

流量采购管理

企业流量采购管理常见痛点

随着用户群体的饱和、头部流量的集中、市场竞争的加剧，企业获取流量的成本越来越高，线上流量投入在整体营销支出中占比越来越大。我们观察到企业流量采购业务中存在以下常见痛点：

- 流量造假影响投放效果
- 无法支持投放策略分析与决策
- 缺乏渠道的准入和评估管理
- 缺乏投入产出合理性评估
- 数据不透明、口径不一致
- 结算条款复杂或不明确，结算金额错误

67%
流量采购在整体
数字广告投放的占比



55%
的数据在系统间
存在口径不统一

35%
的结算数据处于
无人监管状态

5%
的成本结算
缺乏依据



存在较大风险
及降本空间

流量采购管理服务及核心价值



流量采购管理服务内容示例



流量采购专项审计或诊断



渠道结算自动化及持续监控 (国内及海外)



流量质量评估及优化 (国内及海外)



渠道效果及ROI分析自动化 (国内及海外)



微信公众号投放评估自动化



流量采购全生命周期管理机制建立



核心价值

1

提高合同管理质量，提升结算准确性

2

客观进行效果评估，支持投放决策

3

加强各部门间的协作及绩效管理

4

自动化分析与结果呈现，增加透明度

我们遵循“流量采购管理六要素”开展服务

投放目标管理 — 清晰的投放目标是流量采购管理的良好开始

流量寻源 — 寻源是对目标的分解执行，也是整个流量采购过程中能够降低成本的第一步

测试管理 — 测试是提高投放效果的第一步，是与渠道商展开合作的依据以及后续效果的对比项

合同及订单管理 — 通过合同及订单的方式落实重要商务政策，如返点、账期等，锁定成本

效果监测 — 对流量效果的日常监控是整个采购环节的重中之重，效果的监督是控制成本最重要的部分

结算管理 — 结算必须考虑合同约定的条款及流量效果，对于可进行KPI扣量的渠道，结算环节亦可降低成本

若欲了解更多或有业务咨询 / 合作需求, 请发送邮件至: protiviti.china@protiviti.com

© 2019 甫瀚咨询 (上海) 有限公司 让每位员工享有平等的发展机会
甫瀚咨询并非一间注册会计师事务所, 故并不就财务报表发表意见或提供鉴证服务。

protiviti®
Face the Future with Confidence
甫瀚

