

双子星-雷柏、双飞燕米全面启动米多大数据引擎系统

产品名称	双子星-雷柏、双飞燕米全面启动米多大数据引擎系统
公司名称	广州市小数点商务服务有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东 广州市花都区 新华街三东大道西飞翔大厦
联系电话	02061059059

产品详情

近年来，全球电竞引发了计算机外设产品的风潮，进驻到该行业的品牌和厂商也在不断增多，从过去的一家独大到现在的百家争鸣，市场关注度也显得较为分散。

前不久，雷柏发布2016年半年度报告，2016年1至6月实现营业总收入256,058,307.95元，同比增长11.16%；归属于上市公司股东的净利润202,327,267.19元，同比增长3,818.24%加权平均净资产收益率13.47%。2015年，雷柏游戏键盘以5.33%的关注比例夺冠。而双飞燕也是新品不断，血手幽灵机械键盘关注度也高达4.13%。

传统的电脑无线外设之王居安思危，在原有的先进工业设计及制造能力的基础上，不断提升软实力，并通过实施“软硬一体化”的战略，开启互联网转型之路。

作为一家实力过硬的硬件制造厂商，雷柏在自动化制造领域的优势非常明显，曾经遭遇股市停牌，现在意识到自身软实力有所欠缺，目前仍然向互联网+的大数据领域扩张，并通过“软硬一体化”的业务发展模式实现产业突破。

先后与华为，米多结为战略合作伙伴

毕竟来自竞争企业和消费者的双向压力：愈演愈烈的市场竞争不可避免的使得原本高昂的价格降低到一个更合理的范围；就连新手玩家都考虑入手性价比高的硬件设备。

---找到传统硬件商问题的源头---

雷柏x双飞燕（血手幽灵）2015年的市场情况

一、企业无法第一时间获取产品使用反馈

经销商模式，让用户诉求无法第一时间传达，其次，传统的营销方式很难得到全面精准的数据。

二、产品渠道监管不力

渠道商认证作用不强，监测服务支撑不够，网吧等渠道商的合作模式无法得到完善。

三、企业宣传方式单一，成本高

由于小范围竞争激烈，传统硬件制造企业尽管有高预算进行分析，但始终没能找到正确的宣传推广路径，如易拉宝展架、大型户外广告、媒体广告等，大部分投入与产出不成正比。

四、营销活动玩法老套

日趋年轻化的市场结构，大部分消费者对于传统套路并不感冒，致使传统硬件企业在产品及营销活动上的推陈出新已迫在眉睫。

---米多四大优势为其保驾护航---

a、更节约的精准粉丝定位

大数据时代，掌握有效数据就离成功更近了大步。数据是营销活动赖以支撑的本源。有了米多精准粉丝定位功能，开发新客户，维护老客户，实施精准二次营销就显得轻而易举了。米多大数据引擎针对这一难题，以数据库做支撑，为企业提供精准数据，实现高效营销。

硬件外设产品的用户组成比例

b、更特别的营销玩法

移动互联时代，产品和消费者的联系更为紧密，形式变化也更加多样。个性化专题展示及内页，同时搭配高参与度玩法，如积分商城，签到，砍价，拼团购等特色活动，让消费者体验到互联网时代的产品体验。

增粉有保障

c、更全面的溯源核销功能

现在的硬件市场软硬件结合更加密切，用户经常遇到拆了产品丢了包装，从而找不到驱动安装的方式，消费者就能轻易找回硬件的驱动程序，商家也能通过后台了解消费者的所在区域的商品销售情况。

一物一码促销活动中涉及到促销资源的供应，杜绝传统奖品采购及仓储物流不合理现象，避免促销资源被经销商及渠道商截留和资源浪费，在不影响产品销售的前提下，节约宣传物耗成本。

d、更丰富的大数据引擎

布局互联网+平台首要解决自身的大数据引擎系统，传统计算机硬件设备上的一物一码是物联网、大数据的重要入口和载体，借助于产品全场景赋码技术，使融合独具个性化的产品在企业粉丝大数据引擎内实现互联互通互动，让企业抓紧每一位消费者，并从消费者身上寻找潜在价值，而用户也会体验到前所未有的智能物联方式。

从传统行业转型互联网+，从鼠标到无人机，7年前雷柏总经理曾浩一战成名从而坐稳“鼠标大王”的宝座，7年后的今天，传统企业pc市场已然没落，但公司董事长曾浩说，“如果因为键盘鼠标的没落，就导致我们自己的没落是很可惜的。”确实，转型互联网，必须决绝果断，利用米多大数据引擎各项功能，并发挥产业特色进行电竞营销活动，才能建立自身庞大的粉丝经济圈。

未来的产品竞争仍然将在技术层面和应用层面展开，为用户体验服务，从应用角度提升产品价值显然周期更短，而且可能收效更高，在感性消费逐渐主导的消费电子领域，提升产品在大数据中为传统硬件企业的贡献将更受欢迎。