



# 2015

## 核心代理商案例大赛



推动·影响·创新·变革



关注全国家庭品质生活

提供一站式购物服务

京东，决战双十一

# CONTENTS

1 / 战略思考

2 / 项目洞察

3 / 营销策略

4 / 项目执行

5 / 效果评估

6 / 社会价值



# 战略思考

决战电商，做好服务，赢得用户

项目背景

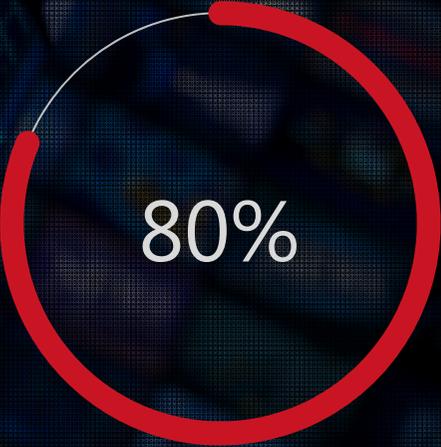
网购已成为现代主流购物形式，双11成功变身最大电商促销节日



95.2%

双十一**消费**调查

**95.2%**网民打算在双11消费



80%

双十一**热度**调查

**近80%**期待或非常期待双11购物节

(速途研究院,2015)

项目背景

# 网购品质难保证已经成为社会热点问题



(国家统计局, 2015)

项目背景

公司概况—京东始终坚持做良心企业，造福每个家庭

京东素来以物流和正品保证为优势

自有物流，扩建亚洲一号仓库

44座城市

166个大型仓库

4142个配送站和自提点

覆盖2043个区县



京东一直以造福全国家庭品质生活为己任，并一直致力于此  
中国电商的品质担当 只卖正品和急速送达



# 「双11」 大战

触及更多消费者,为其提供品质服务



# 项目洞察

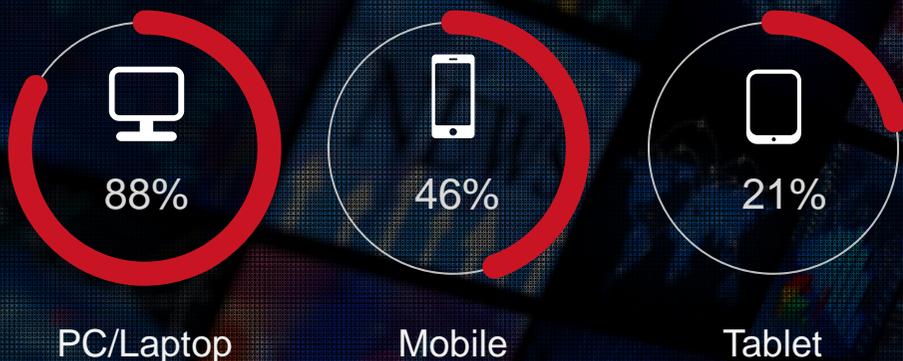
研究用户，自我分析，锁定百度

项目洞察

## 移动设备网购使用率增加，无线端蕴藏曝光机会

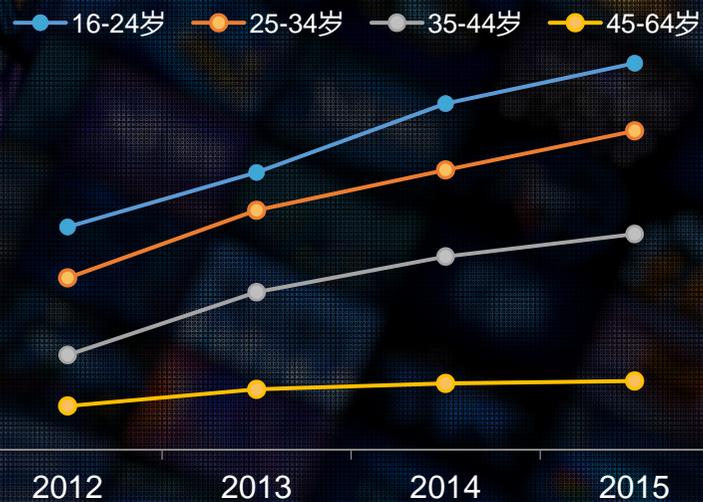
• 网购设备：

中国网购消费者移动端下单高达**46%**



• 手机在线时长：

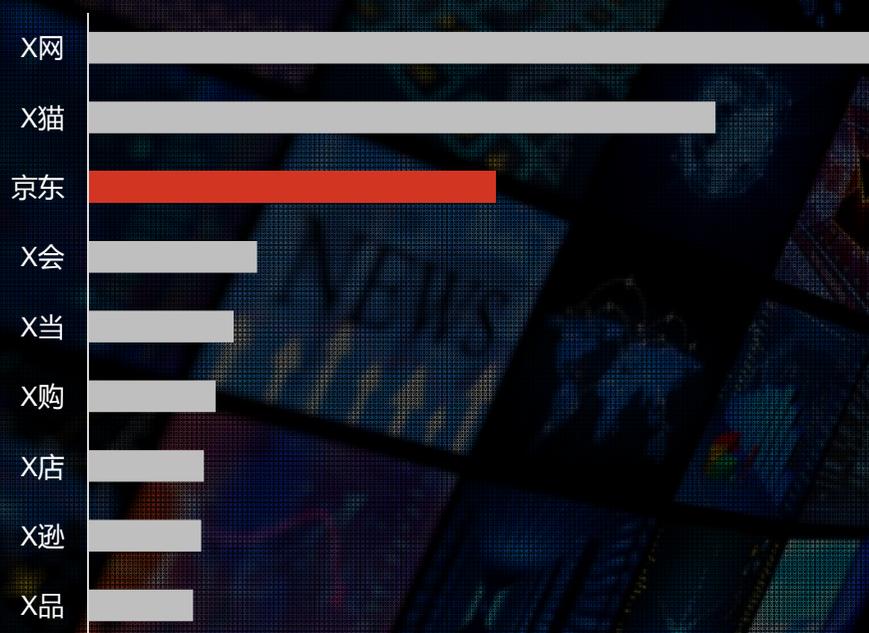
各年龄段人群手机在线时长**逐年增加**



项目洞察

## 品牌渗透率位列第三，品牌曝光及传播需要大平台承载

2014年网络购物市场品牌渗透率



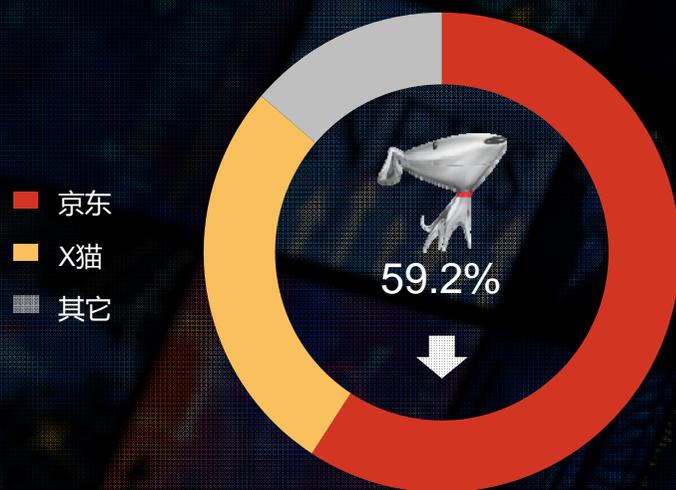
- 品牌渗透率排行榜中京东位列第三
- 为了赶超竞争对手，京东选择百度作为搜索的第一入口，影响用户和品牌传播的关键平台

( CNNIC, 2014 )

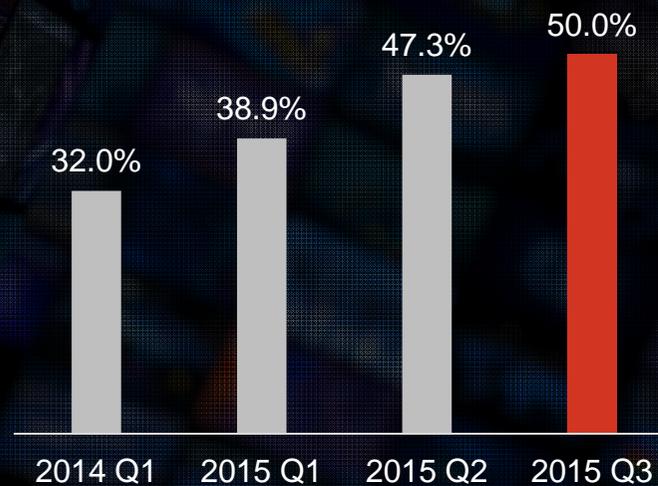
项目洞察

## 3C占据老大地位，向全品类进军

2015H1中国B2C平台  
3C网购交易规模平台份额



京东在网上零售B2C市场3C品牌市场份额

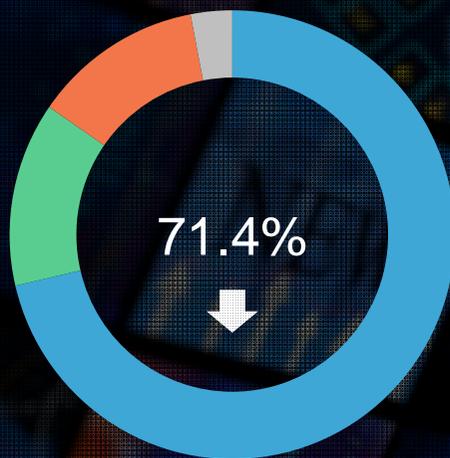


注：2015Q3数据为预测，其他来自易观发布的数据

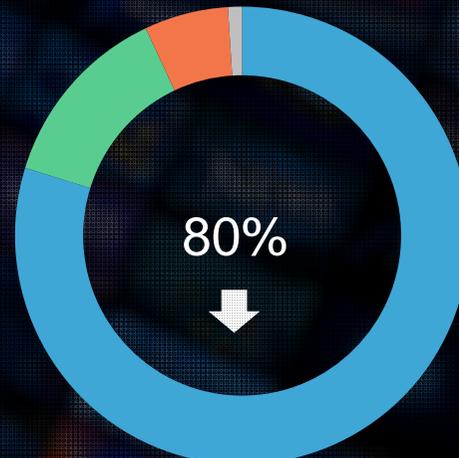
项目洞察

## 百度占据搜索引擎龙头地位，更具备丰富的产品线

中国PC端搜索引擎市场份额



中国移动端搜索引擎市场份额



- 百度
- 好搜
- 搜狗
- 其他



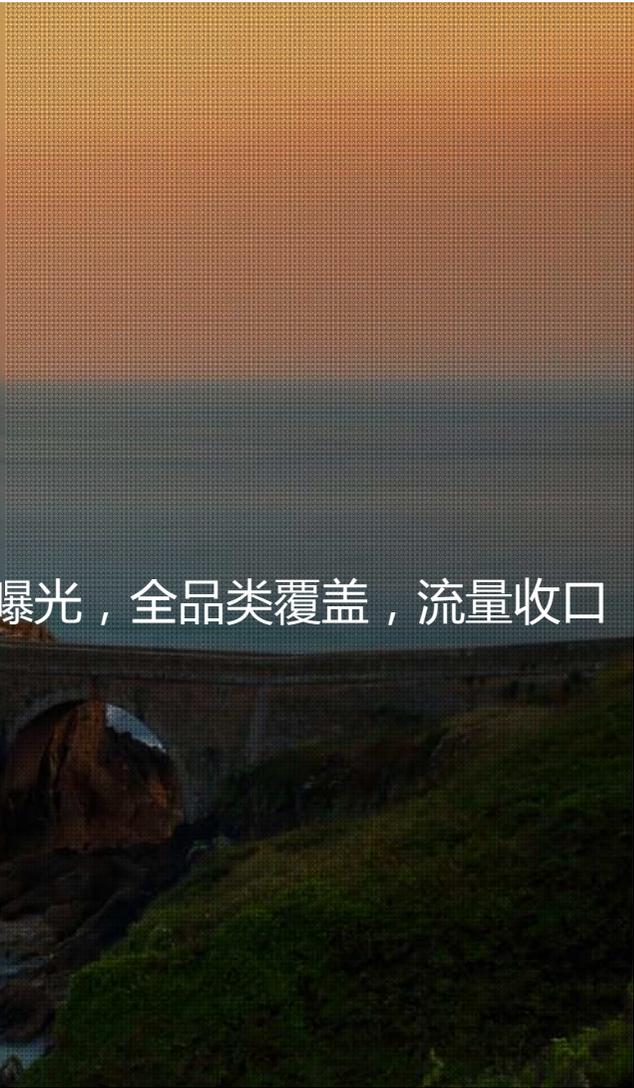
丰富产品线：凤巢、品专、贴吧、开屏、优势频道

( CNNIC,Q3,2015 )

3

# 营销策略

跨屏整合营销，全时全面曝光，全品类覆盖，流量收口



## 营销策略

# 核心策略：借助百度全平台优势，全时全品类覆盖，全诉求点推送

### 线上全品牌曝光及直接引流，收口，促进转化

#### 竞争环境

双十一电商竞争白热化，竞争对手的并购战略和线下宣传弥补了品类的短板，提升了整体活动关注和竞争实力

利用百度大数据洞察，抢占线上优势资源，PC和移动全面全时段覆盖，各品类活动创意配合

#### 自身现状

品牌渗透率不及对手：3C品类优势明显，日百和POP等品类需要提升关注

借助品牌优势，炫动品专各品类特色逐一呈现；6000余万关键词全品类覆盖，巩固3C优势，拦截抢夺日百POP等品类流量

#### 用户诉求

网购用户追求品质保障和优质服务

宣传创意点，全面突出“正品”“高品质”“211送达”等优势卖点

#### 机会分析

线上优势资源整合宣传，移动端全面拦截，正品及快递优势

借助百度双屏优势及贯穿曝光-引流-收口的各种广告形式，丰富物料创意配合，全面展开活动推广

营销策略

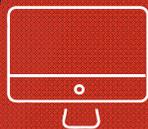
整合百度跨屏丰富产品线资源，基于百度大数据及代理归因模型，甄别资源，有的放矢

贴吧  
头图

炫动  
品专

频道  
背板

搜索  
推广



音乐  
皮肤

搜索  
推广

百度  
文库

无线  
贴吧

百度  
魔图

首页  
导航

品牌  
专区

炫动  
品专

.....

.....



# 项目执行

全曝光, 高转化, 强联合

项目执行

## 整合百度跨屏丰富产品线资源，有的放矢

阶段	手段	形式方法
全曝光	首页导航、搜索推广、优势频道背景板，APP开机屏，明星吧、时尚吧、贴吧首页通栏，贴吧首页左右浮标	<ul style="list-style-type: none"><li>• 搜索推广新增3200万关键词，总词量6000万全品类全面覆盖</li><li>• PC 4大频道背景皮肤和浮层，7大APP开机屏全面覆盖网民</li><li>• 贴吧深度合作：PC和移动端同步投放，投放128个贴吧头图，匹配针对性创意设计；头图+品专外链至41家品牌吧及16个代言明星吧；</li><li>• 炫动品专每天不同品类专场活动更替，11日引爆全品类狂欢</li><li>• 搜索推广，商品橱窗，闪投等更丰富呈现形式全面推送活动信息。</li></ul>
精准定位	搜索推广、品牌吧、京东商城吧	
流量收口	时效+炫动品专，搜索推广	

项目执行  
跨屏整合营销，百度飘满“京东红”（PC）

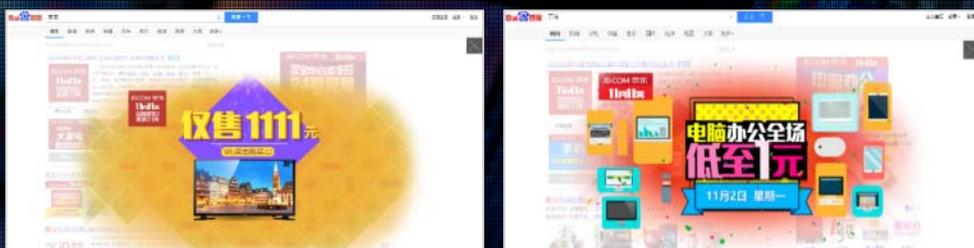


# 项目执行 跨屏整合营销，百度飘满“京东红”（移动）



项目执行

双屏炫动，全品类更迭，抓人眼球，百万曝光



展现量

1,800,876

2,798,497

PC炫动品专

无线炫动品专



项目执行

## 百度贴吧帮助旗舰品牌约惠京东，打造大牌盛宴

共向**41家**“大牌盛宴 ‘约惠’ 京东”活动深度合作伙伴的官方吧制作了双11活动宣传头图

- PC端、WAP端头图均附加各家品牌京东商城专区外链
- 三星吧、苹果吧、荣耀吧和乐视网吧、波司登吧等全面呈现京东品质



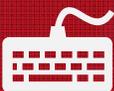


项目执行

品类全覆盖，千万关键词拉升流量

3C优势突出，服饰、日百出奇制胜，效果

UP! UP! UP!



3C数码

抢抓排名+双条展现  
捍卫核心真谛



全面覆盖  
攻守兼备



服饰日百

海量铺词+百度分匹配出价+优质展现形式  
强力狙击

项目执行

# 实时前后端数据整合分析，为流量及转化双重目标达成提供技术基础

难点

前后端数据对接

多维度数据整合深度剖析

海量关键词处理

技术

Hadoop平台

分布式OLAP系统

NLP、分布式爬虫

成就

- 分布式文件系统存储海量数据
- 实时匹配前后端数据
- 数十台服务器集群运算
- 高度可扩展

- 构建20+维度30+指标OLAP数据仓库
- 多维度多指标交叉对比分析
- 以独创的交互式数据可视化界面实时计算并展现

- 分布式爬取全品类商品数据
- 基于NLP的商品名切词
- 基于NLP的关键词自动分组
- 3200万关键词10小时完成购买
- 取代人工4000天工作量

项目执行

## 全程精细化管理，确保效果达成



### 方案预估

- 跨屏整合方案
- 分渠道精细化方案
- 分品类定制化方案
- 备用方案
- 分日分时拆分KPI



### 排期

- 物料素材采集制作及提交上线时间点
- 关键词策略圈定及执行时间点
- 方案执行时间点
- 核查时间点



### 任务跟进

- 任务包下发制度
- 全员工作日志当日反馈任务进程
- 广告展示情况高密度核查



### 效果追踪

- 前后端数据打通
- 多维度关键词粒度效果反馈
- 分时数据流程化管理
- 活动高峰期实时数据评估



### 实施优化

- 创意贴合每日活动优化调整
- 分品类分时段Top关键词调整
- 双展，多匹配模式购买等方式配合
- 3200万新增关键词补量

# 决战双11

后端分小时  
分关键词数据



强调“品质生活”  
创意理念

利用丰富跨屏资源  
投放针对性创意形式

3200万关键词  
缩减人工10万工时

完善及精细的  
项目管理



代理商

OLAP平台  
多维度剖析

每小时至少2000万条数据  
前后端33个数据维度的对接  
5分钟完成

提供  
站内检索热词

丰富  
跨屏资源

大数据洞察



全时全面  
覆盖消费者

提供各品类  
检索热词

提供小众品牌  
关键词

An aerial photograph of a city, likely Dubai, showing a dense urban area and a large body of water. A large, semi-transparent number '5' is overlaid on the left side of the image. The text '效果评估' is centered in the middle of the image.

# 效果评估

强强联合，亿级曝光，千万点击

效果评估

## 百度多渠道揽获数亿次曝光，精准锁定流量，直达转化

全曝光

- 首页文字链：**7亿**次曝光
- 百度贴吧：**5千万**次曝光
- 百度视频：**8百万**次曝光
- 百度图片：**6百万**次曝光
- 百度音乐：**4百万**次曝光

百度7大自有APP开屏广告累计曝光**4亿**次

精准定位

百度贴吧捕捉用户**3200万**人次

关键词流量效果提升**120%**

流量收口

- **品专**：多品类通道开放，促进转化
- **闪投**：直达产品页面，实现一站式购买
- **橱窗**：热点商品更替展现

**ROI提升111%**

效果评估

## 京东消费者关注度向服饰日百倾斜，打破固有品类格局



3C 品类优势巩固，服饰日百全面抢站市场，体现消费者对京东综合电商的肯定，京东对消费者一站购物的贡献

效果评估

百度+京东+代理强强联合，助力双11



双十一活动，京东在百度媒体及代理商的助力下共计得到：



6

# 社会价值

为全中国家庭提供品质生活，带动产业正向发展

# 百度助力京东为全中国打造品质生活

通过双十全时全渠道全品类覆盖，百度媒体助力京东全面吸引消费者，使数以百万计的消费者体验了京东的海量高质商品，快速物流；京东也在本次活动中，彰显了自身3C品类优势的同时，打破了3C独强的品类格局，在日用百货，图书等品类发力，覆盖更广泛消费者需求，为全中国消费者提供一站式购物平台，打造品质生活。



# 京东，做良心、品质电商

关注全球家庭品质生活，提供一站式购物服务