



业务挑战

为了规划极具成本效益的媒体竞销活动并跟踪新的潜在客户，Active International 必须分析大量数据。该公司如何才能让员工从电子表格工作中解放出来，进而专注于战略决策？

转型

Active International 使用 IBM Cloud 来增强财务规划流程，开发一款战略勘探应用，并推出 XACTV - 一项优先媒体购买的服务。这些解决方案正在帮助该公司不断拓展新市场。



Jay Santamaria

人力主管

Active International

业务优势：

8,000 万美元

借助媒体优化，预计可在第一年获得 8,000 万美元的增长机会

完全投资回报

通过优化高度复杂的媒体购买流程，在数月内实现了完全投资回报

数百个小时

借助 AI 驱动的战略分析流程为业务开发团队节省了数百个小时的时间

Active International

通过高质量的针对性媒体竞销活动来增加客户收入

Active International 致力于通过一整套商业和金融解决方案帮助其客户实现更多目标。Active International 扎根于公司贸易领域，与技术合作伙伴紧密协作推动自我转型，不断适应“探索未来”经济时代的需求。Active International 致力于通过最优质的产品、服务、资源和解决方案，帮助客户和媒体提供商实现业务目标。Active International 时刻都在高质量地履行与合作伙伴签订的数千份合同，合同内容涉及各种媒体产品以及满足客户日常运营需求的一系列其他领域。

“IBM Cloud 帮助我们快速向市场推出新功能，进而获得了数倍的投资回报。”

Jay Santamaria

人力主管

Active International

分享



媒体行业新锐

对于许多公司而言，Active International 的核心解决方案模型为他们提供了一个重要的机会，使其能够将流动缓慢、不需要或未得到充分利用的库存置换为高质量服务。该公司在公司贸易领域拥有 35 年的丰富经验，备受业内认可，致力于帮助各种组织从其资产中发掘价值。

Active International 的人力主管 Jay Santamaria 介绍说：“Active International 的专业知识包括公司贸易和咨询以及金融业务解决方案，这一切都旨在帮助企业创造价值并为利益相关者实现更多成效。我们的核心贸易模型是支持资产的媒体。换言之，客户可以将绩效不佳或估价过低的资产置换为 Active 的贸易信用，然后使用信用购买各种东西，包括酒店客房、机票、物流、安全与电信服务等等，当然还可以购买各种媒体。”

“媒体是我们的重点业务领域，” Santamaria 补充道，“我们的本地媒体购买团队日夜奋战在第一线，旨在满足客户需求，同时将这些需求整合到一起，形成贸易行业内所谓的“无线网络”。为此，我们开始着手寻找一种扩展流程并充分利用技术的方法，以帮助我们以当地综合费率为广告客户提供极具成本效益的全国报道。”

媒体生命周期涉及规划、购买、执行和评估等多个阶段。Active International 首先会为每个客户设计定制化的媒体服务包。媒体团队会详细了解客户希望覆盖的目标受众，帮助他们为竞销活动设定可实现的目标。

“如果我们能够找到合适的技术来减轻团队的运营压力，我们就能够在第一年实现价值高达 8,000 万美元的业务增长机会。”

Jay Santamaria, Active International 人力主管

接下来，团队会分析大量的行业数据，以识别 Active International 库存中与每个客户的战略相一致的媒体位置。然后，团队会放置广告并跟踪进度，确保在适当的时间、在适当的频道播放适当的内容。

Active International 执行副总裁兼首席信息官 Lou Petreski 介绍说：媒体生命周期的每个阶段都很复杂，其决策需要大量的专业知识。同时，许多工作非常费时费力 - 特别是有效地将广告分配到广告位的流程。从可扩展性的角度来看，这是一个糟糕的组合。为了确保广告顺利投放，您的专家团队需要在繁琐的电子表格工作上花费大量的时间。”

该公司还在其他领域发现了类似挑战。举例来说，业务开发主管需要花费大量时间来筛选成千上万的新闻故事、公司招股说明书和其他文档，以识别新的潜在客户。如果该流程可以实现自动化，那么业务开发团队便可腾出数百小时的时间来完成更多的战略性活动。

Santamaria 总结说道：“通过巩固我们在公司贸易领域的主导地位，并借助技术成为无线媒体这一具有无限拓展潜力的领域内的一流公司，我们在第一年就看到了价值高达 8,000 万美元的业务发展机会。如果我们能够找到合适的技术来减轻团队的运营压力，让他们专注于业务增长，我们相信我们就可以掌握主动权。”

专为实现更具可扩展性 业务运营的定制化解决 方案

Active International 联手 Essexotec 和 IBM 共同开发了一套智能应用，用于优化媒体生命周期并简化其战略分析流程，进而提升核心运营生产效率。

关于 Active International 为何会选择实施 IBM 的技术，Santamaria 如是解释道：“我们最近刚刚将财务规划系统迁移到了 [IBM Planning Analytics](#)，而且该项目非常成功。这使我们对 IBM 的技术和专业知识充满了信心。”

Essexotec 和 Active International 利用一套 IBM Cloud 解决方案（包括 [IBM Db2® Warehouse on Cloud](#)、[IBM Compose for MongoDB](#) 和 [IBM Compose for RabbitMQ](#)），构建了一个集成式解决方案，旨在帮助该公司实现其无线网络媒体管理生命周期各个环节的自动化。此外，该解决方案还可帮助该公司以最佳价值购买媒体，优化媒体定价提案，并根据客户当前的贸易信用余额跟踪客户的媒体支出。

以该解决方案为基础，该公司最近又推出了 [XACTV](#)，这是一款独立的媒体产品，广告客户可以使用 XACTV 浏览复杂的媒体市场，估算和优化当地媒体市场库存，并在整个竞销活动中跟踪 KPI。XACTV 还可以通过配置支持多种客户使用模式和付款方式，包括现金与交易场景。

“IBM Cloud 平台非常适合进行快速应用开发，” Petreski 介绍说，“快速集成 Web 规模技术并将其与 [IBM Watson®](#) 服务结合在一起的能力是一个独特的优势：它让我们可以轻松地借助人工智能和机器学习来丰富我们的应用。”

举例来说，该公司的团队使用 [IBM Watson Discovery](#) 和 [IBM Watson Assistant](#) 构建了一个聊天机器人，以支持一种更高效的战略分析方法。

“快速集成 Web 规模技术并将其与 IBM Watson 服务结合在一起的能力是一个独特的优势：它让我们可以轻松地借助人工智能和机器学习来丰富我们的应用。”

Lou Petreski, Active International 执行副总裁、首席信息官

业务开发主管可以使用自然语言向聊天机器人询问与当前或潜在客户的公司相关的问题。之后，该应用会通过多个结构化数据和非结构化数据来源的分析和排序来研究客户，并返回最相关的数据和直观的图表，帮助员工快速做出战略决策。

Santamaria 介绍说道：“借助 Essexotec 的技术专业知识和 IBM 的多种技术，我们能够将各种 Watson 服务链接在一起，并迅速启动开发环境。最终，我们的产品上市速度得到了大幅提升。我们在 18 个月内构建了一套应用，这些应用完全改变了媒体团队和业务开发团队的工作方式，并为未来的发展奠定了坚实的基础。”

在看到无线网络、XACTV 和战略分析项目纷纷取得了巨大成功之后，Active International 决定加大投资力度，将其遗留平台（大约包括 100 个应用和数据库）迁移到 [IBM Cloud 裸机服务器](#)。

“我们的后台系统中包含有许多与客户资产、贸易信用和媒体库存相关的商业敏感数据，” Petreski 解释说，“IBM Cloud 裸机服务器在 IBM 一级数据中心中为我们提供了专用基础架构，这让我们对数据保护及安全充满了信心。”

Active International 认为 IBM Cloud 裸机服务器非常适合其在安全方面的要求，因为这种专用架构与多租户公有云服务不同，它能够确保客户的数据与其他系统和工作负载完全隔离。同时，Active International 还将基础架构方面的问题全部外包给 IBM，使其团队可以专注于核心业务，进而实现了诸多优势。

未来数月，Active International 会陆续将其余的核心遗留系统迁移到 IBM Cloud 裸机服务器。在完成迁移之后，该公司计划将其无线网络和战略分析应用与其遗留平台完全集成到一起，进而建立一个面向所有业务运营的中央枢纽。

有助于实现巨大发展的平台

借助基于 IBM 云端解决方案的智能应用，Active International 简化了媒体购买活动，并在确保数据安全的同时实现了快速投资回报。

Santamaria 介绍说道：“IBM Cloud 为我们的 XACTV 无线网络产品提供了强力支持，使得我们显著提高了整个媒体购买周期的效率。在优化客户媒体提案时，我们的员工无需再耗费时间来手动计算要购买的媒体或进行数据分析，因为现在这些流程均已实现了自动化。这意味着我们可以随着需求的增长轻松扩展业务规模，而无需额外新增员工。”

Active International 还缩短了识别新的潜在客户所需的时间。业务开发主管现在只需数分钟（而非数小时）便可完成分析流程，确定潜在客户的可行性。

“IBM Cloud 帮助我们快速向市场推出新功能，进而获得了数倍的投资回报，” Santamaria 继续说道，“我们的团队能够专注于业务增长，而不是被运营问题所束缚 - 随着我们媒体服务业务的不断扩展，预计我们的收入和利润将会大幅增长。”

Petreski 补充说道：“IBM Cloud 固有的可扩展性使得我们可以很好地满足不断增长的服务需求，因为我们可以向外扩展我们的系统，而无需购买和维护自己的硬件。此外，我们的数据可确保安全性和可控性。”

展望未来，Active International 计划通过为其客户构建自助服务门户，进一步开发其无线网络和战略分析应用。

Santamaria 总结说道：“Essextec 帮助我们开发了诸多创新应用，这些应用增强了我们在 IBM Cloud 云端的核心运营；我们可以投入更多的时间来帮助客户转换其不需要的资产，并交付一流的媒体竞销活动。”

解决方案组件

- IBM® Cloud™ 裸机服务器
- IBM Compose for MongoDB
- IBM Compose for RabbitMQ
- IBM Db2® Warehouse on Cloud
- IBM Planning Analytics
- IBM Watson® Assistant
- IBM Watson Discovery

采取下一步行动

如欲了解有关 IBM Cloud 的更多信息，请联系您的 IBM 代表或 IBM 业务合作伙伴，或访问以下网站：ibm.com/cloud

Essextec 致力于通过创新云、认知和网络安全技术帮助组织解决重大业务挑战。作为一家员工所有制公司，Essextec 拥有一支勇于探索、技能娴熟的团队，充当着备受信赖的顾问角色，始终如一地帮助客户超越目标并取得长期成功。有关更多详情，敬请访问 essextec.com/3c-innovation

联系我们



© Copyright IBM Corporation 2018. 1 New Orchard Road, Armonk, New York 10504-1722 United States. 美国印刷 2018 年 5 月

IBM、IBM 徽标、ibm.com、Db2、IBM Cloud 及 Watson 是 International Business Machines Corporation 在世界各地司法辖区的注册商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的商标。Web 站点 ibm.com/legal/copytrade.shtml 上的“Copyright and trademark information”部分中包含了 IBM 商标的最新列表。

IBM 并不一定在开展业务的所有国家或地区提供所有这些产品或服务。

性能数据和客户示例引用仅供说明之用。实际性能结果可能因特定的配置和操作条件而有所不同。

本文档中所引用的所有客户示例仅供说明之用，仅表示某些客户通过采用 IBM 产品已实现了一定的成效。实际环境成本和性能特性会因单个客户的配置与条件而有所不同。具体请联系 IBM，了解我们能够为您提供哪些帮助。

客户应负责确保与适用的法律和法规的合规性。IBM 并不提供法律建议，亦不声明或保证其服务或产品可确保符合任何法律或法规。

良好的安全实践声明：IT 系统安全涉及通过对来自企业内外部非法访问进行阻止、检测和响应来保护系统和信息。非法访问会导致信息变更、损毁、盗用或滥用，或导致对您的系统的破坏或滥用，包括用于对他人的攻击。没有任何 IT 系统或产品可被视为完全安全，也没有单一产品、服务或安全措施可完全有效地阻止非法使用和访问。IBM 系统、产品和服务设计为合法、全面的安全方法的一部分，该方法必然涉及其他操作程序并可能需要其他系统、产品或服务，以达到最大效力。IBM 不保证任何系统、产品或服务可免受，或使贵企业免受任何一方的恶意或非法行为的影响。



请回收利用

18016218-CNZH-03

