

阿拉丁B2C购物推广

产品文档



目 录

CONTENTS

01

阿拉丁产品介绍

02

B2C简介

03

投放流程

04

上线流程

05

业务端操作

01

阿拉丁产品介绍

02
B2C简介

03
投放流程

04
上线流程

05
业务端操作



阿拉丁推广产品描述

产品概述

产品定义

以满足用户体验为前提，将客户优质的产品和服务结构化信息前置，以图文样式展示在自然搜索结果中

触发机制

通过对商品的结构化理解，精准的将百度搜索用户与客户的商品数据连接匹配，可覆盖词类：品牌词、泛需求词、精准词等等

产品价值



- 更好的搜索体验，高质、精准且丰富的自然结果
- 更优的特型展示样式，更易获取关键信息
- 满足和激发消费决策的便捷达成
- 超强的相关性结果召回，与用户意图强匹配
- 自然搜索结果，信息前置，样式醒目
- 细分垂类定制体验，精准受众导流

自然结果

结构化信息

多家聚合展现





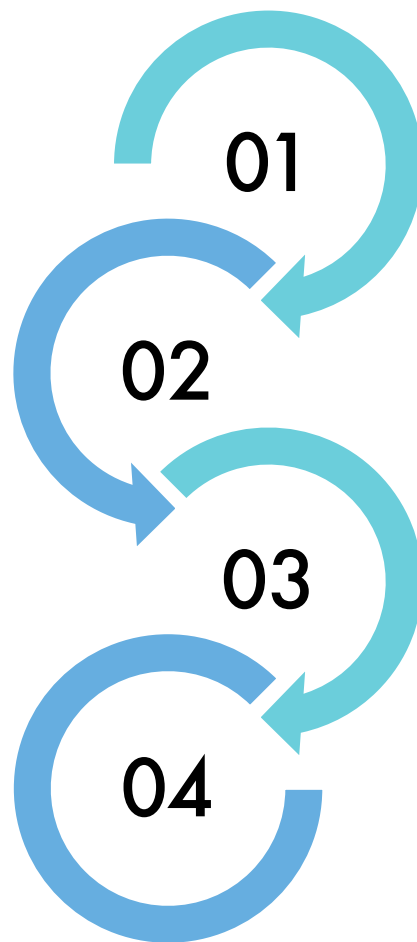
阿拉丁推广产品特点

触发机制

通过对商品的结构化理解，精准的将百度搜索用户与客户的商品数据连接匹配

对接方式

商品数据对接百度商品库



展现位置

- 自然搜索结果
- 不固定位置，接受点击调权及退场

展现样式

- 分垂类、流量类型定制搜索结果特性
- 客户、商品信息前置

01

阿拉丁产
品介绍

02

B2C简介

03

投放流程

04

上线流程

05

业务端操作



阿拉丁B2C推广简介

阿拉丁推广-B2C购物推广是在百度无线搜索流量下，基于阿拉丁购物卡，在全网热卖位置支持商品投放，旨在帮助用户一站触达优质商品信息，让用户便捷地找到优质商品资源，为商家提供更多曝光机会，快速达成交易。

付费方式

CPC竞价
底价：0.3元

客户群体

具有商品**在线交易能力**且满足**C端**用户购物需求的客户

展现位置

无线搜索结果页，阿拉丁购物卡**全网热卖区域第一位**

承接页面

B2C购物推广必须以**商品详情页**作为落地页承接

阿拉丁B2C产品优势

痛点：

SEO

- 结果样式单一
- 流量获取和排序不可控，优化手段单一



阿拉丁B2C解决方案：

- ✓ 展现结果强样式，更直接更醒目
- ✓ 自然结果下展现权重高
- ✓ 基于商品属性智能触发，帮助囊括更多长尾流量的同时，实现用户query和商品的精准匹配

SEM

- 流量瓶颈
- 展现不稳定
- 投放流程复杂



- ✓ 自然结果流量的增量挖掘
- ✓ 投放流程简单高效，无需配置创意

更全流量覆盖

更精准匹配

更稳定展现

更多优化手段

更快速投放



更高ROI



阿拉丁B2C卡片及流量覆盖

品牌卡-第一位参与竞拍

vivo

焕新节

vivoZ1

6GB+64GB 极光特别版

骁龙660AIE处理器

3D流光炫彩机身

到手价
¥1498

晒单赠爱奇艺会员

焕新生活 绽放美力

¥1498.00 ¥1898.00

点击商品跳转广告主落地页

vivo

AI智能拍照,照亮你的美

概览 购买 好文 资讯 视频

百度百科

vivo为一个专注于智能手机领域的手机品牌, vivo和追求乐趣、充满活力、年轻时尚的群体一起打造拥有卓越外观、专业级音质、极致影像、愉悦体验的智能产品, 并将敢于追求...

[抢购] 百度专享爆款低价限时购

全网热卖

vivo X21i 4G全...
¥2698
迪信通官网

vivo Z1 (V1801A0) 全...
¥1898
苏宁易购

vivo X21 FIFA定制机...
¥2998
国美商城

大咖专栏

vivo X21上手...
07:14

首发 新潮流的先锋 王自如
上手vivo X21

评测: 刘海屏玩上屏幕...
ZEALE 18.2万次... 中关村在线 22.5万...

种草笔记

拔草vivo X21 | 自拍狂魔终于找到真爱
Vier

搜索智能聚合 反馈

vivo

概览 **购买** 好文 资讯 视频

全网热卖

vivo X21i 4G全...
¥2698
迪信通官网

vivo Z1 (V1801A0) 全...
¥1498
苏宁易购

vivo Y79 全网通...
¥1598
国美商城

vivo

概览 **购买** 好文 资讯 视频 优惠

综合排序 商城 分类 筛选

商城自营

vivo X21i 4G全网通 全面屏 拍照手机 宝石红 4G全网通 64GB 存储...
¥2698
迪信通官网

vivo Z1 (V1801A0) 全网通版 极光特别版 6+64G
¥1498
苏宁易购 5356评论 同款报价

示例query

vivo

苹果

香奈儿

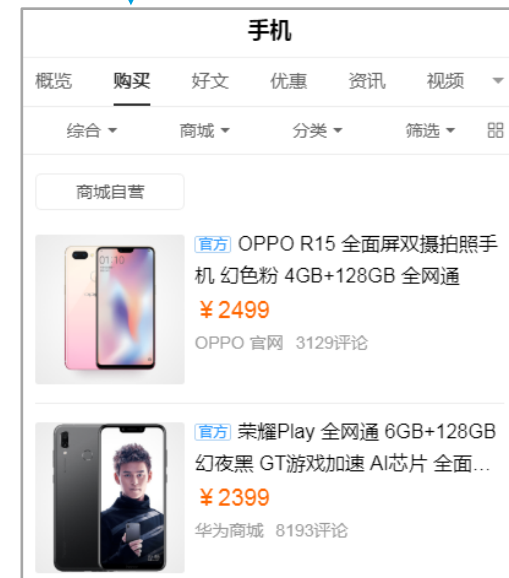


阿拉丁B2C卡片及流量覆盖

泛需求卡-第一位参与竞拍



点击商品跳转广告主落地页



示例query

手机

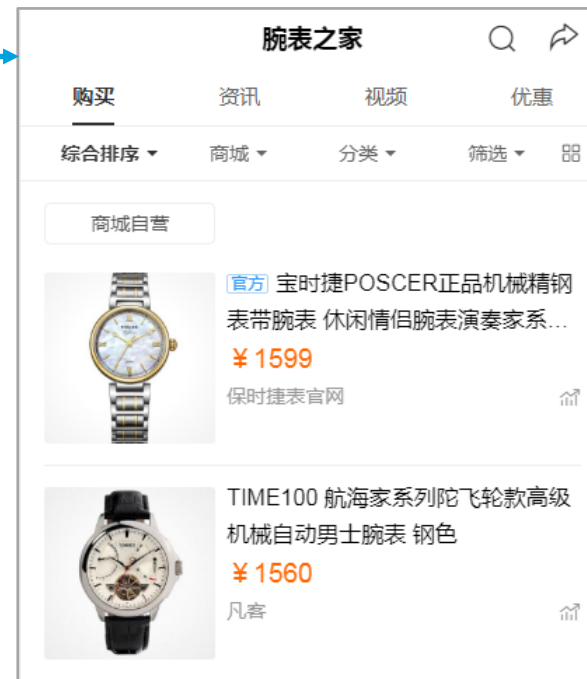
口红

阿拉丁B2C卡片及流量覆盖

商品购买卡-第一位参与竞拍



点击商品跳转广告主落地页



示例query

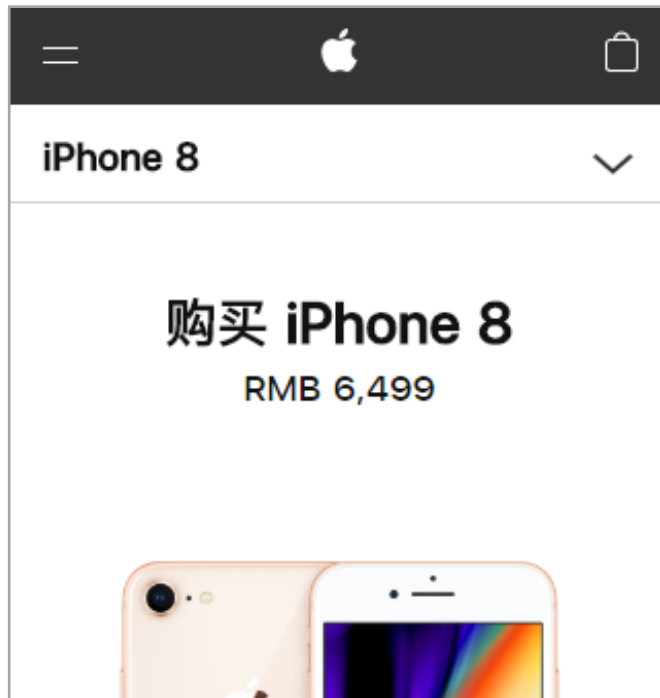
品牌厨房计时器

腕表之家



阿拉丁B2C卡片及流量覆盖

精确需求卡-第一位参与竞拍



点击商品跳转广告主落地页



示例query

Iphone8

小米mix

01

阿拉丁产
品介绍

02

B2C简介

03

投放流程

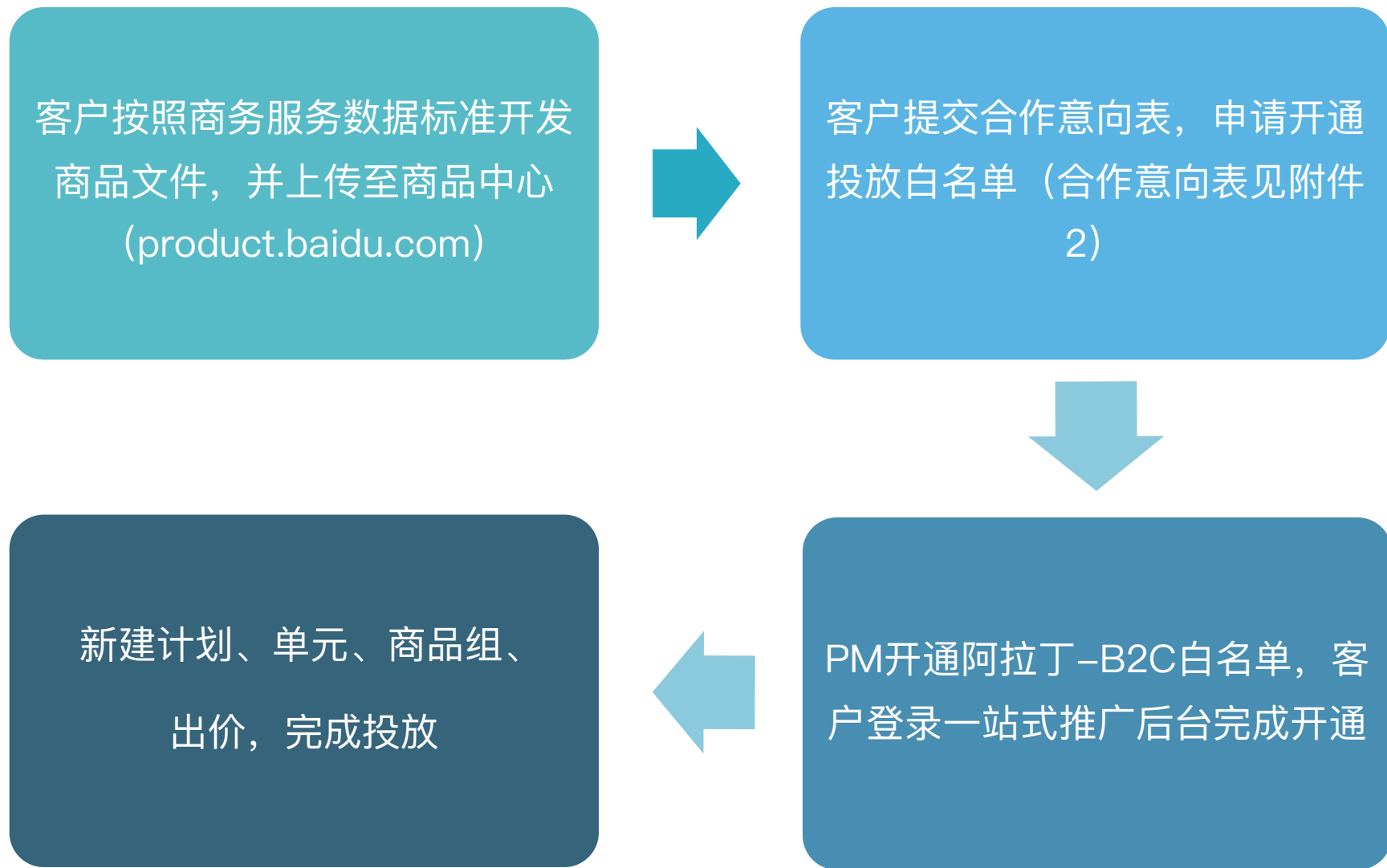
04

上线流程

05

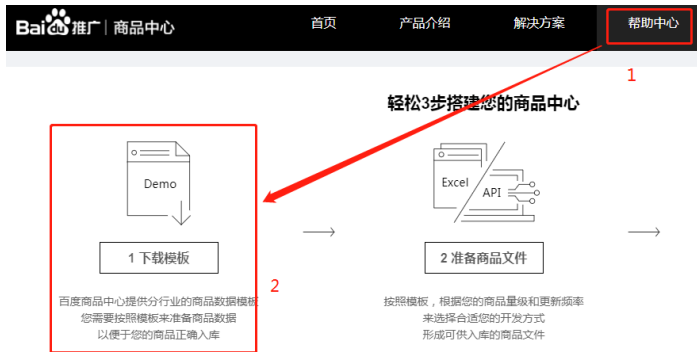
业务端操作

投放流程



商品库对接流程

1、按照B2C对接模板开发商品文件



模板下载地址：商品中心首页-帮助中心-下载模板-零售电商B2C

注意：选填字段shopName、subCategory、thirdCategory投放阿拉丁必填

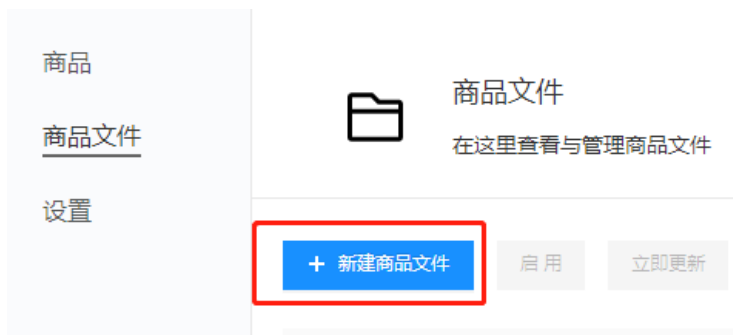
2、凤巢账号登陆商品中心平台 (product.baidu.com)



3、新建商品目录，选择零售，并命名



4、新建商品文件



5、选择对接方式 (有数据更新需求的选自动对接)



6、填写商品接入信息



更多问题请登陆百度营销中心：http://yingxiao.baidu.com/new/home/product/product/id/90?ly=product_union_three

『商品中心对接及相关问题』HI群：1570901

投放白名单申请流程

广告主访问入口：百度推广一站式---阿拉丁推广---B2C推广（白名单邀请制）

阿拉丁&B2C推广 新竞价系统白名单开通流程

1、客户提交需求合作意向表

请发送至各渠道运营接口

2、评估通过

由各渠道运营自行评估通过后回复邮件

3、客户物料接入BMC（请将所有商品数据接入一个商品文件中）

商品正常入库之后请将拟投放**凤巢账户userid**、**商品文件id**，以邮件形式发送至各渠道运营接口，由接口统一汇总至yanhuihong@baidu.com（除接口同学之外的邮件统一不受理）

<input type="checkbox"/>	商品文件 ID	商品文件名称
<input type="checkbox"/>	1577673	价格字段白名单测试

5、客户在一站式后台“推广产品全部”中，通过“阿拉丁推广”的线上协议。即可看到入口进行账户搭建&商品投放

自商品入库至搭建账户投放至上线需24h

4、PM添加业务端投放白名单

开通完成后会统一回复邮件

01

阿拉丁产
品介绍

02

B2C简介

03

投放流程

04

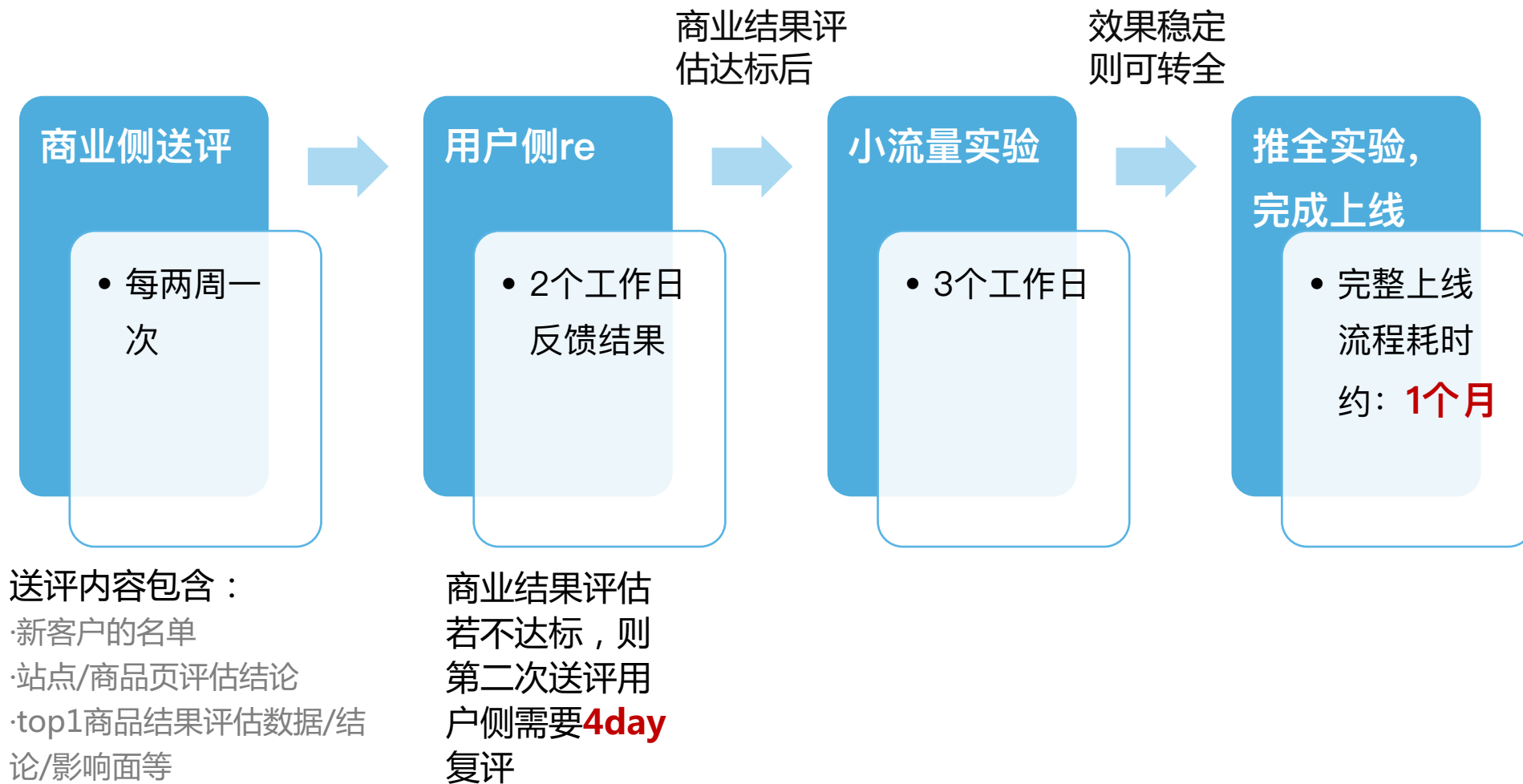
上线流程

05

业务端操作

新客户上线流程

- 阿拉丁B2C推广对用户体验标准有严格要求，因此上线前需要商业侧和用户侧协同完成审核。



01

阿拉丁产
品介绍

02

B2C简介

03

投放流程


04


上线流程

05

业务端操作

登录网址：www2.baidu.com




推广余额 


[账户充值](#) [预算设置](#)


合规信用值：**95** [查看详情 >](#) [我的优惠](#) [查看详情 >](#)


[推广产品](#) [全部 >](#)


推广总数据：


总消费 


总点击 


总展现 

搜索推广 


消费 


展现 


点击 


日预算 

[7日消费走势](#) [查看](#)

阿拉丁推广 

消费 

展现 

点击 

[7日消费走势](#) [查看](#)

行业方案

阿拉丁- 购物推广

b2c购物计划，是基于满足用户体验角度出发，通过精准识别用户需求，触发匹配的商品，通过丰富的展现样式和摘要外漏信息及延伸的结果情景页，将资源合作方的优质内容和服务信息结构化地展示于用户面前



[进入](#)



账户层级总览

推广层级：账户---计划---单元---商品组

- 账户层级结构

- 计划A

- 单元A1

- 商品组A11

- 商品组A12

-----> 单元绑定多商品组，分商品组进行出价管理

- 单元A2

- 商品组A21

- 计划B

- 单元B1

- 商品组AB1



新建计划

1 设置计划 2 设置单元

设置推广计划

商品中心帐号：

选择一个商品中心(product.baidu.com)帐号，以便在当前计划中宣传该帐号中产品

选择商品所在账户（商品支持同公司主题不同账户之间授权使用）

商品目录：

选择当前帐号中的一个商品目录，以便在当前计划中宣传该帐号中产品

选择投放的商品目录

计划名称：

0/30

预算：

元/天

设备：

在默认情况下，广告将展示在所有符合条件的设备上

保存并继续

取消



新建单元

新建推广

×

✓

 设置推广计划

2

 设置推广单元

设置推广单元

一个推广单元包含一个或多个商品组。创建完推广单元后，您可以使用商品组来设置具体出价。

单元名称

请输入单元名称

^

出价 ②

¥ 出价

^

保存

取消

新建单元后，系统默认生成一个以单元出价为点击价格的全量商品组

启用

暂停

	商品组	出价	状态
<input type="checkbox"/>	> 所有商品	¥ 0.6	—



管理商品组

启用

暂停

筛选条件	层级	全选	商品组	每次最高点击价格	状态
	一级层级	<input type="checkbox"/>	▼所有商品	-	-
category	二级层级	<input type="checkbox"/>	▼手机	-	-
subCategory	三级层级	<input type="checkbox"/>	手机配件	2.00	启用
		<input type="checkbox"/>	▼手机通讯	-	-
thirdCategory	四级层级	<input type="checkbox"/>	▼手机	-	-
brand	五级层级	<input type="checkbox"/>	▼华为/HUAWEI	-	-
productId	六级层级	<input type="checkbox"/>	▼HUAWEI P20 256G 玫瑰红...	-	-
condition	七级层级	<input type="checkbox"/>	全新	-	-
salesChannel	八级层级	<input type="checkbox"/>	线上渠道	4.00	启用
		<input type="checkbox"/>	"全新"中的其他所有商品	2.00	暂停
		<input type="checkbox"/>	"HUAWEI P20 256G 玫....."中其他所有商品	1.00	启用
		<input type="checkbox"/>	"华为/HUAWEI"中其他所有商品	0.50	启用
		<input type="checkbox"/>	"手机"中其他所有商品	0.50	启用
		<input type="checkbox"/>	"手机通讯"中其他所有商品	1.00	启用
		<input type="checkbox"/>	"手机"中其他所有商品	0.50	启用
		<input type="checkbox"/>	家用电器	4.00	启用
		<input type="checkbox"/>	电脑、办公	-	-
		<input type="checkbox"/>	电脑整机	3.60	启用
		<input type="checkbox"/>	"电脑、办公"中其他所有商品	0.80	暂停
		<input type="checkbox"/>	"所有商品"中其他所有商品	1.00	暂停

细分商品组并分别设置出价，
最多支持8个层级（细分7次）

细分商品并出价

时间范围：2018年12月18日 ~ 24日

"所有商品"的筛选条件

一级分类

搜索

已选择1项

最高点击价格

全部清除

☒ 商品组

商品数量

排序

随机

☒ 手机

包含商品数量：496,999

☐ 家用电器

包含商品数量：699,232

☐ 电脑、办公

包含商品数量：32,129

☐ 数码

包含商品数量：1,293,232

☐ 服饰

包含商品数量：5,162,129

☐ 日用百货

包含商品数量：112,129

☐ 生鲜

包含商品数量：2,129

手机

¥1.99

✕

保存

取消

否定词添加&监控配置&分地域投放设置

设置监控代码：

在商品组中，点击【设置】

商品组

投放设备

▼ 搜索词

搜索词报告

否定搜索词

设置

商品报告

设置监控代码：

● 后缀参数监控 ?

● 跟踪模板监控 ?

选填，最终到达网址后缀，示例: param=v

保存

重置

点击可查看监控设置方法

已支持监控代码：

商品ID	账户ID	计划ID	单元ID
\${outerID}	\${userid}	\${planid}	\${unitid}

否定词添加：

在单元层级，可添加【否定搜索词】，目前只支持**精准检索词**，添加否定搜索词时，请输入完整的检索内容

商品组

投放设备

▼ 搜索词

搜索词报告

否定搜索词

+否定搜索词

否定搜索词	匹配模式	层级

分地域投放：

在商品文件对接时，按需对应填写这三个字段：

推广省份/targetProvince	推广城市/targetCity	推广商圈/targetRange
---------------------	-----------------	------------------



商品报告：

可在「单元层级」查看该单元下绑定商品的商品报告数据

商品组

投放设备

搜索词

搜索词报告

否定搜索词

设置

商品报告

客户可根据该数据对投放进行商品优化

例如圈出高毛利商品进行高溢价出价

2019-06-17 ~ 2019-06-17

下载数据报告

商品ID	商品名	日期	推广计划	推广单元	展现	点击	消费	平均点击价格	点击率
		2019-06-17			0	22	21.90	1.00	0.00%
		2019-06-17			0	76	54.40	0.72	0.00%
		2019-06-17			0	80	77.70	0.98	0.00%
		2019-06-17			0	5	5.10	1.02	0.00%
		2019-06-17			0	10	9.40	0.94	0.00%
		2019-06-17			0	6	3.60	0.60	0.00%

商品投放数据

搜索词报告：

支持「账户层级」「计划层级」「单元层级」搜索词报告展现 / 点击 / 消费数据查看，并支持数据报表下载

推广单元

投放设备

√ 搜索词

搜索词报告

否定搜索词

展示计划内所有单元搜索词

可下载报告

2019-06-17 ~ 2019-06-17

下载搜索词报告

搜索词	日期	推广计划	推广单元	展现	点击	消费	平均点击价格	点击率
.oppo手机	2019-06-17	手机	手机	0				0.00%
.oppo手机r17	2019-06-17	手机	手机	0				0.00%
2018三星手...	2019-06-17	手机	手机	0				0.00%
256g手机有...	2019-06-17	手机	手机	0				0.00%
4G手机大全4...	2019-06-17	手机	手机	0				0.00%

搜索词实时数据



B2C购物推广常见问题Q&A

【概念】什么是B2C购物推广？

阿拉丁推广-B2C购物推广是在百度无线搜索流量下，基于阿拉丁购物卡，在全网热卖位置支持商品投放，旨在帮助用户一站触达优质商品信息，让用户便捷地找到优质商品资源，为商家提供更多曝光机会，快速达成交易。

【接入标准】

1.客户网站要求

站点需是wise站（含首页和商品详情页），且有ICP备案信息

a站点首页是wise站，但商品页是pc页的，不允许接入

b对于无备案信息的网站不予接入，查询网站：<http://icp.chinaz.com>

... ..

详细q&a内容请点击链接查看：

<http://xp2.im.baidu.com/richmedia/preview?richmediaid=60941&index=1>



THANKS

期待您的加入！