

甲骨文用数据库营销获得中国市场

【企业背景】



甲骨文公司（Oracle）是世界上第二大的企业软件公司，向遍及 145 多个国家的用户提供数据库、工具和应用软件以及相关的咨询、培训和支持服务。甲骨文公司总部设在美国加利福尼亚州的红木城，全球员工超过 40,000 名，2003 财年收入达到 95 亿美元，是《财富全球 500 强》企业。自 1977 年在全球率先推出关系型数据库以来，甲骨文公司已经在利用技术革命来改变现代商业模式中发挥关键作用。甲骨文公司同时还是世界上唯一能够对客户关系管理—操作应用—平台设施进行全球电子商务解决方案实施的公司。

甲骨文公司 1989 年正式进入中国市场，成为第一家进入中国的世界软件巨头，标志着刚刚起飞的中国国民经济信息化建设得到了甲骨文公司的积极响应，甲骨文首创的关系型数据库技术也从此开始服务于中国用户。

1991 年 7 月，经过了近两年时间的努力开拓，为了更好地与迅速发展的业务相适应，甲骨文公司在北京建立独资公司——北京甲骨文软件系统有限公司。

2000 年 8 月 8 日，甲骨文公司正式启用位于北京国贸大厦的办公新址，成为公司立足于长期服务中国市场的又一里程碑，也是长期扎根中国市场的新起点。

【案例背景】

近年来，美国世通、安然财务丑闻案、我国蓝田股份和银广夏的利润神话破灭事件等因公司治理失控引发的危机频出，使人们意识到公司治理的重要性和紧迫性。但是构筑卓越的公司治理体系决非易事，企业面临着内部控制缺陷、财务管理不当、信息孤岛、手工作业繁多等问题，传统的 IT 系统和管理方式很难满足法规遵循和公司治理要求。

甲骨文公司适时提出了公司治理体系需要先进的 IT 技术为支撑的理念，并提供了完整的公司治理架构及其 IT 解决方案，是企业成就持续性法规遵循和公司治理的最佳实践。

为了推广公司治理方略，甲骨文公司制定了全球推广目标，计划投入 200 万进行市场宣传，并将关注焦点定位在企业的财务总监、财务经理上。但是现阶段跨国公司统一的推广方案因为无法兼顾不同国家、地区的客户需求差异和文化差异，虽然投入了巨额营销费用，但传播效果并不理想。那么，甲骨文公司将采取什么样的措施，完成总部的推广目标，使营销活动更有效呢？

首先，通过专家细致有效的努力工作，他们发现除了市场竞争激烈，无法突出产品个性、广告投放分散，反馈跟踪匮乏之外，主要的问题是细分市场定位不准确。他们认为，甲骨文公司将目标客户定位到财务总监、财务经理是不客观的，因为经调查发现，我国的财务经理对于公司治理产品的关注程度一般，他们更关心财务类软件，这类公司治理产品的采购权还是集中在公司经理、IT 经理手中。

接下来，营销专家设计了一套完整的整合营销方案，来推广公司治理产品。此次活动采用 EDM、Web-Site 网络宣传、财经类网站的 Banner 广告、直邮、针对性报刊夹寄以及电话访问等多种传播形式，计划向企业高层管理者、财务主管、IT 负责人等 100 万目标受众传播甲骨文公司的公司治理理念及产品，挖掘销售机会、

提升甲骨文公司的品牌知名度。

准确的数据是项目高效运行的保证。该项目通过仔细甄选，从 Oracle 自己、专业合作机构处选择了准确、符合要求的目标客户；同时为了更准确的了解受众对活动的反响，项目组还抽样选择了 3000 名客户，通过电话访问的方式获取了丰富的第一手信息。事后证明，这些准确、科学的数据为甲骨文公司正确评价各种广告方式提供了坚实的基础，成了项目顺利进行的保证。

最终，经过两个多月的紧张实施，项目圆满结束，宣传效果和收益远远超出预期。这次整合营销传播活动被亚太总部誉为“最佳实践 (Best Practice)”，甲骨文公司在竞争中脱颖而出。其中数据库营销发挥了极大作用。五种手段互补，分别覆盖不同层面的客户，传递相同的主题，给受众留下深刻印象。此次活动向 144 万人传播了甲骨文公司的公司治理理念及 IT 解决方案，有 68.4 万人对活动有兴趣，阅读了宣传资料或访问了宣传网站；有 8392 人写了反馈问卷，并下载、阅读了《甲骨文公司公司治理架构》手册；最终挖掘出 3030 多个销售机会，找到近亿元人民币的采购预算。

【案例分析】

“甲骨文公司 (Oracle) 数据库营销项目”成功的关键因素——

第一、由多种方式组合的整合传播会极大增强推广效果。新颖的创意构思、精美统一的设计、以客户为中心的悉心操作，都给客户留下深刻印象，吸引了众多客户反馈。

第二、准确的数据是项目高效运行的基础。该项目通过仔细甄选，从多种途径选择有效、符合要求的目标客户，成为项目顺利进行的保证。

第三、产品诉求与传播对象“痛点”的把握。公司治理是企业管理层普遍关注的热点问题，近年来伴随《上市公司治理准则》等相关法规的出台，国内公司对此高度重视。此次甲骨文公司适时推出这一理念，立即引起客户的共鸣。

第四、数据库营销成为整合传播的支撑。客户数据的采集、反馈管理、后期跟踪等数据库营销服务成为良好效果的保证。

迪铭营销咨询有限公司

北京总部

地址：北京市朝阳区朝阳路住邦 2000 一号楼东区 1208 室
邮编：100025
电话：86-10-65500000、65500009
传真：86-10-65500123
EMail：contact@dmclick.com

上海分公司

地址：上海市徐汇区漕溪北路 88 号圣爱大厦 2309 室
邮编：200030
电话：86-021-64688699
传真：86-021-64683006
EMail：contact@dmclick.com

深圳分公司

地址：深圳市福田区民田路新华保险大厦 819 室
邮编：518026
电话：86-0755-61327777
传真：86-0755-61309777
Mail：contact@dmclick.com

广州分公司

地址：广州市天河区龙口东路 36 号龙口科技大厦 205 室
邮编：510635
电话：86-20-28856999
传真：86-20-28856988
EMail：contact@dmclick.com