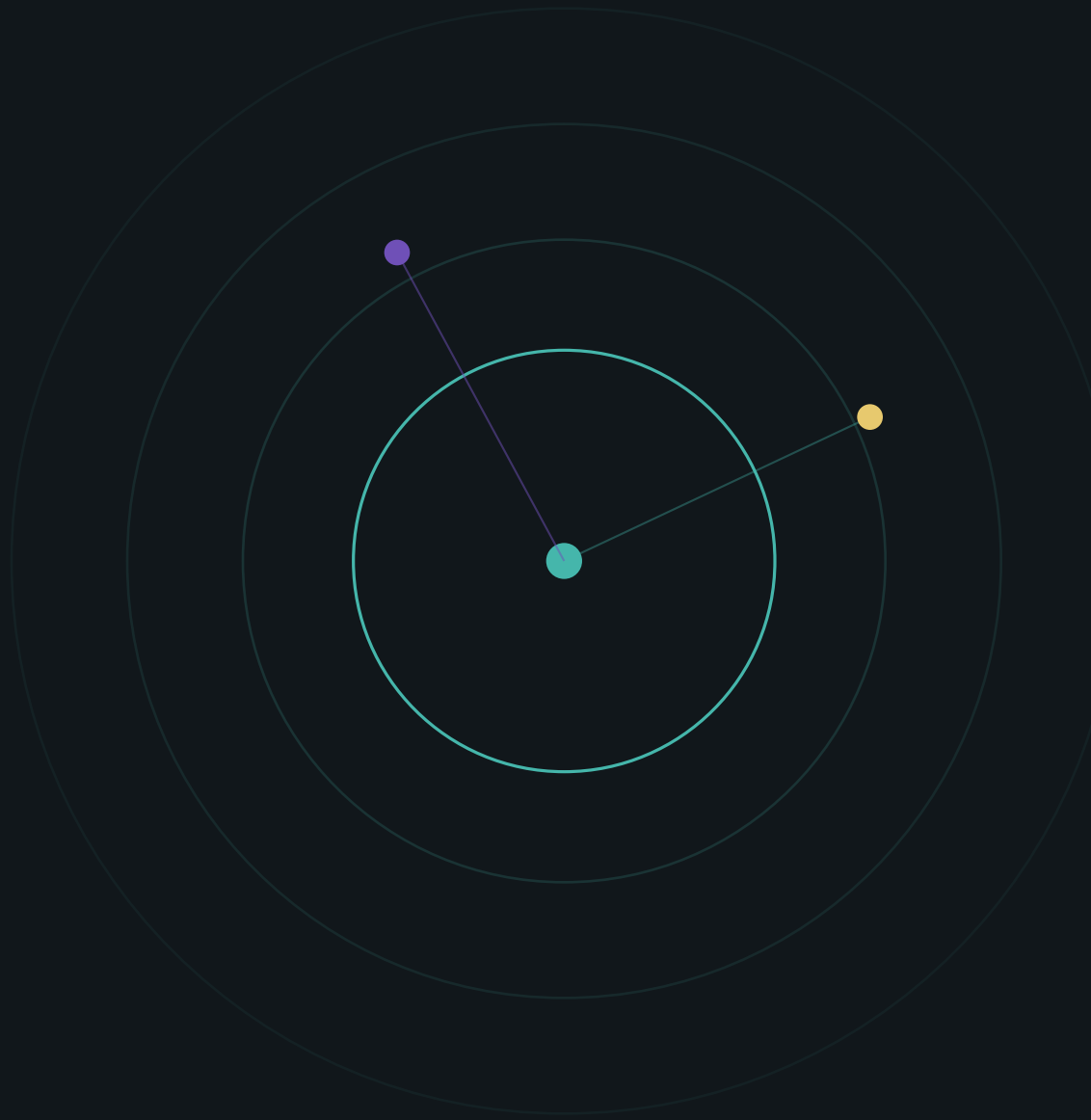
DOUYIN / SYSTEM

抖音 / 抖音体系内的
业务规划

把空间理解，转译为内容触达与长期运营。

城市空间 × 内容 × 数字产品



上海阡策信息科技有限公司

2026.11

01 / WHY QIANCE

阡策不是从内容开始，而是从空间开始。

原有项目已经验证了三类能力：面向园区与城市系统的数据组织能力，面向用户的微信小程序与活动产品能力，以及面向展陈与空间的策划、交互和 AI 讲解能力。抖音业务的起点，是把这些能力变成持续可见、可理解、可行动的内容。

2,000 万+
城市系统数据

20 TB
数据存储

300 万+
累计合同额

能力底座

- 产业招商
- 城市管理
- 数字展陈
- 小程序产品

SPACE / DATA / PEOPLE

资料依据：上海阡策信息科技有限公司介绍资料（2026.11）

02 / POSITIONING

把已有的空间能力，翻译成抖音体系内的增长语言。

阡策的目标不是成为单一内容供应商，而是成为服务空间运营者的内容与数字化增长伙伴。用内容建立兴趣，用项目承接行动，用产品把关系留在空间里。

01 空间理解

先把空间、项目和人群讲清楚

02 内容表达

用可持续的栏目与现场建立认知

03 行动承接

把咨询、报名、预约变成业务路径

04 关系沉淀

让用户回到服务、活动和空间

优先服务的四类客户

- 园区运营方
- 城市与政府项目
- 文化与展陈机构
- 品牌与企业

内容是入口，真实空间动作是最终交付。

03 / DOUYIN SYSTEM

四层业务地图，把一次触达变成长期关系。

01

内容触达

让目标人群持续看见项目。

城市现场 / 空间知识 / 项目故事

02

兴趣理解

让互动变成可识别的意图。

评论 / 私信 / 搜索 / 直播互动

03

行动承接

让兴趣有清晰的下一步。

报名 / 预约 / 到访 / 项目咨询

04

关系沉淀

让用户回到真实的空间。

小程序 / 活动 / 服务 / 复访

核心原则

内容的每一个入口，都要能指向一个真实的空间动作。抖音账号、直播、搜索承接与小程序不是四个孤立渠道，而是一条可复盘的业务路径。

SPACE → CONTENT → ACTION → RELATION

04 / CONTENT MATRIX

内容要回到项目现场，再去谈泛城市。

首期以五条栏目线建立“阡策的城市视角”，每一条都对应一个可承接的项目动作。

栏目线	主要人群	内容形式	业务目的
城市现场	公众 / 城市观察者	一处空间、一个细节、一段现场	建立认知
空间拆解	业主 / 运营者	项目逻辑、动线、产品方法	形成专业信任
项目故事	招商 / 合作方	园区案例、企业需求、服务过程	导入线索
活动预告	兴趣人群 / 会员	展览、讲座、艺术季、活动现场	推动报名
AI 讲空间	年轻用户 / 访客	语音讲解、互动问答、AR 体验	促进复访

一周七个触点

建议内容节奏

- 01 主叙事视频
- 03 空间 / 项目解释
- 02 现场短记录
- 01 直播 / 活动

05 / FIRST BUSINESS UNITS

先做三件事，验证一条真实的业务闭环。

首期选择一个真实空间，先验证内容、转化与复盘的协同。

A 12 周

城市空间内容矩阵

建立账号识别、栏目体系、现场采集和内容复盘机制。

- 内容资产
- 视觉模板
- 周度复盘

B 8 周

项目招商专题

围绕园区画像、企业需求和招商线索，设计专题内容与承接入口。

- 项目故事
- 线索表单
- 跟进看板

C 6 周

活动与展陈转化

将展览、讲座和城市活动接入报名、预约、导览与复访路径。

- 活动预告
- 预约入口
- 用户沉淀

样板选择建议

一个园区 / 一个展览 / 一个活动

让内容生产与真实业务进展同频，才会得到可以复制的结果。

06 / CONVERSION LOOP

从曝光到复访，每一步都留下一条可复盘的记录。

01 曝光
看见
播放 / 搜索进入

02 互动
感兴趣
评论 / 收藏 / 关注

03 咨询
想了解
私信 / 表单 / 直播

04 预约
愿意行动
报名 / 到访 / 合作

05 复访
形成关系
服务 / 活动 / 小程序

被沉淀的五类业务资产

- 内容资产
- 用户意图
- 项目线索
- 到访记录
- 复访关系

业务复盘的最小单元

每周回答三个问题：哪类内容带来了真实兴趣？哪一步承接掉了？下一次空间动作是什么？

内容结果 ≠ 业务结果，闭环才是业务结果。

07 / 90-DAY PILOT

用 90 天，把方法变成第一个样板。

01

0–30 天

建立基础

- 确定样板空间
- 完成账号与视觉识别
- 搭建内容栏目和承接入口

02

31–60 天

小步测试

- 发布第一轮内容
- 测试直播 / 活动承接
- 每周复盘并修正

03

61–90 天

形成样板

- 收敛高效内容类型
- 沉淀项目线索和案例
- 输出可复制交付包

协作方式

策划定方向 / 产品做承接 / 技术做数据 / 运营跑复盘

每个阶段都要有可看见的产出，不把结果留到最后一天。

08 / MEASUREMENT

不只看播放量，要看关系有没有向前走。

01 有效触达

内容是否进入目标人群

曝光、搜索进入、完播

02 互动质量

兴趣是否被表达出来

收藏、评论、私信

03 线索效率

行动是否被承接

咨询、报名、预约

04 复访关系

用户是否回到空间

到访、复购、再次参与

建议首期工作量

用于验证闭环，不作为平台基准。

内容资产	24—36 条
直播 / 活动	4—6 场
转化入口	3 个
复盘节奏	每周 1 次

建议先建立数据记录，再决定放大哪些内容。

09 / OUTCOME DESIGN

一个项目，三类结果。

每一次交付都同时服务于品牌表达、业务增长和系统建设，最后留下可再次使用的内容、数据和产品能力。

01 品牌结果
让空间被准确地讲出来
形成一套可持续的视觉与叙事资产

02 业务结果
让兴趣变成下一步动作
获得可跟进的咨询、预约与合作线索

03 系统结果
让动作可以持续复盘
沉淀内容、用户、项目和空间数据

从案例中提取方法，再回到新的空间。

现有项目可直接转译

张江之尚
园区招商内容
项目线索

SUSAS 2025
城市活动内容
预约 / 复访

数字展陈
AI 互动内容
体验 / 导览

10 / NEXT STEP

从一个真实空间开始，把下一步做出来。

建议以一个园区、一个展览或一个城市活动作为第一期样板，先完成内容矩阵、转化入口和每周复盘，再决定是否扩展到更多项目。

01 选一个空间

它有明确的人群、场景和业务目标。

02 定一个动作

让内容最终回到报名、预约、咨询或到访。

03 跑一个周期

90 天内完成上线、测试、复盘和样板沉淀。

上海阡策信息科技有限公司

SPACE × DATA × PEOPLE

本规划为内部业务设计稿，平台功能以具体后台可用项为准。

依据：上海阡策信息科技有限公司介绍资料（2026.11）