



突破壁垒 深挖高质量人群

——趣炫《昆仑墟》百度原生广告营销案例



目录

1 / 案例背景

2 / 案例目标

3 / 营销洞察及策略

4 / 营销执行

5 / 效果评估及社会价值



01

Part One
案例背景



案例背景

现状

产品现状

昆仑虚

仙侠手游

角色扮演

无IP



市场现状

市场规模

游戏产量多

7855款

同质化严重

占比69.61%

IP依赖性高



市场环境

市场增长率
下降

87.2% , 59%
41.7%

用户增长率
下降

27.4% , 15.9%
4.9%

转变为存量
市场



02

Part Two
案例目标



案例目标

客户目标

趣炫对投放需求是以CPA和ROI为基础标准进行考核。

对我司要求是在其他媒体上CPA基础上降低20%，回收提升5%，注册量级提升200%



20%

注册成本



5%

回收



200%

注册量

03

Part Three

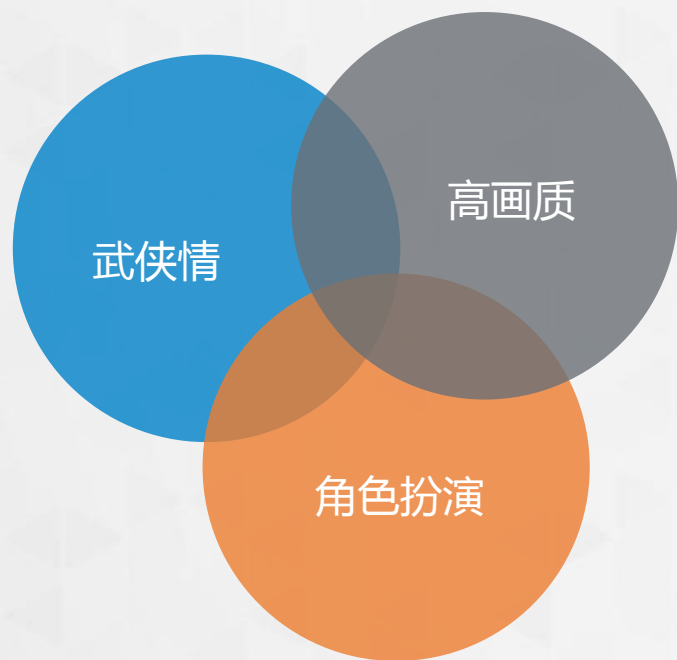
营销洞察及策略



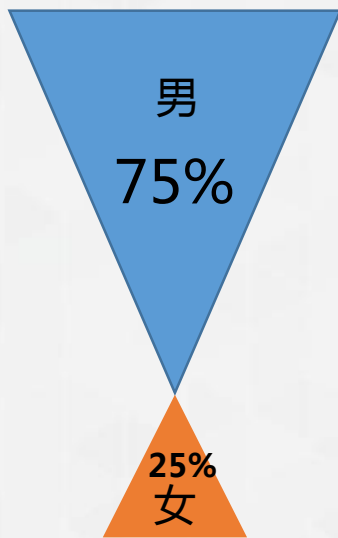
营销洞察及策略

产品洞察

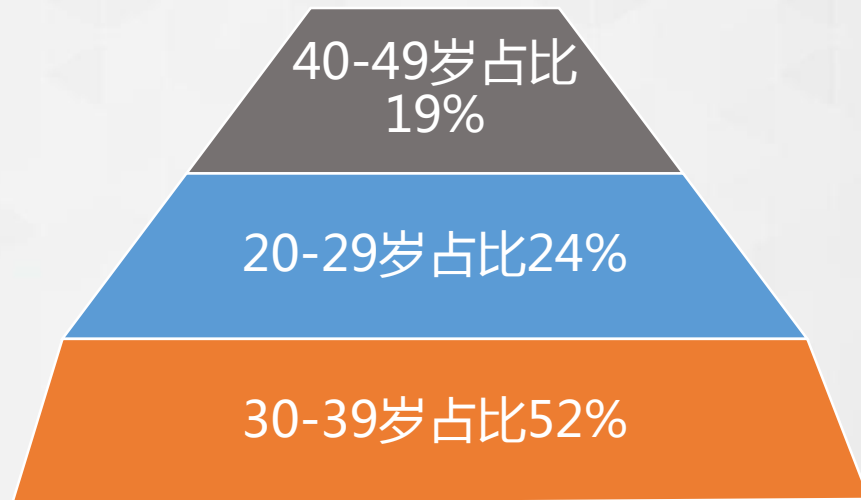
《昆仑墟》武侠+仙侠题材2.5D角色扮演手游，人群属性明显偏年龄稍大男性。画风飘逸，画质高清也是这类人群所偏好的。



兴趣人群分类



性别人群分布



年龄人群分布

营销洞察及策略

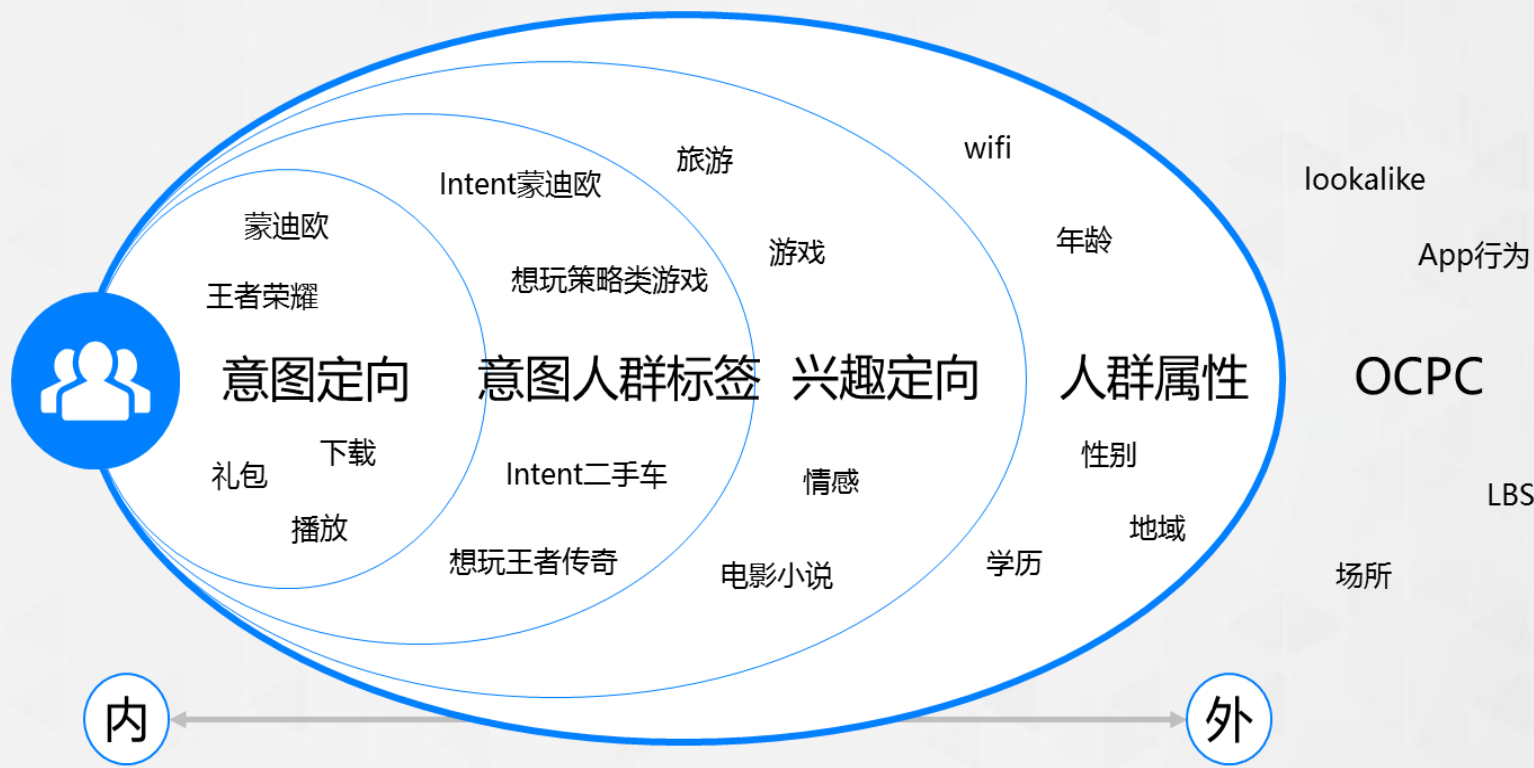
媒体洞察

百度原生2017年，深度发力。打通了搜索与资讯阅读，形成一站式的品牌营销平台。兴趣+意图双引擎，不断加强决策链影响，并依托于百度大脑深度挖掘全网数据，精准捕捉各类目标用户。

兴趣加意图双引擎

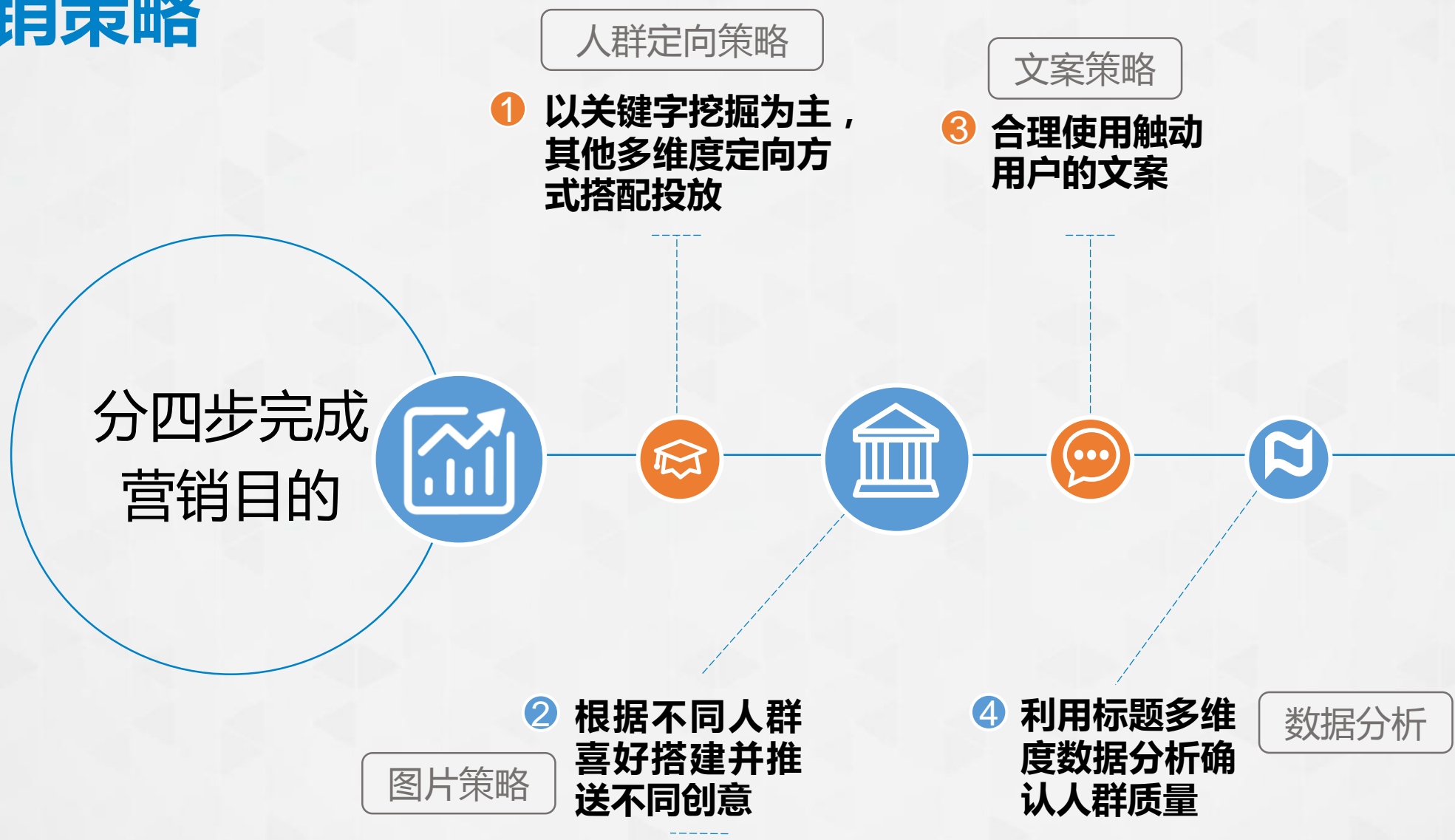
精准人群属性识别

多功能投放



营销洞察及策略

营销策略



04

Part Four 营销执行



营销执行

人群定向

第一步：挖掘出符合目标人群的意图词

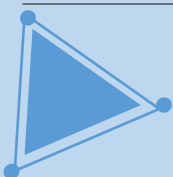
工具

百度指数

DMP智选

贴 吧

... ..



人群

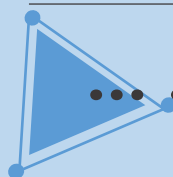
20-39,男

喜好玄幻，仙风道骨

网络小说爱好者

有支付能力

... ..





挖掘出符合目标人群的意图词



关键词规划师

仙侠游戏

展现理由:

设备:

包含:

添加至预选区

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

仙侠词

小说名称词

小说作者词

卖车, 贷款词

...

热血 升级 穿越 爽文 争霸 仙侠

词(0/1000)

收起筛选

全部下载 自定义列

操作

添加
添加
添加
添加
添加
添加
添加

盗墓笔记

88283人推荐

绝世武神

55300人推荐

关键词规划师

熊猫拓词

艾奇拓词

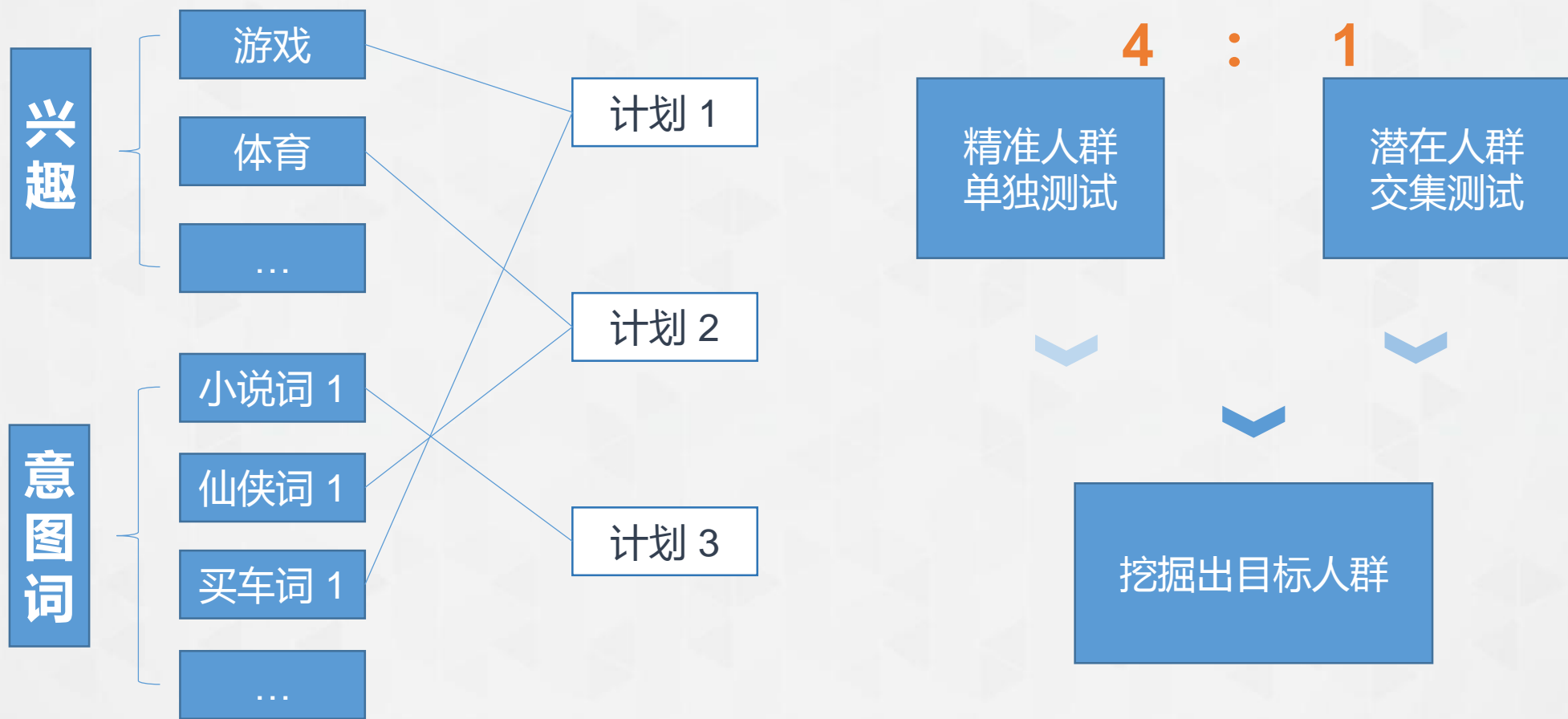
各类排行版

...

意图词

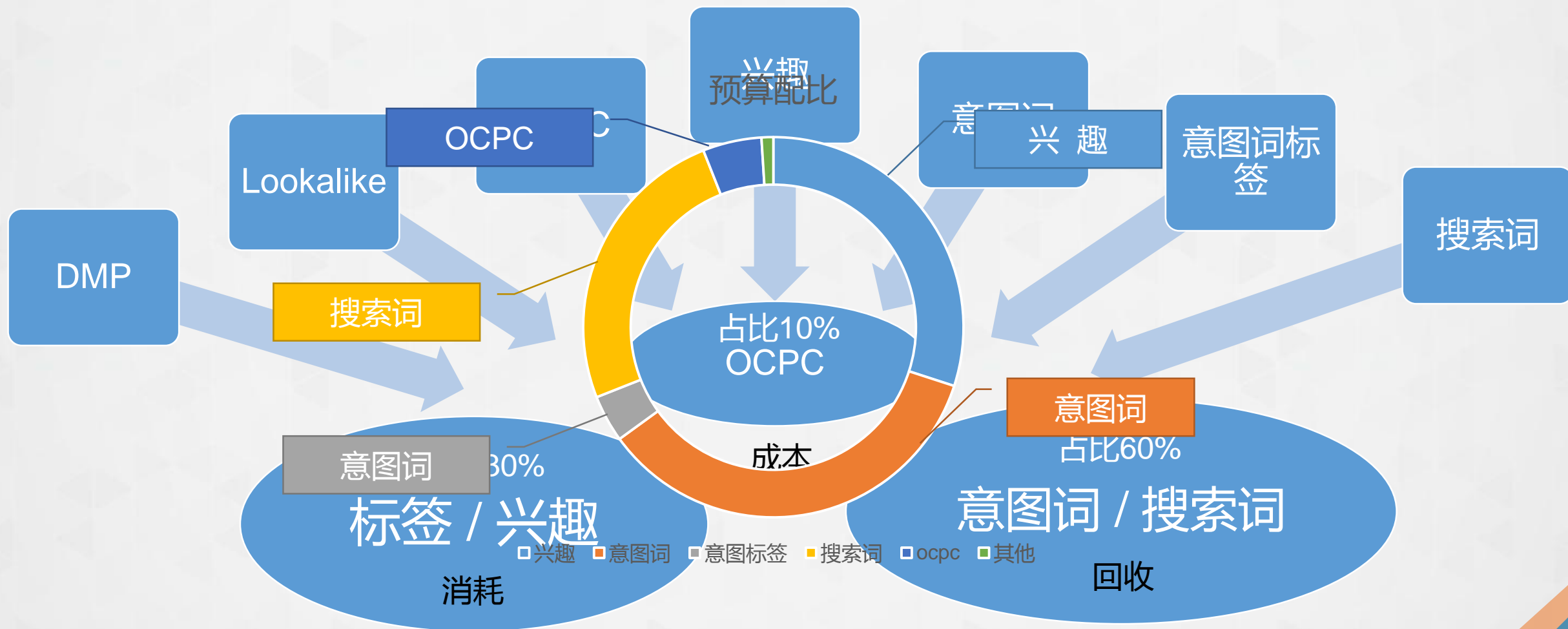
工具

第二步，利用人群分类进行结构化的搭建



营销执行 人群定向

第三步：多功能配合定向搭配使用



营销执行

图片创意设计

—— 根据不同人群喜好搭建并推送不同创意。

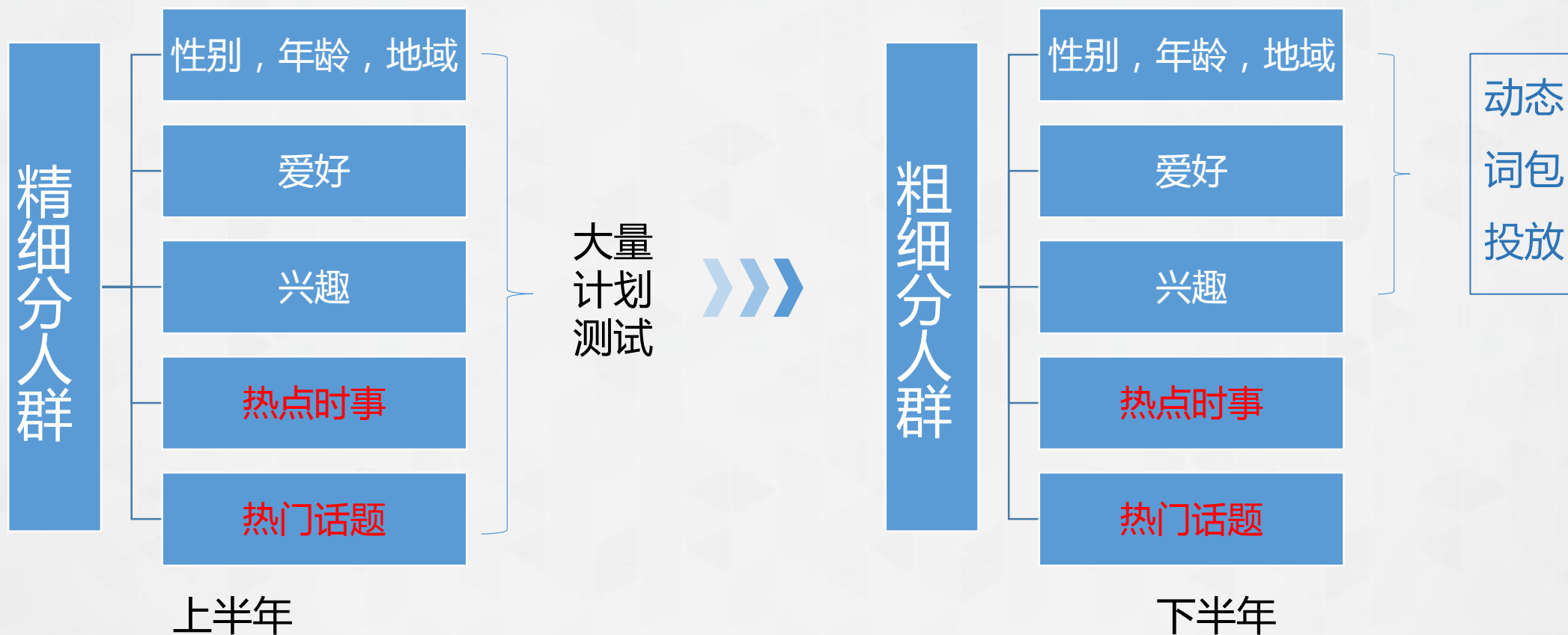
在第一策略的基础上，找到对应的各种人群（小说人群，游戏ip人群），把回收创意与成本创意分别交叉对应测试。



营销执行

文案创意设计

与用户相关的文案才能触动到用户，触动到用户的文案才是有效文案



利用动态词包实现文案创意千人千面。

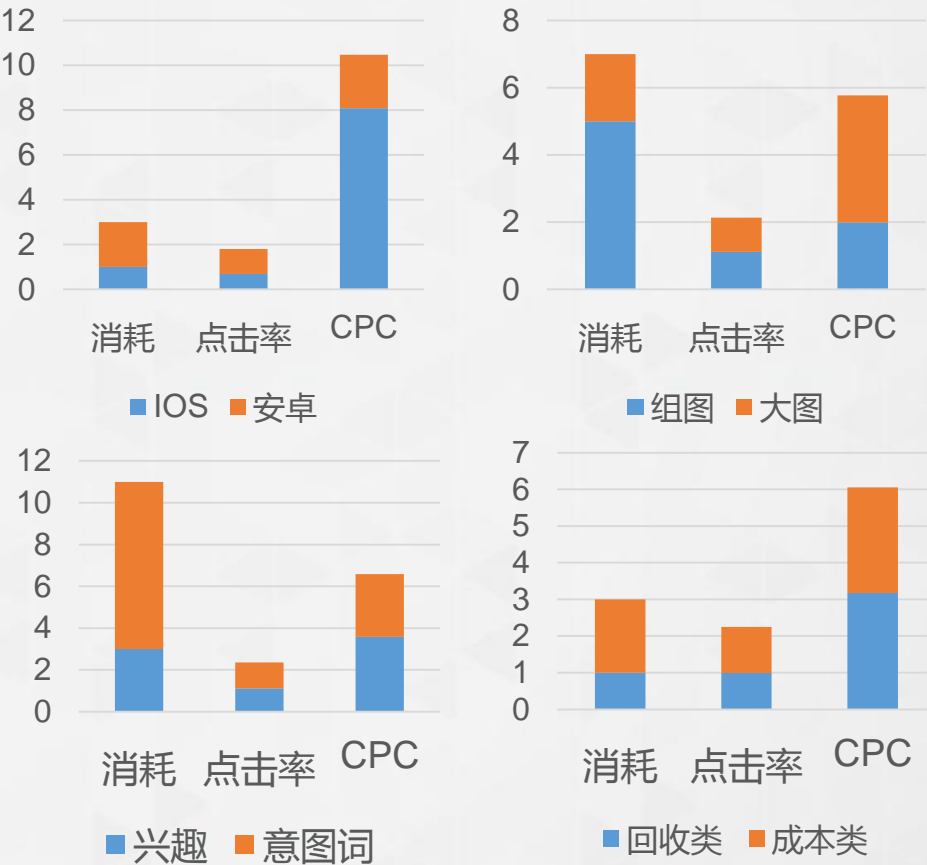
数据分析挖掘人群

——利用标题多维度数据分析确认人群质量

利用计划和单元标题制定规范化，把计划中的搭建时间，端口，平台，样式，产品，定向，创意，链接。通过账户中单元层级下载数据，利用数据透视方式，深度挖掘各维度数据。下图显示各维度，消耗，点击率，CPC数据比例

位置	(全部)		
媒体	(全部)		
产品	昆仑墟		
关键词	(全部)		
链接	(全部)		
创意	(全部)		
计划	(全部)		
日期	(全部)		

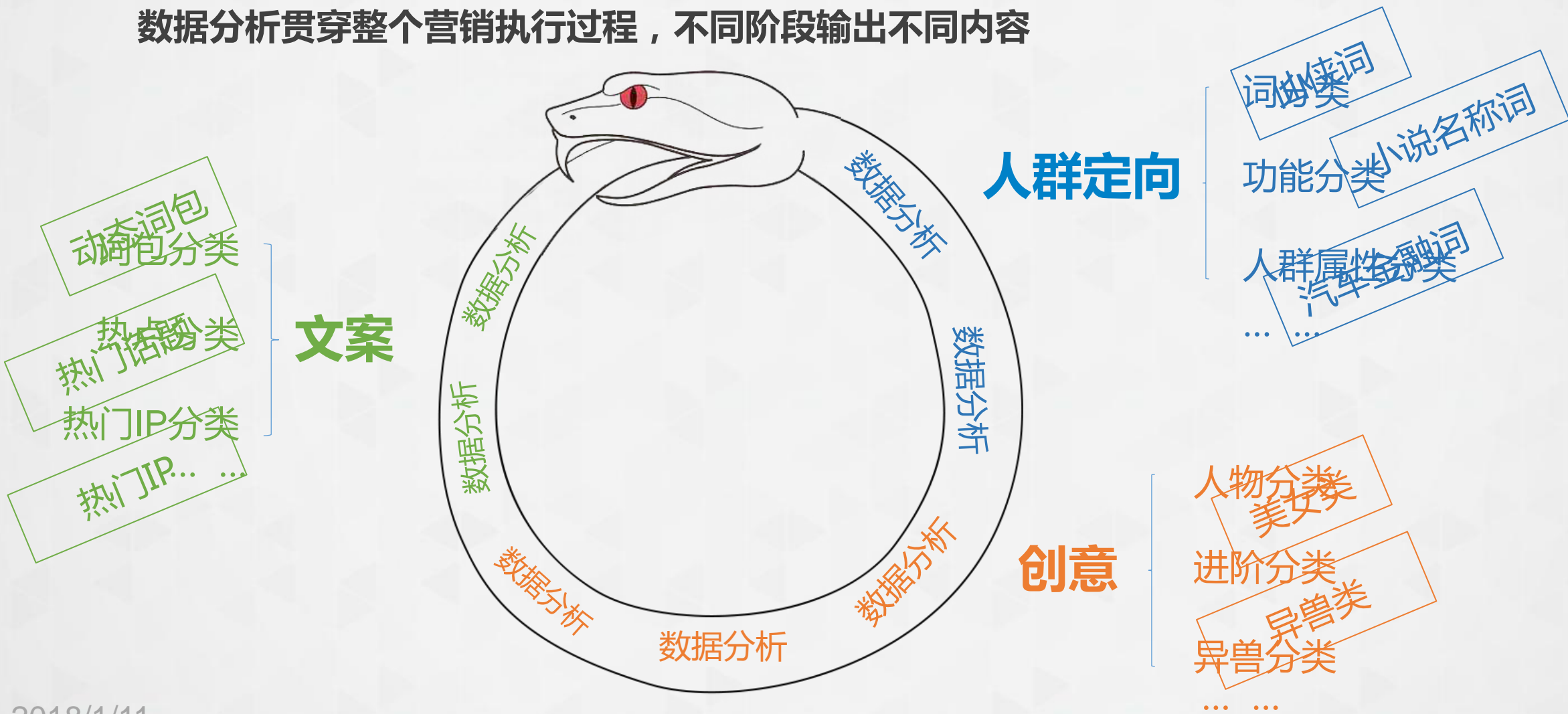
行标签	值	求和项:展现	求和项:点击	求和项:消费
安卓		2079088	2263	60465.52
组图		37163	44	734
原生-上海菲狐2170489		23594	32	54151
原生-1上海菲狐2170489		53		129
原生-1趣炫A17KA0865		1306	12	20.54
大图		17054	1860	5211
原生-上海菲狐2170489		4917	56	15054
原生-1趣炫A17KA0865		12037	126	378962
原生-1趣炫A17KA0865		7		37
大图视频		4		9
原生-1趣炫A17KA0865		14		9
ios		4029	27	218742
组图		39		149
原生-3趣炫A17KA0865		349		1489
大图		39970	260	2113.23
原生-1上海菲狐2170489		280	4	136
原生-3趣炫A17KA0865		3780	25	204187



营销执行

数据分析挖掘人群

数据分析贯穿整个营销执行过程，不同阶段输出不同内容



05

Part Five

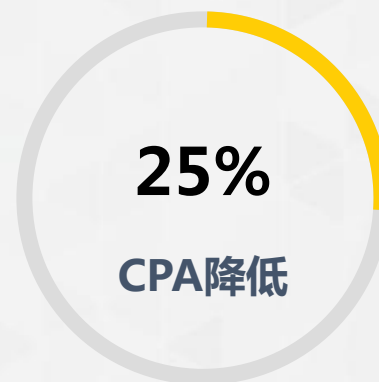
效果评估及社会价值



效果评估与社会价值

效果评估与社会价值

趣炫从2017年开始投放，依托百度原生广告平台，借助后台众多智能化辅助功能，单日最高消耗达30多万，显著提升注册量级及付费率，新用户的获取成本明显下降，该投放模式受到客户高度认可，并将在未来与百度进一步加深合作。通过本次合作，有效的突破新用户获取壁垒，实现精准化+智能化的全新可复制型营销模式。



分析结论



多方式分析目标人群是原生信息流投放的基础



账户的结构性搭建决定前期预算分配的价值所在



合理利用合适功能投放是取量的关键



有效的数据分析是挖掘精准人群的核心





Thanks for watching !