

iParllay爱信来



- ◆ 所属类型：平台
- ◆ 开发时间：2014年
- ◆ 参选类别：年度最佳移动营销服务平台

• iParlly爱信来——一站式私域增长平台

• 产品概述

- 财富500强和顶级营销机构信任的微信私域运营工具，加速私域变现！
- iParlly爱信来是行业内领先的微信CRM和营销自动化软件，为50+全球财富500强企业提供一站式私域增长解决方案：快速搭建私域流量池，精准激活私域客户，加速实现私域流量变现。2019年iParlly爱信来成为HubSpot全球唯一微信集成合作伙伴，中国大陆地区授权金牌代理。



Best CRM Lead Management Software of 2018 as Reviewed by Customers
Customers' Choice - Dec 2018

CRM Lead Management - CRM lead management applications facilitate a business's inbound and outbound customer acquisition, online and offline. Lead management integrates business process and technology to close the loop between marketing and direct or indirect sales channels, and to drive higher-value opportunities through improved demand creation, execution and opportunity management. This critical connectivity facilitates business profitability through the acquisition of new customers and retention or upselling of existing customers. Lead management capabilities are provided by many marketing automation applications, but can also be acquired as part of a CRM suite. CRM lead management is the process of capturing leads, tracking their activities and behavior, qualifying them, giving them constant attention to make them sales-ready, and then passing them on to the sales team. [Show Less](#)



• 关于iParllay爱信来

- 2011年，Parllay由微软全球广告业务创始人Tarek Najm、大数据科学家，创办于美国西雅图，是一家具有全球视野的营销科技公司，我们拥有大数据、语义分析、知识图谱、商业智能等多个领域超过100项技术专利。
- 2013年，中国公司成立，致力于为全球财富500强和顶级营销机构，提供卓越的营销科技产品和解决方案。iParllay一站式私域增长平台，是我们拥有自主知识产权的产品。以CRM、营销自动化和销售管理SaaS软件，助力企业的私域数字化营销转型，实现业务增长。
- 2018年，Parllay成为HubSpot全球4000家集成合作伙伴中，唯一的微信集成合作伙伴，同时也是HubSpot在中国大陆地区的认证代理。2020年7月，Parllay升级为HubSpot在中国大陆的第一家金牌合作伙伴。
- 2021年，iParllay加入爱点击集团（NASDAQ:ICLK）大家庭。作为集团旗下独立的营销自动化部门，iParllay以营销自动化技术+广告技术重新赋能企业私域运营，加速企业私域流量变现。

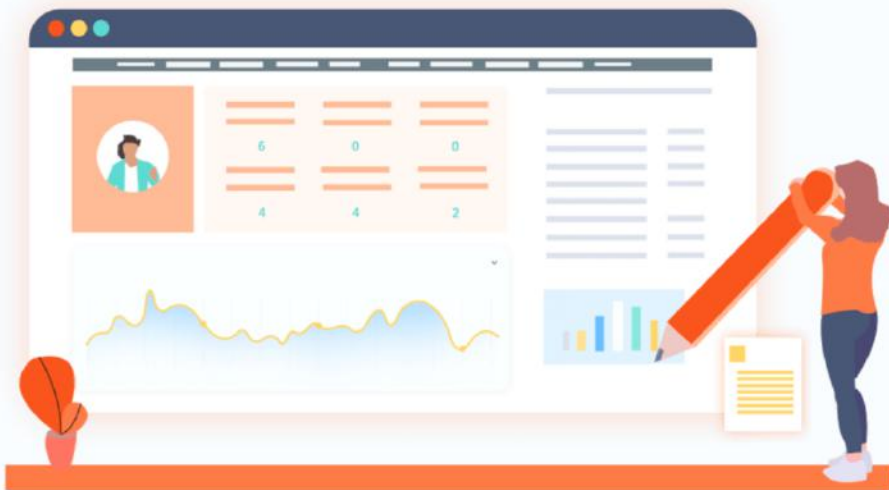
• 产品优势

1

裂变海报提升老带新营销效果

永久免费创建裂变海报，“老带新”超低成本获客，加速私域流量裂变，存量变增量！

- 真正，永久免费的裂变海报
- 仅需3步创建裂变营销活动
- 数据报表实时洞悉裂变营销效果



2

微信CRM降低私域搭建成本

极速搭建私域流量池，自动捕捉公众号、小程序内的销售机会，快速触达12亿微信用户！

- 精细化管理微信公众号
- 利用公众号提升小程序注册转化和客户复购
- 微信公众号与CRM实现数据双向同步

• 产品优势

3

营销自动化缩短私域变现周期

拒绝私域“盲盒”运营，利用大数据和自动化激活私域流量，加速私域客户注册、购买和复购！

- 私域运营实现全流程自动化
- workflow精准激活不同私域客户
- 数据报表实时分析营销转化效果



4

在私域增长学院跟大厂学私域运营

无论你是私域运营零基础，还是经验丰富的私域运营专家，加入iParllay爱信来-私域增长学院，你都可以快速找到适合你的私域运营知识和工具，30天成为私域增长大咖！

- 掌握私域运营全流程营销知识
- 学习大咖的私域增长经验
- 用工具打造私域增长飞轮

iParllay爱信来一站式自动化私域增长平台 为微信私域营销和客户关系管理提供一整套产品

 获客工具	 公众号运营	 企微管家
<p>H5表单编辑器/裂变海报</p> <p>在线表单企业轻松收集潜在客户信息</p> <p>通过指数级裂变营销活动，快速获客增粉，解决私域增量难题</p>	<p>标签管理/用户画像/带参二维码/定向分组群发/个性化菜单栏</p> <p>让企业为私域用户提供个性化服务，发现客户，提升阅读，促进购买</p>	<p>智能活码+内容管理/社群管理/SOP运营</p> <p>提升销售与社群运营效率</p> <p>对内赋能组织管理与激励</p>
 CRM/CDP	 营销自动化	 小程序商城搭建
<p>从公众号/表单/企微/小程序中产生的客户统一存入底层CRM统一管理</p> <p>让企业真正拥有自己的私域客户数据中台</p>	<p>支持触达公众号/表单/企微/小程序/CRM内的客户</p> <p>灵活创建跨平台营销流程与客户精准互动，加速私域转化</p>	<p>提供多种小程序商城模板</p> <p>快速搭建小程序商城</p> <p>构建私域业态与沉淀数据资产的重要抓手</p>

获客工具-H5表单

利用iParllayH5表单编辑器，多场景下轻松收集客户信息，后续通过iParllaySCRM，自动化精准触达潜在客户，提升转化率

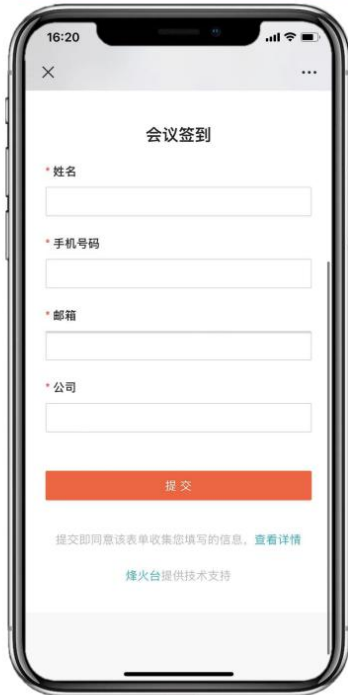
SCRM自动推送



会议报名



会议签到



调研问卷



裂变海报高级玩法

➢ iParlay裂变海报，可在一场裂变营销活动中设置三阶段不同任务及对应奖励，将每个用户的裂变可能性最大化。



种子用户获取海报



分享海报收到助力



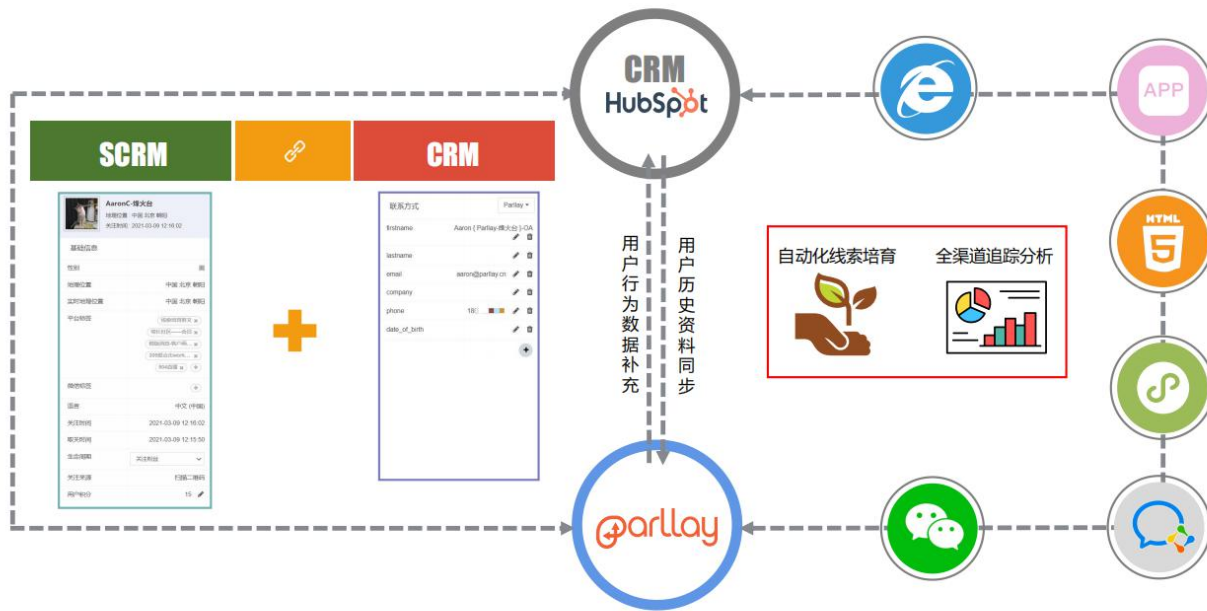
好友收到海报、扫码得专属海报继续裂变



完成各阶段助力领取不同奖品

公众号运营

私域用户全生命周期管理



企业一键授权链接微信公众号接入iParlley，迅速搭建私域流量池核心，管理私域客户，快速触达12亿公域用户

- ☑ 微信用户全生命周期管理
- ☑ 微信客户精细化管理: 根据关注来源、客群分类、自定义标签、线索评分、地理位置、语言等
- ☑ 绘制单一视角客户画像: 匹配客户信息和微信用户属性
- ☑ 跨平台追踪用户行为: 公众号、企业微信、小程序、H5网页
- ☑ 创建10万个服务号带参二维码: 识别用户来源渠道，进行个性化精准互动

公众号运营

- ☑ **微信消息定向分组群发:** 以公众号丰富的消息类型推送营销活动, 支持图文、模板消息、视频、图片等形式, 服务号实现每天100次分组群发; 支持5种定向分组群发方式。
- ☑ **服务号模板消息推送:** 随心触达用户, 鼓励用户在线注册/报名, 突破服务号每月4次群发限制。
- ☑ **分组群发A/B测试:** iParllay分组推送, 让您对推文内容效果进行测试。例如: 文章标题打开率、文章阅读率、收藏率、分享转发率、群组的活跃性、稳定性和忠诚度。
- ☑ **个性化菜单:** 让不同类型的粉丝, 在同一个公众号内, 看到不同的菜单栏, 以“千人千面”为私域客户提供个性化精准服务, 打造极致的用户体验。

标签/条件筛选/指定用户/
导入用户/客群筛选



A/B 测试
例: 一篇推文分别定向推送给不同性别的粉丝群体, 从而对图文阅读率及转化率进行分析, 用于指导后续的微信内容营销工作

性别	阅读率	转化率
女	34.97%	5.20%
男	20.06%	3.75%

性别/地区/语言/微信标签/客户端版本



企微管家-智能获客

“广撒网、多敛鱼” 智能码——助力销售智能获客

通过智能码+内容管理，实现自动通过好友、自动打标签、自动发送欢迎语和各种引流素材，提高销售获客效率，帮助企业大规模快速把客户高效沉淀在企微私域生态中。



智能码

自动营销

客户动态追踪

企微管家-自动培育潜客

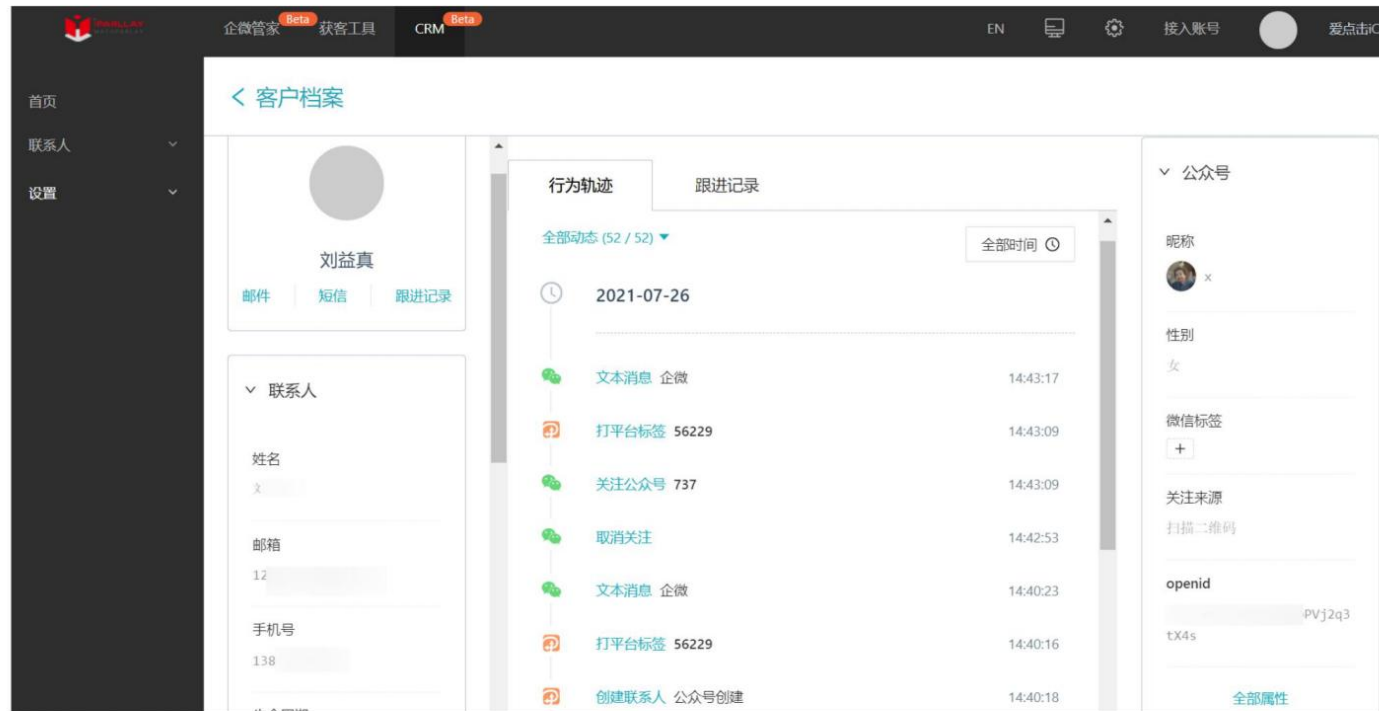
工具和利益点的结合，沉淀各触点流量

通过批量加好友+新客培育SOP，实现潜客好友通过后、自动打标签、自动发送欢迎语和各种引流素材，加速销售人员在企微私域内的潜客培育和转化效率！



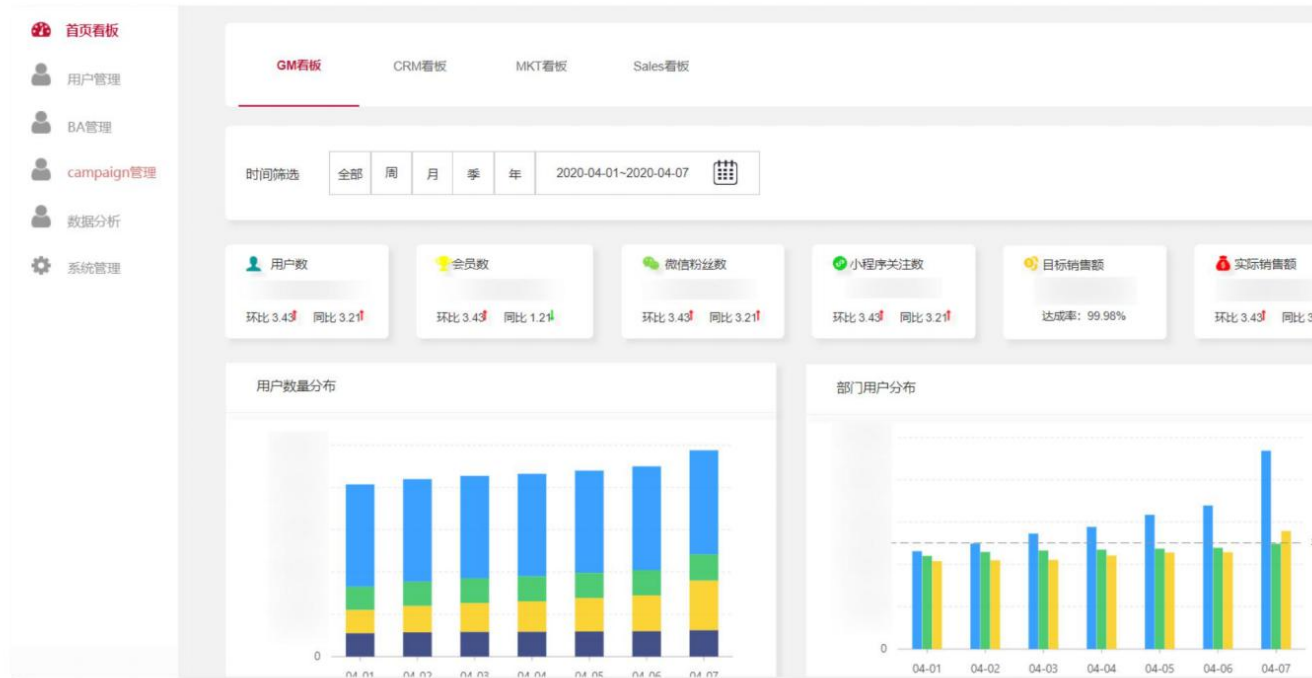
CRM-私域客户关系管理

将表单、企业微信、公众号、小程序、第三方等等多平台收集的客户信息，在iParlly CRM内创建成联系人进行统一管理；
支持自定义联系人属性，形成完整客户画像，灵活分配销售跟进；
开放的API接口，支持联系人同步至自有CRM，或一键同步HubSpot CRM。



CDP-搭建企业自有私域客户数据中台

帮助企业识别跨平台下的唯一联系人，从用户层面，打通单个用户在多平台下的所有动态和标签；
打通公众号、企业微信、H5、小程序、第三方CRM。让企业真正做到拥有专属的私域客户数据中台，以数据资产反哺工作决策！



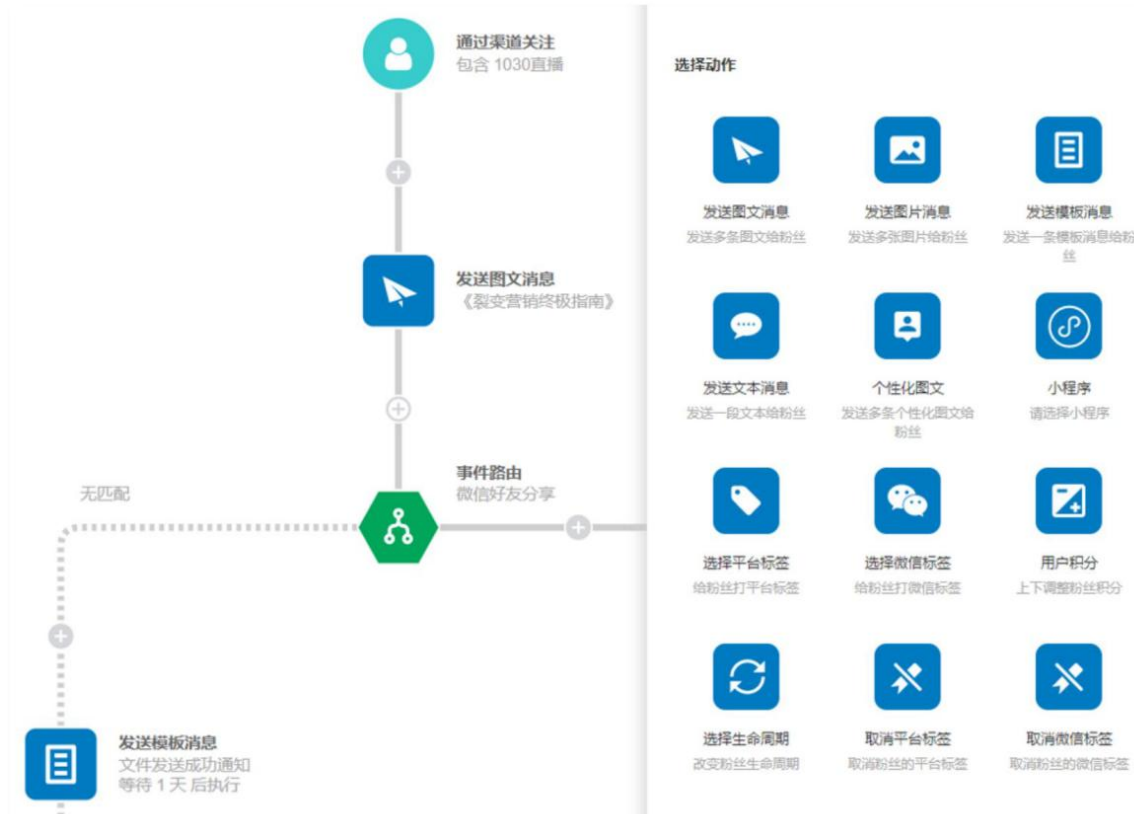
营销自动化

自定义私域转化任务

在转化的最佳时机，激活私域客户

根据组合设计出多种私域运营场景，利用 iParlay-营销自动化执行不同运营任务：

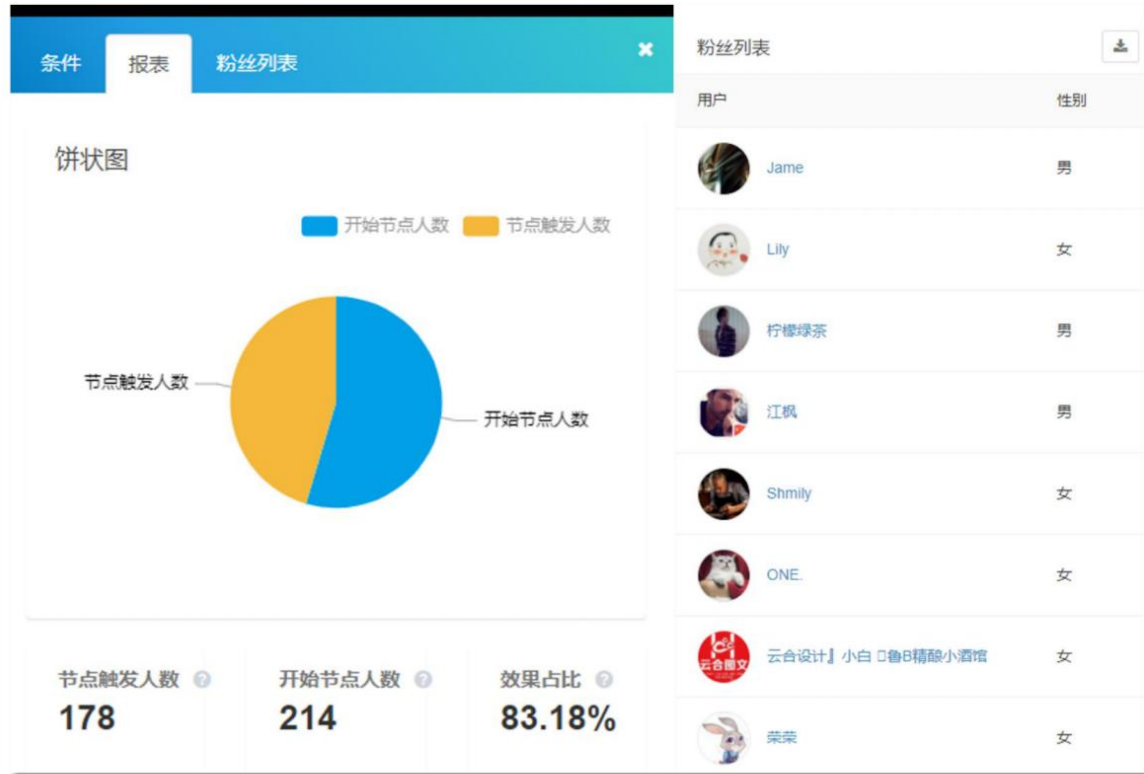
- 新关注粉丝自动跟进
- 自动识别销售机会
- 自动培育销售线索
- 加速私域潜客的注册和转化
- 激活沉睡用户
- 促进老客户复购
- 第三方数据交互



私域激活

实时分析私域转化效果
多维度数据可视化效果展示

iParllay-营销自动化，提供私域运营工作流的实时分析报表，帮助营销人分析不同运营目标下，不同任务，不同节点的转化效果，找出私域中最有机会转化的客户和运营场景。



小程序搭建

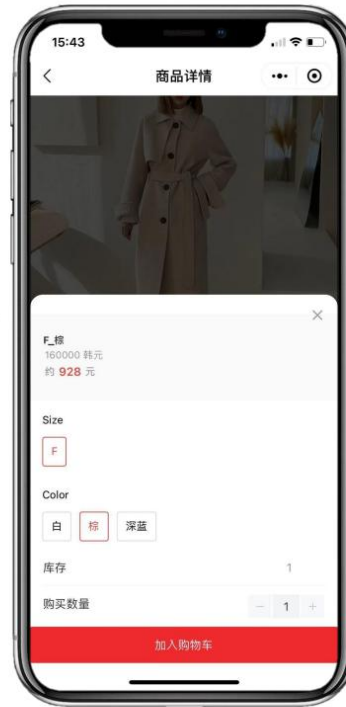
建站开发：提供多种小程序商城模板，以适应您的业务需求



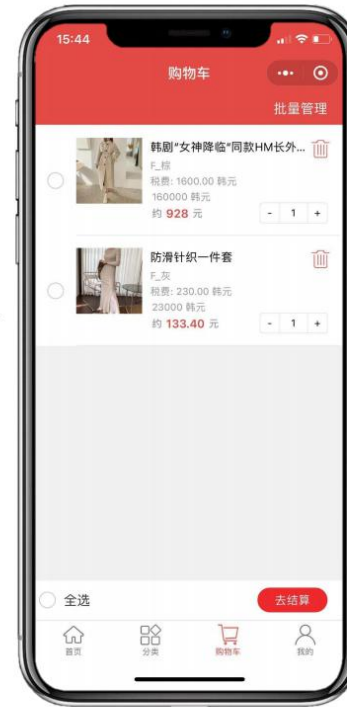
用户进入小程序
展示产品和营销活动



进入产品页面
展示产品信息及客服支持



选择产品规格



轻松管理购物车

小程序搭建

建站开发：提供多种营销活动玩法，提升成交转化

团购

顾客邀请朋友一起购买
享受折扣



秒杀

顾客在有限的时间/倒计时下享
受很大的折扣



优惠券

顾客获得折扣券/免费礼品券



• iParlly爱信来的客户

- 自2014年iParlly发布至今，我们已经服务80+全球顶级客户，服务行业覆盖B2C（电商/零售/汽车/银行/教育/航空/软硬件/金融/非盈利组织）、和B2B（制造业/工业自动化/医疗健康/现代服务业/进出口贸易）等十余个领域。
- 我们软件的技术、安全性和稳定性，获得微软、英伟达、HubSpot、京东四家全球顶级技术公司认可，并与多家软件公司建立了合作伙伴关系。
- 我们的产品和解决方案深受WPP、IPG、博报堂三家全球广告集团，蓝色光标、省广广告等中国广告集团，以及来自英国、澳洲、日本等多家领先的数字营销机构的信任，成为旗下公司推荐或唯一指定的微信营销平台。2018年，我们成为了山东大众传媒集团的战略合作伙伴。



和全球资深的营销人士一起成长

7年间，iParllay 成功帮助全球多个财富500强企业实现加速增长，平台积累了非常成熟私域自动化运营经验。任何一个企业都可以使用烽火台的软件 and 知识，实现微信私域流量和客户的双增长！

1

HubSpot 全球唯一
微信集成合作伙伴

50+

全球营销合作伙伴
广告、软件、公关

7年

私域自动化运营经验
数据驱动 和 自动化

10+

服务行业
B2B 和 B2C

3x

私域流量变现周期缩短

6x

私域搭建成本降低

3x

营销老带新效果提升

30天

成为私域运营大咖

iParllay爱信来助力“钻石小鸟”加码私域增长



钻石小鸟创立于2002年，是中国首家在互联网售卖钻石的品牌，19年来，钻石小鸟始终坚持对于钻石珠宝的匠心追求，以线上及线下互生的良性生态链，逐步完善其互联网销售体系，在经历了线下零售体验店的蓬勃发展期后，现将重点倾注于线上渠道的创新。

- 

打通线上和线下渠道的数据
- 

付费客户会员等级提升
- 

优化全流程客户体验
- 

将更多潜客转化为付费客户

依托人工智能和大数据核心技术，进行私域整合式营销，以数据为驱动，实行自动化营销服务，为客户提供更智能、更优质的精细化服务，在提升客户体验的同时，低本高效实现客户增长，有效提升GMV

洞察&策略



- **1、解决方案贯穿钻石小鸟客户的全生命周期**
- 对于钻石小鸟来说，一个客户的生命周期是终生的。初次来购买结婚对戒的夫妻，未来还会在结婚纪念日、生日、七夕、情人节等这样的节点来购买礼物。因此，我们为钻石小鸟提供的是贯穿客户全生命周期的综合方案，在纵向时间线上给钻石小鸟的营销带来了更广阔的空间。
- **2、重视钻石小鸟客户的体验感**
- 数据可以驱动零售场景，在奢侈品领域为品牌提供非常高效的运营决策以及业绩增量。但我们的方案不仅仅为钻石小鸟提供数据支持，而是在方方面面切实考虑钻石小鸟的潜在客户及客户的需求。
- 正如钻石小鸟的创始人徐潇女士曾说的：“通过消费升级下的新的零售思考，核心还是基于两点：第一，效率的提升；第二，是否能够给消费者创造极致体验。数据对品牌的意义是实现为消费者更为细微和精准的洞察，以此来优化购物体验，最终还是要用体验和消费者实现强链接。”
- **3、功能即用，无需定制开发，成本更低**
- 钻石小鸟在合作之前曾花费巨大的时间与金钱成本定制CRM系统，但却无法满足日益增长的业务发展需要。而我们的方案是基于已有的强大功能及服务众多客户的经验得出的，让钻石小鸟在短时间内快速实现创新和突破。

持续增长态势 - 未来可期

钻石小鸟私域增长运营体系搭建以来，会员注册率提升62%，营销内容阅读率提升102%，购物车召回成功下单率达到31%。80%的消费者选择‘0咨询’线上自主下单，85%的消费者选择线上邮寄，而非线下门店自取，充分展现了 对钻石小鸟的信任，95%的消费者在个性化营销的推荐下定制了完全不同的款式，客户满意度极高。

*数据来源：SCRM后台+钻石小鸟核心系统数据

*数据统计：2020/9-2021/2



102%

提升

营销内容阅读率



31%

达到

购物车召回下单率



62%

提升

会员注册率