

信息流oCPC

行业解决方案

通用方案 | 营销诉求

人群分析 | 投放策略

金融



通用方案 | 投放流程

百度原生oCPC行业解决方案

数据对接

应用下载类

应用激活

API
(直接下载)

网页API
(网链下载)

线索收集类

表单提交

电话

表单提交成功

咨询

JS代码监测
(自主建站)

移动营销页
(百度建站)

广告投放

创建转化

创建广告→投放

第一阶段

目标**点击**
成本出价

第二阶段

目标**转化**
成本出价



通用方案 | 投放思路

百度原生oCPC行业解决方案

1 准备阶段

归因周详，目标合理

- 多维度识别转化人群
- 转化深度匹配转化目标

2 第一阶段

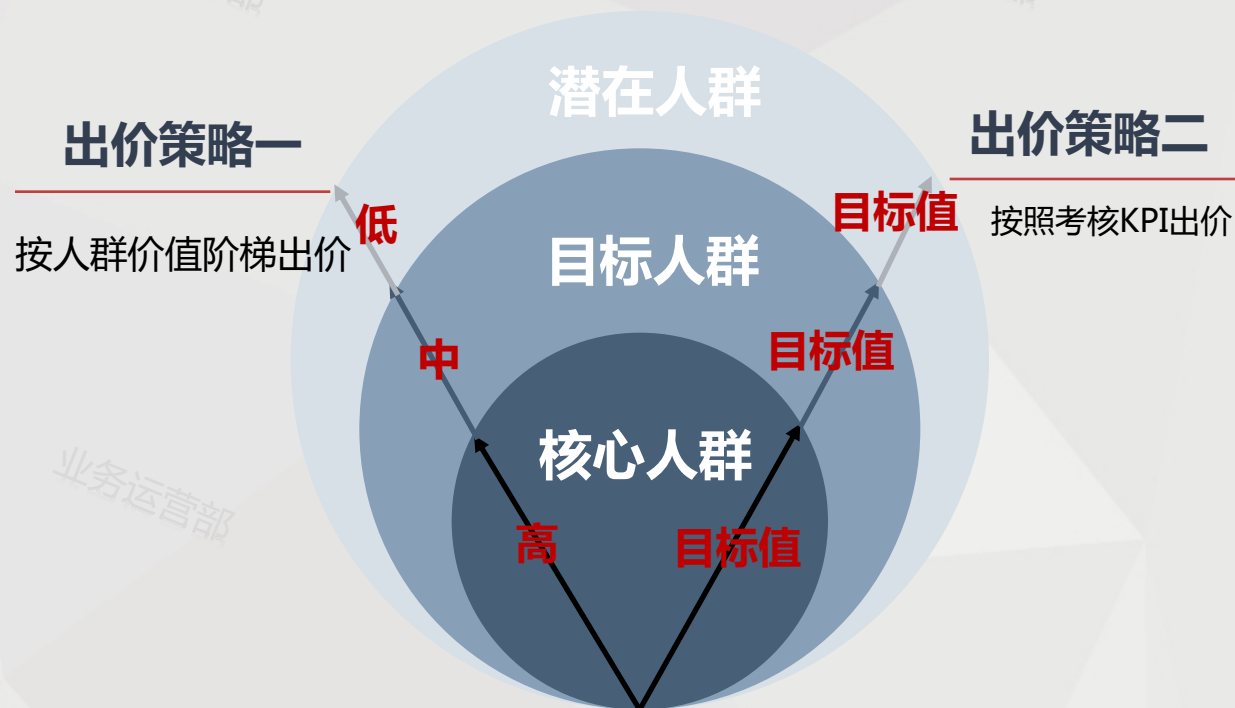
训练模型，积累数据

- 人群圈选适当精准
- 转化出价匹配实际成本

3 第二阶段

控制成本，调优放量

- 关注CTR、CVR健康度
- 多方式拓量增加转化量



系统拓量

- oCPC实验室

人工拓量

- 原单元：增加触发定向，调整过滤定向
- 新单元：区别人群定向新建单元



诉求分析 | 金融

百度原生oCPC行业解决方案

业务类型

贷款

资金短缺的人，中等收入水平，蓝领、个体户为主要人群，以男性为主

考核线索成本

• 注册 • 授信

理财

多为资产水平较高的壮年，也有80、90后具有理财意识的青年

考核线索成本

• 注册 • 入金

投顾

具有一定的财富积累的中年，风险偏好较高

考核线索成本

• 留电话 • 加微信

信用卡

刚入职的年轻人，关注信用卡积分、优惠

考核线索成本

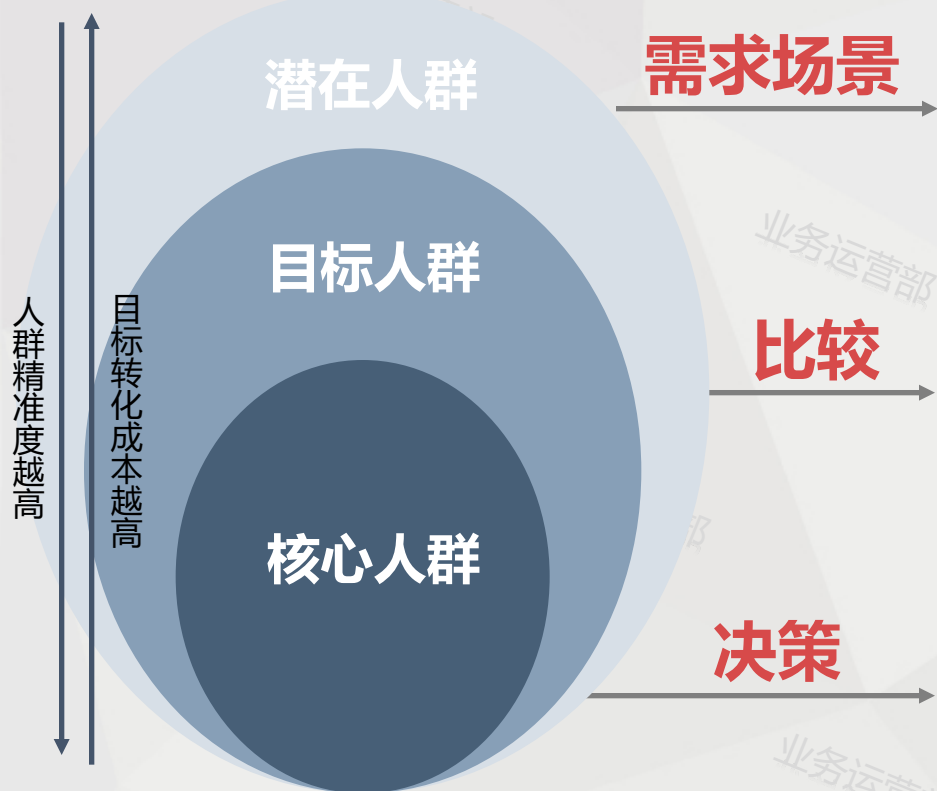
• 申请 • 批卡

ROI



人群分析 | 贷款

百度原生oCPC行业解决方案



分别覆盖用户消费场景
(装修、医美、旅游)、
投资场景(农业机械、创
业)、应急场景(医疗款
应急)

- **关键词/兴趣/APP偏好等**：装修、医美、创业等场景类
- **文案**：表达出推广贷款产品可以满足用户的消费/投资/应急需求
- **图片**：强调需求满足前后的变化、强调贷款可直接导致该变化

替代品覆盖：分别覆盖用
户除购买贷款产品外的其
他来钱途径，如信用卡透
支、分期产品、买彩票

- **关键词定向/APP偏好/意图标签/URL到访**：炒股类、金融投资类、保险类等
- **文案**：突出替代品的劣势，及推广理财产品可弥补该劣势
- **图片**：强调推广贷款产品放款快、额度大、审批简单的特点

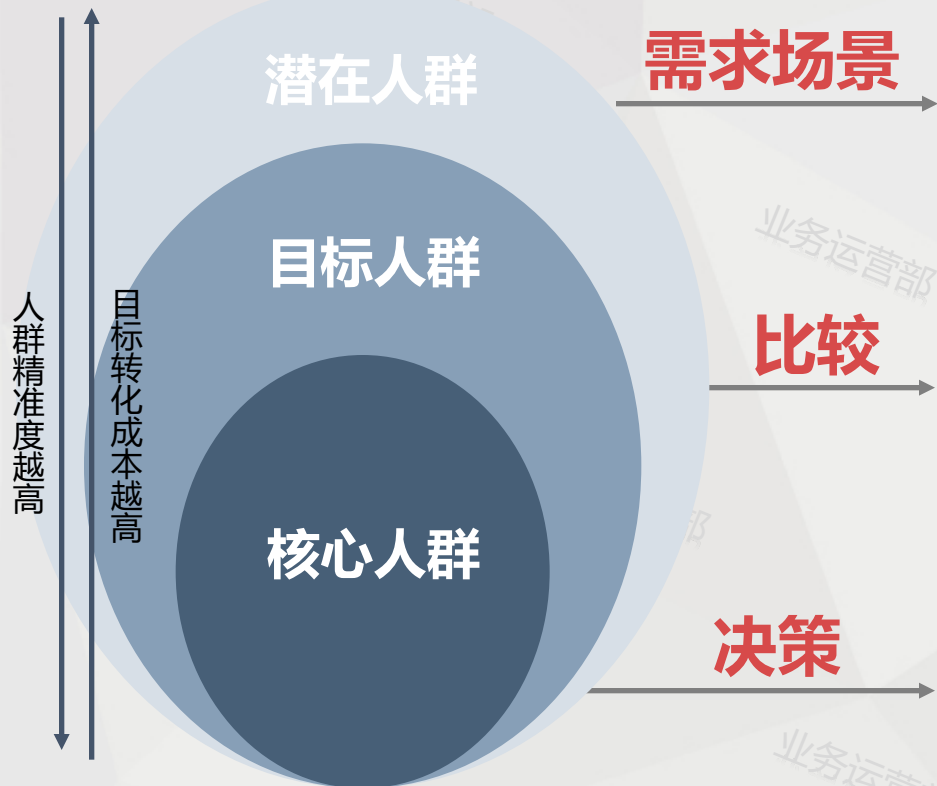
覆盖贷款通用信息、产品
标的信息、竞品信息、品
牌信息等用户行为

- **关键词定向**：贷款词、征信词、贷款标的词、竞品词、品牌词
- **APP偏好/URL到访**：贷款类、征信查询类、贷款计算器类
- **意图标签/兴趣**：贷款
- **自定义人群**：LAL人群拓展
- **文案**：突出推广产品优势，强调放款标的(身份证、芝麻信用)
- **图片**：强调推广贷款产品放款快、额度大、审批简单的特点



人群分析 | 理财

百度原生oCPC行业解决方案



用户钱生钱的需求场景，
强调用户**职业**，多为白领、
中年成功人士、自主创业者

- **关键词/兴趣/APP偏好等**：职业相关类、职业喜好垂直类
- **文案**：表达出推广理财产品可以满足**不同职业**的用户生财的需求
- **图片**：强调不同职业的用户都会选择该理财平台

替代品覆盖：分别覆盖用户
除购买理财产品外的其他生财途径，
如炒股、炒房、金融投资、买保险、
存银行等

- **关键词定向/APP偏好/意图标签/URL到访**：炒股类、金融投资类、保险类等
- **文案**：突出替代品的劣势，及推广理财产品可弥补该劣势
- **图片**：强调推广理财产品安全、收益高的特点

覆盖理财通用信息、产品
标的信息、精品信息、品
牌信息等用户行为

- **关键词定向**：理财标的类、理财期限类、收益率类、竞品词、品牌词
- **APP偏好/意图标签/URL到访**：理财
- **自定义人群**：LAL人群拓展
- **文案/图片**：突出推广产品优势，强调平台安全可靠、收益率高



投放策略 | 贷款

百度原生oCPC行业解决方案

第一阶段：精准训练模型

第二阶段：稳定后逐步放量

定向策略

- **意图词**：品牌词（全网人群）、竞品词（历史人群）、贷款核心词（历史人群）、品类词
- **意图标签**：办理贷款
- **意图词+兴趣**：小额贷款、手机贷款等大词+金融兴趣
- **人群定向**：排除已转化人群的相似人群扩展
- **年龄**：18岁以上；**性别**：男女分开投放
- **版位**：手百列表页

- **意图词**：竞品词（全网人群）、贷款核心词（全网人群）、信用卡词（全网人群）、彩票词（全网人群）、场景词（历史搜索）
- **意图标签**：房产-出租/出售、汽车-汽车服务/汽车商品、金融-购买寿险
- **APP偏好**：贷款APP、征信查询APP、贷款计算器APP；
- **年龄**：不限；**版位**：新增手百详情页

出价策略

- **CPC出价**：参照CPC投放的出价给出出价。若预算充沛，新单元可适当提高出价增加单元的竞争力。

- **oCPC出价**：分**单元**参照CPC投放的实际成本对不同意图层次的人群给出不同出价。不能一味追求低成本而牺牲量级。



投放策略 | 理财

百度原生oCPC行业解决方案

第一阶段：精准训练模型

第二阶段：稳定后逐步放量

定向策略

- **意图词**：品牌词、竞品词（历史搜索）
- **意图标签**：购买理财（强意图）
- **意图词+兴趣**：P2P、理财大词+金融兴趣
- **人群定向**：排除已转化人群的相似人群扩展
- **年龄**：24岁以上
- **性别**：男女分开投放
- **版位**：手百列表页

- **意图词**：P2P、理财大词（放开兴趣定向）
- **意图标签**：购买理财（中、弱意图）
- **兴趣**：尝试定向汽车、房产等高净值人群
- **年龄**：不限
- **性别**：新增不限的单元
- **版位**：新增手百详情页

出价策略

- **CPC出价**：参照CPC投放的出价给出出价。若预算充沛，新单元可适当提高出价增加单元的竞争力。

- **oCPC出价**：分**单元**参照CPC投放的实际成本对不同意图层次的人群给出不同出价。不能一味追求低成本而牺牲量级。