

教育行业营销解决方案

Baidu 营销

百度·商业垂类业务部
2020.02



CONTENTS

1

行业概览

2

效果篇-如何保质拓量？

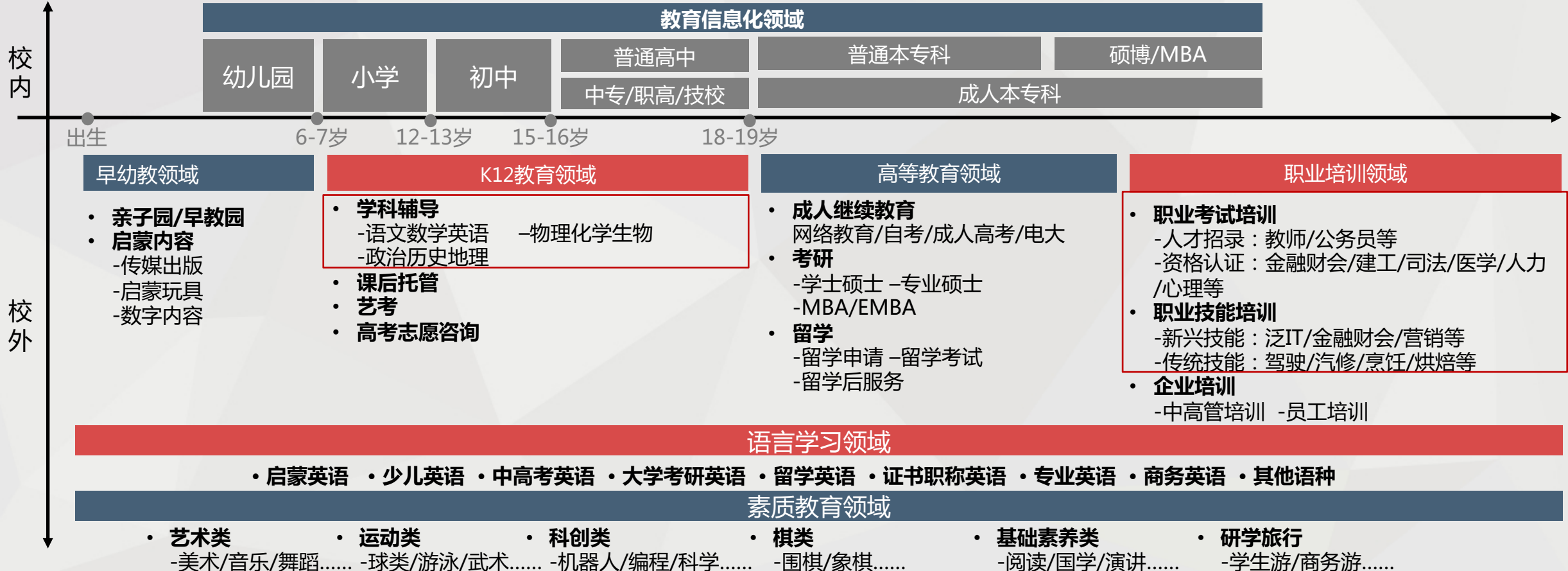
3

创新篇-教育的新增量？

行业大盘：教育万亿级市场，K12、职业教育需重点关注

- 2019年中国教育市场规模3.36万亿元，预计到2025年增长到5万亿，复合增长率10.8%。
- 校外细分领域市场规模：数千亿~K12教育、职业培训，千亿~高等教育、语言学习，百亿~早幼教，数十亿~素质教育
- 市场分散，尚未形成垄断：截止2018年全国**教育培训机构数量接近20万家**，行业TOP2市值加和不足教育市场的5%

中国教育行业细分领域划分图



重点二级行业分析：市场分散，目标用户差异大，营销诉求各有不同

K12教育

小初高12年级的基础教育，决策与使用者分离
营销主攻家长人群

主营业务：课业辅导，私立学校z招生等

用户年龄：6-18岁
(25-40岁+家长人群付费)

代表机构：学而思、掌门、精锐教育

职业教育

对教育者施以从事某种职业所必需的知识、技能、学历的教育

主营业务：

职业知识类：公务员

职业技能类：驾校、美容美发、IT培训

学历教育类：自考、成考、专升本、MBA、考研等

用户年龄：18-35岁

代表机构：达内、新华、中公、尚德、升学

早幼教培训

面对低龄学前儿童的培训，决策与使用者分离
营销主攻家长人群

主营业务：早教班、亲子课、少儿游泳等

用户年龄：0-6岁
(家长人群付费)

代表机构：金宝贝、美吉姆

兴趣培训

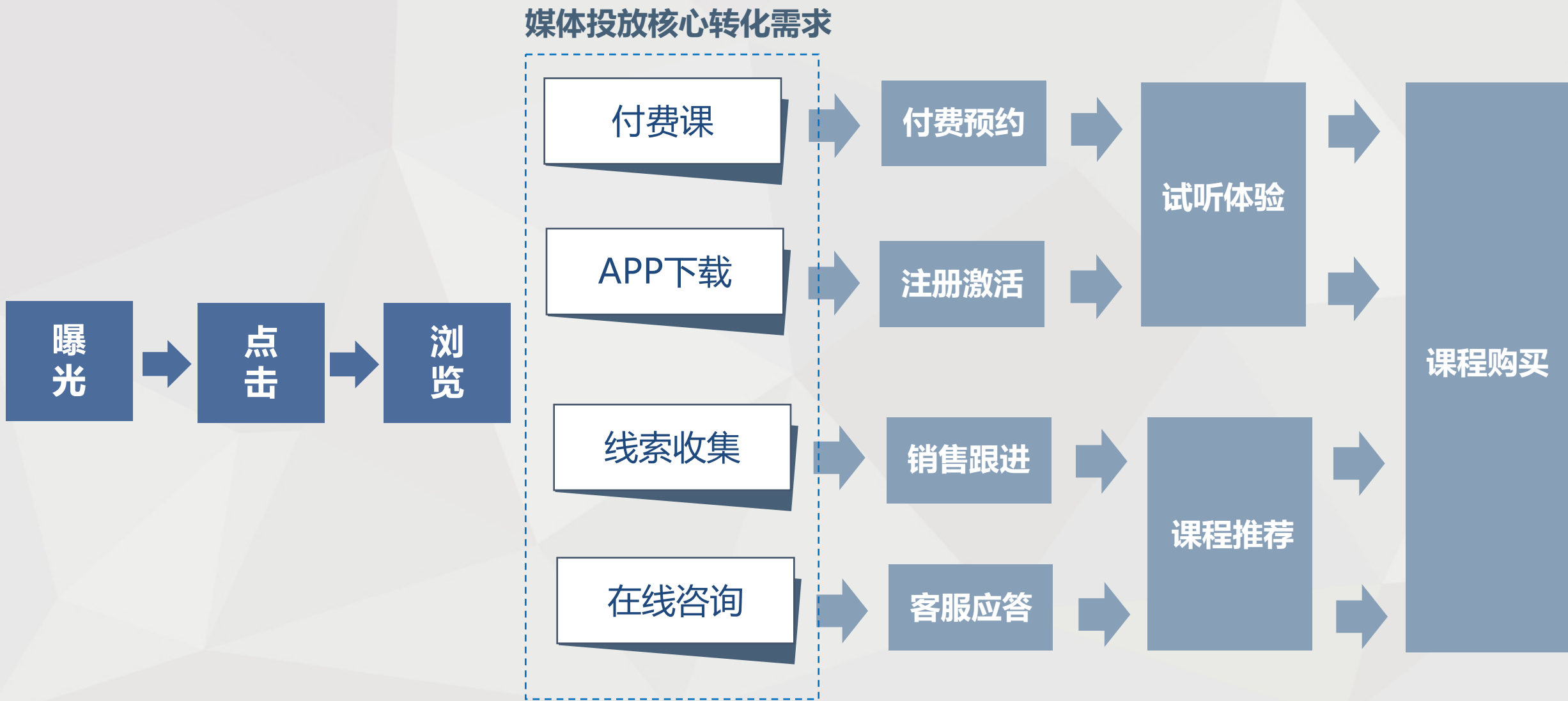
在常规课堂外的所有能获得知识、提高能力、学习专长、培养情趣、得到快乐的一种课外学习形式

主营业务：以美术、声乐、舞蹈、体育等

用户年龄：无限制，分少儿和成人

代表机构：桔子树、VIP陪练

行业营销链路：线下教育客户重线索收集，在线教育客户重付费课转化

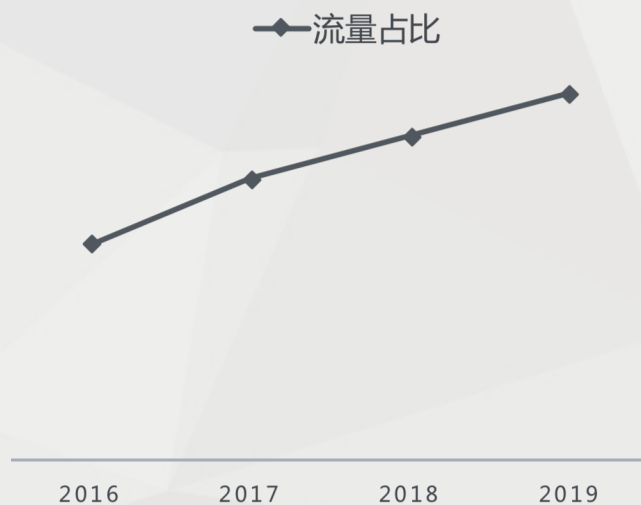




百度教育流量高速增长

- ◆ 教育流量增速快，占比大，利好教育客户
- ◆ 教育细分领域流量：
 - K12教育、语言学习：**流量大，可重点引入K12客户/搜索提升投放力度。**
 - 职业教育：搜索上建议**做好精细化运营，并重点关注信息流推广，尝试新产品投放机会**

教育搜索流量趋势



细分领域流量情况





CONTENTS

1

行业概览

2

效果篇-如何保质拓量？

3

创新篇-教育的新增量？

■ 定向 (**Targeting**)、出价 (**Bid**)、点击率 (**CTR**)、转化率 (**CVR**) 是影响投放效果的核心因素

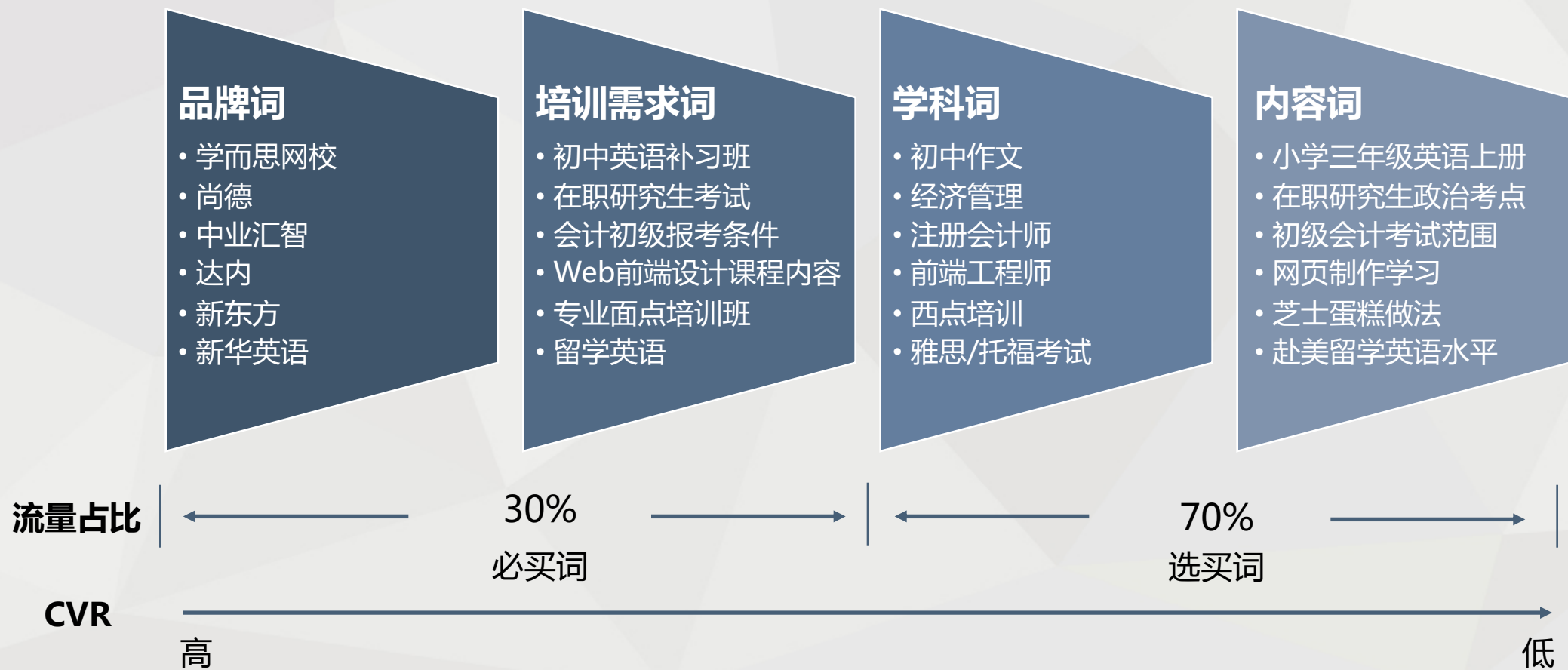


说明：Bid=广告出价，点击率(CTR)=广告点击量/广告展现量，转化率(CVR)=转化量/广告点击量



搜索推广-定向：做好关键词分类，根据客户需求匹配不同买词类型

- 做好关键词分类，根据客户投放目标不同，选择买词范围和价格设置。如下方示意，**品牌词、培训需求词**用户质量较高但流量有限，**适配关注转化效果的客户**使用，**学科词、内容词**流量大，用户需求偏激发型需强运营，流量大，**适配关注转化量提升客户**使用。
- 建议客户搭配搜索推广oCPC产品使用，保障稳定投放效果。





信息流推广-定向：做好意图词定向是基础，新兴趣等必不可少

核心定向

优选定向

优选定向

拓量定向

意图词定向

兴趣定向

人群包

多定向测试

创意及落地页联动

品牌词 学科词 需求词 业务词

新兴趣 兴趣

自定义 行业定制

LBS 内容定向

商业意图: 不限 添加意图词

用户行为: 全网行为 历史搜索

意图词推荐 使用已有意图词包

最多可输入5个关键字 0/5 🔍 ⌵

已根据历史投放及业务点推荐意图词

意图词	类型	人群关注点	覆盖度	
初中数学辅导	高频购买,核心,搜索...	其他	67892	<input checked="" type="checkbox"/>
英语	高频购买,核心,搜索...	其他	67763	<input type="checkbox"/>
初中数学	高频购买,核心,搜索...	其他	66251	<input type="checkbox"/>
英语口语	高频购买,搜索热门	其他	65793	<input type="checkbox"/>
儿童英语	高频购买,搜索热门	面向人群	65028	<input type="checkbox"/>
少儿英语	搜索热门	其他	63798	<input type="checkbox"/>
初中英语	高频购买,核心,搜索...	其他	63150	<input type="checkbox"/>
少儿学英语	高频购买,搜索热门	面向人群	62560	<input type="checkbox"/>
数学	核心,搜索热门	其他	60968	<input type="checkbox"/>

新兴趣 兴趣

相关推荐: 中小学教育

可选兴趣(314) [全部添加](#)

输入兴趣名称搜索 🔍

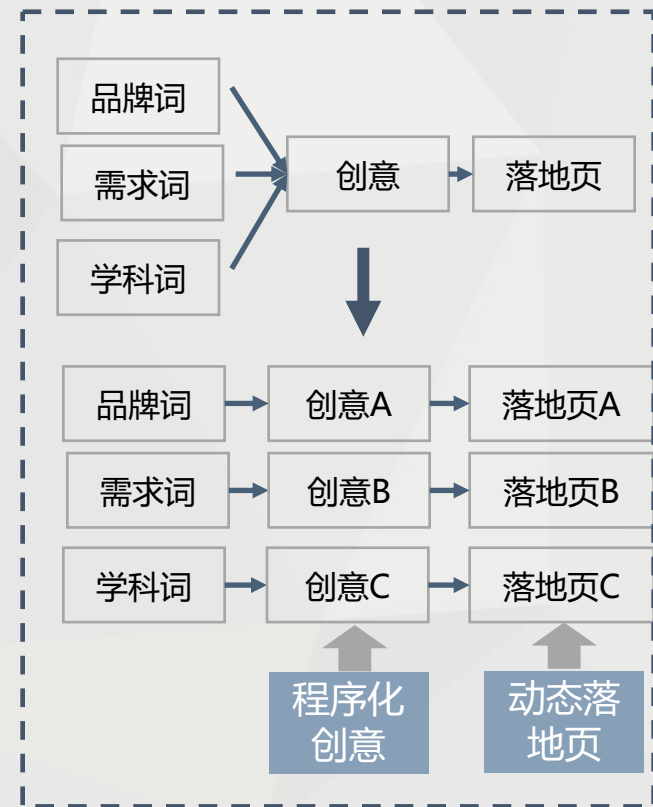
- 教育
 - 学前教育
 - 中小学教育
 - 学历教育
 - 出国留学
 - 语言培训
 - 职业技能培训
 - 文艺培训
 - 体能培训

新兴趣 兴趣

可选兴趣(226) [全部添加](#)

- 教育培训
 - IT培训
 - 体育培训
 - 全日制学校
 - 家教
 - 技能培训
 - 留学
 - 考试培训
 - 职场培训
 - 艺术培训

人群ID	人群名称	人群类型
>	教育阶段人群	
>	职业教育人群	
>	留学中介人群	
∨	K12	
125000327	小学英语人群	教育行业人群
125000326	学前英语人群	教育行业人群
125000328	初中英语人群	教育行业人群



● 同时叠加基础人口信息/设备应用进行人群筛选

信息流推广-定向（流量tips）：手百流量多质量高，手百列表页转化好

强效 / 初测

初测客户建议首选百度app信息流，优选列表页版位；
强效果客户建议以百度app信息流为主，不限版位

稳定投放

以百度信息流为主，勾选优选流量（投放系统根据历史投放情况做模型进行效果预估所选中的流量）/单选好看/单选贴吧进行投放测试

持续拓量

测试百青藤联盟流量，根据目标人群特征进行媒体优选，勾选相关性高的媒体或屏蔽相关性不高的媒体

流量媒体	流量特性
百度信息流	流量大，质量好，竞争度大，列表页优于详情页，建议拆分流量类型精细化投放，高CPA保证优质流量获取
贴吧信息流	竞争度低，适配拓量需求客户
好看视频	近期DAU增长明显，流量质量高，建议购买
百青藤	流量大，竞争度低，可指定媒体投放，适配拓量需求客户

搜索推广-CTR-样式：优势前置+转化数据前置+图片吸引

子链类

描述表格

北京小学数学_100个试听名额限时领取
暑期班,精品班,1对1学习规划,多种课程模式,帮助孩子应对学习问题,优惠试听,相关难点,解题技巧,特级教师为你精讲.

热点	优势	特色
小学数学	大师授课	满减优惠
北京升学政策	限时抢购中	精彩活动不断
对口升学班	现场互动体验	羽毛球课程丰富

TOP1

天问直达

怎么能提高数学成绩_1 教育咨询网站
怎么能提高数学成绩 咨询网站,专注小初高学科辅导15年,家长一致说好,一千多家学习中心就近选择,打开页面选择距离您近的校区.


- [入门] 小学数学基础
- [甄选] 小学数学学校哪里好
- [难度] 小学六年级数学难吗

TOP2

图片类

单图样式

小学一年级奥数_1 XX网校_直播+辅导双师教学_学会为止



价格: 0元
培训类型: 小初高爆款课
介绍: XX网校 "直播+辅导"双师教学,老师主讲直播带着学,辅导老师1V1...

不放心可旁听 不满意退余额

TOP4

多图样式

小学数学教育_2019年杂志征订_订两年送...



小学数学教育 2019年杂志征订活动进行中!全国快速配送,100%准时配送到家,300万杂志粉丝钟爱的杂志订阅网

TOP8

线索类

线索通转化组件子链样式

学完健康管理师可以月薪过万?精品课程...



健康管理师报考培训机构,讲师一对一小班授课,历年题库练习.

本月1039人已咨询相关问题

TOP5

线索通转化数据前置样式

2020心理咨询师报考条件更新:须满足以下...

2019心理咨询师报名条件发布 最近41分钟前有人咨询相关问题
心理咨询师报考条件更新:取消专业及学历限制,非相关专业也可报考!2020年报考条件:1.年满18周岁,且不超过35周岁;2.具有心理学、教育学、医学、社会学、法学、管理学、管理学、工学等相关专业本科以上学历;3.具备心理学专业本科以上学历或心理学专业硕士学位;4.具有心理学专业硕士学位或博士学位;5.具有心理学专业博士学位.

报考条件 2019学历要求/户籍限制

报考流程 全国心理2019报考流程(详解)

政策改革 心理二级取消,心理证书哪个认可

TOP6

商品类

闪投大图 站内直达

数学作业帮一课_小学数学思维课_5节仅需...



小初重难点抢分 特训班
在家学的名师直播课
9元5节课>

- 数学思维
- 计算能力
- 运算
- 面积难题
- 乘法秘诀
- 鸡兔

TOP3

商品列表

教育-2019雅思培训_报名入口

GEDU.org
教育,为雅思考生提供报名/雅思培训/定制快速考试通关课程,你需要的备考秘籍,都在这里.

精品大班	环球名师	查看详情
vip小班	管家式服务	查看详情
在线网课班	全天后跟踪	查看详情

TOP7

信息流推广-CTR-样式：视频、组图重点跟进，竖版视频转化率高 版位有限



高曝光

高转化



高转化

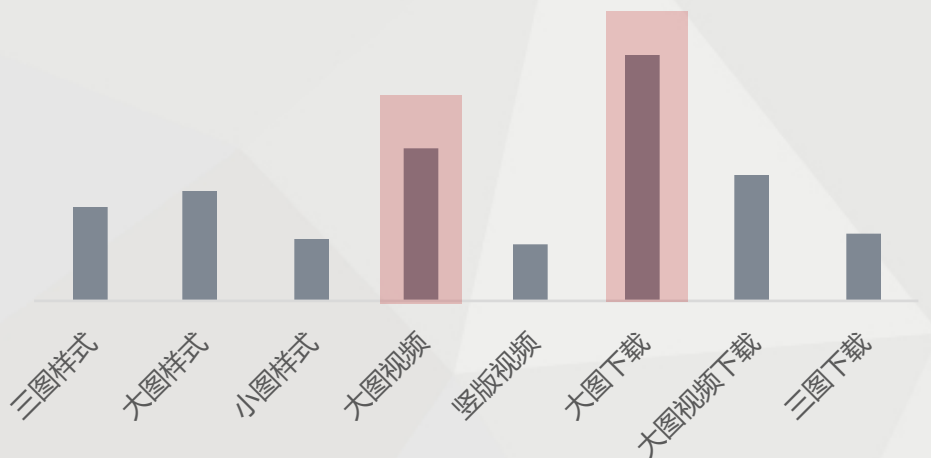


高曝光

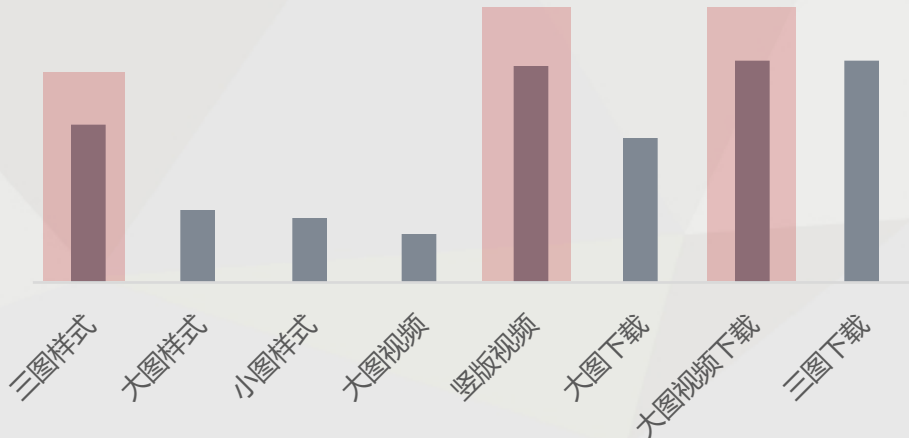
高转化



广告样式CTR对比



广告样式CVR对比



信息流推广-CTR- (创意tips) : 创意仿原生, 图片及文案内容互补

图片创意优化

选图原则 : 仿原生、补充标题没有表达完全的内容 (勾起兴趣、补充解释、提高可信)



总结 : 细节=信息
真实的场景=可信度
美好的场景=“购买就可以拥有”
害怕出现的场景=“购买就可以规避”

好的创意
应该在盖上“广告”二字后
看起来不像广告

文案创意优化

1、损失规避心态

A文案: 现在才知道, 没有本科证, 居然比同事工资少这么多

B文案: 闺蜜工资涨了1万, 原来是在这修了本科

损失

损失型CTR是收益型的1.92倍

2、高价值+低价格冲击

花1万块在考研班学的知识点, 没想到这里1块钱全覆盖
高价值 低价格冲击

研究考研10年的名师, 没想到他的课程1块钱能买到

3、高价值+数量少冲击

高价值意味着产品具有拥有人们都渴望的高价值
数量少冲击制造焦虑, 如: 仅剩30套、限量、仅限、家长都在抢
示例: 价值千元的考研资料, 还有10个免费领取名额

4、人物描述型

例如, 你的客户卖成人自考学历培训, 而你的目标受众是北京地区有考研需求的学生。文案可以这样写:
在北京工作的人注意了, 没有本科证, 工资竟然比同事少这么多

5、行业典型代表

Step1: 找出行业典型人物, 人物类型: 直系学长、清北名师、师兄、学霸、学渣、邻居家孩子等等

■ CVR-落地页：关注创意到落地页一致性、加载速度、吸引力、转化路径

广告分配： $eCPM = CPA(\text{转化成本}) * CTR(\text{创意点击率}) * CVR(\text{落地页转化率})$

注意：oCPX模式下，落地页的转化率直接影响到广告的排名与效果，对效果优化非常重要！
落地页转化率的提升与下降，直接影响到转化量与投放成本，需要持续性的优化；



落地页优化指导：

- **前后一致性**：创意信息与落地页信息一致，重点突出，反复引导；
- **吸引力强**：图文丰富，文案简洁明了，关键内容首屏呈现；
- **转化组件突出**：转化组件按钮丰富、位置显著；
- **时效性**：落地页素材及时更新，保持新鲜感；
- **速度**：提升落地页访问速度和响应时长；



■ 必须插入一个知识点：OCPX

除了前面介绍的基础投放优化外，后面更多“保质拓量”的高阶玩法需要提前了解OCPX

- OCPX智能出价模型适用于效果类广告主，以转化目标为优化目的，以机器自动出价的方式来控制转化成本，最终实现“保质拓量”和提升转化效率。解决互联网广告投放出价难、控制难、优化难三大痛点。
- OCPX是AI智能投放模式，主要包括“OCPC、OCPM”，**都是按转化出价，通过点击扣费的一种系统自动优化的出价方式。**
- OCPC出价模式主要分两个阶段：**第一阶段为CPC投放（即OCPC一阶）-数据积累阶段；第二阶段为智能投放（即OCPC二阶）**，当转化量积累到一定数值（搜索和信息流各不同）时自动进入第二阶段，系统根据转化率动态调整出价，控制转化成本接近目标成本。
- OCPM启用-转化出价模式，系统会根据转化率动态调整出价，控制转化成本接近目标成本，**与OCPC区别是OCPM引用曝光转化模型，投放效果更加稳定。**

搜索推广-拓量：拓词工具推荐

oCPC专用

1. 启用系统自动拓词 (详细使用说明见产品手册)

* 智能加词 ?



智能加词将在进入oCPC第二阶段后，每隔三天为自动查看并启用后才会开始投放，请您及时启用

新建oCPC投放包 | oCPC数据报告 | 智能加词

oCPC投放包 | 测试投放包

智能加词为您的账户添加了一批高转化新词，请您及时启用！

20个关键词待启用 | 一键启用 (推荐) | 查看加词详情

CPC+oCPC通用

2. 关键词规划师

技巧：(1)采纳系统主动推荐词表。(2)使用行业词根查询，发掘相关行业词根。

关键词推荐 | 流量查询

目标计划单元 请选择...

小学语文 | 搜索

关键词 | 推荐词包

添加全部 | 下载 | 包含、不包含

关键词	推荐理由	推荐出价	整体周均搜索量 (次)			竞争激烈程度
			整体	移动	计算机	
小学语文	周末好词夜...	1.44	3745	2317	1428	15

买词建议：

1. 建议购买推广业务的大类词根，并匹配模式设置为智能匹配；例如“小学数学”、“口语培训”、“家庭装修”等短词根，匹配流量空间更大；
2. 单独创建计划，放开购买大量行业流量词，并配合低CPA探索流量，是一种常见的优化手段；



搜索推广-拓量：业务点投放（搭配oCPC二阶使用）

关键词定向

精细化定向。一种窄定向方式，一个关键词匹配对应字面或者语义相关的流量。
举例：要匹配“小学数学”所有相关的流量，需要购买大量相关的关键词。

业务点定向

一种宽定向方式。一个业务点对应该推广业务相关的所有相关流量及潜在人群。
举例：要匹配“小学数学”所有相关的流量，只需要选择“小学数学”对应的业务点。

关键词定向 + 业务点定向搭配使用，探索推广业务下的更多潜在流量；

产品入口：工具中心-定向工具-业务点投放

推广管理	数据报告	资产中心	工具中心
账户	账户工具	创意工具	优化工具
客户	历史操作记录	样式识别	商盾-恶意点击
	后台任务记录	闪投商品推广	推广实况
您的账	新产品实验室		生意罗盘
	定向工具	落地页工具	优化参谋
数据概	关键词规划师	智能落地页	业务竞争分析
	业务点投放		展示诊断
			小A智投

说明：

1. 当前内测阶段，可申请白名单，详细使用说明可见产品手册；
2. 目前测试行业范围：教育、金融、医美、房产、招商加盟、旅游六个行业；
3. 目前比较适合买词不充分或者中小买词优化能力差的客户；

搜索推广-拓量：行业定投+关键词推荐，快速提升广告覆盖

行业定投

一个URL=海量动态关键词



指定URL



行业动态词包



URL对应的搜索结果

关键词推荐（升级版）

海量搜索词库+行业客户画像+账户投放偏好=词包

① 智能匹配关键词
手动词包+筛选采纳

② 动态词包
小流量测试

关键词推荐-申请流程

- **申请时间**：每日17:00前
- **对接人**：运营接口（运营接口发送至邮件组）
- **申请方式**：邮件组申请，智能匹配关键词及动态词包T+2离线提供。若存在特殊情况，延迟提供
- 另：动态词包账户端口当日完成开通。
- **邮件标题**：关键词推荐申请-日期
- **上报字段**：

账户id	广告主体	运营单位	一级行业	二级行业	日消

产品特点

➤ 操作简便

一个网址=海量动态关键词，快速提升广告覆盖；

➤ 流量优质&稳定：

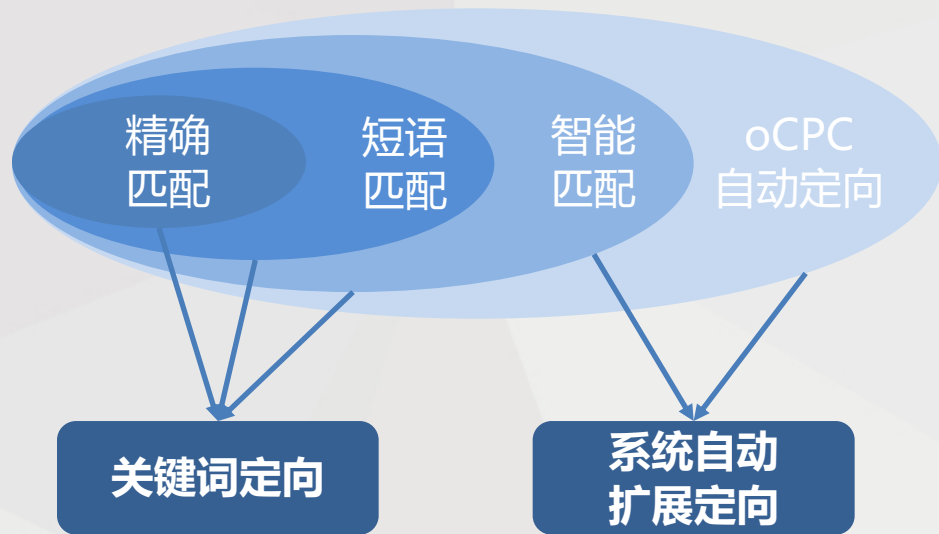
基于实时自然搜索结果，精准定位行业流量和人群，分析账户历史投放情况，保障搜索相关性；

➤ 监控便捷

支持监控通配符，实现创意和落地页联动，缩短转化路径

■ 稳成本+拓转化：擅用oCPX，买词关注丰富+精准，尝试自动流量拓展

以搜索推广oCPC为例，介绍搜索广告的定向方式结构

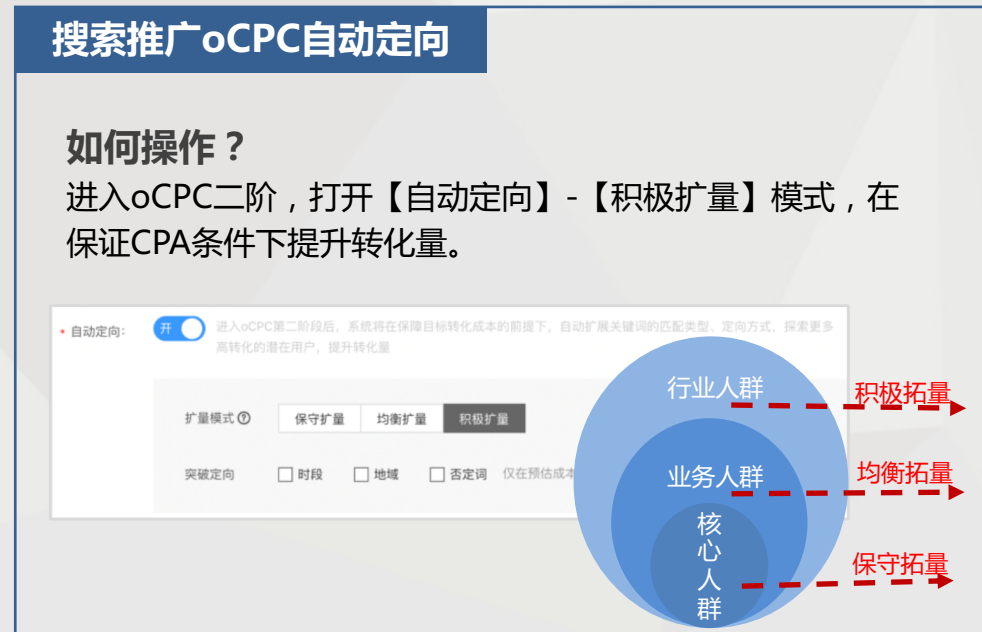
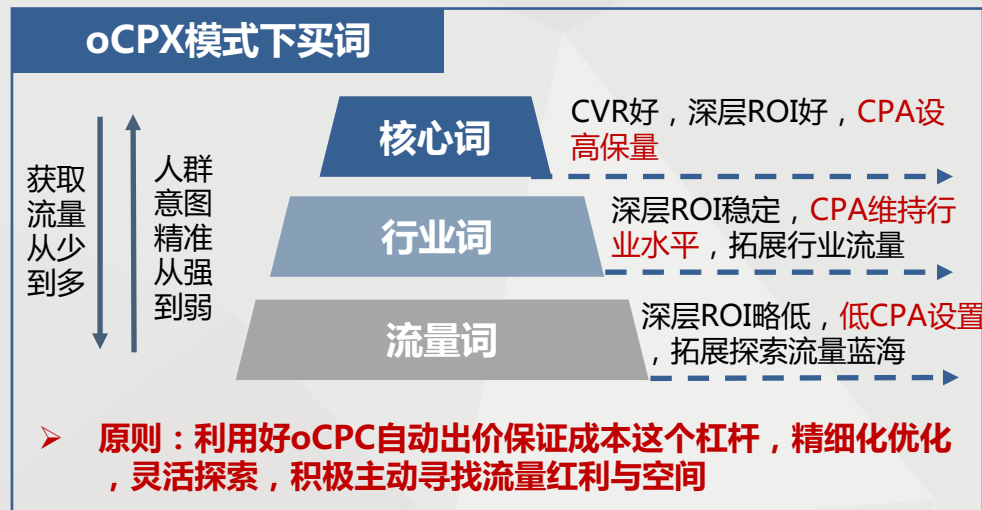


依赖客户的**买词覆盖面与精准度**，需要客户不断进行优化扩展。

依赖客户的当前的**买词、创意、落地页**等内容信息，系统进行**自动流量拓展**，并保证成本。

注意：

- 自动定向扩量是关键词定向的一种有效补充，并不是替代关系，关键词定向依然非常重要；
- 客户买词定向优化与系统自动定向优化同等重要，且客户买词的丰富度和精准度，也会直接影响系统自动定向的效果和空间；
- **推广时段、投放地域、否词**等因素也会影响定向范围



■ 稳成本+拓转化：如何进入oCPX二阶？

中长尾客户

基本鱼+eCPC

**基本鱼
开店牛**

落地页+营销组件+广告高级样式

建站+数据自动回传

无技术能力客户

投放+智能拓量提效

业务复杂，关注排名客户

eCPC

原有账户结构+出价习惯+智能补量

大客户

进入二阶：低门槛&0门槛

低门槛

-周维度控制
-1周累积30个
转化成本需要按周核算

0门槛

**中小客户智能投放
KA:6大行业跳过一阶**

教育，金融，医美，招商加盟，房产，旅游

小流量测试中 →

信息流推广-拓量：多重组合搭配，多帐户多计划提升竞争度

流量

- **流量推荐**：强效果客户建议以百度app为主，稳定投放后可尝试优选流量/好看/贴吧，持续拓量客户可尝试百青藤进行补余
- **优选流量**：由投放系统根据历史投放情况做模型进行效果预估所选中的流量
- **补充流量-百青藤**：根据目标人群特性进行媒体优选；勾选相关性高的媒体或屏蔽相关性不高的媒体

定向

- **定向推荐**：意图词定向为主，其次是新兴趣和行业人群包，拓量期可进行多种定向尝试
- **意图词**：通过对用户不同周期内的搜索行为（全网行为&历史搜索）追踪，深度计算拓展商机精确目标
- **兴趣**：长期积累的搜索、浏览行为，形成个性化标签，短期内不会轻易改变
- 可**多重定向叠加**取交集

创意

- **样式推荐**：大图视频CTR高，三图、竖版视频CVR高
- **高转化样式**：竖版视频、大图视频下载、三图下载、三图样式
- **高ctr样式**：大图下载、大图视频、大图视频下载、大图样式
- **创意选择**：优先测试效果稳定的创意，减少新产品测试时间，待成本稳定后再测试新创意。建议使用**程序化创意**，可提升创意测试效率，减缓创意衰减
- **更新频率**：尽量**每周更换**一次创意

出价

- **出价推荐**：建议使用OCPX（oCPC、oCPM搭配使用），强效果客户建议做**深层数据对接**，可尝试浅层表单+深层自定义双转化出价
- 依据投放需求可勾选**OCPX实验室**用于拓量

落地页

- 落地页与前端创意统一有承接
- 重要信息放首屏，内容结构化，清晰易理解
- 百度支持通过输入结构化信息而直接生成落地页，建议使用**基木鱼教育**行业模版

投放

建议同时**多建账号、多建计划**（可相同设置）进行投放，提升竞得率



CONTENTS

1

行业概览

2

效果篇-如何保质拓量？

3

创新篇-教育的新增量？

内容营销：一站式知识满足平台，海量流量+优质内容满足用户知识需求

5.5亿
知道问答

1.8亿
累计答题用户

1637万
百科词条

680万+
人参与词条编辑

579万
经验内容

55万
经验达人

Baidu 知道

Baidu 百科

Baidu 经验



Baidu 文库

Baidu 学术

宝宝知道
科学孕育 为爱成长

6.2亿
文库文档

5亿
学术文献

9200万
母婴问答

18万+
认证作者

120万+
国内外学术站点

近千位
母婴权威专家

内容营销：内容驱动+场景原生，用知识立公信深度影响决策

以问答形式触达行业潜在用户

独占

抢占

持续

Baidu 知道



知识营销CPC
知识属性中间页
组件多样，高转化

以知识形式触达行业潜在用户

独家

唯一

认知

Baidu 文库



文库商业文档
多样营销组件
专人审核

以权威性触达行业潜在用户

权威

高效

正向

Baidu 百科



秒懂软植入
百科头部视频
权威媒体背书

内容营销-知道：基于知识类流量的内容驱动、场景原生的广告商

业产品

知识营销

手机端百度知道入口



点击浮窗或激发模块均进入咨询



PC端 百度知道/右侧大卡入口

通过传播知识，增进信任，促进转化

知识闪电



- 精准触达目标用户，60s内短视频，答疑解惑同时树立权威形象
- 11支考证热门话题，日均播放量1.6万+

知识解答区

需求激发区推荐



品牌植入 前中后



内容营销-文库：商业文档，由品牌发声传播行业知识，树立专业形象

通过平台高权重占领搜索排名

企业低成本seo营销利器

品牌传播内容营销精准导流

Baidu文库

文库认证机构
XX教育
联系电话: 400-010-8000
在线客服
查看官网

直击海外！留学生活全解析
金吉列留学《中国留学生海外学习生活洞察报告》重磅发布
立即查看

文库认证机构
XX教育
美国留学一年费用
金吉列留学 2019-08-12 浏览量:10951 评分: ★★★★★ 4.1分 举报

XX教育

很多家长和同学都比较关心美国留学的费用。那实际不同阶段去美国留学，需要准备的费用差距是非常大的：
*如果从中学阶段来美国读书，那么 中学+本科+研究生，10年至少准备400万人民币；
*如果大学留学4年，那么准备150万—200万人民币。
*如果大学加研究生6年，那么起码需要准备200万—250万人民币；
*读研究生最便宜，一年约30-60万人民币就差不多了，但读法商医学MBA等，每年至少10万美元。
*硕博连续一般是4年，但这一阶段，学生能做点学术打工，贴补一下费用。

留学美国学费：
▲美国高中学费每年大约需要20-30万人民币。

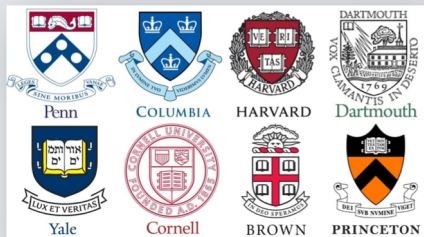
二十年专业留学机构 获取留学方案

留学费用清单和出国留学学费,包含体检费、中介费、出学费、...

内容营销-百科：软植入+词条共建，品牌发声传播行业知识，树立专业形象

触发词条：

1. 教育行业相关：教育垂类、教育专业、职称评级、职称考试、专业证书
2. 高等院校：国外高校词条



秒懂百科入口



词条共建入口



导流位

教育行业相关
移动端



高等院校
PC端

线下教育新增量：门店推广&知了好学



商业结果

门店推广

核心价值

解决门店推广类广告主线下门店引流诉求

计费方式：CPC

产品亮点

精准定向：基于门店位置精准锁定目标受众

专属创意：强化服务范围内用户认知

门店模板&组件：通过基本鱼平台快速搭建

自然结果

知了好学

解决用户和机构之间链接效率，打造教培获客新阵地

计费方式：CPT

多端多场景覆盖：搜索、feed、地图.....

精准人群触达：根据用户位置及表达，依靠智能算法推荐

内容分发解决方案：品牌曝光与转化两不误

线下教育新增量-门店推广：突出线下教育属性，定制化产品解决方案



精准定向：以门店为中心覆盖5-50km内人群，商圈+ocpc+门店智能定向（基于业务点圈选流量）三大法宝助力圈定触达精准人群



专属创意：门店专属样式突出用户离店距离，促使用户前往或联系最近的门店，位置标签可一键调用百度地图导航



门店模板&组件：智能提取门店信息，提供卡券、预约、抽奖、到店礼等多种转化组件

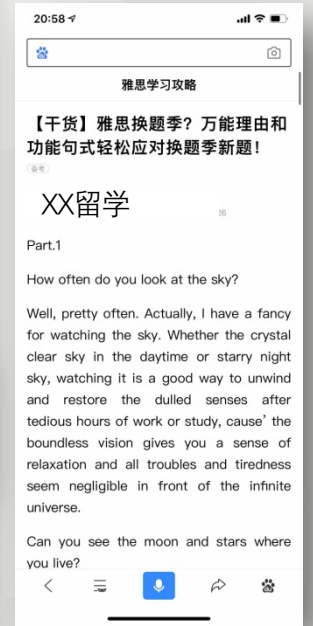
线下教育新增量-知了好学：多场景覆盖+精准人群触达+内容分发

平台入驻按照门店粒度支付入驻费，服务费以年为单位，自缴费自然日开始为期一年结束

覆盖海量培训需求用户



机构页、课程页、内容页承接



THANK YOU

百度·商业垂类业务部
2020.02