附件：

**数字（智能）营销综合实训云平台购买需求**

**一、服务器要求**

1、供应方需提供云平台服务，开通账号即可使用。供应方需具备自主研发能力，以保障后续产品的连续性。

2、供应方提供的平台需满足每天24小时稳定使用，需保证云服务器的数据安全，满足网安及教育部门对网络安全的要求。

3、学校如需将云端数据迁移至学校服务器，供应方应免费负责完成。具体数据迁移方式和存储格式，双方可在协商后确认执行。

**二、数字营销综合实训平台要求**

**（一）数字营销服务平台功能要求**

1、互联网营销环境测评平台：让学生通过项目实训监控企业互联网营销，从官方平台推广、媒体广告推广、网站建设、用户留存、口碑提升及收益提升等各个层级的转化情况，学习了解全流程中最有效的转化路径，收集市场线索，找到可优化的短板，助力提升企业的品牌知名度和营收效益。（必需）

（1）提供企业级互联网营销综合测评工具，让学生了解通过企业信息化建设、官方平台搭建、产品推广与客户服务、企业宣传与曝光、企业口碑等五个维度进行智能检测。

（2）通过单个营销事件或者网站多维度的营销评分，提供各种评测的算法和实际应用方法。

2、搜索引擎优化功能：通过搜索引擎优化让学生学习训练SEO技能。（必需）

（1）配置独立数据库，包含内容管理、产品管理、留言及询盘管理、资源库、站点地图；

（2）能提供国际顶级域名注册的服务，可用于学生网站上线使用；

（3）能提供小程序建站平台，可同时适用于微信小程序，百度小程序；（必需）

（4）能提供H5互动页面制作工具；（必需）

1. 智能商机发布平台：学生可以在这个平台上通过后台自动链接搜索引擎搜索库，学生能够快速发布用户产品信息和企业信息。通过产品曝光，给企业基础站点进行引流。

（1）学生通过实训可以帮助企业在百度、搜狗、360等主流搜索引擎获取海量长尾关键词的排名。访客通过落地页的内容点击能直达官网，形成官网引流。（必需）

（2）学生能够快速发布用户产品信息和企业信息。

1. 新媒体营销平台：通过不同APP联动，在新媒体平台进行短视频营销。如通过绑定短视频APP账号，学生可以一次性将视频发布到多个短视频平台，如抖音、快手、西瓜、头条、小红书、等，后台要包含视频发布统计、视频流量汇、视频流量详情，用于学生数据挖掘，进行消费者行为分析。（必需）

（1）通过绑定短视频APP账号，学生可以一次性将视频发布到多个短视频平台，如抖音、快手、西瓜、头条、小红书、百家号、企鹅号等等，后台包含3大功能：视频发布统计、视频流量汇、视频流量详情，用于学生数据挖掘，进行消费者行为分析。（必需）

（2）学生通过监控账号动态，实时获取用户信息，提供精准线索截流。学生能从多维度锁定关注账号的用户评论咨询，进而获取商机。（必需）

（3）通过AI智能监控关键词视频评论区，多维度获取客户账户信息，通过实时监控关键词热搜话题，为智能生成短视频标题提供素材。同时支持学生发布视频时，通过@客户账号，进行学生账号引流。

1. 软文营销平台：学生在平台在自媒体资源平台（包括豆瓣、今日头条、搜狐网、网易号、新浪号、知乎号、腾迅号等）上发布软文，通过特定的概念诉求、以摆事实讲道理的方式使消费者走进企业设定的”思维圈，以强有力的针对性心理攻击迅速实现产品销售。（必需）

（1）通过案例的方式让学生了解什么是软文，学会软文写作的技巧，知道软文营销标题拟定的要点，以及各类型软文的实际应用。通过掌握网络软文的特点，学生能熟练的编辑各种类型的软文文案，再由后台通过不同类型的媒体平台进行软文发布。（必需）

（2）软文发布平台包括：自媒体资源平台（如豆瓣、今日头条、搜狐网、网易号、新浪号、知乎号、腾迅号、UC头条、一点咨询等）、臻选媒体平台（如财富人生、中财网、中国财经新闻网、财经晚报、传媒中国、中国聚焦网、生活咨询网、中国早晚报、东方热线、中国教育热线、中国科技网、财经天下等）

1. 商务数据统计与分析平台：商务数据统计与分析通过数据收集与整理，利用BI可视化工具对业务进行动态分析，形成可视化界面的数据，辅助学生进行商业决策，围绕企业供应链数据智能决策需求，进行采购数据分析、生产数据分析、物流和库存数据分析等。并能基于客户数据进行客户画像、了解用户需求特征和行为组合，挖掘用户价值。（必需）

（1）数据概览：统计企业累计流量总数、累计曝光总数、累计访客留言，通过多维度的营销评分，展示企业智能营销推广中存在的问题；提供整体流量分析图，用于聚焦企业营销流程中各模块使用情况；提供企业口碑分析图，用于查看网络社会对产业、公司的评价。（必需）

（2）流量统计：提供官网及小程序数据分析，包含浏览量PV、访客数UV、新增访客数量及平均访问时长；展示用户通过哪些关键词搜索进入的页面；包括用户终端设备型号、地理位置、操作系统、浏览器版本、屏幕分辨率的信息采集；提供新老访客汇总指标数据参考。（必需）

（3）做推广分析：提供产品词在各个搜索引擎的曝光展现趋势、搜索引擎首页产品词曝光展现分布图、搜索引擎首页产品词曝光展现趋势图以及B2B商机平台广告曝光数据统计。（必需）

（4）再营销分析：提供访客二次营销点击曝光量趋势图。

（5）询盘管理：提供获取的留言、询盘等线索，包含用户联系人、联系电话、留言内容、客户标签、客户类型等。（必需）

7、提供的系统包含40个实训账号，40个真实域名，能同时满足我方200人以上实操训练，3年服务期权限，自验收合格之日起计算。

**（二）平台需适应企业真实项目式教学模式，满足（但不限于）如下实训及教学任务需求**

1、新媒体营销：微信公众号运营实训、新媒体文案创作实训、新媒体营销素材制作实训、短视频制作与投放实践、自媒体营销技巧与实践。

2、互联网营销实训：广告定位与创意策划实训、公关活动策划实践、企业形象策划设计、品牌运营与管理实践、服务营销策略及应用实战。

3、大数据营销：用户画像分析实训、运营数据效果评定实训、消费者行为分析、精准营销策略设计。

4、电子商务与网络营销：商务型网站设计与制作实训、网页美工设计实训、移动端网页设计实训、小程序设计与制作实训、B2B店铺运营与管理实训。

5、市场营销策划：市场调查与分析实训、创新创业者的设计思维实训、营销数据分析与应用实训、市场竞争战略策划分析实战。

保证教学完整性、连贯性，要求企业提供用于教学的案例数据、教学课件同为一个现实企业集团的真实数据案例。

便于教学的顺利开展，要求提供课程教学大纲，包括课程基本信息、课程目的、教学准备、教学计划与内容、教学步骤、成绩考核与评定方式等内容。

满足提高教师备课效率所需要的教学资源，要求提供教师上课用PPT不少于30个，包括软件操作指引、理论与案例授课等。软件操作指引包括案例背景、实验操作流程讲解、相关岗位职责说明、实验目标、管理意义等。理论与案例授课包括课程导学教学资料、数字营销服务概述、数字营销应用案例教学资料、数字营销社会服务等。

为教师搭建一个交流学习平台，便于教师了解学科理论前沿、比赛等信息交流，希望在服务期内合作厂商能提供全国师资培训交流，数字营销大赛、横向纵向课题等服务。