

百度商业产品

一周产品更新速递

2019年7月15日 – 2019年7月21日

主要更新概览

序号	类别	产品线	更新点
1	政策及审核	医疗-落地页	《医疗落地页审核标准》更新
2	政策及审核	医美-落地页	《医美落地页审核标准》更新
3	政策及审核	客户资质审核	《客户资质信息真实性审核标准文件》更新
4	产品	搜索推广	搜索推广-oCPC：智能加词+多数据源接入+智能小程序功能升级上线
5	产品	搜索推广	搜索推广-人群投放：场景人群功能上线
6	产品	搜索推广	搜索推广-度名片上线
7	产品	本地广告	本地广告-门店营销（原直通车）产品上线
8	产品	DMP	DMP-共享授权：人群包共享授权线上化上线
9	产品	新医疗-落地页	新医疗-落地页：医疗托管落地页增加网民权益保障信息明示通知
10	产品	新医疗-落地页	新医疗-落地页：咨询落地页电话飘蓝功能上线
11	产品	新医疗-落地页	新医疗-落地页：反作弊业务端数据报表&拉黑功能上线
12	产品	消费医疗-落地页	消费医疗-落地页：消费医疗客户落地页整改

1. 《医疗落地页审核标准》更新

更新内容：

- 1) 第四章：五、医生信息审核。按入驻医生类型，分为：中国大陆医师、中国港澳台医师、外籍医生。同时更新对应审核标准。
- 2) 第四章：七、通用审核要求。新增1. 26) 单一落地页需明确体现推广主体企业名称。

执行时间：2019年7月5日

审核标准文档请咨询对应运营单位
运营接口

7月18日运营通知：
《医疗落地页提交手册》

2. 《医美落地页审核标准》更新

更新内容：

- 1) 附录二：医院保证函、医生在柠檬爱美医生信息库lemon.baidu.com/doctor平台注册。
- 2) 新增第四章：一，（一）、26. 单一落地页需明确体现推广主体企业名称。
- 3) 更新第四章，二，7，医院等级补充上传卫健委截图证明资质。

执行时间：2019年7月18日

7月19日运营通知：
《医美落地页审核标准》

3. 《客户资质信息真实性审核标准文件》更新

更新内容：

第四章：54、非法推广形式类，进行策略升级。将非企开户列为禁止推广。

执行时间：2019年7月15日

7月18日运营通知：
《客户资质信息真实性审核标准文件》

4. 搜索推广-oCPC：智能加词+多数据源接入+智能小程序功能升级上线

智能加词

- 1) 在进入oCPC第二阶段后，智能加词每隔三天为账户添加一批新的高转化关键词（处于暂停状态，该阶段不产生消费），需客户主动查看并启用后才会开始投放；
- 2) 客户根据投放需求，可选择加词量级，并可进行批量查看、暂停、删除。

01 新建转化追踪

02 编辑oCPC投放测试投放包1

03 数据核对

04 数据积累

新建oCPC投放包

oCPC数据报告

智能加词

<input type="checkbox"/>	oCPC投放包	投放阶段	核对状态	数据核对	出价表达	智能加词	通用溢价系数	生效范围
<input type="checkbox"/>	测试投放包1	ocpc第一阶段	未核对	核对	目标转化...	<div>开</div>	-	-
<input checked="" type="checkbox"/>	测试投放包2	ocpc第一阶段	未核对	核对	目标转化...	<div>开</div>	-	1个计划

oCPC智能加词

开

oCPC智能加词将在进入oCPC第二阶段后，每隔三天为账户添加一批新的高转化关键词（处于暂停状态，该阶段不产生消费），需客户主动查看并启用后才会开始投放。

智能加词量级分为五档：

档数越高，扩流量越大，您根据需要选择量级

加词量级：核心词-流量小

扩展词-流量大

支持多数据源接入

新建投放包时，同一个投放包中可选择多个数据来源和转化类型进行优化。

投放包名称

1-10个字

流量范围

☐ PC ☐ 移动

数据来源

☒ 代码监测

主转化

请选择主转化...

辅助转化

☒ API 回传

主转化

请选择主转化...

辅助转化

☐ 咨询工具授权

主转化

请选择主转化...

辅助转化

☒ 商家号

主转化

请选择主转化...

辅助转化

☐ APP 激活☐ 电话数据授权☐ 百度智能小程序

出价类型

☒ 目标转化成本控制

适用于转化数据充足(可以满足二阶门槛)，对客户操作需求较少，关注转化成本客户

元

转化成本过高时，将无法进入第二阶段

支持智能小程序数据来源

实现优于传统H5页面的流量体验。

百度智能小程序

此方式适用于您账户下推广落地页为百度智能小程序,使用此接入方式，无需新建转化追踪。

详细介绍及操作指导参见7月16日运营通知文件： 搜索推广oCPC产品手册-0715

立即使用

5. 搜索推广-人群投放：场景人群功能上线

潜在人群-新增推荐人群

支持客户一键勾选人群绑定计划进行推广，降低客户产品使用门槛；

- 1) 推荐策略：根据客户自身推广业务最近30天的优质用户特征（性别/年龄/兴趣）推荐相似的潜在用户；
- 2) 产品入口：①搜索推广后台数据概览页下方人群推荐卡片；②人群管理列表推荐人群置顶展示；

拉新人群-升级

原来拉新人群策略升级，且支持客户编辑，自定义拉新目标客户；

- 1) 推荐策略：根据近30天历史数据，挖掘和客户推广业务重合度较高的竞品客户所投放的网址进行推荐，且支持客户根据自身推广现状进行编辑；
- 2) 产品入口：①搜索推广后台数据概览页下方人群推荐卡片；②人群管理列表推荐人群置顶展示；③人群管理列表点击新建人群下拉，选择新建场景人群；

再营销人群-升级

原再营销人群策略升级，且支持客户编辑，自定义再营销行为深度（展现、点击、转化）；

- 1) 推荐策略：
 - ①展现人群再营销：对客户所推广的广告展现过的用户进行再次触达；
 - ②点击人群再营销：对客户所推广的广告点击过的用户进行再次触达；
 - ③转化人群再营销：对客户所推广的广告有过转化行为的用户进行再次触达，支持客户选择转化类型；

注：转化人群再营销前提是客户已接入转化数据，转化数据接入方法和流程见营销中心：

<http://yingxiao.baidu.com/new/home/product/details/id/5451>；

- 2) 产品入口：①搜索推广后台数据概览页下方人群推荐卡片；②人群管理列表推荐人群置顶展示；③人群管理列表点击新建人群下拉，选择新建场景人群；

更多详细介绍及操作指导参见7月19日相关运营通知

6. 搜索推广-度名片上线

度名片是企业为员工背书的认证型产品，通过度名片可以为行业精英提供个人信息的认证背书服务，同时提供在线的背书样式展现。

2019.7.16全流量上线，客户可以通过一站式UC账号登录网站 (<http://viptuiguang.baidu.com/fc/index>) 购买，一站式全流量入口待本月底上线。

三大优势：

- 1) 百度直达：好位置+强样式，提高品牌形象
- 2) 权威认证：蓝标认证，企业背书与信息联动
- 3) 专业人士：专业内容展示丰富，支持跨平台分享

流量范围：

无线端（pc端计划未来上线，时间待定）



更多详细介绍参见7月16日运营通知文件：度名片简介、度名片审核标准

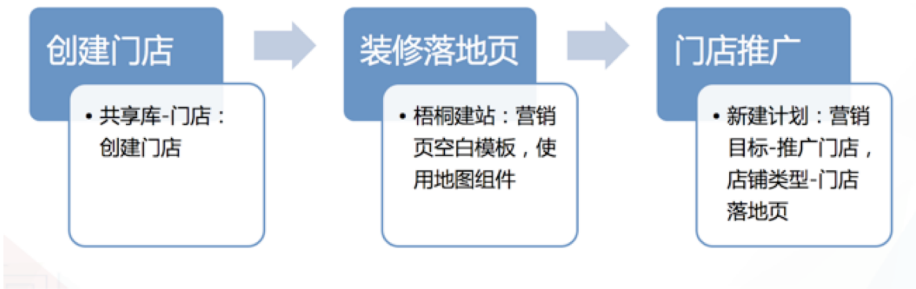
7. 本地广告-门店营销（原直通车）产品上线

本地广告-直通车产品将升级为“门店营销”功能，并将于7月23日在百度凤巢产品上线，用来替代本地直通车门店投放功能。

门店营销是针对本地实体门店客户而推出的在线营销产品，在凤巢平台上帮助本地客户更好地管理线上门店、获取销售线索和到店客户。

注：原直通车产品预计在2019年12月31日下线，在未下线之前，原本地直通车账户可以继续充值投放，停止新开户。

投放流程



核心模块

- 1) 门店管理：a. POI的入驻与审核；b. POI数据同步
- 2) 梧桐建站：a. 店铺页装修；b. 数据同步
- 3) 投放管理：a. 三级地域定向；b. 落地页闭环流程
- 4) 创意样式：门店组件及稳定展现需求

关于本地直通车产品升级事宜详细执行方案、更多详细介绍及操作指导请参见7月17日相关运营通知及文件：门店营销产品手册-0716

投放入口

门店营销，为搜索推广的一种计划类型，在一站式页面，点击搜索推广卡片的“进入”按钮，即可跳转至后台管理界面



创意样式

a：展示门店名称，地址，电话以及与用户的距离 b：展示地址与用户的距离

捷豹JAGUAR 新车蓄势待发



捷豹JAGUAR 中大型豪华轿车，分为标准版、旅行版本及XFR性能版。在设计上，JAGUAR更趋向于先进时尚的造车理念，中大型豪华轿车，分为标准版、旅行版本及XFR性能版。

☎ 电话咨询：北京捷豹专业车行新安店

📍 距1.7km-北京市海淀区北四环西路20号

showurl.com 广告 评价

捷豹JAGUAR 新车蓄势待发



捷豹JAGUAR 中大型豪华轿车，分为标准版、旅行版本及XFR性能版。设计上，JAGUAR更趋向于先进时尚理念。

📍 距1.7km-北京市海淀区北四环

showurl.com 广告 评价

本次升级后，广告主可以在线上即时单向开通对同主体账户的“DMP人群包共享权限”，并可立即进行人群共享操作，将本账户下人群共享给已开通权限的同主体账户。人群共享成功后，该同主体账户即可在百度推广上使用投放。

授权后，可以共享账户内人群包给已授权的同主体公司账户投放使用。

开通授权

✕

开通授权设备

输入设备名称及连接设备ID。设备ID是可在设备中通过“我的设备”页面获得。

开通授权范围

指定定制人-CMP人数

CMP人数也是您在CMP平台 (<http://cmp.tencent.com>) 上创建的人数组。可用于广告推广。授权后可以访问CMP平台中操作所有组内下的人员。具有管理权限方可使用该组。

开通设备范围

☐ 继续定制人数

☐ 确定同意并授权 [了解详情](#)

确定

取消

请阅读并开通授权号

Step3: 在共享页面选择要共享的账户，点击确定，即可完成人群共享。需要注意，被共享的人群不能修改分发渠道，若需修改请在原人群所在账户（即操作共享的账户）内修改。

9. 新医疗-落地页：医疗托管落地页增加网民权益保障信息明示通知

在医疗的标准型托管落地页和咨询型托管落地页，均增加保障提示文案，用户可点击文案进入百度网民权益保障页面，申请权益保障。

- 1) 标准型落地页：在首页增加保障提示
- 2) 咨询型落地页：在咨询聊天框增加保障提示，在操作按钮栏增加申请保障入口



说明：无需客户主动操作，目前仅在医疗行业托管客户落地页上线

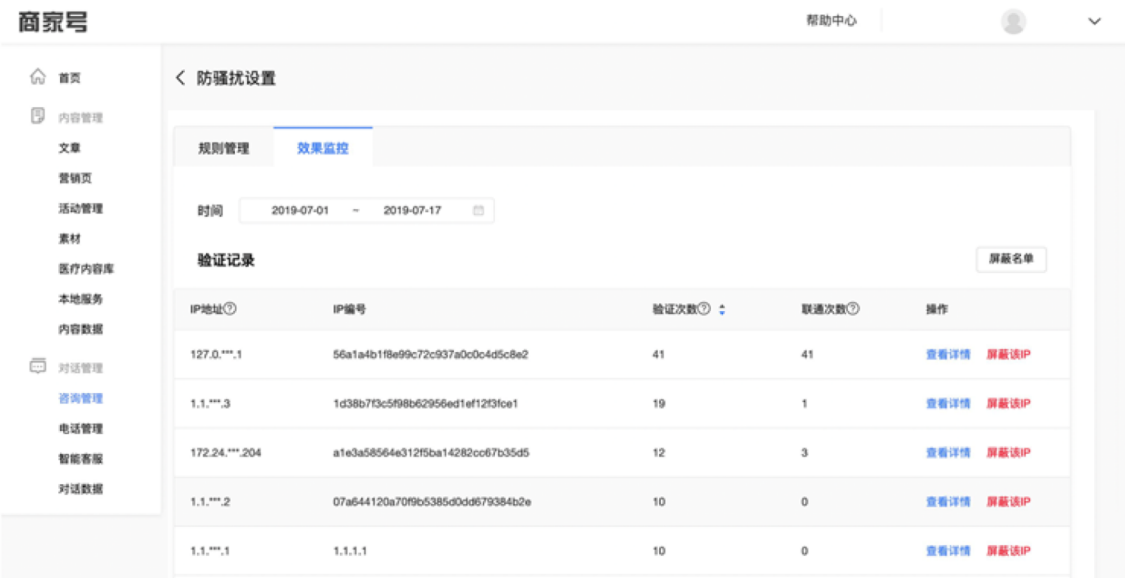
10. 新医疗-落地页：咨询落地页电话飘蓝功能上线

咨询落地页中客服向访客主动发送电话的场景较为常见，为提升用户体验，提升转化，将对咨询文本中的电话信息飘蓝，可直接点击拨打。
注：各浏览器及手百对电话标识处理不一，点击后出对应的浮层。若浏览器未出浮层，点击吊起直接系统拨打。



11. 新医疗-落地页：反作弊业务端数据报表&拉黑功能上线

在商家号-对话管理-咨询管理下，线上已有【防骚扰设置】模块，点击可以设置防骚扰规则。为方便客户监控防骚扰规则的防控效果、对数据报表中的IP进行屏蔽，增加数据报表和拉黑功能。
客户可以在验证记录列表中查看IP详情、屏蔽该IP。屏蔽该IP后，该IP所在的用户打开咨询页面无法联通客服。



更多详细介绍参见7月18日运营通知：反作弊业务端数据报表&拉黑功能上线通知

12. 消费医疗-落地页：消费医疗客户落地页整改

为了构建消费医疗行业的健康、良性的广告生态，也为了更好的提升用户安全体验，我们对消费医疗客户进行落地页托管。

8月14日起，消费医疗的投放落地页将需全部改为柠檬爱美落地页进行投放。

为使广告主平稳过渡，即日起至8月14日，落地页的托管将分四阶段进行：

第一阶段：即日起，客户可开始进行柠檬爱美落地页的制作及投放物料的替换；

第二阶段：7月15日前，需完成柠檬爱美内的医院及医生信息的入驻；

第三阶段：7月24日起，推广账户下柠檬爱美落地页消费占比需达到5%；

第四阶段：7月31日起，推广账户下柠檬爱美落地页消费占比需达到50%；

8月14日零时起，涉及消费医疗业务全部账户，所有的推广结果不得展现除柠檬爱美落地页以外的其他任何形式落地页面，其它页面将暂停推广。

注：

1) 消费医疗托管分阶段方案仅涉及账户无线凤巢投放；

2) 托管页消费占比=账户内柠檬爱美落地页产生无线凤巢消费/账户无线凤巢总消费，每个账户内均需完成对应阶段目标。

整体落地页托管方案基于国家监管要求及用户安全体验角度出发，如广告主对此方案认可度存疑，有权选择终止推广合作。

医美客户圈定逻辑：

1、具有【医疗美容机构（手术方式）（不可个人，B）】资质的账户中，诊疗范围中有医美相关诊疗目录或主经营范围有医美相关的账户。

2、如经营范围中既包含疾病医疗又包含消费医疗投放业务，客户可申诉修改权限或拆户托管（疾病类按疾病医疗托管，消费类按费消费医疗托管）。

医美相关诊疗目录如下：

眼科（消费医疗）	口腔科	医疗美容科	
全飞秒激光术	口腔科专业	美容外科专业	整形外科专业
飞秒激光手术	牙体牙髓病专业	美容牙科专业	
晶体植入手术	口腔修复专业	美容皮肤科专业	
后巩膜加固术	口腔正畸专业	美容中医科专业	
绿飞秒激光术	口腔种植专业	美容皮肤科	
准分子激光术	牙周病专业		
全激光手术	口腔粘膜病专业		
远视矫正	口腔颌面外科专业		
斜视矫正	口腔麻醉专业		
弱视矫正	口腔颌面医学影像专业		
	口腔病理专业		
	预防口腔专业		

百度商业产品

一周产品更新速递

THANKS