

北京乐可互动科技有限公司



- ◆ 网 址: <http://www.ilinkone.com>
- ◆ 参选类别: 年度最具突破力移动营销公司

乐可互动 (Linkone Interactive) 作为一家互联网数字营销服务公司，我们致力于为国内外品牌提供企业自媒体数字营销解决方案，帮助企业发掘并创造自媒体网络时代的商业价值。

乐可互动自成立之初便积极关注企业对自媒体数字营销的需求，投入巨大精力从事企业自媒体管理的研究工作，乐可互动自主研发的inone 营销管理平台能够将企业的web数据、社会化媒体数据，活动数据等碎片化数据统一管理并围绕消费者进行重新的构建分析，为营销提供数字化服务及数据决策。

乐可互动团队汇聚了来自4A、传媒、互联网等各个不同领域的优秀人才，拥有多年的品牌客户服务经验，洞悉国内自媒体领域现状，深度融合顶级创意，以最先进的技术驱动，为客户提供最具效果的自媒体数字营销解决方案，助力企业实现互联网价值最大化。我们崇尚“快乐，激情，坦诚”的工作方式。

凭借丰富的互联网营销经验及敏锐的行业洞察力，乐可互动成功帮助多个品牌（包括红牛、海信、今麦郎、爱普生、松下、华夏幸福等）进行了一系列的互联网营销行为，并获得诸多行业奖项。

服务范围



数字营销

- 线上品牌推广活动
- 社会化媒体营销及推广
- SEM&SEO
- 数据分析服务



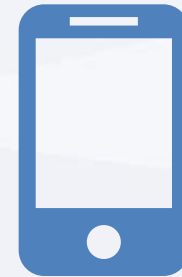
网站建设

- 企业官网及站群规划与建设
- 企业web guideline规划
- 会员俱乐部网站建设与运维
- 线上活动策划与支持
- 数据分析服务



电子商务

- 企业电商规划与建设
- 电子商务运营规划
- 数据接口整合
- 电商的社会化媒体推广
- 社会化媒体运维平台管理
- 数据分析服务



移动社交

- 微博微信活动创意执行
- 移动端数据分析
- 企业App规划建设
- WAP站点建设运维

团队构架

总经理



策划部

- 创意策划
- 创意文案



设计部

- 设计一部
- 设计二部



技术部

- 开发部
- 前端交互部



客户部

- 客户一部
- 客户二部
- 客户三部



运营管理部

- 微信运维部
- 网站运维部
- 项目部

核心业务

企业自媒体数字营销解决



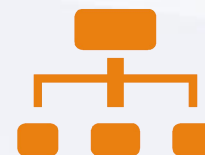
品牌自媒体商业咨询服务

- 帮助客户驾驭不同属性的自媒体平台
- 链接自媒体与企业的业务紧密结合
- 辅助企业是其自媒体时代使发挥更大价值
- 提供技术策略支撑



品牌自媒体管理护航服务

- 解决有多个自媒体平台却由于人力有限而力不从心问题
- 提供自媒体一站式解决方案
- 发掘各个自媒体平台更大价值



品牌自媒体构建及重塑服务

- 更加高效规划、建设、运营管理 Website、Minisite、App、Club
- 定制Weibo、Weixin等自媒体来满足自身的业务需求



Top
Mobile
Awards

核心优势

服务优势

汇聚人才



互联网
传媒

视觉设计

活动策划

视频营销

高效执行

4A广告
公关

营销策略

自媒体管理

媒介资源

社交应用

技术开发
IT集成

行业解决方案

产品研发

决策支持

大数据



关注研究

核心优势

服务优势

230

230余次互联网商业咨询解决方案经验

10

10余个五百强客户服务的经典案例

30

30余次来自于客户的褒奖

8

8年以上平均从业经验

核心优势

产品优势

Inone WWS微信管理系统 移动互联网时代微信服务领航者



InoneSMS是一款针对国内主流社交媒体的社会化媒体管理平台。可以对各个社交媒体的内容进行统一管理分析。通过社会化聆听监测采集数据，结合大数据社交模型实现企业SCRM统一管理。通过数据分析模块，更好的帮助企业实现社交网络高效运维。

- ◆ 社交平台内容统一管理
- ◆ 多账号协作运营
- ◆ 多维度报表分析

- ◆ 客户统一管理
- ◆ 品牌关键词监控
- ◆ 数据本地存储

核心优势

产品优势

Inone WWS微信管理系统 移动互联网时代微信服务领航者

InoneWWS是一款基于微信，为企业提供品牌宣传，结合企业自身业务，实点对点为用户提供个性化服务的智能微信平台。通过该平台，可以与微信接口无缝对接，微信站点构建，创建各种营销推广活动，SCRM管理，智能客户对接。从而帮助企业更好在内容，用户，营销与服务等维度管理运营微信公众平台。



- ◆ CRM对接
- ◆ 微会员卡
- ◆ 营销活动
- ◆ 微菜单

- ◆ 微官网
- ◆ 智能客服
- ◆ 数据本地化
- ◆ 智能报表

客户案例

爱普生 2016 F1中国大奖赛双屏互动游戏

项目亮点:

创新的**双屏互动形式**，得到了客户的好评

由于游戏需要双人才能完成，**传播效果Double**

使Epson成为奔驰车队赞助商这一事件得到了**广泛的传播**

并为Epson在2016 F1中国大奖赛期间的**发布会做了预热**

游戏制作过程中，与奔驰车队与F1国际汽联的沟通

充分体现了乐可互动的专业性和沟通能力



客户案例

红牛 2016 红牛时间到“随时解困”营销

项目亮点：

以“**人群+场景+渠道**”相结合的思考方式来做营销出发点，洞察上班族新场景，**挖掘“犯困”新痛点**

活动通过手机端搭建“随时解困”H5互动游戏平台，线上通过二次元的游戏方式模拟白领群体的工作场景，有趣的游戏加上丰富的奖励机制，激发用户完成之后分享，**传播的同时强化红牛的“随时解困”的引用时机。**



客户案例

爱普生中国微信服务号O2O周身服务模式

项目亮点：

微信服务号+微信企业号的应用

将两个独立的问题（1、线上各个电商平台的用户数据难整合
2、线下经销商难管理服务质量难管控）放到整个营销环节中思考，在策略上实现**一策略解决两个问题**，

通过**O2O打通线上线**下，统一线上各个平台的用户消费数据，提高大数据挖掘的利用价值。

通过**O2O流程设计**，拉进消费者评价功能，以评价返利环节提升线下服务质量，增强对经销商的监控和管理



客户案例

日立中央空调VR虚拟展厅

项目亮点:

终端推广与体验营销方面做与VR技术亲密结合，虚拟了一个中央空调与家居环境完美结合的场景，**能够让用户在安装之前提前身临其境的体验到日立中央空调带来的舒适家居享受。**场景中不同功能的体验，同时让用户了解功能特点，还真是体验了功能的操作，让**消费者与产品有了更深层次的互动。**

VR技术带来的工程体验场景



消费者在感受VR技术带来的功能体验



VR场景中家居环境与空调体验的完美结合



用户在VR场景中可以像现实一样进行操控

客户反馈



乐可互动能够深度聆听客户需求、专业剖析业务问题并能用独具特色的创意和强大执行力出色完成项目，给了我们一个惊喜！

海信集团品牌部 — 高永



乐可互动的专业敬业的职业精神给我们留下了深刻印象，祝乐可互动发展越来越好！

日立中央空调推广课 — 于淑明



乐可互动作为一家新媒体代理公司，能够用领先的视角优秀创意以及过硬的互联网技术给我们提供综合解决方案，有效的解决了我们的难题，希望以后能够开展更广泛的合作！

红牛维他命饮料市场部 — 邵然



Top
Mobile
Awards

服务的主要客户

..... 主要客户

Hisense

海信

EPSON
EXCEED YOUR VISION

爱普生

今麦郎

今麦郎

Panasonic

松下

HITACHI
Inspire the Next

日立

万达集团
WANDA GROUP

万达

Red Bull
红牛

红牛

中粮
COFCO
自然农产 重要农产

中粮

intel

英特尔

Unilever

联合利华

孔雀城

孔雀城

CFLD
华夏幸福

华夏幸福