

百度-知识营销产品介绍

商业分析规划部&品牌广告产品部





微信讨论群



hi讨论群



CONTENTS

01. 知识类广告市场情况

02. 百度-知识营销产品形态

03. 百度-知识营销精选内容

04. 百度-知识营销投放案例

PART 01

知识类广告市场情况



PART 02

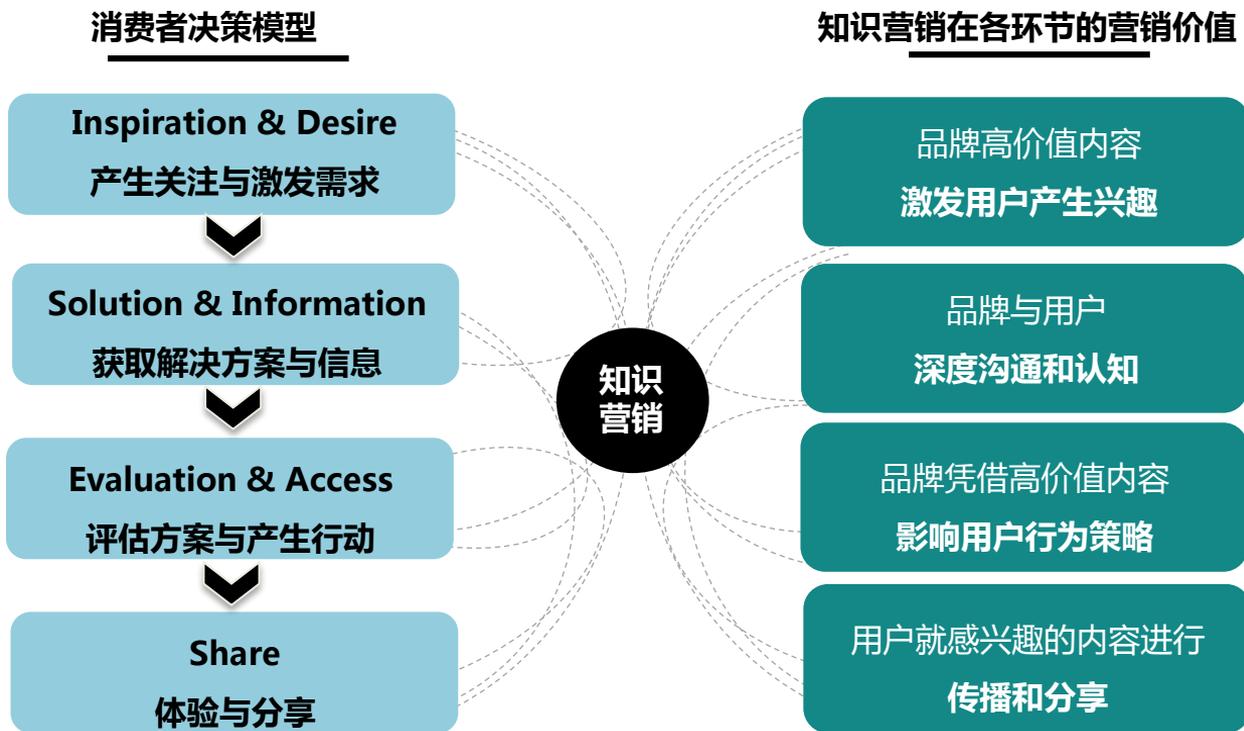
百度-知识营销产品形态



知识营销产品模型

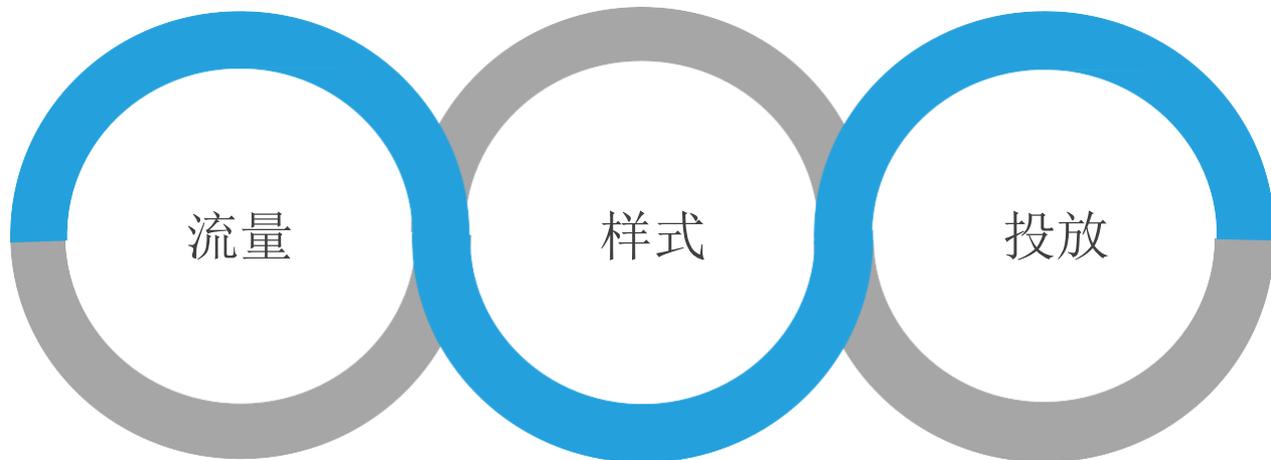
图文问答形式

品牌视频形式





知识营销产品概览



丰富的流量矩阵

百度知道、宝宝知道、百度APP，更多流量将陆续加入

日趋完善的广告样式

除常规问答广告，还有图文样式，精选回答、视频等样式等

智能化的投放系统

依托百度的AI技术，系统智能推荐网民关注度高的问答，后续会逐步实现自动搭建功能

01

流量

依托百度大数据
优质用户海量覆盖

多流量整合： 百度知道 · 百度APP · 宝宝知道， 流量矩阵丰富

拥有优质活跃用户群，满足用户多场景需求



全球最大的中文互动
问答平台

5亿+ 问题总量

4亿+ 日PV量级

1.2亿+ 活跃注册用户



百度APP

移动端第一流量入口

95% 中国网民覆盖

1亿+ 百度APP日活

6.7亿+ 百度WAP端月活



宝宝知道

专业孕育母婴社区平台

260万+ 日活跃用户

3200万+ 母婴精准用户

5000万+ 搜索母婴用户日均人次

02

样式

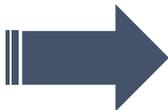
多元化广告样式呈现

知识营销广告基本形态

百度APP



百度WAP



知识营销广告前链样式总览

问答

对于眼部的细纹大家都是如何护理的？

企业回答：眼睛长细纹一般有两种原因，一是眼部肌肤干燥形成的细纹。二是因为皮肤衰老。眼睛长细纹后如果不注意就会变成皱纹，无法去除，因此需要针对性的使用眼霜进行眼部修复。雅诗兰黛全新升级小棕瓶眼霜，浓缩肌因级修护科技，激活并放大眼周自我修护...

2018-08-10 回答者：雅诗兰黛 V3 3 23

PC

雅诗兰黛系列哪个好？_百度知道

企业回答：雅诗兰黛明星ANR系列，DNA级修复肌肤损伤，帮助肌肤恢复并维持年轻健康好状态。明星ANR眼霜和眼精华，有效改善多种眼周问题。口碑产品小棕...

百度知道

APP& WAP

问答文字链，点击进入中间页流量位：

- 知道搜索页-PC&APP&WAP；
- 知道详情页-PC “类似问题” APP&WAP “相关问题”第1、10位；
- 无线大搜；
- 宝宝知道详情页-“相关问题”首位；

婚纱摄影前十名推荐



拍摄婚纱照的工作室：铂爵！比较老的店，全国连锁的，里边什么拍摄风格都有，礼服很漂亮很高档，化妆技术也好，护肤用品的也都是好的，拍...

广告

PC

单图

图片+ 问答，点击进入中间页

流量位：

PC搜索首页“大卡片”
大搜右侧，同“品牌华表”位置

三图

图片+ 问答，点击进入中间页

流量位：

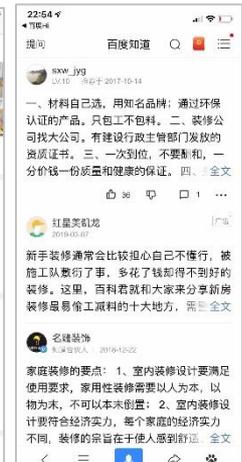
宝宝知道APP首页
“精选内容”、“好看Tab-推荐”内容列表页，
每隔6条展现一次



APP

流量资源位概览

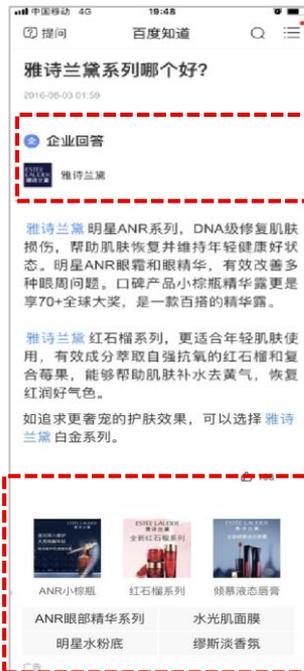
搜索场景



推荐场景



知识营销中间页样式





微信讨论群



hi讨论群

03

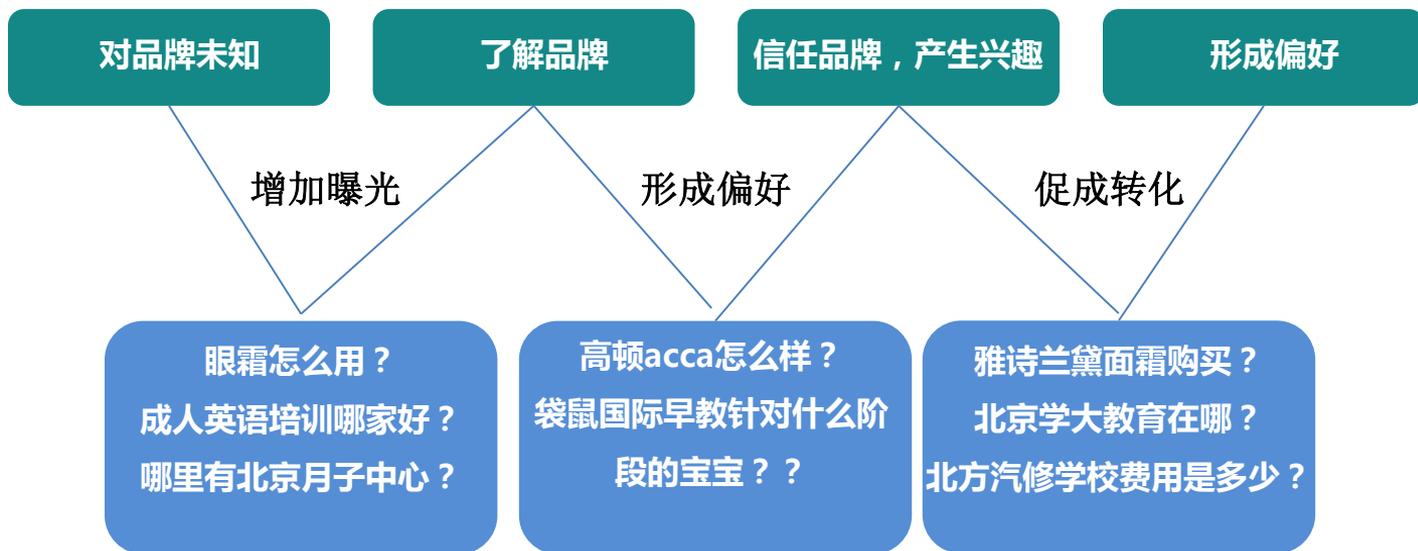
投放

支持广告智能化投放



根据受众不同的认知阶段，制定不同的营销方案

受众转化路径



不同阶段对应的问题

依托百度强大的AI技术，实现广告智能化投放



自动获取问答功能

通过系统挖掘客户网站&百科等内容，自动帮助客户推荐个性化优质问答，简化问答生成操作步骤，提高效率



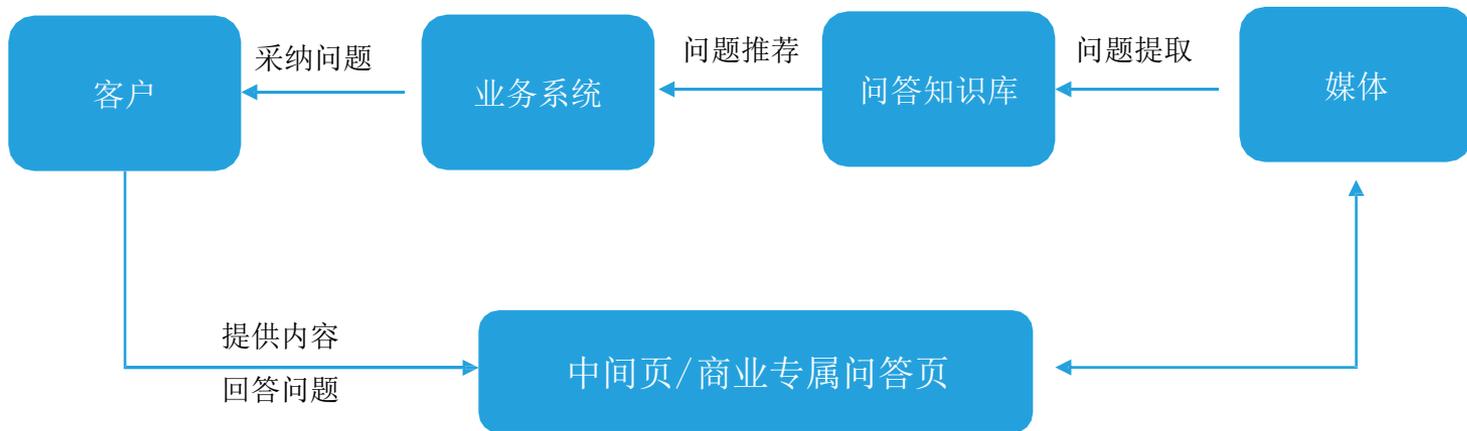
物料的自动提示优化功能

系统判断物料质量度，并通过“业务端提示窗口”及“计划、单元、问答”3个Tab下，对低质物料数量给出提示，提醒客户通过物料优化提高物料质量，降低投放成本



智能化投放逻辑：知识营销帮助客户及时找到并官方回应目标受众

- 百度从自有知识类媒体中提取了优质问答，形成了问答知识库
- 客户从问答知识库的问题推荐中获取目标消费者关心的问题，并进行回答
- 客户的问答，将在知道站内生成独立的商业专属问答页，即中间页
- 此独立问答页，与知道其他自然结果一样，可以在知道搜索页、知道详情页、无线搜索等页面展现，与自然结果混排



PART 03

百度-知识营销精选内容



“精选内容”新样式：无线-百度知道用户侧优质问答首位



动态demo点击播放

资源价值



样式更加原生

百度移动端用户侧流量入口



优质流量更多曝光机会

百度知道优质问答首位强势置顶，附赠“知道合伙人”权益，权威知识推广加深品牌印象



低成本高性价比

项目初期，竞争激励程度低，会在较低的成本下，获取更多展现

“精选内容”与常规样式对比

常规样式

精选内容



PART 04

百度-知识营销投放案例





■ 案例分享：各行业优秀案例示例





日化行业

日展现量70w+

Baidu 知道 对于眼部的细纹大家都是如何护理的? 搜索答案 我要提问

网页 新闻 贴吧 知道 音乐 图片 视频 地图 文库 更多»

共597条结果 筛选答案 ▾

大家知道如何保养眼部吗?我眼部长了好多细纹,不...

问: 大家知道如何保养眼部吗?我眼部长了好多细纹,不知道用什么产品好?

答: 眼部是最容易暴露年龄的地方,眼部的皮肤最薄也最干,所以一定要给眼部多喝水,比如用经常要敷眼膜,像我们做面膜一样。完了之后采用眼部精华吸收,最后使用眼霜锁住水分,眼部需要做的一步都减少。使用日本青木宫廷眼霜,我上次买了一瓶,细纹...

2016-10-10 回答者: 知道网友 6个回答

对于眼部的细纹大家都是如何护理的?

企业回答: 眼睛长细纹一般有两种原因,一是眼部肌肤干燥形成的细纹。二是因为皮肤衰老。眼睛长细纹后如果不注意就会变成皱纹,无法去除,因此需要针对性的使用眼霜进行眼部修复。雅诗兰黛全新升级小棕瓶眼霜,浓缩肌因级修护科技,激活并放大眼周自我修护...

2018-08-10 回答者: 雅诗兰黛 V3 23

24岁,眼睛有细纹,应怎样保养?

问: 我是混合偏油的皮肤,最近几个月发现眼睛下眼皮靠内眼角的地方细纹越来越...

答: 保养方法: 1、滋润保养 使用含高效补水成分及眼部专用的保养品为眼部肌肤加以滋润保养。眼部



Baidu 知道 对于眼部的细纹大家都是如何护理的? 搜索答案 我要提问 品牌精选

ESTEE LAUDER 雅诗兰黛 NEW小棕瓶“抗蓝光”眼霜 立拜斯体验

对于眼部的细纹大家都是如何护理的?

企业回答 2018-08-10 23 回答

眼睛长细纹一般有两种原因,一是眼部肌肤干燥形成的细纹。二是因为皮肤衰老。眼睛长细纹后如果不注意就会变成皱纹,无法去除,因此需要针对性的使用眼霜进行眼部修复。雅诗兰黛全新升级小棕瓶眼霜,浓缩肌因级修护科技,激活并放大眼周自我修护力,可有效预防细纹干纹和眼部松弛等眼部问题,助你无惧蓝光的害!

企业产品

小棕瓶抗蓝光眼霜 小棕瓶大眼霜 雅诗兰黛小棕瓶 小棕瓶真丝眼霜

相关知识 小棕瓶系列 眼霜眼霜系列 雅诗兰黛产品线 雅诗兰黛护肤品

正在求助 相关问题: 眼部的细纹? 眼部的细纹? 眼部的细纹? 眼部的细纹?



IT消费电子行业

日展现量70w+

Baidu 百度 什么空调省电 什么空调省电

什么牌子空调最省电
 2013年5月27日 - 什么牌子空调最省电?目前,国内空调市场格力、美的、海尔三足鼎立,其核心部件压缩机均采用国际著名品牌,质量可靠,售后服务体系完善。那**什么牌子空调最...**
[china.huisou.com/news/...](#) - 百度快照 - 92%好评

什么是变频空调,变频空调省电吗,百度文库
 2014年6月30日 - 近年来,一种新型空调——变频空调走进了人们的生活。或许许多朋友会有这样的疑问。变频空调跟普通的空调有什么区别?什么是变频空调?变频空调真的省...
[wenku.baidu.com/link?u...](#) - 百度快照 - 85%好评

什么空调最省电_百度知道
 企业回答:空调耗电量受使用环境、使用季节、室内保温效果以及运行设定等综合影响。总的来说,变频空调要比定频空调省电,能效等级高的比能效等级低的省电; 海尔宽带无...
 回答者: 海尔空调
[http://zhidao.baidu.com/question/1240105621115361939.html](#) 2015-07-01



Haier 海尔空调 健康习风 远离空调病 健康空气 海尔智造

bamboo_9 | 四级
签到

什么空调最省电 2015-06-15 16:09

企业回答
 空调耗电量受使用环境、使用季节、室内保温效果以及运行设定等综合影响。总的来说,变频空调要比定频空调省电,能效等级高的比能效等级低的省电;
 海尔宽带无氟变频, 0.1赫兹-160赫兹超变频运行,轻松实现1分钟速冷、3分钟速热;最低功率10W,省电60.5%

Haier 海尔空调

企业产品 - 推广

 天铂空调	 天铂空调	 帝樽空调	 空气魔方
海尔天铂空调	海尔天铂空调	海尔帝樽空调	海尔空气魔方

相关知识
[家用空调常见问题解答](#) [空调故障排除](#)
[海尔空调官网](#) [家用空调售后服务收费标准](#)

其他类似问题

什么空调最省电?	44	2011-05-01
那款空调最省电?	43	2011-04-03
空调耗电最省电?	40	2010-08-11

Haier 海尔空调 健康习风 远离空调病
 健康空气 海尔智造

企业简介: 海尔空调是海尔集团旗下品牌产品,拥有全球17大生产基地,5大研发中心,是名副其实的世界级空调供应商。压缩机到所有零部件都是采购的世界级供应商的产品,品质有保障。专业的售后服务,给您好的体验。 热线:4006999999

[官方微信](#) [官方微博](#)

金融保险行业

日展现量10w+

车险怎么买最划算

答：汽车保险全攻略秘笈 一、为什么要买**车险** 提到为什么要买**车险**，可能有人会说：不买不给验车、不给上牌照；有人会说：不买现在违法；有人会说，我手潮，还是买了保险；还有人会说，买保险，车出了事保险全包.....到底为什么要买**车险**呢？当您用辛辛苦苦...

2014-02-27 回答者：高校315 2个回答 66

车险哪家好？

答：现在的**车险**公司很多，可选择空间大，建议尽量选择售后服务比较完善的**车险**公司，要不理赔起来会比较麻烦！很多车主选择大保险公司主要看重这个。目前超过5000万车主都选择<人保**车险**>，一是网点多，全国各地都有服务网点；二是理赔快，万元以下案件1小时通知赔付；三是增值服务好，有紧急车辆救援服务；四是价格省，官网投保多省15%。人保**车险**还是不错的，值得选！

2015-05-08 回答者：人保财险 推广

车险包括哪些？

答：**车险**主要分为：交强险（强制性要购买）、商业险（自愿购买）。交强险包含：机动车交通事故责任强制保险责任限额 一、机动车在道路交通事故中有责任的赔偿限额1.死亡伤残赔偿限额：110,000元人民币 2.医疗费用赔偿限额：10,000元人民币 3.财产损失...

2015-04-28 回答者：厦门平安保险人 6个回答

The screenshot shows the PICC website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like '分类', '公社', '知道行家', '问医生', '问作业', '经验'. Below that, a prominent banner reads '还在为买车险烦恼?' (Still worried about buying car insurance?) with a '立即报价' (Quote Now) button and a '人保车险 官网直销 网购车险多省15%' (PICC Car Insurance Official Website Direct Sales Online Car Insurance Saves 15%) message. A search bar and '个人中心' (Personal Center) are also visible.

The main content area features a question '车险哪家好?' (Which car insurance company is better?). Below it, an '企业回答' (Company Answer) from PICC is displayed, dated 2015-05-08 17:07. The answer text matches the content in the adjacent text box, highlighting the benefits of PICC's car insurance, such as a wide network of service points, fast claims, and a 15% discount on online purchases.

Below the answer, there's a '企业产品' (Company Products) section with four featured insurance products: '车损险' (Comprehensive Coverage), '交强险' (Compulsory Traffic Accident Insurance), '三者险' (Third Party Liability), and '车上人员责任险' (Passenger Liability). Each product has an '立即投保' (Buy Now) button.

At the bottom, there's a '相关知识' (Related Knowledge) section with links for '网上买车险有什么优势' (Advantages of online car insurance), '教你如何选车险' (How to choose car insurance), '哪些车种可在网上投保' (Which vehicle types can be insured online), and '异地出险了怎么办' (What to do if an accident occurs in another location).

汽车行业

日展现量5w+

汽车轮胎花纹的作用?

答：最主要功效是防滑，当然随着对**轮胎**功能的要求越来越好，很多**花纹**还有着排石及排水的作用，**轮胎**的纵向**花纹**有着导向性作用，横向**花纹**一般是增加驱动力。如果地面像玻璃一样平，在同样材质下，那就是光胎的摩擦力最大 但是路面不可能那样平整，总...

2014-11-30 3个回答

汽车轮胎花纹是怎么分类的

答：法律规定只有带**花纹**的**轮胎**才允许上路。胎面**花纹**的主要作用是排水，因为水会影响**轮胎**与路面的接触。当**汽车**在潮湿路面上高速行驶时，**轮胎**和路面间会积水，**轮胎**可能因此与路面失去接触，这样的话车辆就会失去控制。此外，在非极端情况下，足够的花...

2015-05-21 回答者：Continental轮胎 V2 - 推广

汽车轮胎花纹是怎么分类的

答：**轮胎****花纹**型式多种多样，但归纳起来，主要有3种：普通花纹、越野花纹和混合花纹。(1)普通花纹普通花纹适合于在硬路面上使用。它分为纵向花纹、横向花纹和纵横兼有花纹。a)纵向花纹 纵向花纹的共同特点是胎面纵向连续，横向断开(图1a)，因而胎...

2011-08-10 回答者：scx1985116 4个回答 16





■ 案例分享：精选内容



案例 | 日化行业-希思黎



案例 | 日化行业-滴露



案例 | 食品饮料行业-伊利金领冠



附录

百度-知识营销售卖流程





准入规则

知识营销

开户规则	开户、客保规则和百度整体一致
计费方式	常规推广CPC计费 对问题进行出价，按入口点击收费（中间页点击不收费）
定价规则	CPC 0.3元起竞价 用户的出价*移动出价比例不能小于0.3，最小移动出价价格是0.3，低于0.3为无效
行业准入	屏蔽行业：医疗（包括医疗机构、药品、医疗器械）、成人用品、博彩 除上述行业外，其他行业均可推广
框架计入	是

开通流程

①搜索推广客户直接登录一站式平台（www2.baidu.com）



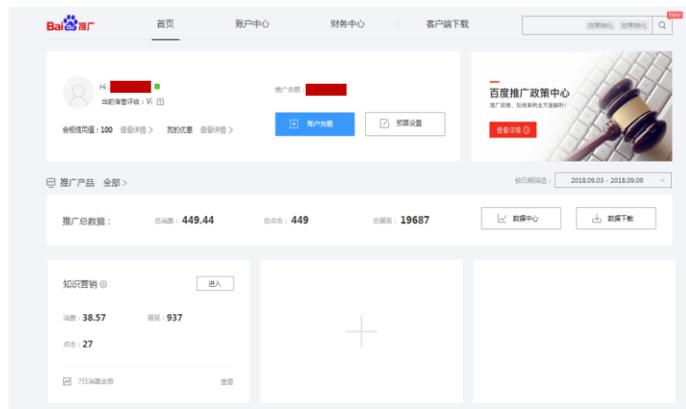
②点击“推广产品 全部”，进入“全部商业产品”页面



③点击开通按钮，即可开通“知识营销推广”



④回到账户首页，进入知识营销系统进行投放



品牌故事 合作流程

询单

物料制作& 审核

上线

客户准入：

- ①具有大众认知度高、市场占有率高、美誉度高的品牌，如：LV、蒂芙尼、奥迪等
- ②一年内在线上线媒体无负面新闻

报价逻辑：

按品牌故事视频的在线时长收费（包含一支3min的品牌故事短视频，视频版权归属于客户）

品牌故事制作流程：

客户提出brief并提供资料，由百度生产者联盟制作，品牌主& 百度共同把关

所需物料：

文字/图片/URL等物料
物料定稿周期： 1个月左右

视频上线：

视频确认后2个工作日内上线，上线后视频播放量数据线上直接展现

物料更新：

- ①品牌故事短视频
视频定稿后，视频内容本身不支持更新。
- ②文字/图片/URL等物料
每个季度最多更新1次

品牌故事 询单流程

品牌故事已加入品牌全景产品线，享受展示类政策。

- 售卖周期：按年售卖
- 报价流程（1-2个工作日）：



- 下单流程（3-4个工作日）：非标单审批→PSP特批→PSP合同审批

联系我们



关注知识营销hi服务号：知识营销日常运营沟通



知识营销Email: wenda-pm@baidu.com



百度营销中心-知识营销链接：
http://yingxiao.baidu.com/new/home/help?ly=nav_list



THANK YOU



“知识闪电”：助力广告主提升品牌认知，攫取潜在消费者

通过短视频满足网民知识诉求的时刻，精准捕捉到潜在消费者，进行消费者教育同时攫取潜在消费者

网民诉求：日均百度搜索量数十亿次，满足求知需求

解决方案：

- 针对知识类问题，制作60s内轻快型短视频
- 联合百度搜索自然搜索位、百度知道Top1位置等核心搜索资源向网民传播知识内容

特点1

独占

知识资源客户独享

特点2

高效

精准覆盖目标人群

特点3

持续

稳定曝光

- 同类型问题只对一个客户售卖，具有排他性

- 用户搜索相关问题进行触发，天然覆盖精准受众

- 按CPT售卖
- 赠送大搜TOP1位置，强曝光



更有趣、更直接、更高效

“秒懂品牌故事”：权威性内容制作，让消费者3分钟了解大品牌

品牌故事

生产高价值品牌知识内容

- 百度系权威平台：联合搜索、百科、经验、信息流等核心资源
- 发布3分钟品牌视频，为一年向消费者讲述品牌故事的短视频栏目



品牌塑造

开拓新市场，从权威客观的角度帮助进行官方的品牌形象塑造



品牌升级

品牌阶段性重塑以及升级，传播核心内容发生改变



品牌发布

发布年度产品、以及年度主题活动等，作为官方介绍平台

- 百度旗下制作联盟视频制作
- 品牌主 & 百度共建视频内容
- 支持最多5支3min左右视频



点击跳转页面播放