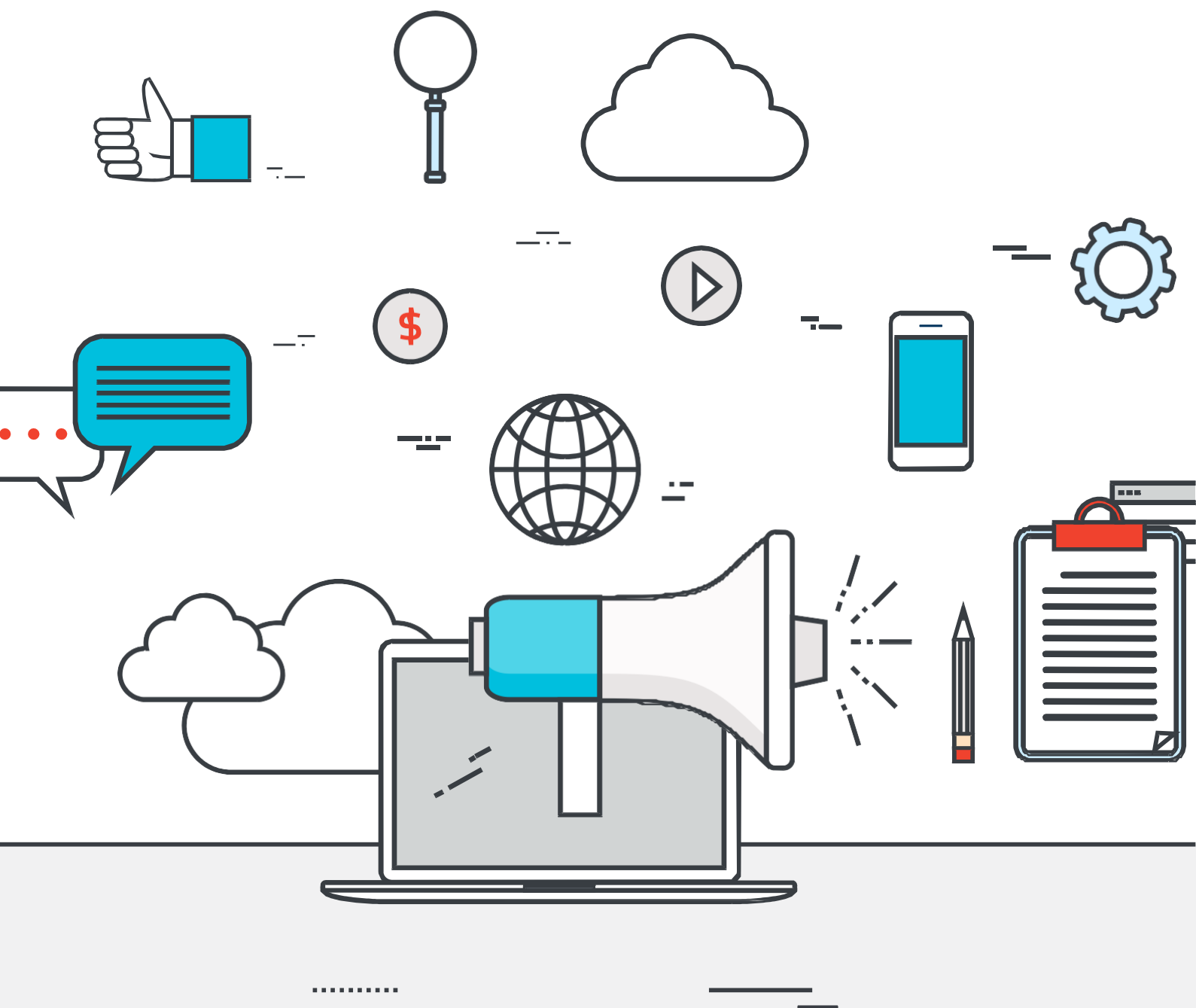


使用阿里云解决方案 优化您的数字营销活动



目录

1	简介	03
2	哪些因素让数字营销解决方案对组织而言非常重要	04
2.1	使用传统营销方案的组织面临的挑战	04
2.2	对数字营销解决方案的需求	05
3	阿里云 - 您理想的数字营销合作伙伴	08
3.1	营销活动站点解决方案	08
3.2	多渠道客户体验解决方案	11
3.3	需求方平台解决方案	13
3.4	网站搜索解决方案	16
4	结论	20
5	参考	20

1 简介

营销对任何组织或企业来说都至关重要，因为它为企业提供了与目标受众进行连接的渠道。如今，[消费者会在网上花费大量时间](#)。企业可以通过在线确定目标客户，在正确的时间和地点充分发挥自身潜能。

随着组织越来越多地采用线上和数字营销工具来更好地吸引客户，传统的实体零售店已开始没落。数字营销更加高效，因为它可以让企业轻松地扩大营销活动规模并同时定位多个受众群体。HubSpot 将[数字营销](#)描述为一个概括性术语，代表组织的所有线上营销活动，帮助组织利用社交媒体等数字渠道连接现有客户与潜在客户。

此外，数字营销还允许组织通过数据分析更好地了解客户的需求和购买行为，从而改善客户体验，提高品牌忠诚度。

根据 [McKinsey & Company](#) 的调查，数字营销解决方案是多层面的。这些解决方案旨在解决特定的数字营销挑战，同时增强组织能力和营销计划。

本白皮书旨在帮助 CMO、营销经理和企业所有者了解阿里云提供的四个基本的数字营销解决方案。这些解决方案能够满足组织对开展高效营销活动的需求，提供消费者与品牌的多个互动渠道，提升广告档次，并为网站访问者提供内部网页搜索选项。

2 哪些因素让数字营销解决方案对组织而言非常重要

Smart Insights 与 Hubspot 合作开展的一项[调查](#)显示，组织正越来越多地采用数字营销方案。他们希望充分利用社交媒体营销、付费营销、自动化、电子邮件营销、影响力营销、营销自动化、RSS 源，电商营销及内容营销等手段带来的好处。这些新型手段正在取代传统营销方式并带来更多收入。

在我们深入讨论各种数字营销解决方案之前，了解如今组织面临的与数字营销相关的需求和挑战至关重要。这与那些仍未接受和实施数字营销解决方案的组织更是息息相关。

2.1 使用传统营销方案的组织面临的挑战

组织的企业所有者和营销领导可能经常需要仔细考虑对数字营销方案的实际需求。下面是营销专家认为组织在没有数字营销解决方案时可能面临的一些普遍挑战：



对线上市场份额缺乏认知

现代消费者需要他们喜欢的品牌和购物中心的数字化展示。他们更喜欢通过数字渠道购物、付账单，甚至提供反馈。一个无视在线市场的存在及其动态发展的公司将无法了解其消费者的购买行为模式、消费者的喜好、竞争对手的策略，以及将企业带进数字竞技场而带来的无限可能。



丧失市场份额

每个市场领域都有多个竞争者，一个高效的数字营销解决方案不仅能使组织不被淘汰，而且能够使其处于领先地位。相反，无视数字营销带来的无尽好处只能造成市场份额的大量流失。



分散营销投入

组织（尤其是中小型企业）对于是否全面实施数字营销方案往往犹豫不决。相反，他们更愿意在某一方面采用数字营销，使其独自发挥作用。这通常导致营销投入支离破碎。当所有重要手段彼此同步发挥作用，并与传统媒体和响应渠道联合工作时，数字媒体的效果才最佳。



缺乏灵活性

让世界上极负盛名的组织与众不同的一个重要竞争优势就是他们的灵活性。他们愿意接受采用新方案以数字化方式吸引客户的想法。理想情况下，适应和利用有效的数字营销解决方案能够提高企业的灵活性。[Ballantine](#) 是世界上领先的数字营销提供商之一，它指出，企业需要采用数字营销战术作为整体战略的一部分，才能在竞争中抢占先机。



无法优化营销资源

这个特定的缺陷在各个组织中都是显而易见的，无论他们的规模如何。根据 [Smart Insights](#) 的 CEO 兼联合创始人 Dave Chaffey 的说法，组织往往会忽视分析实施的现有营销解决方案的工作。缺乏精准同步和时间投入的数字营销解决方案将会导致无法优化组织的营销资源。深受这个问题影响的一个著名例子是 [Boo.com](#)。它于 1999 年年底推出，试图成为销售运动装和设计师服装的全球化品牌的先锋。然而，Boo.com 的数字营销计划过于无力，它的营销团队无法有效地处理关键指标和电商杠杆。Boo.com 忽视了客户生命周期 (CLTV)、客户获取成本 (CAC) 和转化率等重要方面。最终，Boo.com 在 2000 年 5 月 18 日倒闭。

2.2 对数字营销解决方案的需求

下面是高效且适宜的数字营销解决方案可为组织带来的一些优势。



经济高效的营销方式

Gartner Inc 发布的一份报告显示，40% 的受访者声称已经发现使用数字营销更加经济实惠。此外，HubSpot 进行的一项调查显示，相比传统营销渠道，数字营销的“按引导数付费”(CPL) 的效果更好。使用数字营销，组织无需承担传统营销媒体（例如报纸、无线电广播、广告牌和电视）产生的成本。组织能够直接针对那些已经对他们的产品和服务产生兴趣的客户开展营销活动。



加强客户联系

现代消费者追求个性化、关注度和信任。数字营销可帮助组织与它的现有客户及潜在客户建立联系。相比传统营销和推广方式，数字营销资料（例如博客、视频和社交媒体）已经被证明响应更及时、效率更高。这是与传统客户沟通媒体（例如广告牌、热线电话或直销活动）进行的比较。



促进转化

转化率可用于衡量任何营销活动是否成功。这些转化可以是网站访问者转化为销售线索，并最终转化为销售。转化率低意味着网站流量没有意义，没有实际增加客户群或收益。有效的数字营销解决方案将会推动客户进入客户生命周期的下一阶段。



创造更多收益

更高的转化率会对创收产生多米诺骨牌效应。Google 与 IPSOS Hong Kong 合作发布的一份报告称，实施数字营销解决方案的组织的收入有望增加 2.8 倍。该报告称，对于中小型组织，使用数字营销技术可将员工队伍和业务扩张机会增加 3.3 倍。



提升以客户为中心的品牌形象

对任何组织来说，品牌形象对企业的持续发展都至关重要。数字营销解决方案不仅能吸引目标流量，还能为客户建立沟通和互动渠道。此外，数字营销还注重客户和企业之间通过直接、个性化的互动产生的社交媒体讯号。通过数字交互收集的可靠社交讯号可提升品牌形象和可靠性。

数字营销解决方案旨在提升客户体验。它们使组织能够通过营销活动瞄准潜在客户和现有客户，同时努力通过多种渠道或媒介提升数字化体验。



3 阿里云 - 您理想的数字营销合作伙伴

数字营销已经成为任何组织取得成功的关键因素。通过数字营销，许多组织已经引入了新的营销手段（比如产品个性化、实时竞价和数据分析），以满足当今客户的需求。随着外网和移动技术的快速发展，数字营销已经与所有企业越来越息息相关。

阿里云提供四款数字营销解决方案，以帮助企业开展效率更高和适应性更强的营销活动：

- 营销活动站点解决方案
- 多渠道客户体验解决方案
- 需求方平台解决方案
- 网站搜索解决方案

3.1 营销活动站点解决方案

组织经常遇到要求他们为大规模全球营销活动提供引人入胜的客户体验的机会。对此，组织需要一种可促进大规模市场推广的支持机制，并通过高度可扩展、弹性十足且安全无虞的基础设施管理快速涌入的流量。

当企业准备推出一项新服务、产品或电商业务时，就可能会出现此类要求。此外，企业还打算通过大型营销活动来实施该计划。在企业开始这项计划之前，必须审视现有基础设施。它能否处理预期的网站流量？会出现时延问题吗？他们能否提供愉快的客户体验？

以往的经验研究应该能够让营销人员和技术专家对这些事件中可能出现的挑战作出估计。

处理铺张的营销事件和活动对阿里云来说并不是新鲜事。凭借精准和令人印象深刻的客户体验，阿里云让阿里巴巴双十一购物节完美收官。另外，阿里云还是奥林匹克运动会的官方云服务合作伙伴。

我们的解决方案使所有规模的企业都有能力管理巨大流量和开展营销活动，而不会导致中断。阿里云的高弹性解决方案使客户能够精准地满足繁琐的低流量需求。

3.1.1 解决方案描述和架构

下图描绘了阿里云提供的营销活动站点解决方案的架构。

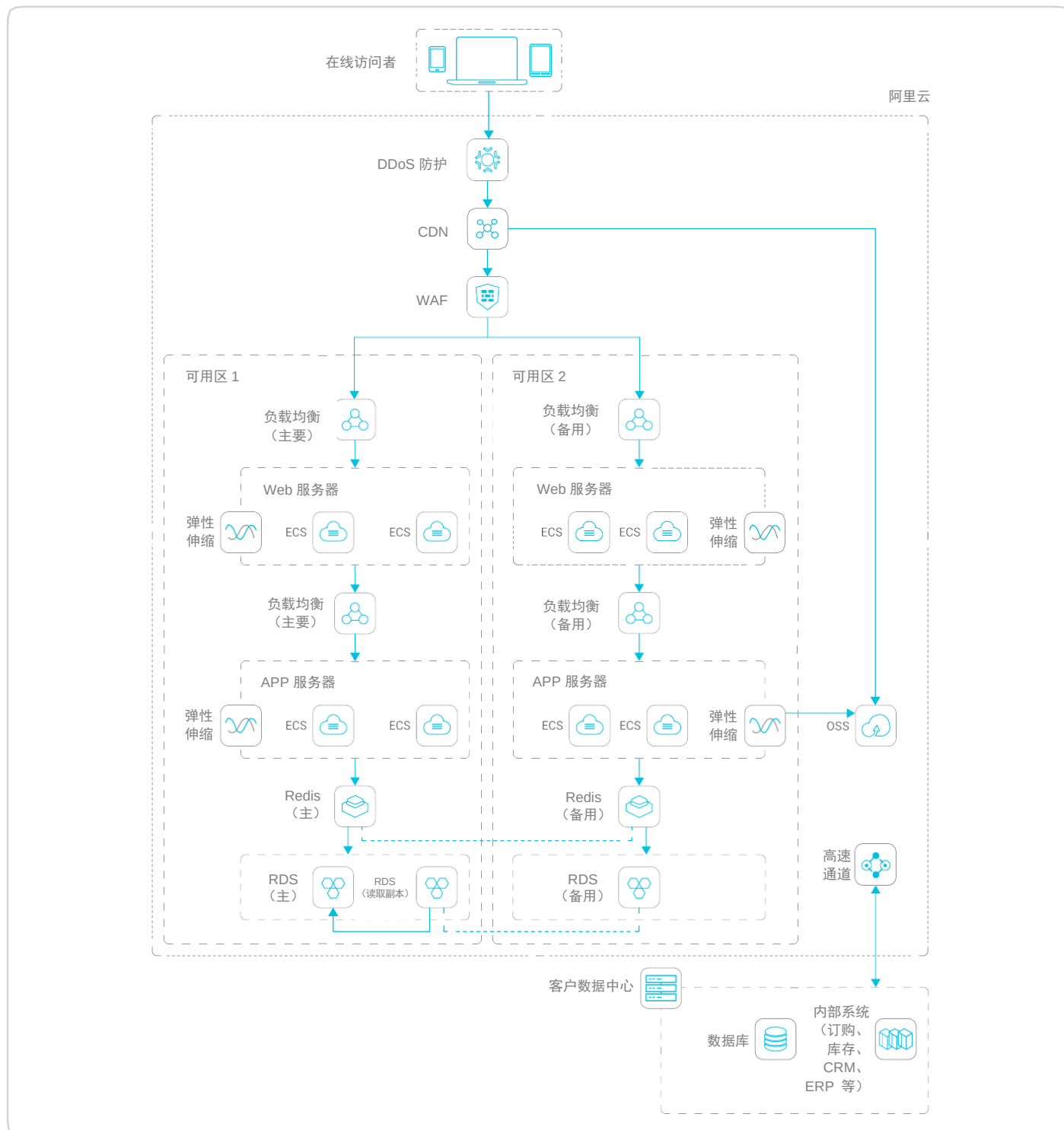


图 1：阿里云营销活动站点解决方案架构

- **架构详情：**对于预计网站将会因即将开展的营销活动而出现无法预测的流量的组织，阿里云的弹性计算功能让他们能够扩展资源以满足流量需求。此外，企业还可以针对营销活动站点的前端 Web 服务器和后端应用程序服务器配置弹性伸缩功能。不仅如此，阿里云还可以在应用程序和数据库之间利用常驻内存缓存服务（例如云数据库 Redis 版），从而让组织进一步缩短数据响应时间和减少数据库工作负载。云数据库 RDS 版可消除大规模活动中通常会出现的数据库性能瓶颈。它还支持读取副本功能，通过将读取请求分发到只读节点来避免主节点负载过重。

凭借阿里云遍布全球的 530 个 CDN 节点，系统可以加快用于您的全球营销活动的富媒体文件的处理速度，并确保您在世界各地的客户群获得更优的体验。活动期间也是网站最容易受到网络安全攻击的时候。为确保全面的网络安全，阿里云提供全面的安全产品，包括 DDoS 防护和 Web 应用防火墙 (WAF)。

组织也可能有 CRM、ERP 等内部系统或者在本地或现有数据中心运行的其他数据库。为满足组织的自定义要求，阿里云支持安全混合云设置，以将现有基础设施与高级云产品整合在一起。

3.1.2 阿里云营销活动站点解决方案的独特优势

借助阿里云营销活动站点解决方案，组织可以体验此解决方案的独特优势，例如：

- DDoS 防护可确保超过 2000 Gbps 的缓解能力。
- 阿里云 CDN 简单易用，并确保自动处理网站访问量激增情况。此外，它还可以减少源站上的负载，并具备高达 1.5 PB 的存储容量。不仅如此，阿里云 CDN 还可以尽可能缩短网站响应时间。
- 借助云数据库 RDS 版提供的优势，可以实现 99.99% 的业务可用性。它不仅经济高效，而且可以在出现系统故障时为组织提供二级数据恢复。
- 阿里云高速通道可为组织提供增强的基础设施，无论地理位置如何，都能提供不折不扣的网络质量。
- 使用阿里云负载均衡，组织可以确保系统根据网站上的负载自动扩容和缩容。

3.2 多渠道客户体验解决方案

公司的品牌建设是任何组织都不应忽视的方面。对于组织的网站、移动应用或社交媒体渠道的第一印象而言，这一点更为重要。在不同的渠道中提供一致的客户体验可进一步增强品牌与客户之间的关系。

提供高级服务可提高客户满意度和留存率。事实证明，对于几家供应商激烈竞争的行业，愉悦的客户体验往往是组织成为市场领导者还是纯粹的追随者的决定性因素。要让多渠道客户服务成为自己的优势，组织应遵循下面一些重要原则：

- **提供多个渠道：**客户在选择与企业沟通所用的渠道时应该拥有多种选项。组织不应限制他们的客户只能选择一个渠道。企业可以选择提供手机、电子邮件、在线聊天、问讯台、自助服务和社交媒体等客户渠道。
- **建立整合的客户渠道：**选择提供多个渠道的组织必须确保全面统一和整合他们的所有渠道。企业必须确保沟通渠道在内部开放，并且各部门共享标准系统、目标和指标。这应该以向组织的一线代表提供授权，允许他们做最有利于客户和公司的事情为背景。这样，组织可以确保小问题不会演变成社交媒体噩梦。统一而一致的服务方案显然是改善客户体验的一个重要步骤。
- **仅提供您最擅长的渠道：**组织必须确保不会走向提供过多客户渠道的极端。相反，企业应选择更轻松的渠道，然后逐步实现更即时的媒体。重心应放在质量和及时性上，而不单单是数量上。

阿里云提供了灵活可靠的基础设施，使组织能够优化客户体验。这包括跨设备和全球客户接触点进行整合，让客户能够选择他们的首选渠道。阿里云多渠道客户体验解决方案还提供高性能的连接和无缝用户体验，从而支持全渠道数字营销策略。

3.2.1 解决方案描述和架构

下图显示了阿里云多渠道客户体验解决方案的架构。

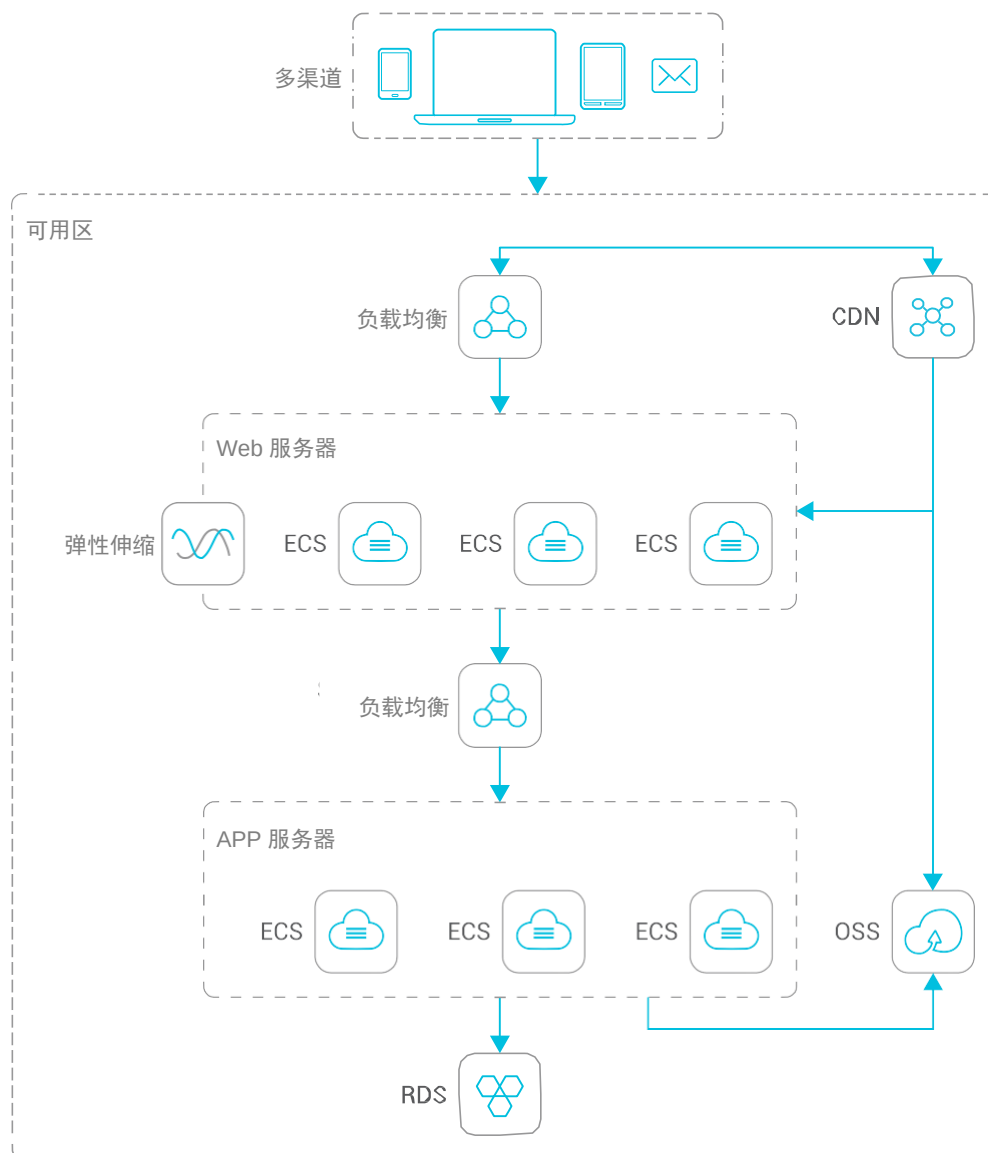


图 2：阿里云多渠道客户体验解决方案架构

- **架构详情：**该架构是阿里云上的一个典型多渠道 CMS（内容管理系统）部署。CMS 应用程序可有效地帮助组织管理不同渠道的内容。这样，组织便能够通过跨渠道跟踪客户交互来打造个性化的客户体验。

组织可以在单个 ECS 实例或 ECS 实例集群上部署 CMS 后端系统。这取决于内容投稿和分发周期中涉及的内部用户（如作者、编辑和审批者）数量。云数据库 RDS 版上安装的后端数据库默认处于热/备用模式，以避免因数据库故障导致 CMS 操作中断。在内容编辑过程中，内容提供者还可以在 OSS 而不是传统磁盘上保存图像或视频等富媒体文件，从而降低存储成本。

CMS 前端系统由一组旨在为所有渠道的表示层提供服务的 ECS 实例组成。使用阿里云弹性伸缩功能，组织可以轻松地通过缩放规则处理访问者的流量波动。

此外，阿里云还在世界范围内提供全球覆盖。这使得组织可以将前端实例部署到距离受众更近的地域，从而确保在各个接触点之间提供无中断的顺畅体验。

3.2.2 阿里云多渠道客户体验解决方案的独特优势

- 组织可以使用阿里云负载均衡与弹性伸缩功能无缝集成。
- 弹性计算服务可根据实时要求自动扩展或缩减容量，从而提高整体性能。此外，它还可以即时升级网络带宽。并且它还提供 12000 次随机 IOPS 和 300 MB/s 的本地 SSD 卷。
- OSS 可保证高达 99.9% 的可用性，是全球团队和跨国项目管理的理想之选。

3.3 需求方平台解决方案

需求方平台可收集用户访问行为数据并执行相关性计算。DSP 从平均动向指数 (ADX) 系统获取用户对广告的偏好，进而准确地向用户推送合适的广告内容。DSP 需要大量在线和离线计算资源。此外，流计算集群也可能需要临时资源。尽管此模型可能会增加硬件和运营成本（因为计算资源需要更高的灵活性和临时性能），但是，它提供的可扩展性和智能功能可让目标受众看到完全合乎其需要的广告。

3.3.1 对需求方平台解决方案的需求

企业总是希望提供能够让他们从竞争对手中脱颖而出客户服务和商品。这需要更好地了解客户和购买模式，然后提供相应的服务或产品。DSP 可通过以下优势帮助企业了解客户需求。

- **改进的展示活动：**许多组织都在通过广告活动对数字广告环境狂轰乱炸。这使得您的广告越来越难以从众多广告中脱颖而出。DSP 为广告客户和组织提供经过分析且密切相关的数据，以打造最佳广告活动。DSP 将媒体广告出价、购买、分发和分析工作整合到一个集中用户那里。

- **实时竞价：**DSP 的驱动力是它能够访问无限量数据。并且，DSP 可帮助您跨多个广告交易平台实时出价。这意味着，企业拥有可用于其广告展示的展示机会的最新信息。DSP 让组织能够覆盖使用不同设备的客户。它还让企业能够确定哪个空间对他们的活动最为重要。
- **加快制定预算：**广告活动的成本可能非常高昂，因此预算是大多数组织考虑的关键因素。DSP 可确定哪种展示方式将为组织的广告活动带来最大价值。为活动设置的金额与它为组织带来的价值相关。使用 DSP 意味着企业不会在效果不佳的广告空间上支出不必要的费用。此外，DSP 还可确保组织在广告活动上的投资可获得更多的回报。
- **高级定位：**企业可以在目标受众可能使用的渠道上吸引目标受众并与他们保持联系。DSP 的高级定位功能可为其用户开启这种可能性。而且，DPS 的多种定位工具所含的功能可帮助组织根据上下文、地理位置和行为进行定位，并可让其重新定位。
- **透明数据分析：**DSP 提供透明数据的能力增强了它对组织的重要性。DSP 为组织提供关于点击率、网站流量和网页浏览提升量等方面的公开、精细的统计信息。此类详细数据可帮助组织分析整个广告活动的效果。DSP 还可以让企业整合所有服务的效果，并根据更广泛的媒体网络提供结果。

3.3.2 解决方案描述和架构

下图显示了阿里云需求方平台解决方案的架构。

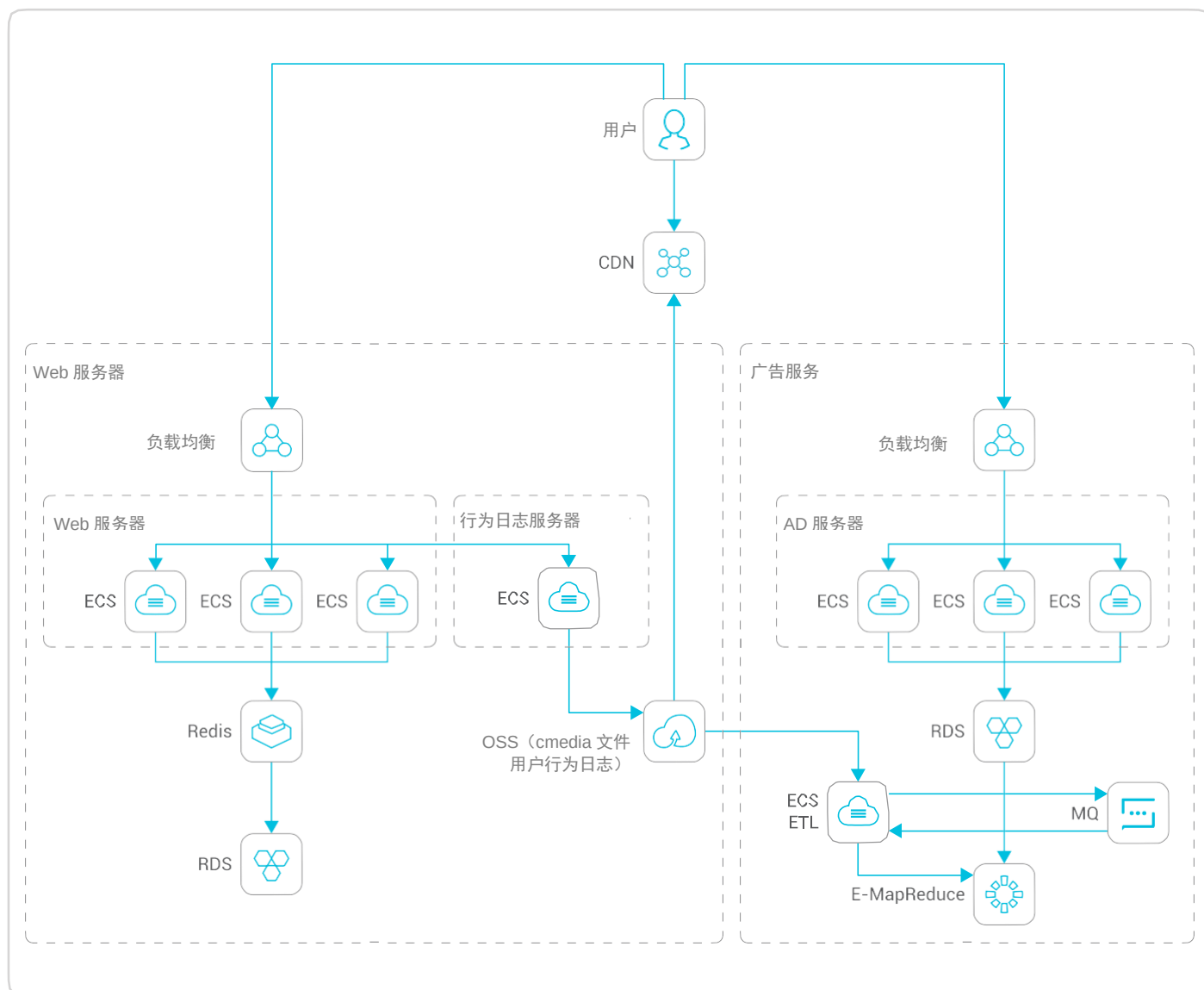


图 3：阿里云需求方平台解决方案架构

- **架构详情：**DSP 解决方案能够根据客户反馈、用户行为或竞争对手动向，快速更新组织的营销网站。它还会将这些更新整合到用户看到的广告中。

企业在展示广告时可以使用负载均衡和弹性计算服务 (ECS)。这些产品可加快 Web 服务器部署，以便收集用户访问行为的 Cookie 并提供有关哪些方面进展顺利、哪些方面应该移除的见解。用户可以将用户访问行为日志存储在对象存储服务 (OSS) 中，以用于云数据库 RDS 版中后续的离线计算和其他在线数据。

阿里云 DSP 解决方案可以使用 OSS 在 Web 服务器中存储图片、视频和其他静态资源，从而降低存储成本。存储之后，用户即可使用阿里云 CDN 加快对这些静态资源的访问速度。阿里云 CDN 还能够直接从 OSS 推送和提取资源，从而有效减少向用户交付内容的时延。

在使用阿里云 E-MapReduce 服务，或启动 Hadoop 和 Spark 集群以进行离线计算时，系统会将在线数据的结果发送回云数据库 RDS 版。E-MapReduce 服务可帮助用户维护计算集群，例如集群横向扩展和节点故障转移操作。在计算资源后可以随时释放集群，同时将计算出的数据存储在 OSS 中，以降低临时计算的成本。

阿里云还提供 NAT 网关服务，以帮助 DSP 为第三方实施 SNAT 和源数据。此外，它还会根据离线计算的结果，将有关广告客户数据的见解推送给访问者。

3.3.3 阿里云需求方平台解决方案的独特优势

- 阿里云 ECS 可让企业选择网络层并在营销活动开展期间进行实时伸缩。
- 使用负载均衡确保系统的稳定性和可靠性，并大大改善用户可用性。
- 对象存储服务 (OSS) 使组织能够在云中存储、备份和归档大量数据。此外，它还可以降低成本和简化维护。
- 阿里云 E-MapReduce 能够以快如闪电的速度处理数据。它可以解决大数据处理问题，让大数据处理变得轻松、快速、可扩展且经济实惠。

3.4 网站搜索解决方案

高效的网站搜索能够以某种最准确的方式满足客户需要，是让用户获得愉悦体验的基础。网站搜索方案可为客户提供搜索所需内容的选项，从而增强客户能力。这将会提高客户满意度，进而让客户在组织网站上停留更长时间，提高将客户活动转化为销售线索的可能性。

网站搜索解决方案为网站搜索引擎提供了不同阶段的基础设施。这使用户可以降低搜索引擎开发的复杂性，同时降低 IT 成本。此外，搜索解决方案还可提高访问者的站点搜索结果的准确性。

通常，为了处理搜索请求，网站搜索引擎需要 NLP（自然语言处理）和反向索引。网站还需要数据密集型计算，以便始终如一地优化搜索结果。

但是，这需要具有高 CPU 计算能力和 I/O 容量的基础设施。关于 NLP，系统将需要使用 Hadoop 或 Spark 构建一个计算集群。此外，还需要 Bigtable 存储来存储源数据。

3.4.1 网站搜索解决方案的重要性

在当今的现代市场环境中，网站往往包含大量文字、数字和图片。在线购物网站可能包含数千个网页。企业正逐渐发展为以客户为中心，并将超越传统手段来增强潜在客户和现有客户的能力。网站搜索解决方案可让企业通过以下途径实现这些目标。

- **急客户之所急，满足客户之所需：**客户已习惯于快速获得服务和解决方案，他们不会为了获得所需信息而花费数小时浏览网站。
- **提升以客户为中心的形象：**以客户为中心是一个关键特性，它决定了网站是不错的网站还是优秀的网站。具有搜索选项的网站可反映企业理解客户和网站访问者的品牌形象。它将网站从“一刀切”变为更有针对性。
- **获得关键营销数据：**使用适当的分析工具，组织可以通过其网站搜索功能收集数据。这种数据收集方式可提供有价值的信息，例如访问者类型、用户导航模式以及访问者购买行为。收集的这些信息在组织制定营销战略计划时非常有用。
- **激发新产品的创意：**分析网站用户的搜索行为有助于组织想出新产品的创意。如果有很多客户搜索组织目前未提供的产品，则企业可以考虑提供该产品。通过进一步分析搜索选项，还可以揭示客户所需的产品特性和功能。

3.4.2 解决方案描述和架构

阿里云提供的网站搜索解决方案让网站搜索更有意义。下面是解决方案架构描述。

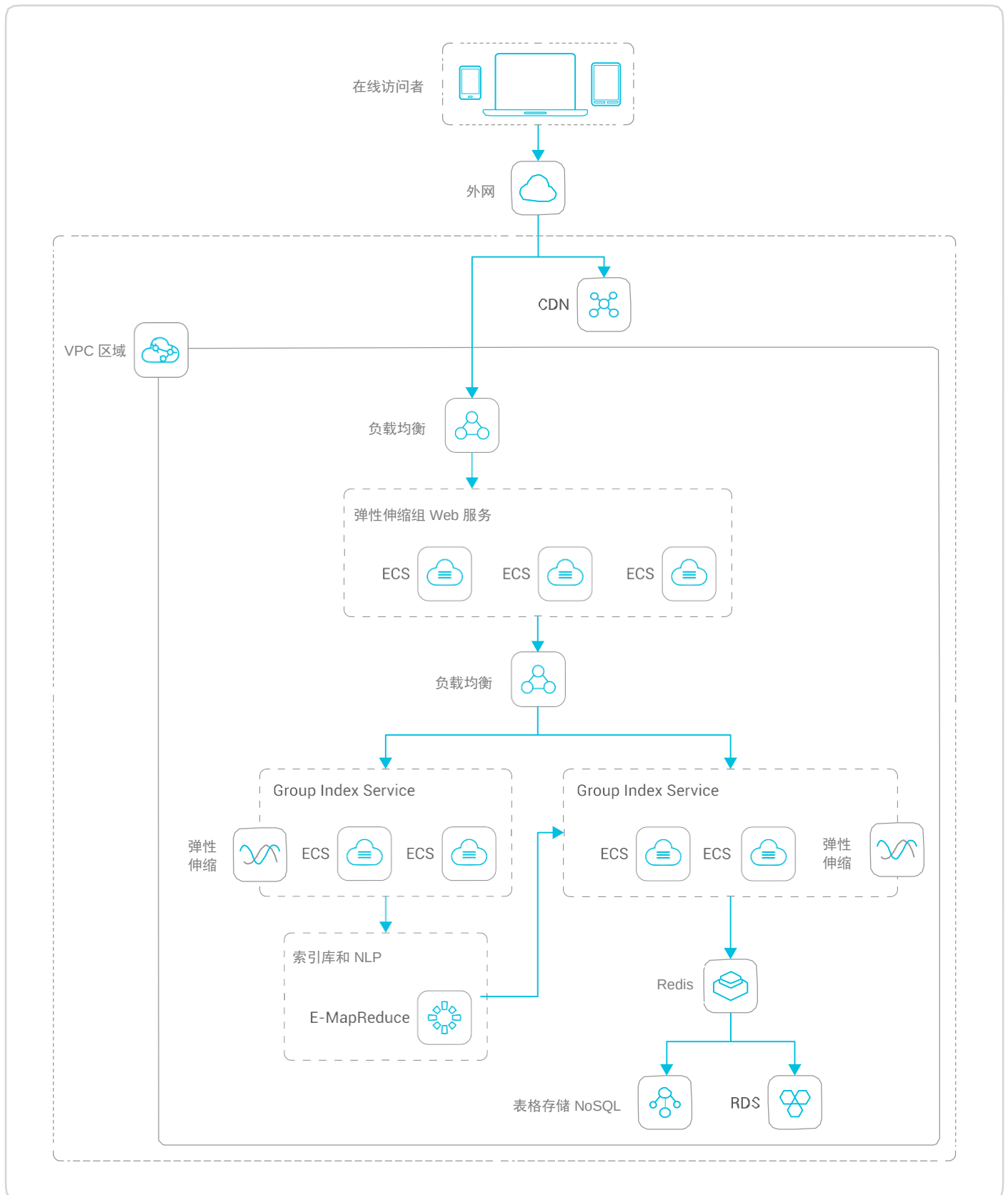


图 4：阿里云网站搜索解决方案架构

- **架构详情：**使用阿里云网站搜索解决方案，组织可以通过负载均衡、弹性计算服务 (ECS) 和内容分发网络部署前端搜索服务。要构建后端搜索 Web 服务，企业可以使用负载均衡、ECS 和云数据库 RDS 版。

后端搜索服务对增量数据执行自然语言处理 (NLP)，并从索引框架生成反向索引。ECS 输入/输出 (IO) 优化实例可提供高性能网络 IO 和磁盘 IO。这有助于索引框架更快地完成索引操作。

表格存储会累积处理后的数据以供后续搜索。阿里云表格存储 NoSQL 数据库服务类似于 Hbase，可提供对海量非结构化数据的存储和实时访问。

当网站访问者发起搜索请求时，后端搜索服务通过索引框架获取相关内容，并从表格存储获取完整内容。这会通过前端 Web 服务将结果提供给用户。搜索结果使用云数据库 Redis 版来缩短用户的等待时间。

NLP 模型会定期分析 E-MapReduce 上的语料库，并为搜索框架提供最新的数据模型。

3.4.3 阿里云网站搜索解决方案的独特优势

- 阿里云负载均衡的成本比传统负载均衡方法低 60% 以上。此外，它还会创建内部云负载均衡以使用您的 VPC（虚拟专有网络）内部的私有 IP 地址路由流量。
- 阿里云 CDN 可实现毫秒级的网站响应时间。
- 阿里云提供的 ECS 可让组织一键部署所有资源。
- 表格存储是一种完全托管且可扩展的 NoSQL 数据库服务，以自动数据分区和负载均衡技术为基础。它让集群中的每个节点每秒能够处理超过 10,000 个查询。

4 结论

世界各地的组织都在逐步采用更加动态、经济高效的数字营销方式。

作为全球发展最快的云提供商，阿里云为所有类型的组织提供各种数字营销解决方案。凭借按量付费选项和最高数字可用性，阿里云数字营销解决方案注定会改变组织在全球推广产品和服务的方式。此外，种类繁多的后端产品让企业能够专注于真正重要的事务，而不必担心时延、自动化和分析操作。

阿里云数字营销解决方案可帮助您企业转型为以客户为中心的品牌，同时保持营销活动的成本效益。

参考

1. <https://www.alibabacloud.com/product/apsaradb-for-rds?spm=a3c0i.7911826.675768.dnavproductsd1.289572c4zwHlbf>
2. <https://www.alibabacloud.com/product/table-store?spm=a3c0i.7911826.675768.dnavproductsb2.289572c4zwHlbf>
3. <https://www.alibabacloud.com/product/ecs?spm=a3c0i.7911826.675768.dnavproductsa1.289572c4zwHlbf>
4. <https://www.alibabacloud.com/product/oss?spm=a3c0i.7911826.675768.dnavproductsb1.289572c4zwHlbf>
5. <https://www.alibabacloud.com/product/cdn?spm=a3c0i.7911826.675768.dnavproductsb3.289572c4zwHlbf>
6. <https://www.alibabacloud.com/product/express-connect?spm=a3c0i.7911826.675768.dnavproductsc2.289572c4zwHlbf>
7. <https://www.alibabacloud.com/product/ddos-pro?spm=a3c0i.7911826.675768.dnavproductse2.289572c4zwHlbf>
8. <https://www.alibabacloud.com/product/e-mapreduce?spm=a3c0i.7911826.675768.dnavproductsh1.289572c4zwHlbf>
9. <http://www.smartinsights.com/digital-marketing-strategy/digital-strategy-development/10-reasons-for-digital-marketing-strategy/>
10. <https://www.businesszone.co.uk/community-voice/blogs/tcii/the-importance-of-digital-marketing>
11. <https://www.marketo.com/digital-marketing/>
12. <https://blog.hubspot.com/marketing/what-is-digital-marketing>

References

13. https://www.enterpriseinnovation.net/article/big-benefits-seen-small-businesses-online-strategies-1898154319?qt-knowledge_central=0
14. <http://www.smartinsights.com/digital-marketing-strategy/digital-strategy-development/10-reasons-for-digital-marketing-strategy/>
15. <https://digitalmarketinginstitute.com/the-insider/14-11-2016-5-digital-marketing-trends-for-organizations-in-2017>
16. <https://www.brandwatch.com/blog/digital-marketing-trends-2017/>
17. <https://www.signal.co/resources/digital-marketing-2017-infographic/>
18. <http://www.applift.com/blog/choosing-demand-side-platform>
19. <http://www.business2community.com/digital-marketing/biggest-challenges-digital-marketing-2017-01790253#lxO86lcL17YQVADY.97>
20. <https://blog.hubspot.com/blog/tabid/6307/bid/33820/5-major-challenges-marketers-face-and-how-to-solve-them.aspx>
21. <http://joinville.se/weekly-tip-what-are-the-best-metrics-to-evaluate-digital-marketing-campaign-performance/>
22. <https://econsultancy.com/blog/8001-why-is-multichannel-customer-service-important/>
23. <https://blog.hubspot.com/marketing/omni-channel-user-experience-examples>
24. <https://megalytic.com/blog/digital-marketing-solutions-for-business-problems>
25. <http://www.smartinsights.com/managing-digital-marketing/marketing-innovation/digital-marketing-trends-2016-2017/>
26. <http://www.business2community.com/infographics/8-benefits-multichannel-digital-marketing-infographic-01551178#sioB4sFCEeUmXHg1.97>
27. https://www.accenture.com/in-en/~/_media/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Industries_2/accenture-new-omni-channel-approach-serving-customers.pdf
28. <https://goquiq.com/put-customer-drivers-seat-omni-channel-customer-service/>
29. <https://www.digitaldoughnut.com/articles/2016/july/benefits-of-a-demand-side-platform>
30. <http://www.seo-e.com/seo-technology/7-ways-site-search-benefits-your-online-marketing-efforts.htm>
31. <https://www.matchcraft.com/demand-side-platforms/>
32. <http://blog.coveo.com/importance-website-search/>
33. <http://www.marsflag.com/en/marsfinder/reason/>
34. <https://yoast.com/internal-search/>
35. <https://www.livechatinc.com/blog/multichannel-customer-service/>
36. <http://www.webentangled.com/why-digital-marketing-is-important-in-2017/>
37. <http://www.gartner.com/technology/research/digital-marketing/digital-marketing-spend-report.jsp>
38. <https://www.ballantine.com/10-undeniable-reasons-need-digital-marketing/>
39. <https://www.webpagefx.com/internet-marketing/is-internet-marketing-cost-effective.html>
40. <http://digitalmarketingphilippines.com/12-reasons-why-digital-marketing-can-help-you-grow-your-business/>

