


疯狂广告网市场分析与定位

1 疯狂广告网行业背景与发 展趋势

中国广告行业发展历程及现状

广告行业起步阶段（1979-1985）

- 新中国成立初期，广告行业处于起步阶段
- 广告公司以**电视、广播**为主要媒介
- 广告制作主要依赖于**手绘和手工制作**

广告行业快速发展阶段（1986-2000）

- 市场经济体制逐步确立，广告行业得到快速发展
- 广告媒介多元化，**报纸、杂志、户外**等媒介逐渐崛起
- 广告制作技术不断升级，**电脑设计和喷绘**成为主流

广告行业数字化与整合发展阶段（2001-至今）

- 互联网技术的普及，广告行业进入数字化时代
- **网络广告、搜索引擎广告**等新兴广告形式涌现
- 广告行业逐步实现线上线下整合发展，**广告集团和互联网巨头**崛起

互联网广告市场规模及增长趋势



互联网广告市场规模

- 2019年，中国**互联网广告市场规模**达到**5415亿元**，同比增长**18.2%**
- 2020年，预计市场规模将突破**6000亿元**



互联网广告增长趋势

- 互联网广告市场保持稳定增长，预计未来几年仍将保持**10%**以上的增速
- **移动广告**市场增长尤为迅速，占比逐年提升
- **程序化购买**、**短视频广告**等新兴广告形式成为市场热点

移动互联网广告市场发展与创新

● 移动互联网广告市场规模

- 2019年，中国移动互联网广告市场规模达到**4844亿元**，同比增长**29.3%**
- 2020年，预计市场规模将超过**5500亿元**

● 移动互联网广告创新发展

- **人工智能、大数据**等技术在广告投放中的应用，提高广告效果
- **AR、VR**等沉浸式广告形式，提升用户广告体验
- **社交广告、内容营销**等创新广告形式，满足用户多元化需求



02

疯狂广告网竞争对手分析

主要竞争对手的市场份额与特点

主要竞争对手市场份额

- 竞争对手A：市场份额**20%**，以**大型广告集团**为主
- 竞争对手B：市场份额**15%**，以**互联网广告公司**为主
- 竞争对手C：市场份额**10%**，以**垂直行业广告公司**为主

竞争对手特点

- 竞争对手A：资本实力雄厚，资源丰富，品牌知名度高
- 竞争对手B：技术创新能力强，广告投放效果好，客户满意度高
- 竞争对手C：深入了解垂直行业，广告定制化程度高，客户粘性强

竞争对手的核心竞争力与优劣势

竞争对手优劣势

- 竞争对手A：优势在于品牌知名度和资源，劣势在于服务质量和灵活性
- 竞争对手B：优势在于技术创新和客户满意度，劣势在于资源规模和品牌知名度
- 竞争对手C：优势在于行业洞察和定制化服务，劣势在于市场拓展和技术创新

竞争对手核心竞争力

- 竞争对手A：强大的资源整合能力，为客户提供一站式广告服务
- 竞争对手B：领先的技术创新能力，提高广告投放效果和客户满意度
- 竞争对手C：深入的行业洞察能力，满足客户个性化广告需求

疯狂广告网的差异化竞争优势

- 差异化竞争优势
 - 提供**个性化广告解决方案**，满足不同客户群体需求
 - 专注于**技术创新和优化**，提高广告投放效果和客户满意度
 - 拥有**丰富的资源和合作伙伴**，为客户提供一站式广告服务



疯狂广告网目标市场与客 户需求

目标市场规模与用户特征

01

目标市场规模

- 疯狂广告网主要服务于**大中型企业**和**互联网新兴企业**
- 预计目标市场规模在**5000-10000家企业**之间

02

用户特征

- 客户主要分布在**互联网、科技、金融、教育**等行业
- 客户具有**较高的投资回报期望**和**较强的品牌意识**

客户需求分析与行业痛点



客户需求分析

- 客户需求主要包括**广告投放效果**、**广告创意**和**客户服务**
- 客户关注的主要问题包括**广告投入产出比**、**广告创意质量**和**客户服务满意度**



行业痛点

- 广告投放效果难以衡量，客户投资回报难以评估
- 广告创意同质化严重，难以吸引用户注意力
- 客户服务质量参差不齐，影响客户满意度和忠诚度

疯狂广告网满足客户需求的关键因素

● 满足广告投放效果需求

- 利用**大数据和人工智能**技术，提高广告投放的精准度和效果
- 提供**实时数据监控**和**数据分析报告**，帮助客户了解广告效果和投资回报

● 满足广告创意需求

- 拥有专业的**创意团队**，提供个性化的广告创意设计服务
- 不断创新广告形式，如**AR、VR**等沉浸式广告，提升用户广告体验

● 满足客户服务需求

- 提供**专业客户服务团队**，解答客户疑问，处理客户投诉
- 定期**客户满意度调查**，持续优化客户服务流程和服务质量



疯狂广告网产品与服务策略

产品定位与服务内容概述

产品定位

01

- 疯狂广告网定位为一个个性化广告解决方案提供商，为企业提供一站式广告服务

服务内容概述

02

- 提供广告投放、广告创意、数据分析、客户服务等一站式服务

产品核心竞争力与市场优势

产品核心竞争力

- 个性化广告解决方案，满足不同客户群体需求
- 技术创新和优化，提高广告投放效果和客户满意度
- 丰富的资源和合作伙伴，为客户提供一站式服务

市场优势

- 专业化的服务团队，提供高质量的广告服务
- 不断创新广告形式，吸引用户注意力
- 优质的客户服务，提高客户满意度和忠诚度

产品创新与服务升级计划

01

产品创新计划

- 深入挖掘客户需求，推出更多创新广告产品和服务
- 利用新技术，如**人工智能**、**大数据**等，提高广告投放效果

02

服务升级计划

- 持续优化客户服务流程，提高服务质量和效率
- 加强与合作伙伴的合作，拓宽服务范围 and 领域

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/707116011065010005>