

KA渠道新声音·原生优化技能大赛

百度信息流 助力**优信**决胜未来



目录/CONTENTS



案例背景及营销目标



营销洞察



投放策略



项目执行



营销效果及分析总结

01

案例背景及营销目标

市场现状 业务优势 营销目标

市场现状

二手车电商市场空间巨大，寡头之争，三分天下；融资潮再掀营销之战，流量争夺激烈

2016年中国二手车电商渗透率



百亿资金涌入



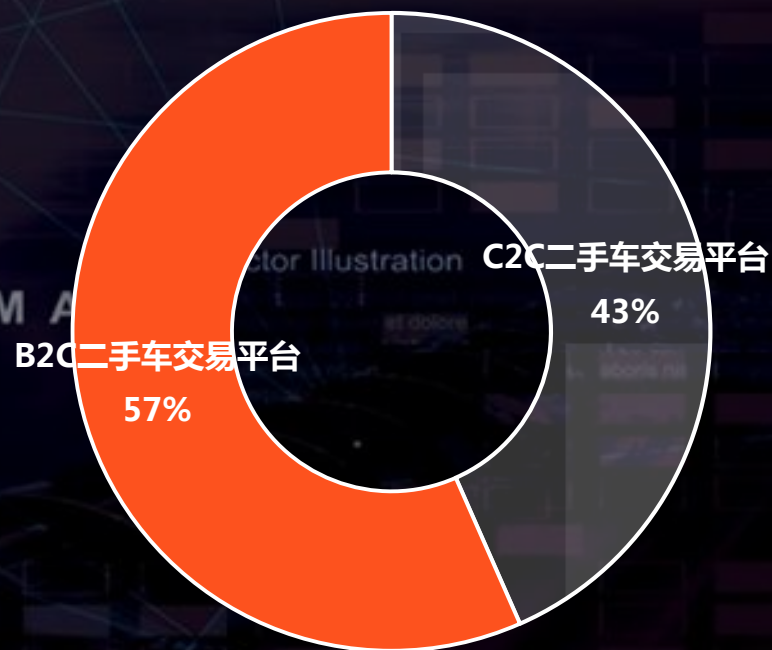
广告投入



业务类型及优势

优信B2C模式在市场争夺中占得先机，但用户“竞品游移”显著，竞争白热化

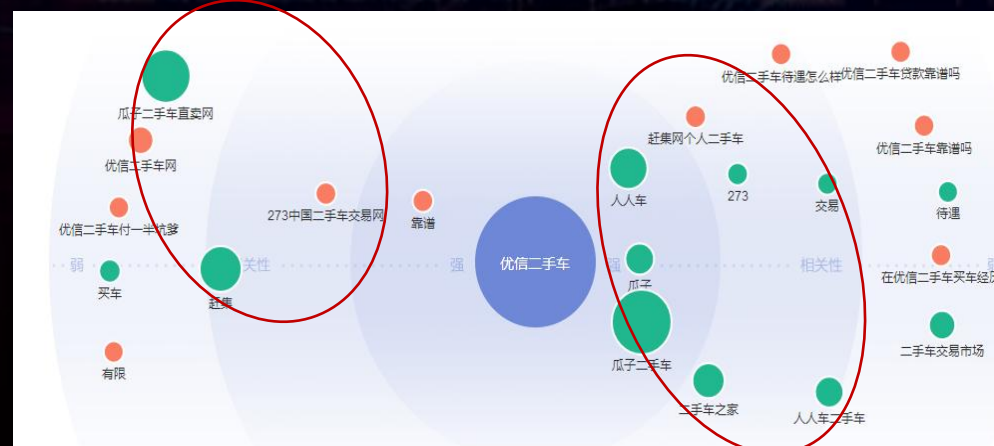
2017H1受访网民网络二手车交易平台交易用户平台使用情况



二手车平台用户划分



搜索需求图谱



广告主诉求

WINNER TAKES ALL

现有赛道领先的基础上完成用户及市场的“弯道超车”

背景

资本厮杀进入关键性节点，2017胜负初现；竞手多场景疯狂掠夺用户，竞争白热化

诉求

高效放量，挖掘精准用户，全面拓展行业人群；
降低广告成本，提升投放效能

02

营销洞察

用户洞察 用户行为 媒介洞察

营销洞察 用户行为

购车用户决策周期较长，通过数字媒体进行信息搜集和资料的研究

消费者决策过程中不同媒体的作用



初步考虑
(预算、用途等)

筛选出若干
车型

在2-3款车
型中比较

最终决策购
买

数字媒体

52%

54%

43%

17%

口碑

经销商

杂志

电商

户外广告

价格

性能

政策

车型

买卖

直接查找相关信息

关注相关新闻文章

Baidu 百度

搜索



数据来源：凯络媒体《汽车消费者与购车决策过程转变报告》

营 销 洞 察 用 户 洞 察

基于在投搜索人群的大数据分析，精准掌握优信用户画像

优信搜索人群大数据



优信用户重点关注因素



媒介洞察

百度信息流广告覆盖海量汽车用户，信息流基于意图引擎精准识别用户偏好，高效挖掘优信用户

百度信息流，全新汽车人群流量阵地



搜索广告回搜率 **+30%**

基于意图引擎的信息流精准识别用户偏好

百度AI智能

“真实意图 + 兴趣”

千人千面精准触达目标受众



03

投放策略

策略可行性

策略实施

投放策略可行性

原生信息流与搜索广告高效联动，完美实现潜在用户拓展及流失用户找回，打造闭环营销

人找信息

信息找人



策略实施

流失用户找回+潜在用户拓展，闪投信息流千人千面广告展现，精准捕捉用户

人群精准挖掘

用户找回

用户拓展

搜索意向词
品牌/竞品词
车品/车型词
通用词

百度搜索+百度DMP

Baidu 百度

搜索

Vector Illustration

意图词

长期兴趣

当前浏览文章

浏览贴吧主题

lookalike相似人群拓展

成交人群
特定人群
意向人群

IDFA
IMEI
手机号md5

LBS人群

4S店

加油站

二手车交易市场

千人千面，智能展现

车况

价格

买+卖

品牌

别怪我没告诉你,刚买的二手车就跟新车一样,车况好 北京85后福利!



二手车政策放宽, 6月黄金季, 卖车前先估个价



北京二手车取消限迁,输入手机号看看你的车值多少钱



直击用户需求

04

项目执行

用户拓展 用户找回 千人千面

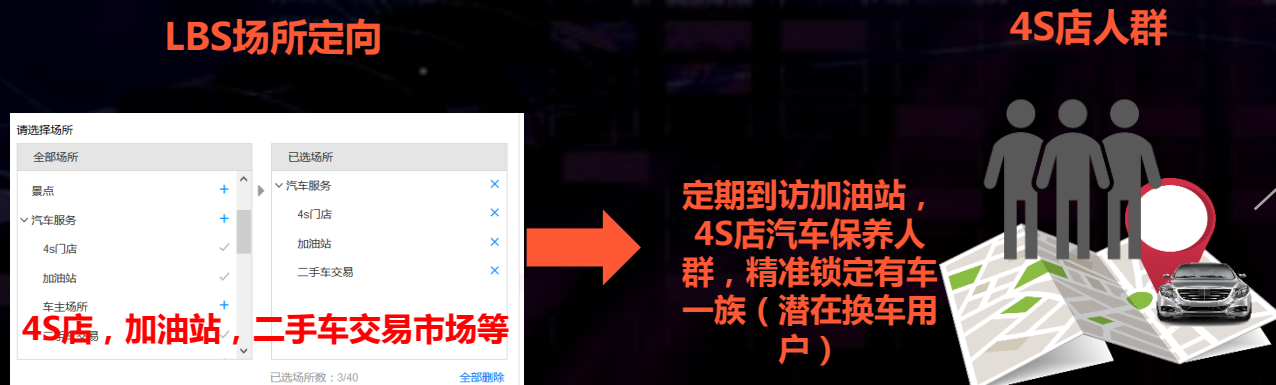
项目执行 用户拓展

线上基于百度AI智能洞悉用户需求，全面拓展意图人群；
线下基于LBS定向精准锁定到访人群，线上+线下Lookalike全面拓展

线上



线下



Lookalike
人群

项目执行 用户找回

通过搜索意图词与百度自定义人群进行定向，精准锁定流失用户，高效刺激转化，提升广告效能

排除已成交用户+搜索意图词

已成交



IDFA
IMEI

手机号md5

百度自定义人群管理上传已成交用户人群包，针对**已成交**用户进行广告投放的排除

未成交用户单独定向针对性投放

未成交



IDFA
IMEI

手机号md5

百度自定义人群上传未成交用户人群包，针对**未成交**用户针对性投放信息流广告

自定义人群 ☐ 不限 ☐ 定向人群 ☒ 排除人群

基本信息

年龄：☒ 全部 ☒ <18 ☒ 18-24 ☒ 已选意图词 (999/1000)

性别：☒ 全部 ☒ 女 ☒ 男

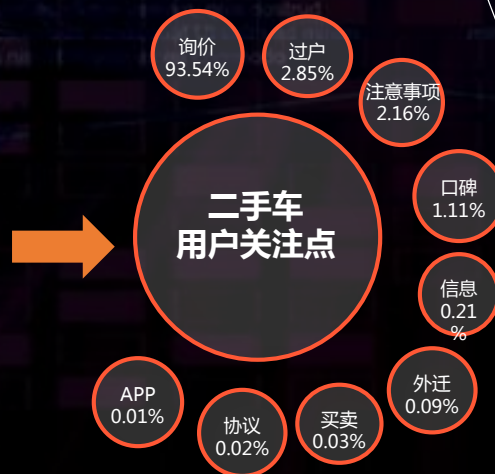
学历：☒ 全部 ☒ 大学及以上 ☒ 大专

已选意图词 (999/1000)

1 卖二手车马 2 卖二手车去哪个网站 3 收购汽车市场 4 怎么卖车 5 进口二手车私人转让 6 急售私家车 7 旧车带牌转让 8 收车 9 二手车拍的平台 10 卖二手车去哪 11 出售二手车 12 二手车转让平台

注：你可以选择1个或多个对象

用户行为：☒ 全网行为 ☐ 历史搜索



☒ 自定义人群 [去创建自定义人群](#)

35-44 ☒ >44

Android ☒ 其他

名称	人群类型
04-06近30天人群	历史人群
04-09近30天人群	历史人群
04-737近30天人群	历史人群
04-782近30天人群	历史人群
04-01近30天人群	历史人群
04-02近30天人群	历史人群

千人千面

百度闪投系统智能识别用户场景及需求，千人千面广告展现，强化影响

不同用户不同关注点

买

价格

车况

贷款

卖

评估

询价

交易



买车人群关注点

价格低，车况好，售后佳



卖车人群关注点

估价高，交易快，流程便捷



车源吸引买车人群
热卖车型及车品丰富



简单便捷
卖车用户直接估价

05

营销效果及影响

营销效果

社会影响

营销效果

信息流与搜索高效联动，广告投放效果提升明显，消费增加20%的前提下，咨询量提升40%，成本下降明显

咨询量

+40%

成本

-30%

消费

+20%

使用信息流之前

使用信息流之后

使用信息流之前

使用信息流之后

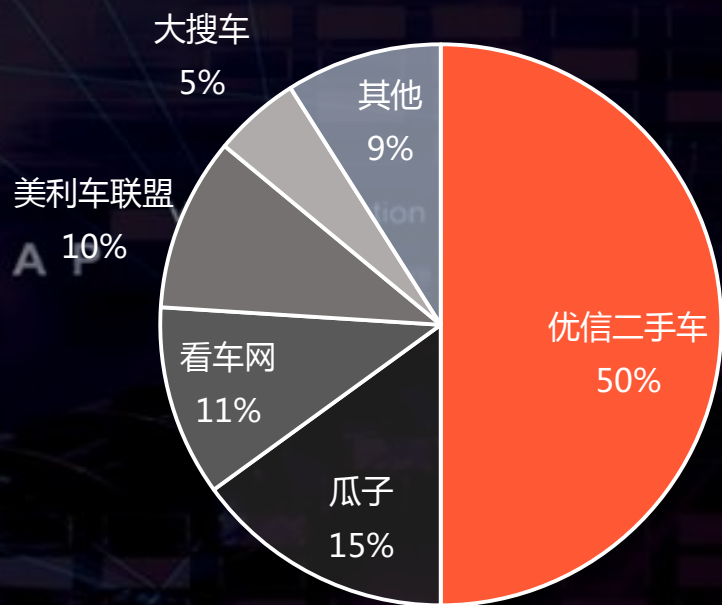
使用信息流之前

使用信息流之后

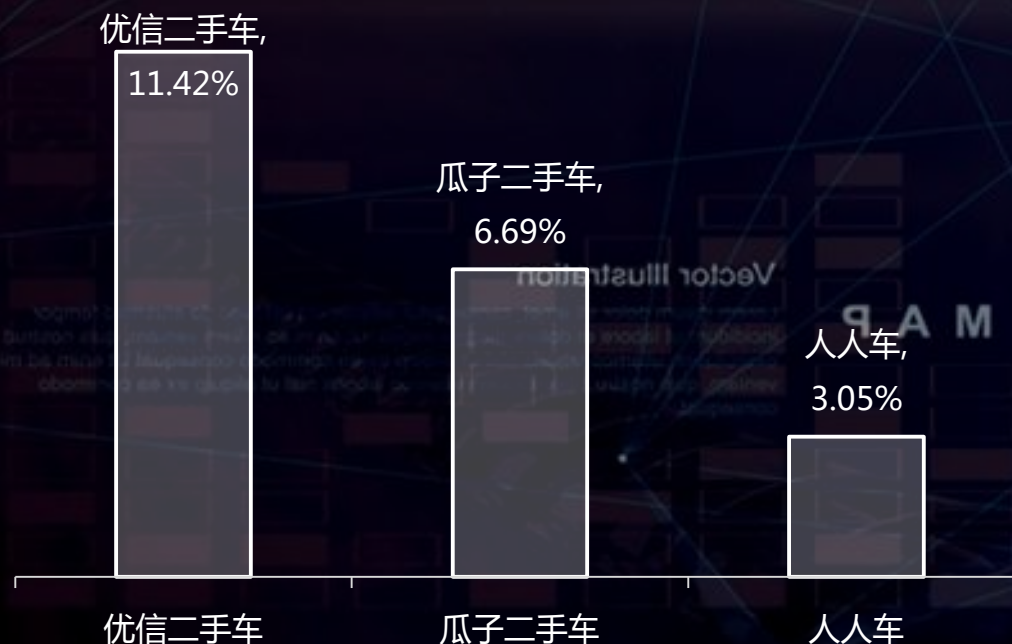
社会影响

优信市场占有率及车源占比明显高于竞品，高效抢占市场，竞品打压效果明显

二手车平台销售线索市场占有率



车源百分比



总结

xin.com

优信二手车

优信通过 **百度信息流** 产品，通过与搜索广告的联动，进行流量渠道的扩充及精准化投放。基于百度AI智能及大数据能力，通过对已有搜索人群的大数据分析，从受众行为各路径实施影响，结合线上及线下进行流量渠道的扩充及精准化投放。实现流失用户找回及潜在用户精准拓展，显著提升了广告投放效果，高效带动转化。

百度信息流千人千面的精准营销为优信带来了事半功倍的效果，为优信在二手车市场的争夺战中抢占先机。优信在信息流产品领域的尝试进一步为其他产品导流，优信的品牌以更加权威、专业、可靠的二手车平台被大众所认可，促进整体二手车电商市场的发展革新与良性循环。



谢谢观看