

# 2022-2028年中国AI+营 销市场深度分析与市场年度调研报告

## 报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

[www.cction.com](http://www.cction.com)

## 一、报告报价

《2022-2028年中国AI+营销市场深度分析与市场年度调研报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202203/273630.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、说明、目录、图表目录

AI+营销的本质是在人工智能的基础上，通过机器学习、自然语言处理及知识图谱等相关技术，对数据处理、内容投放以及效果监测等营销关键环节进行赋能，优化投放策略、增强投放针对性。其核心为帮助营销行业节约成本、提高效率、挖掘更多营销渠道。

随着国内人工智能技术的不断发展，AI+营销行业应用市场规模不断扩大，从2015年的2.7亿元增长到了2019年的189.2亿元，近几年我国AI+营销行业市场规模情况如下图所示

：2015-2019年中国AI+营销市场规模资料来源：中企顾问网整理

中企顾问网发布的《2022-2028年中国AI+营销市场深度分析与市场年度调研报告》共八章。首先介绍了AI+营销相关概念及发展环境，接着分析了中国AI+营销规模及消费需求，然后对中国AI+营销市场运行态势进行了重点分析，最后分析了中国AI+营销面临的机遇及发展前景。您若想对中国AI+营销有个系统的了解或者想投资该行业，本报告将是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

### 第一章中国AI+营销行业发展现状分析

#### 1.1 AI+营销行业发展现状

##### 1.1.1 AI+营销发展历程

##### 1.1.2 AI+营销发展现状

##### 1.1.3 AI+营销发展规模

##### 1.1.4 AI+营销发展特点

##### 1.1.5 AI+营销发展趋势

##### 1.1.6 AI+营销发展前景

#### 1.2 AI+营销细分市场发展分析

##### 1.2.1 垂直类门户AI+营销发展分析

##### 1.2.2 社区类互动营销发展分析

##### 1.2.3 搜索引擎类SEM营销分析

##### 1.2.4 微博微信类营销发展分析

- 1.2.5 视频类网络媒体营销分析
- 1.2.6 广告联盟类营销发展分析
- 1.2.7 网络公关营销发展分析
- 1.2.8 网吧客户端营销发展分析
- 1.3 主要行业AI+营销发展分析
  - 1.3.1 网络服务行业AI+营销发展分析
  - 1.3.2 交通行业AI+营销发展分析
  - 1.3.3 IT行业AI+营销发展分析
  - 1.3.4 房地产行业AI+营销发展分析
  - 1.3.5 服装行业AI+营销发展分析
  - 1.3.6 食品饮料行业AI+营销发展分析
  - 1.3.7 金融服务业AI+营销发展分析
  - 1.3.8 通讯服务业AI+营销发展分析
  - 1.3.9 消费电子行业AI+营销发展分析
  - 1.3.10 销售服务业AI+营销发展分析
  - 1.3.11 化妆浴室用品行业AI+营销发展分析
  - 1.3.12 医疗服务业AI+营销发展分析
  - 1.3.13 教育培训业AI+营销发展分析
  - 1.3.14 娱乐休闲业AI+营销发展分析
  - 1.3.15 个人用品行业AI+营销发展分析
  - 1.3.16 家居装饰业AI+营销发展分析

## 第二章企业进入互联网的战略选择分析

- 2.1 企业自建AI+营销平台分析
  - 2.1.1 自建平台意义分析
  - 2.1.2 自建平台资金投入分析
  - 2.1.3 自建平台其他投入分析
  - 2.1.4 自建平台典型案例分析
  - 2.1.5 自建平台经验总结与建议
- 2.2 企业借助三方平台分析
  - 2.2.1 第三方平台选择误区分析
  - 2.2.2 第三方平台选择案例分析

### 2.2.3 第三方平台选择经验借鉴

- (1) 以平台规模三方平台选择
- (2) 广告持久度三方平台选择
- (3) 供求同信息服务平台选择
- (4) 行业咨询服务平台选择
- (5) 招商加盟服务备平台选择
- (6) 项目外包服务平台选择
- (7) 在线服务为主的平台选择
- (8) 技术社区服务平台选择

### 2.2.4 企业借助三方平台经验总结与建议

## 2.3 新建平台配套设施建设分析

### 2.3.1 新建平台计划制定建议

### 2.3.2 新建平台团队人员结构建议

### 2.3.3 新建平台运作灵活性提升建议

### 2.3.4 新建平台应对互联网变化建议

## 第三章企业AI+营销模式分析

### 3.1 微信营销模式分析

#### 3.1.1 微信营销应用现状分析

#### 3.1.2 微信营销优劣势分析

#### 3.1.3 微信营销实施步骤分析

#### 3.1.4 微信营销成功要素分析

#### 3.1.5 微信营销典型案例分析

### 3.2 微博营销模式分析

#### 3.2.1 微博营销应用现状分析

#### 3.2.2 微博营销优劣势分析

#### 3.2.3 微博营销实施步骤分析

#### 3.2.4 微博营销成功要素分析

#### 3.2.5 微博营销典型案例分析

### 3.3 口碑营销模式分析

#### 3.3.1 口碑营销应用现状分析

#### 3.3.2 口碑营销优劣势分析

- 3.3.3 口碑营销实施步骤分析
- 3.3.4 口碑营销成功要素分析
- 3.3.5 口碑营销典型案例分析
- 3.4 新闻营销模式分析
  - 3.4.1 新闻营销应用现状分析
  - 3.4.2 新闻营销优劣势分析
  - 3.4.3 新闻营销实施步骤分析
  - 3.4.4 新闻营销成功要素分析
  - 3.4.5 新闻营销典型案例分析
- 3.5 事件营销模式分析
  - 3.5.1 事件营销应用现状分析
  - 3.5.2 事件营销优劣势分析
  - 3.5.3 事件营销实施步骤分析
  - 3.5.4 事件营销成功要素分析
  - 3.5.5 事件营销典型案例分析
- 3.6 危机公关模式分析
  - 3.6.1 危机公关营销应用现状分析
  - 3.6.2 危机公关优劣势分析
  - 3.6.3 危机公关实施步骤分析
  - 3.6.4 危机公关成功要素分析
  - 3.6.5 危机公关典型案例分析

#### 第四章 互联网精准营销分析

- 4.1 目标客户群定位分析
  - 4.1.1 目标客户大数据定位分析
  - 4.1.2 目标客户地域定位分析
  - 4.1.3 目标客户行为习惯定位分析
- 4.2 精准营销广告投放分析
  - 4.2.1 CPM采购投放模式分析
  - 4.2.2 精准营销广告考量要素分析
    - (1) 覆盖度考量分析
    - (2) 精准度考量分析

(3) 渗透度考量分析

(4) 有效性考量分析

#### 4.2.3 广告投放决策分析

(1) 广告投放媒介分析

(2) 广告投放网站分析

#### 4.2.4 广告投入模式分析

(1) 网幅广告

(2) 文本链接广告

(3) 电子邮件广告

(4) 赞助式广告

(5) 与内容结合广告

(6) 插播式广告

(7) RichMedia

(8) EDM直投

(9) 定向广告

(10) 其他新型广告

#### 4.3 精准营销效果评价体系建设分析

##### 4.3.1 效果评价指标分析

(1) 整体营销费用

(2) 访问来源跟踪

(3) 访问停留时间

(4) 访问页面深度

(5) 邮件咨询数

(6) 会员注册数

(7) 相关下载数

(8) 在线咨询数

(9) 电话咨询数

(10) 有效订单数

##### 4.3.2 效果评价指标权重分析

### 第五章 针对不同产品的AI+营销策略分析

#### 5.1 工业品的AI+营销策略分析

- 5.1.1 工业品AI+营销特点分析
- 5.1.2 工业品AI+营销常见模式
- 5.1.3 工业品AI+营销存在问题分析
- 5.1.4 工业品AI+营销适合企业分析
- 5.1.5 工业品AI+营销典型案例分析
- 5.1.6 工业品AI+营销市场机会分析
- 5.1.7 工业品AI+营销投入成本分析
- 5.1.8 工业品AI+营销投资可行性分析
- 5.1.9 工业品AI+营销相关建议
- 5.2 消费品的AI+营销策略分析
  - 5.2.1 消费品AI+营销特点分析
  - 5.2.2 消费品AI+营销常见模式
  - 5.2.3 消费品AI+营销存在问题分析
  - 5.2.4 消费品AI+营销适合企业分析
  - 5.2.5 消费品AI+营销典型案例分析
  - 5.2.6 消费品AI+营销市场机会分析
  - 5.2.7 消费品AI+营销投入成本分析
  - 5.2.8 消费品AI+营销投资可行性分析
  - 5.2.9 消费品AI+营销相关建议
- 5.3 服务类产品的AI+营销策略分析
  - 5.3.1 服务类产品AI+营销特点分析
  - 5.3.2 服务类产品AI+营销常见模式
  - 5.3.3 服务类产品AI+营销存在问题分析
  - 5.3.4 服务类产品AI+营销适合企业分析
  - 5.3.5 服务类产品AI+营销典型案例分析
  - 5.3.6 服务类产品AI+营销市场机会分析
  - 5.3.7 服务类产品AI+营销投入成本分析
  - 5.3.8 服务类产品AI+营销投资可行性分析
  - 5.3.9 服务类产品AI+营销相关建议

## 第六章企业AI+营销推广策略分析

- 6.1 平台优化推广策略分析

6.1.1 平台优化推广策略简介

6.1.2 平台优化推广适用情况

6.1.3 平台优化推广成功要素

6.1.4 平台优化推广典型案例

6.1.5 平台优化推广经验总结

6.2 关键字点击推广策略分析

6.2.1 关键字点击推广策略简介

6.2.2 关键字点击推广适用情况

6.2.3 关键字点击推广成功要素

6.2.4 关键字点击推广典型案例

6.2.5 关键字点击推广经验总结

6.3 付费推广策略分析

6.3.1 付费推广策略简介

6.3.2 付费推广适用情况

6.3.3 付费推广成功要素

6.3.4 付费推广典型案例

6.4 平面推广策略分析

6.4.1 平面推广策略简介

6.4.2 平面推广适用情况

6.4.3 平面推广成功要素

6.4.4 平面推广典型案例

6.5 隐性推广策略分析

6.5.1 隐性推广策略简介

6.5.2 隐性推广适用情况

6.5.3 隐性推广成功要素

6.5.4 隐性推广典型案例

6.6 人脉推广策略分析

6.6.1 人脉推广策略简介

6.6.2 人脉推广适用情况

6.6.3 人脉推广成功要素

6.6.4 人脉推广典型案例

6.7 品牌推广策略分析

- 6.7.1 品牌推广策略简介
- 6.7.2 品牌推广适用情况
- 6.7.3 品牌推广成功要素
- 6.7.4 品牌推广典型案例
- 6.8 典型AI+营销案例分析
  - 6.8.1 京东：以AI智能语音趣玩新年营销
  - 6.8.2 一汽丰田：《奕声悄悄话》创意语音H5
  - 6.8.3 肯德基：会聊天的KI上校

## 第七章 AI+营销相关企业发展情况分析

- 7.1 讯飞智汇
  - 7.1.1 企业基本情况简介
  - 7.1.2 企业业务范围分析
  - 7.1.3 企业主要客户分析
  - 7.1.4 企业典型项目分析
- 7.2 百度
  - 7.2.1 企业基本情况简介
  - 7.2.2 企业业务范围分析
  - 7.2.3 企业主要客户分析
  - 7.2.4 企业典型项目分析
- 7.3 腾讯
  - 7.3.1 企业基本情况简介
  - 7.3.2 企业业务范围分析
  - 7.3.3 企业主要客户分析
  - 7.3.4 企业典型项目分析
- 7.4 阿里巴巴
  - 7.4.1 企业基本情况简介
  - 7.4.2 企业业务范围分析
  - 7.4.3 企业主要客户分析
  - 7.4.4 企业典型项目分析
- 7.5 FACEBOOK
  - 7.5.1 企业基本情况简介

7.5.2 企业业务范围分析

7.5.3 企业主要客户分析

7.5.4 企业典型项目分析

## 第八章中国AI+营销发展趋势与前景分析（ ）

8.1 AI+营销发展趋势分析

8.1.1 AI+营销政策走向研判

8.1.2 AI+营销模式发展趋势

8.1.3 AI+营销市场发展趋势

8.1.4 AI+营销未来竞争走向

8.2 AI+营销市场前景预测

8.2.1 互联网行业市场规模预测

8.2.2 AI+营销市场规模预测

8.2.3 AI+营销子行业发展预测

8.2.4 各类产品AI+营销前景预测

8.3 AI+营销投资前景预测

8.3.1 AI+营销进入壁垒分析

8.3.2 AI+营销投资风险分析

8.3.3 AI+营销投资可行性分析

8.3.4 AI+营销投资前景分析

8.4 展望AI+营销投资建议

8.4.1 传统互联网企业投资建议

8.4.2 工业品生产企业投资建议

8.4.3 消费品生产企业投资建议

8.4.4 服类类相关企业投资建议

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202203/273630.html>