中国区中小企业服务商，联想大客户增值代理商授权。授权跨区域报备制度。我们走向全国市场。



牛商汇

爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

全域营销带来新生态

单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁



为我们建成了华北最大的联想智商务融合旗舰店，将联想销服一体化项目与全域营销结合，立为华北标杆，去推动全国3000多家智商务店的转型发展。



牛商汇

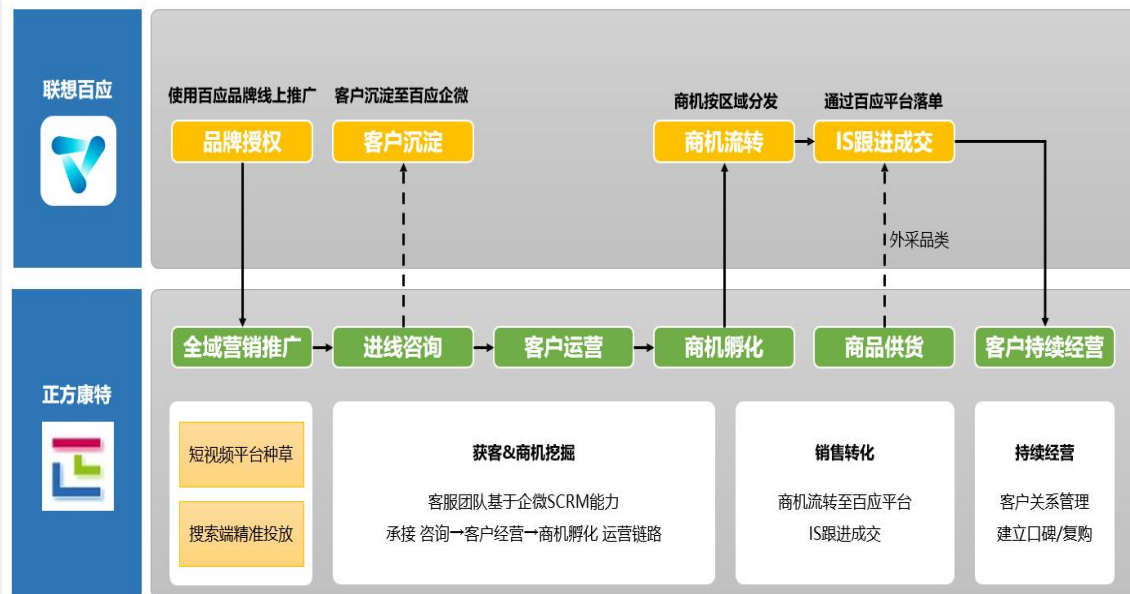
爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

全域营销带来新的生态

联想百应业务是联想服务板块中核心业务，近期把我们纳入联想百应的S2B2C营销体系，用全域营销方式去推动联想百应业务提升，探索出代理商和厂商融合发展之路

单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁

百应X正方康特 B端全域营销合作模式



全域营销整体链路：线上种草/SEM投放→线上获客→客户连接/运营(企微)→商机孵化/跟进→成交→客户持续经营



牛商汇

爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

全域营销，AI助力，现实不可能

单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁

单仁牛商文思子牙矩阵营销AI系统推出，解决内容创作、视频混剪、平台运营、数据分析。内容是短视频的灵魂，文思子牙结合单仁牛商定位体系、引流和转化体系，让新手小白能按内容创作模型，创作高质量、有价值内容来吸引和留住目标客户

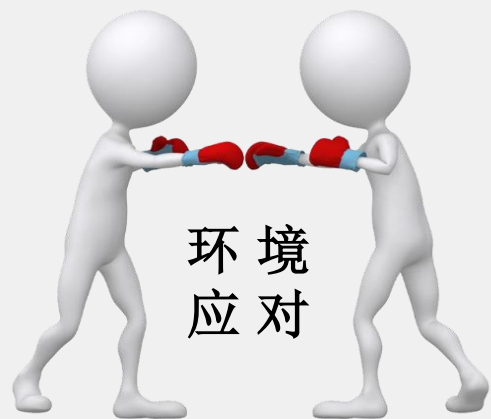


牛商汇

| 爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

布局全域营销，企业持续增长

单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁



从大搜到短视频，到各新媒体平台，布局全域营销，让公司在2023年经受住行业大环境影响，网络营销以40%以上速度增长。



牛商汇 | 爱学习、乐分享、讲奉献、共成长

全域营销感言、展望

互联网全域营销，对于很多人来说或许只是一个名词，但对于我和我的团队来说，却是我们夜以继日的付出和思维方式改变的痛苦经历。

通过互联网全域营销，我们不仅创造了经济效益，更重要的是找到了企业的发展之路。在此，感谢我们公司的每一位伙伴，今天这份荣誉是你们创造的，荣誉属于你们！

“十大牛商”这一荣誉，将激励我们继续保持创新精神，不断提升企业的核心竞争力，为客户、为员工、为社会创造更大的价值！



单仁牛商全域营销助力企业再创辉煌

单仁助力企业网络再创辉煌 牛商扛起中国经济未来脊梁

互联网是国家为我们铺设的一条新质生产力之路

全域营销助力中、小企业腾飞！

感谢单仁老师、感谢陈纪机会长，感谢单仁牛商，感谢牛商汇，感谢今天在场的所有领导、企业家和朋友们！

祝福大家！ 愿我们共同创造更美好的未来！



牛商汇

| 爱学习、乐分享、讲奉献、共成长