



互联网企业流量采购管理

敏于知

流量是互联网商业的基础，互联网企业通过获取源源不断的流量打造自己产品的“护城河”。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，稳定持续地获取与产品调性相符的流量也越来越难，进而影响产品用户增长策略。

流量采购管理行业现状

流量采购依托于互联网用户行为记录、用户画像等大数据分析技术，是目前互联网企业获取用户增长的重要方式之一，通过效果广告投放，实现精准营销，提高用户留存和转化。

流量采购常见投放平台有社交、资讯及视频类媒体、厂商应用商店以及各类应用市场等。同时，随着自媒体的兴起，在公众号、视频博主、微博大V等自媒体平台的投放也逐渐增多。互联网企业通常在流量采购上支出极大，但多数企业在流量采购管理上又相对基础，导致整体采购流程透明度较低。根据甫瀚咨询的总结与归纳，主要体现在以下几个方面：

• • • 流量供应商的准入和持续监督力度不足

流量供应商主要有两类，一是协助企业投放的广告代理，二是广告投放平台。在进行正式投放之前，供应商背景调查以及渠道测试是必不可少的环节。背景调查能够帮助企业从源头排除有数据造假历史的供应商，而渠道测试可以确保平台流量在用户定位、获客成本、转化率等方面满足采购需求。

然而在实际场景中，合作前未进行供应商背景调查导致投放预算浪费；未进行渠道测试选出最优平台；测试数据未留档，从而导致无法与正式投放表现进行对比以及时识别下滑渠道的情况时常发生，应引起注意。

- • • **流量采购代理签约管理有待加强**

通常来讲，流量采购策略包括直投、外包、深度联运等。在外包情况下，采购团队应加强对投放和结算的监督，这首先需体现在合同约定中，包括服务类型、投放平台、投放期间、返点退货比例、结算条款、反舞弊条款等在内的核心权利义务条款必须加以明确。在之后的执行及结算环节中，团队应关注执行与合同约定是否一致、结算数据是否合理、如有恶意刷量行为是否及时提出鉴定及诉讼，否则会导致公司利益受损或无法追偿。

- • • **流量反舞弊监督需系统化管理**

虚假流量是每个流量采购团队都会遇到的难题，流量数据造假手段层出不穷，仅靠采购人员个人经验判断已不足够，人力监测无法覆盖典型的舞弊场景，需依靠系统设立监控规则进行筛选监测。

- • • **流量渠道绩效评估有待完善**

流量采购的对象是用户在流量平台产生的观看、点击、下载及后续在产品上的激活、注册和付费行为，这些行为被互联网流量平台包装成为广告资源，按照不同的计费方式进行售卖。

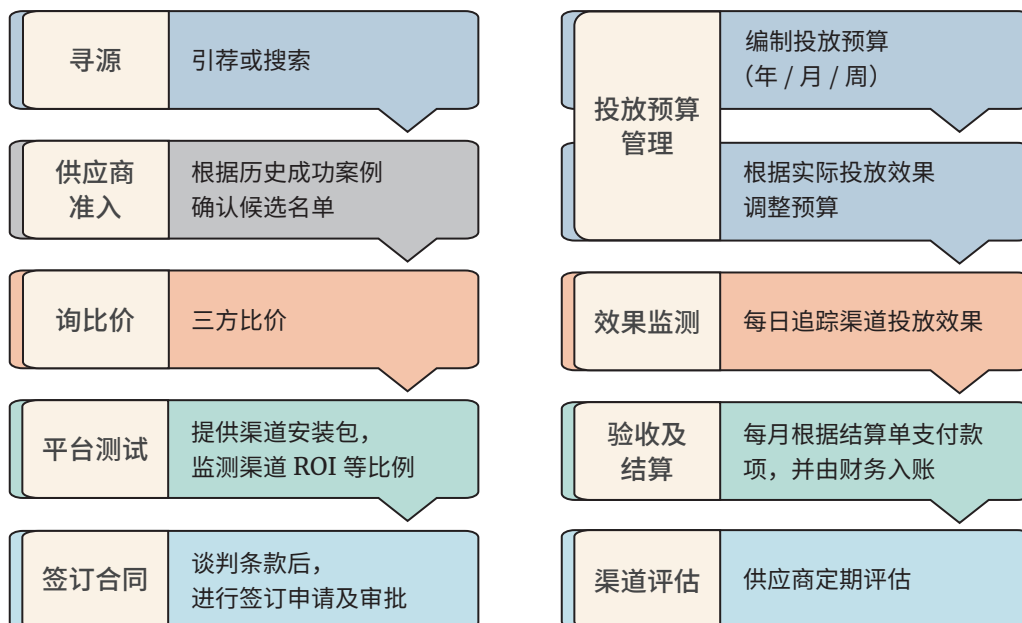
流量采购的目标须与公司整体的产品推广目标保持一致。无论是提升产品的市场占有率还是盈利能力，流量采购部门均需要一套基于流量转化逻辑和产品推广逻辑的绩效评估报表，为实时业务决策提供帮助。

- • • **采购、数据监控及结算等不相容职责应分离**

流量采购的性质导致其极易受到虚假流量干扰，而市场价格不透明、验收环节不到位、内部监督不充分也会导致此类业务成为采购舞弊高发区。企业内部应设置数据监督职能，针对采购、供应商管理及结算等不相容职责进行分离，通过职能制衡加强对此类采购业务的监督，降低数据造假及舞弊发生的可能性。

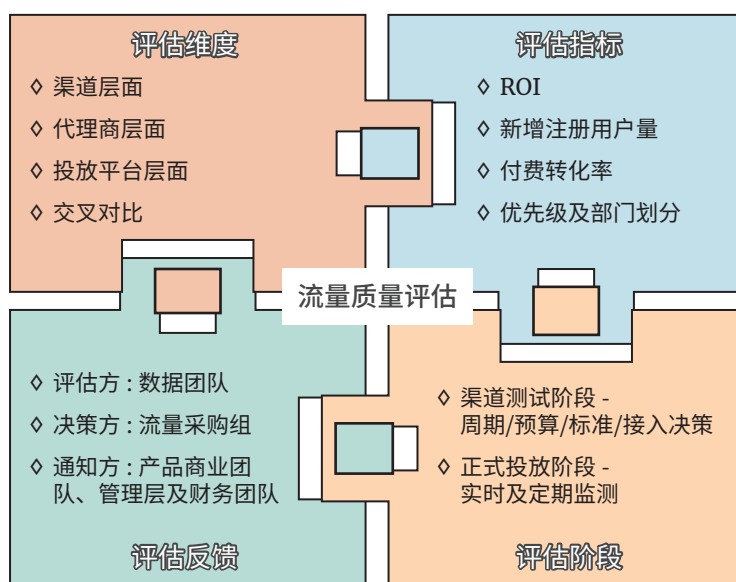
甫瀚咨询提供的解决方案

• • • 流量推广渠道全生命周期管理



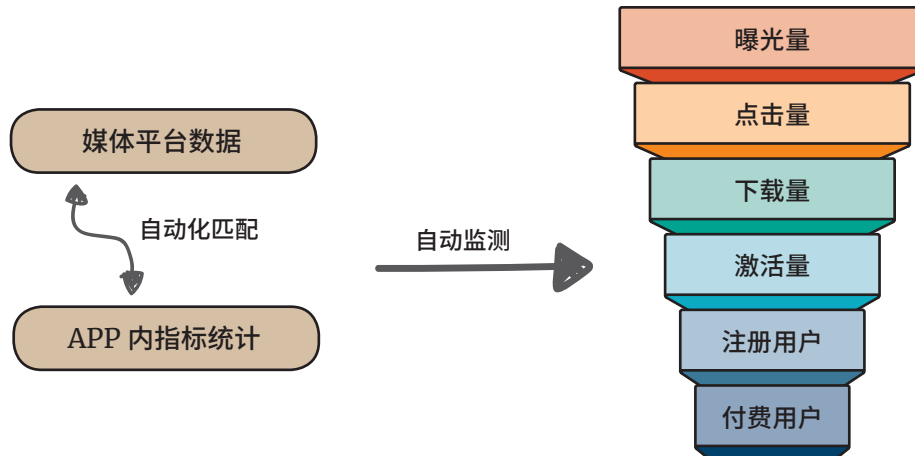
通过识别流量采购业务重要环节，对各环节关键职能及流程进行评估设计，为企业提供基于推广渠道的全生命周期管理，帮助企业建立以业务数据为驱动，以职能及流程为保障的流量采购体系。

• • • 流量质量评估设计及优化



从核心指标出发，在渠道、代理及投放平台层面分别进行评估，协助企业推广团队对比代理及平台投放效果，及时优化或淘汰劣质渠道。

• • • 渠道效果分析自动化



通过机器人工具抓取投放平台数据并与产品后台数据仓库进行匹配，完成整个流量转化链条的分析，同时制定波动指标及趋势预警，协助提高业务决策效率，并对代理和平台进行监督。此外，通过数据提取和对比，亦可实现平台消耗自动对账及ROI计算。

• • • 流量管理组织架构设计与绩效管理

流量采购业务全流程涉及企业内部多个管理部门。在建立流量质量评估体系、供应商管理及采购流程设计、数据分析方案的过程中，协助企业同时梳理流量管理组织架构，加强产品、数据、推广、财务、法务等各部门间的协作及绩效管理，满足管理层对采购透明度及业务KPI的要求。

• • • 自媒体管理流程自动化

通过机器人流程自动化等智能工具，帮助企业执行自媒体签约、效果评估、付款、开票及对账等流程，提高处理效率，同时提高与自媒体合作的透明度。

• • • 用户画像分析

通过识别现有渠道带来的用户画像，按照不同维度进行用户分类，通过用户偏好及行为识别高价值用户特征，为流量采购决策提供参考。

关于甫瀚咨询

甫瀚咨询是一家全球性的咨询机构，为企业带来精深的专业知识、客观的见解、量身定制的方案和无与伦比的合作体验，协助企业领导者们充满信心地面对未来。透过甫瀚咨询网络和遍布全球20多个国家的70多家分支机构，我们及旗下独立拥有的成员公司为客户提供财务、信息技术、运营、数据、分析、治理、风险管理以及内部审计领域的咨询解决方案。

甫瀚咨询为超过60%的财富1000强及35%的全球500强企业提供咨询服务，亦与政府机构和成长型中小企业开展合作，其中包括计划上市的企业。甫瀚咨询是Robert Half International Inc.（纽约证券交易所代码：RHI）的全资子公司。RHI于1948年成立，为标准普尔500指数的成员公司。

联络方式

北京

中国 北京 100004
朝阳区建国门外大街1号
国贸写字楼1座718室
电话: (86.10) 8515 1233
传真: (86.10) 8515 1232

上海

中国 上海 200020
黄浦区淮海中路381号
中环广场2618-38室
电话: (86.21) 5153 6900
传真: (86.21) 6391 5598

深圳

中国 深圳 518048
福田区中心四路1号
嘉里建设广场1座1404室
电话: (86.755) 2598 2086
传真: (86.755) 2598 2100

香港

中国 湾仔
港湾道18号
中环广场2103-04室
电话: (852) 2238 0499
传真: (852) 3118 7493



© 2018 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®
甫瀚