

智能营销，重塑未来

百度认证·2016百度数字营销案例大赛

百度KA渠道部、中国传媒大学经管学部





天天拍车引领革新 信息流助效二手车拍卖营销

代理商

目录



PART 01
营销战略思考



PART 02
项目创意洞察



PART 03
营销策略



PART 04
项目执行



PART 05
效果评估与社会价值



PART 01

营销战略思考

项目背景-二手车C2B行业

不同于其他的二手车电商网站，天天拍车是一个C2B的 **二手车拍卖平台**，面向的群体是想要卖车的车主方，这使得天天拍车在网络营销上，不管是品牌拓展还是精准买车人群的捕捉都要更加困难。

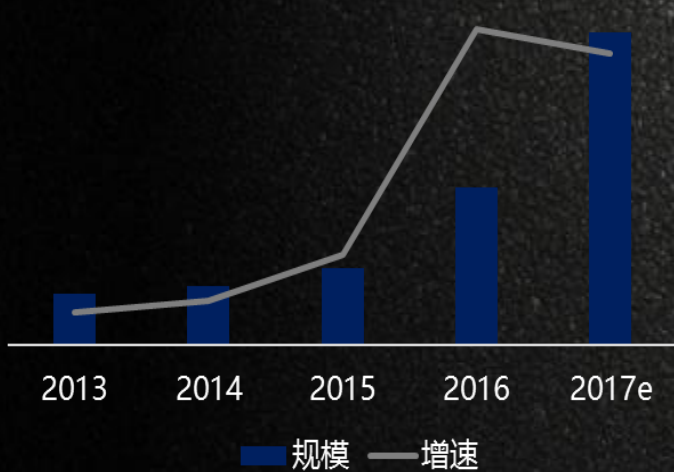
The screenshot shows the homepage of the 'Tian Tian Paiche' (天天拍车) website. At the top is a navigation bar with the following elements: the logo '天天拍车', '首页' (Home), '卖车' (Sell Car), '估价' (Valuation), '换新车' (Change New Car), '推荐有礼' (Recommendation with Gift), 'APP下载' (APP Download), '经销商登录' (Dealer Login), '登录' (Login), and '卖车进度' (Sell Car Progress). The main content area features a large headline '天天拍车 · 帮您爱车卖高价' (Tian Tian Paiche · Help you sell your car at a high price) and a sub-headline '已有 4710061 位车主成功报名卖车' (Already 4,710,061 car owners have successfully registered to sell their cars). Below this is a search form with a dropdown menu for '城市' (City) set to '北京' (Beijing), a text input field for '手机' (Mobile) with the placeholder '请输入卖车的车主手机号' (Please enter the car owner's mobile number), and an orange button labeled '免费高价卖车' (Free high price sell car). The background of the page shows a blue sports car in a desert landscape at sunset.

市场环境-众多C2C二手车网站分抢流量，行业流量瓜分殆尽

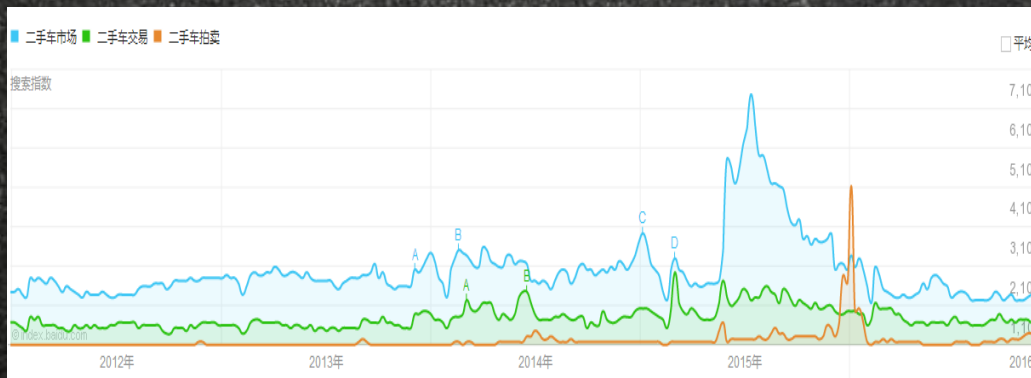


广告主诉求-规避行业竞争，挖掘精准车主流量

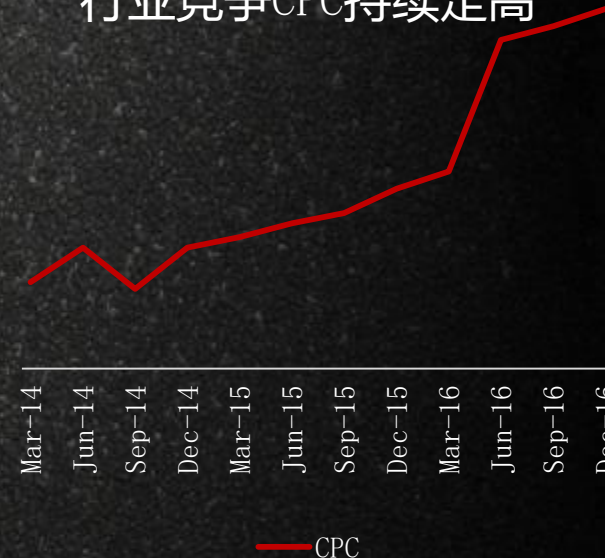
二手车拍卖行业规模及增速



行业流量爆发后陷入瓶颈



行业竞争CPC持续走高



广告主
营销需求

广告主
营销目标

新流量挖掘
品牌声量提升
用户大量沉淀

低CPC圈定行业流量
有效提升品牌知晓度
全面降低leads成本

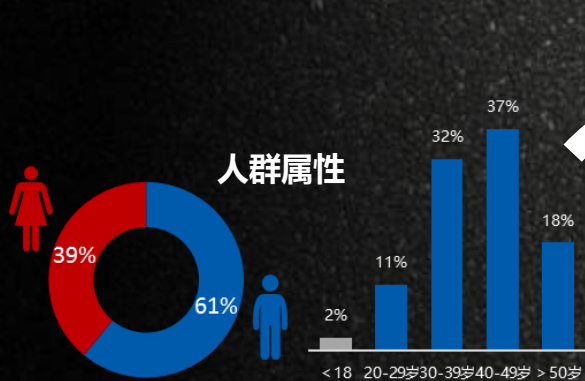




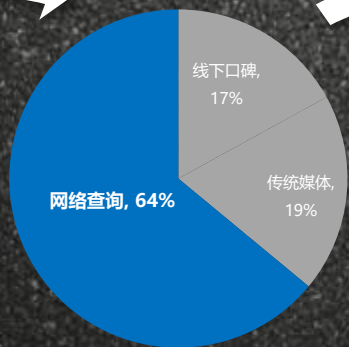
PART 02

项目创意洞察

受众洞察-除了卖的多卖得快 车主也关注财经，社交，音乐等信息特性内容

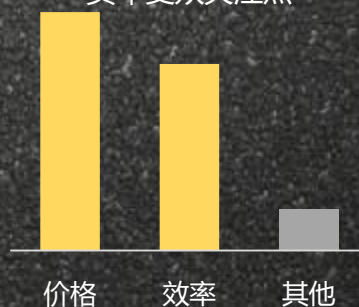


信息获取渠道



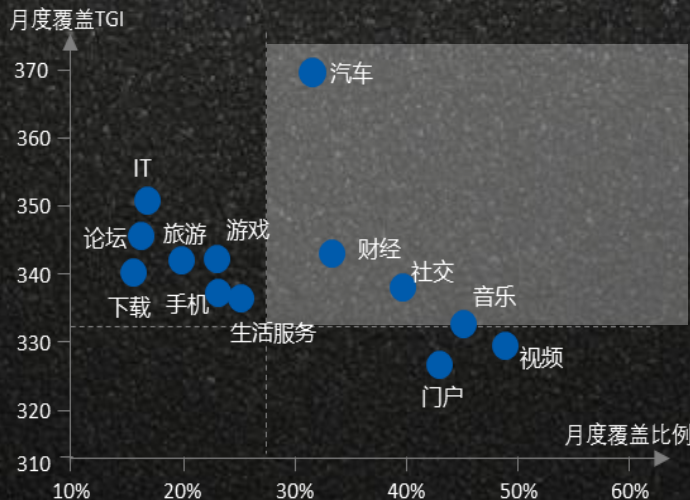
卖车决策点

卖车受众关注点



直接诉求: 卖车时
卖的高，卖得快

受众兴趣点



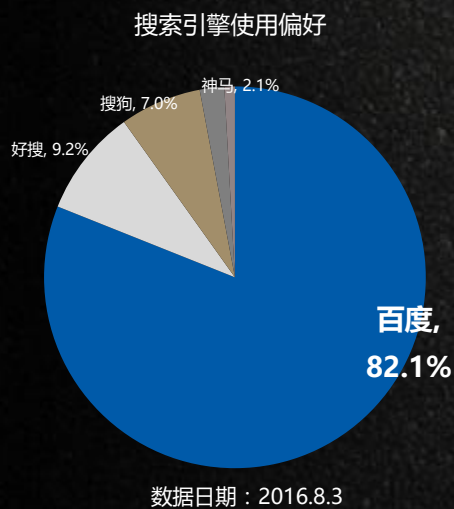
间接诉求: 非卖车时
也关注财经，社交，音乐等信息



媒体优选-百度平台决定优势，助攻天天拍车突出重围

1

庞大流量库-用户倾向百度搜索



覆盖中国 95% 网民 每日 100亿+ 搜索

2

触及用户，抢占主要流量战场



3

除传统搜索外，还有信息流和贴吧等信息阵地



信息流



贴吧

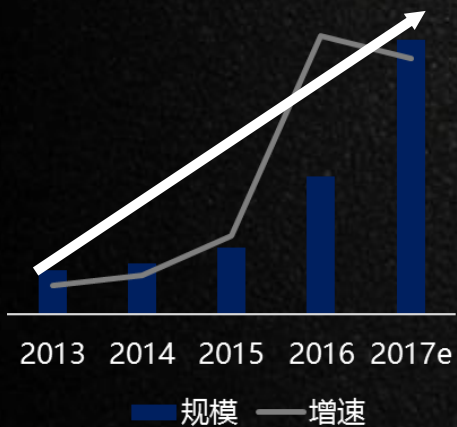
助力二手车拍卖行业



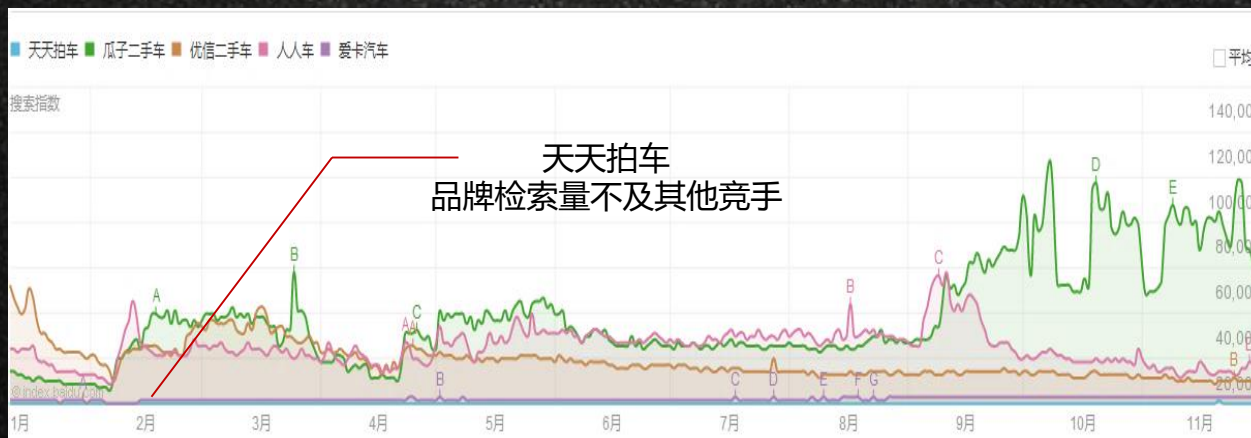
品牌机遇-乘行业快速发展之势，借百度资源优势，趁势追击



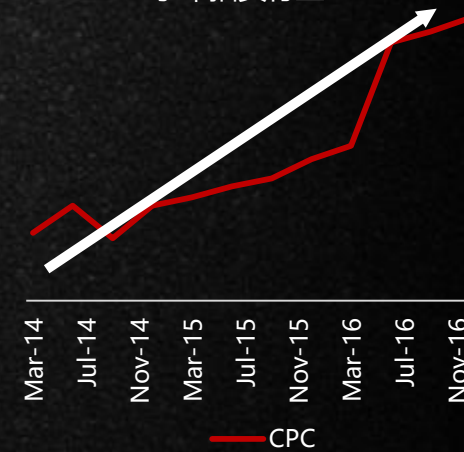
二手车拍卖行业规模及增速



2016/12/17



二手车拍卖行业CPC

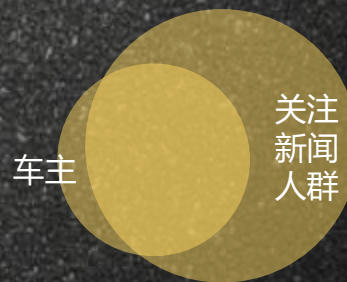




PART 03

营销策略

营销策略-以信息流为核心营销阵地，突破搜索流量垄断



低频需求 受众行为 间隔周期长

80%的车主同时 关注新闻信息

车主=媒体信息重度使用者

信息流 需求场景下创新营销



高度适配新闻环境
精准定位，强相关个性化营销

营销策略-以信息流为营销核心阵地，打造Cookies奇妙旅程



网民打开百度

信息流



千人千面

信息流独有
关键词定位

品牌词H5页面

物料：
突出效率高，价高



点击
(收集cookies)

产生转化

链接跳转至搜索品牌词
引导关注品牌信息

(展现品牌信息)

品牌专区

产生转化

刺激展现量 CTR 提升

行业词H5页面

物料：
突出效率高、可靠



点击
(收集cookies)

产生转化

针对行为加入
cookies 精准定位

(展现行业优势)

搜索再营销

产生转化

刺激CTR CVR提升

人群词H5页面

物料：
突出主营业务卖车



点击
(收集cookies)

产生转化

针对行为加入
cookies 精准定位

(展现业务信息)

搜索再营销

产生转化

刺激CTR CVR提升

所有渠道
通向转化



闭环营销



PART 04

项目执行

信息流品牌词H5页面，促进转化，助力品牌专推广效果

天天拍车官网
天天拍车卖车 天天拍车
天天拍车靠谱吗
天天拍车怎么样
天天拍车售后

信息流关键词定位
(品牌词)

展现

物料内容体现卖车快、价格高

来天天拍车，当天卖车10分钟车款到账！



卖车来天天拍车，全国竞拍多卖20%！



引导

品牌类
H5页面



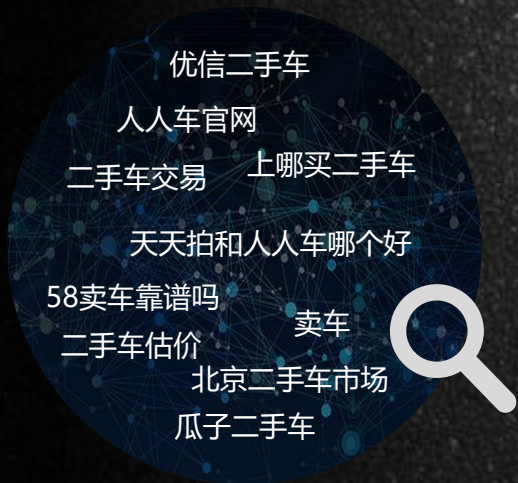
同时引导未转化消费者持续关注品牌信息

形成转化

品牌专区
展现量提升22%
CTR提升15%



信息流行业词H5页面，促进转化，助力目标人群再营销



信息流关键词定位
(行业词)

展现

物料内容体现差异化优势，如卖车快、可靠



引导

行业类
H5页面



形成转化



未转化流量再次搜索行业词、品牌词，实现再营销

寻客样式
有效收集用户信息



搜索结果
CTR提升**39%**
CVR提升**179%**

信息流人群词H5页面，教育市场，助力潜在人群再营销



信息流关键词定位
(人群词)

物料内容介绍天天拍车业务，教育市场，加深品牌印象

展现

免费省心卖车，就找天天拍车，价高可靠首选

1天极速卖车 10分钟内车款到账

天天拍车 免费省心卖车 就找天天拍车

足不出户 高价买车 全国经销商竞价收车

天天拍车，靠谱的卖车平台，全国竞拍保证卖价

省时 省心 省力

引导

人群类
H5页面

天天拍车 天天拍车领衔二手车拍卖市场

【天天拍车】为个人车主提供专业卖车服务，全国经销商在线竞价购车，同比价高20%!免费为车主提供上门检测、上门成交、包办过户手续等一站式卖车服务。10分钟车款到账，足不出户高价快速省心卖车。

北京 请输入手机号 预约卖车

形成转化

预约成功!

天天拍车专属客服将在24小时内联系您确认预约信息,请保持手机畅通!

返回首页

未转化流量再次搜索行业词、人群词，实现再营销

百度精算显示
品牌词回搜率28%

找二十万的二手车 高价卖车 尽在「天天拍车」

换二十万的二手车 上天天拍车 全国5万家经销商在线实时竞拍,车款10分钟到账!天天拍车-百万车主的选择!免费服务到款快,包办手续更省心!

www.ttpai.cn

上海高价卖二手车 就上「天天拍车」

天天拍车-帮你省时省力卖高价,车款10分钟到账

想卖二手车 天天拍车帮.. 在线帮买 包办手续

m.ttpai.cn 评价 广告

竞秀样式
大幅展现业务相关内容

搜索结果
CTR提升19%
CVR提升20.5%



PART 05

效果评估与社会价值

百度信息流充分匹配广告主诉求，推广效果明显

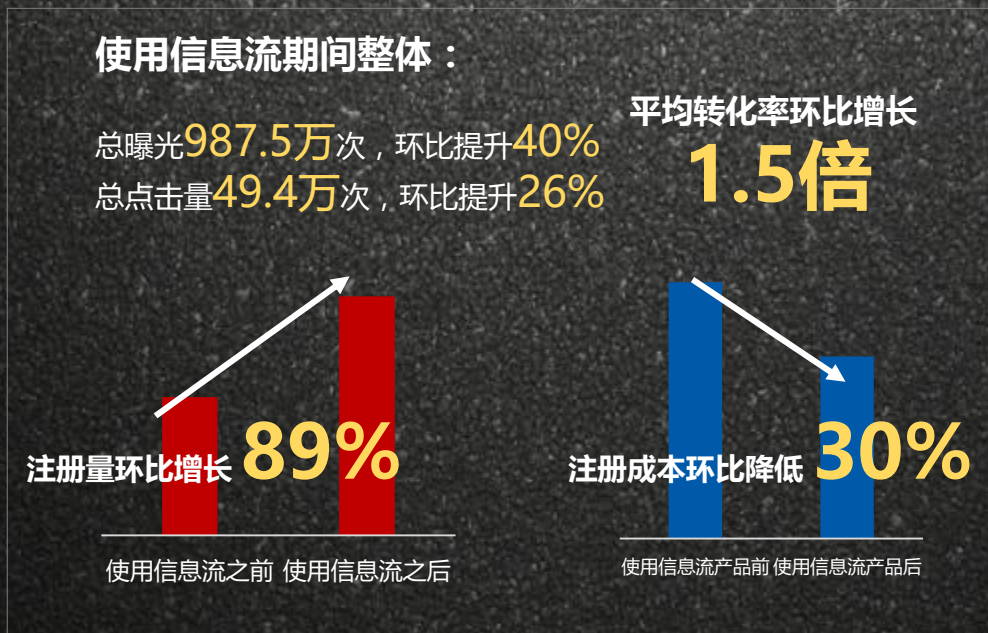
广告主诉求



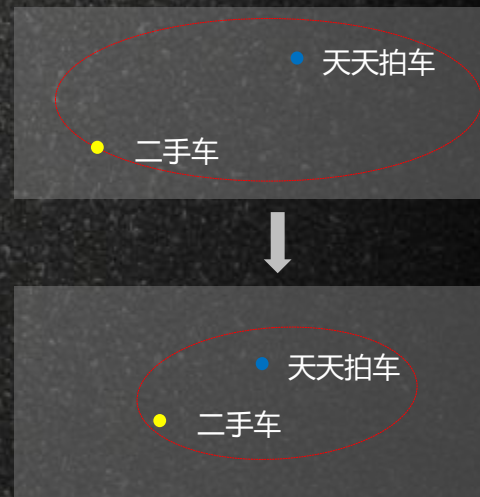
流量更精准



用户信息更多



二手车与天天拍车的关联度提升
受众认知逐渐清晰



品牌矩阵

搜索关键词

信息流
助效



注册量环比增长 **72%**

注册量环比增长 **106%**

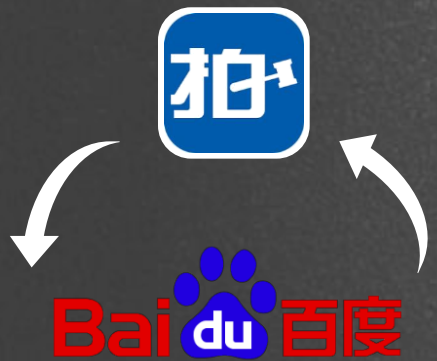
注册成本环比降低 **36%**

注册成本环比降低 **24%**

“天天拍车”搜索热度大幅提升
品牌声量



社会影响-天天拍车携手百度创新营销 引领行业发展



品牌



声量提升 知名度大增

效果



注册量、订单量增长

行业



天天拍车
获1亿美金C1轮融资

资方认可 获得融资



PART 06

结束语

结束语

天天拍车通过 **百度信息流产品**，在传统搜索流量受限的情况下，进行流量渠道的扩充，同时助效品牌专区与搜索关键词，从受众行为各路径实施影响，实现广告的精准确投放与互动，显著提升了品牌声量，高效带动转化。

创新的营销理念带来了颠覆性效果，天天拍车在信息流产品领域的尝试进一步为其他产品导流，天天拍车的品牌以更加便捷、高价、可靠的精品二手车拍卖平台被大众所认可，促进整体二手车拍卖市场的发展革新与良性循环。



THE END

谢谢欣赏