

《国际泵阀技术商情》全方位营销

《国际泵阀技术商情》善加利用大数据与内容营销
为您全方位布局线上品牌推广

- 市场:中国
- 产业:泵阀行业
- 读者公司业务类别:水(水处理/供水)26%、化学加工23%、发电14%、建筑10%、石油及天然气10%

透过《国际泵阀技术商情》数字产品，助您获取销售线索

方法	特色与好处
电子杂志 (订阅量: 27,800)	除了经资格认证的杂志、电子快讯的读者外，广告商还享有借助荣格工业资源网工业资源 APP(适用 IOS, 安卓移动设备)、微信平台的电子杂志曝光机会
电子快讯 (订阅量: 27,800)	通过电子快讯的快速营销、建立品牌印象，另外，我们将提供完整的电子快讯点击报告(包含详细的联系方式)将带给您更多业务发展机会。
电子直邮(EDM)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 精准目标受众，直达买家的定制推广！ 2. 对于一些强时效性的活动，比如白皮书营销、在线研讨会、产品发布等，电子直邮将是十分有效的推广手段。 3. 提供A/B测试服务，助您获得最佳发送效果。并提供完整的电子快讯点击报告(包含详细的联系方式)将带给您更多业务发展机会。
关联页面营销	您的横幅广告投放在 多个页面 ，页面内容与您的产品或技术息息相关，确保横幅广告被业内目标客户所见，使投放更精准。
在线展示厅套餐 (工业资源网月均浏览量: 939,944次)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 专属媒体推广: 六大媒体渠道推广 → 买家速递、社交媒体(含小程序)、网站、移动端、电子快讯、电子直邮。 2. 买家询盘双重提醒: 一旦有买家提交咨询表单，系统将通过邮件和微信发送提醒不错失任何一条销售线索。 3. 更高站内排名: 公司和产品在同类列表页中排名更靠前，小程序中会被标注“推荐”字样。
社交媒体 (粉丝量: 9,800)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 目标受众聚集: 社交媒体易分享特性，使您的产品或品牌推广达到最大化。 2. 在线线下互通: 来自各相关行业的展会、研讨会等信息可分享至微信分享，实现在线、线下互通营销。 3. 引导生成销售线索(不只是阅读): 内容连结到注册页面等，引导进一步的行动。 4. 多平台推广: 与其它公众号与产业群组合作推广，助您的文章获得更高阅读量
视频营销	<ol style="list-style-type: none"> 1. 现场直播: 线上同步曝光，提升产品曝光和问询 2. 活动拍摄及精剪: 在会后持续获得更多关注, 延长品牌与产品曝光时间，加深买家对您的印象！
荣格网络研讨会	网络研讨会 社交+互动，为您带来更多商机，进一步发掘潜在客户

荣格网络研讨会—案例分享



荣格网络研讨会 | 基于专业直播平台开展的在线会议

- ✓ 更多的买家通过线上会议获取重要资讯
- ✓ 社交+互动，为您带来更多商机
- ✓ 疫情之下，更多客户值得信赖的选择

(2020年总计举办了近200场网络研讨会,受众涵盖中国及东南亚地区)

案例分享—杜邦中国集团有限公司

- 场次: 14场
- 目标市场: 中国
- 产业: 泵与阀
- 议题: 涵盖杜邦膜技术在海水淡化领域的应用及新一代海水反渗透膜介绍、杜邦新型离子交换树脂去除电子超纯水中痕量硼杂质、杜邦创新膜产品应用于中国零排放项目的案例分析、杜邦TapTec™ 家用膜产品 - 您的高品质饮用水解决之道等
- 上线率: 平均上线率为70%以上
- 销售资源: 共获得5,300+的销售资源(与合作客户一起推广)



←扫描观看其中场次之一

议题: 3月27日-杜邦膜技术在海水淡化领域的应用及新一代海水反渗透膜介绍

<http://webinar.industrysourcing.net/events/3092>

案例分享—颇尔 (中国) 有限公司

- 场次: 1场
- 目标市场: 中国
- 产业: 泵与阀
- 议题: 涵盖从产品结构、工艺设计、与实际应用案例等角度深入了解碟管式反渗透 (DTRO) 技术在垃圾渗滤液与工业废水零排放项目上的应用
- 上线率: 平均上线率为51%



←扫描观看

议题: 5月27日-Pall 碟管式反渗透(DTRO)技术在垃圾渗滤液与零排项目上的应用

<http://webinar.industrysourcing.net/detail/3126>

透过《国际泵阀技术商情》，您将可触及以下企业：*列举部分名单

