



百度首发计划

项目手册

(2020.06搜索产品部)



目录

COMPANY

01

首发计划解读

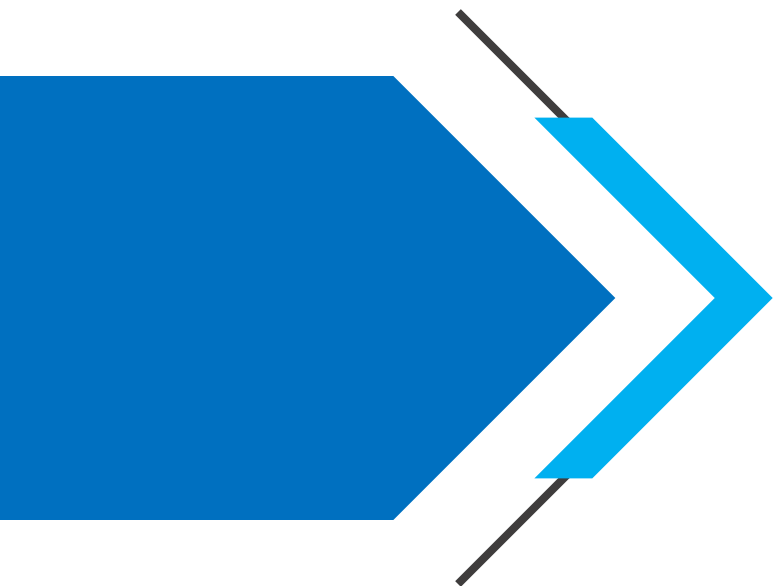
02

解决方案

03

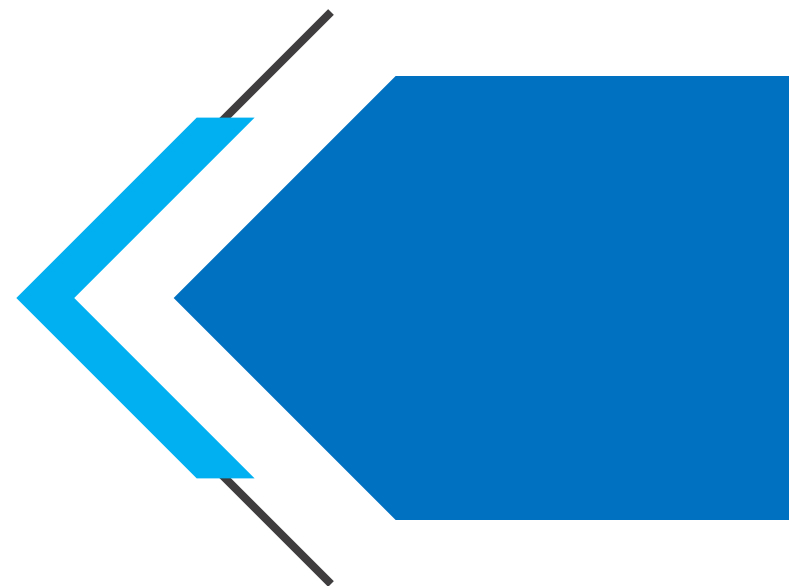
案例库





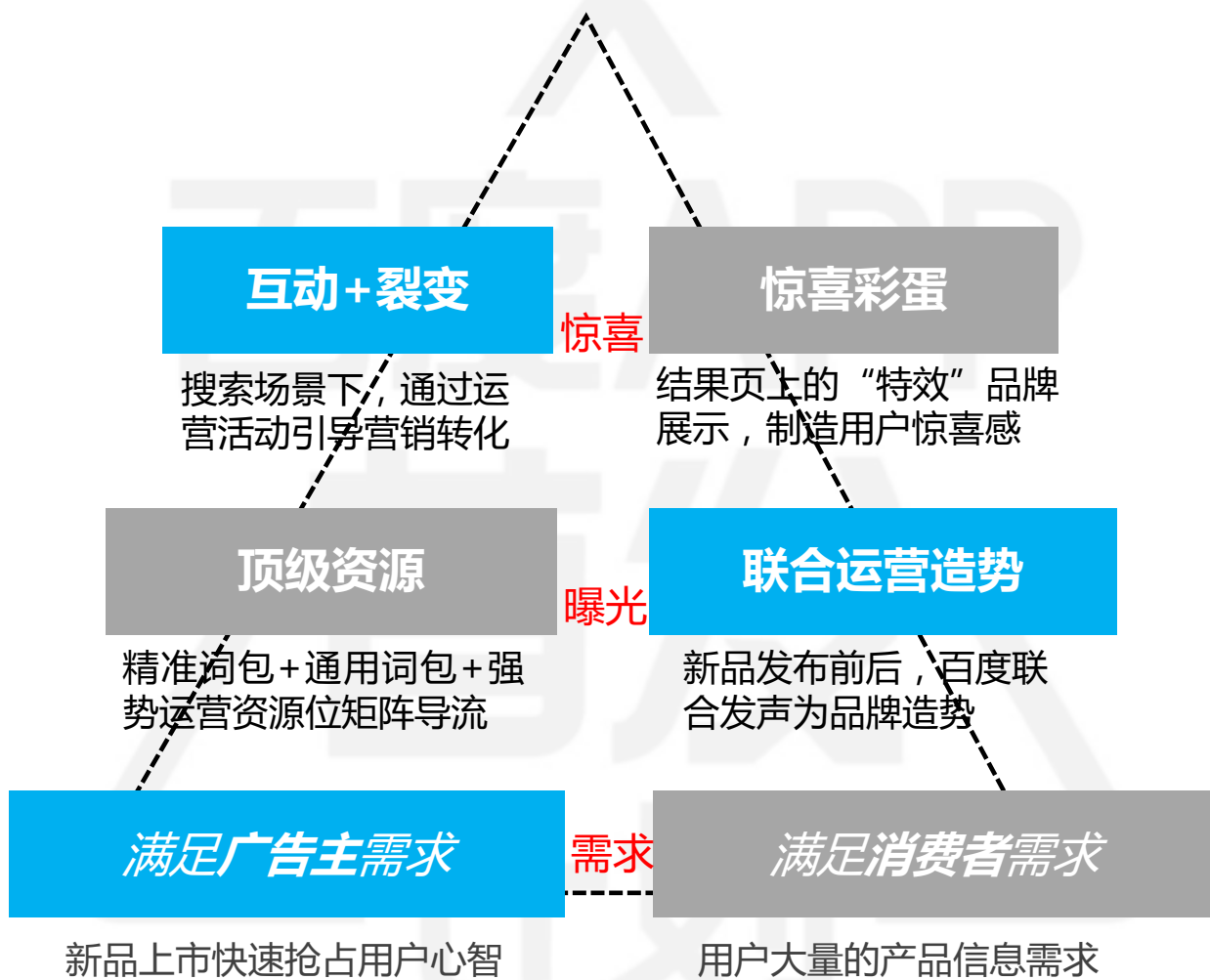
Part .01

首发计划解读



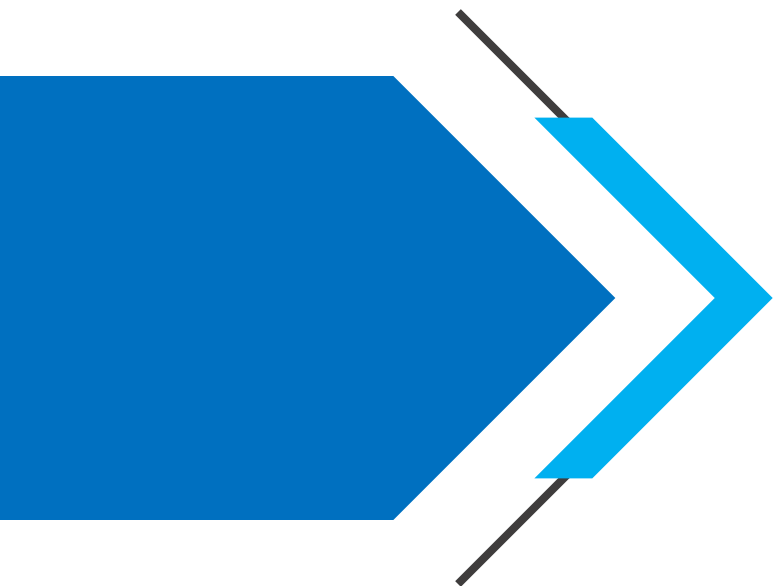
这样解读「首发计划」

百度APP是众多广告主**发布新品**的重要发声阵地



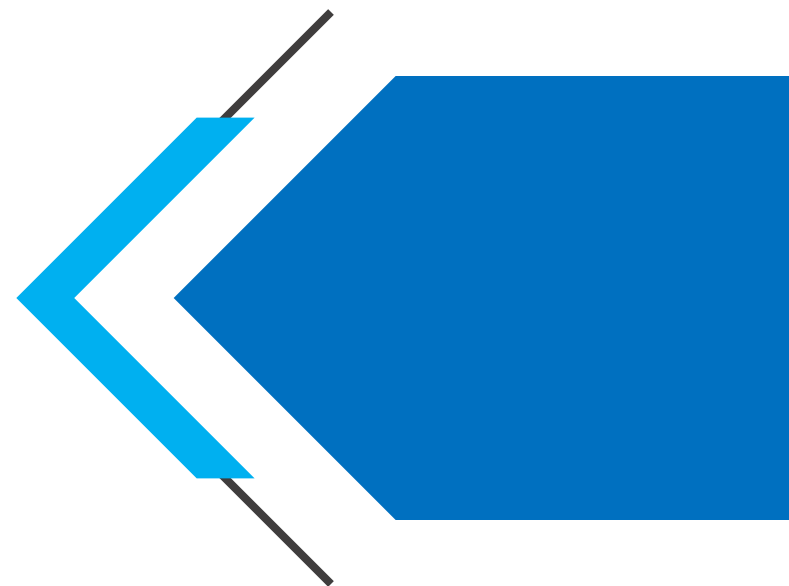
首发计划

打造百度APP全链路媒体化营销，实现搜索+FEED分发，话题+视频等内容定制，开屏+热榜+彩蛋多路径曝光，搜有惊喜活动裂变的整套营销解决方案。



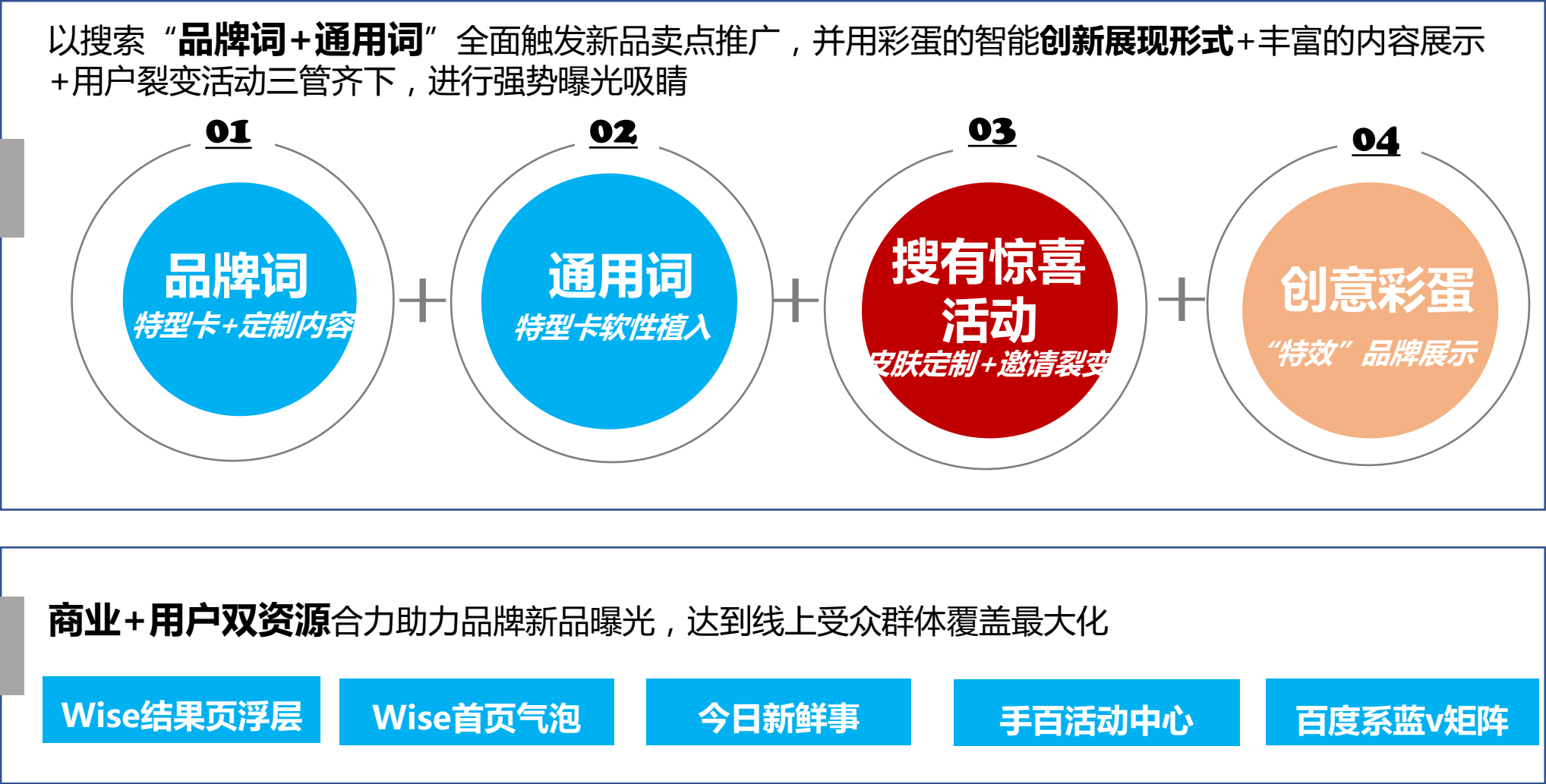
Part .02

首发计划营销解决方案



「首发计划」营销解决方案

从以包含搜索通用词、策划创意彩蛋、核心内容展示等核心抓手到资源、互动效果、服务、传播、渠道等营销升级；以此解决客户新品发布阶段从需求起点到需求终点的全面满足，实现百度平台价值。

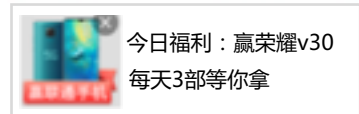


01 首发产品组合：品牌词特型大卡（必选）

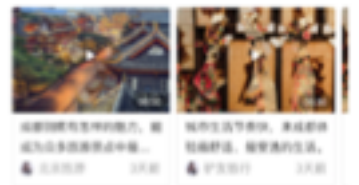
强样式头卡



- ✓ 头图：点击进入直播落地页、视频当前页、资讯专题等（百家号等产品，非官网）
- ✓ 标题/副标题
- ✓ 服务入口
- ✓ 倒计时显示



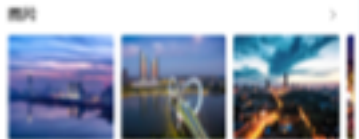
- ✓ 活动banner



- ✓ 视频模块



- ✓ 热议模块



- ✓ 图片模块

品牌词-标准结果页客户权益：

- 权益1：头图冠名
- 权益2：预约按钮
- 权益3：活动banner，品牌曝光

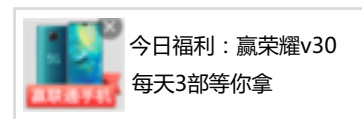
- 权益4：视频模块，2-4条植入
- 权益5：热议模块，2条植入
- 权益6：图片模块，2图片植入

附赠权益，三选一
随机排序，内容优质，KOL
内容优先

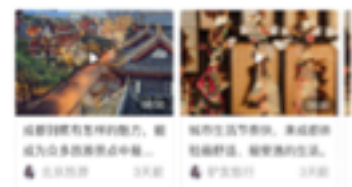
02 首发产品组合：通用词特型大卡软性植入（可选）



- ✓ 头图：新闻类图片，点击进入相关行业**专题/资讯**等（百家号等产品，非官网）
- ✓ 标题/副标题：新闻类
- ✓ 按钮1:百度百科等
- ✓ 按钮2:官网预定



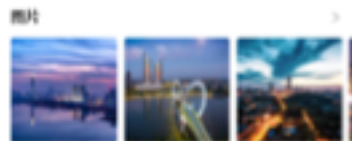
- ✓ 活动banner



- ✓ 视频模块



- ✓ 热议模块



- ✓ 图片模块

通用词-标准结果页产品方案：

- 权益1：头图冠名，新闻类图片，文案及内容以搜索为准
- 权益2：按钮，官网预定入口
- 权益3：活动banner，品牌植入
- 权益4：视频/热议/图片，模块三选一植入1条，位置随机（内容与通用词高度匹配、高清、kol优先）

通用词包：需与品牌所在行业高度相关，且需要大搜运营确认

文案及图片视频提供：客户可提供相关视频、图片及新闻供搜索侧选择使用，内容深度解析、相对中立，最终是否选择以搜索侧为准

■ 02 首发产品组合：“明星代言人+品牌”产品方案（可选）

明星词首发方案1



权益1:
头图代言人+品
牌新品曝光

权益2:
品牌&百度联
合活动入口

权益3:
单条品牌+代言
人相关视频植入

明星词首发方案2



权益1:
头卡代言人+品
牌新品视频曝光

权益2:
品牌&百度联合
活动入口

方案说明：

客户可根据自身代言人素材授权情况及预算，选择方案；

备注：

- 1) 因涉及明星代言，需由合作方提交明星授权其在百度页面使用含有明星肖像的相关彩蛋视频、图片、视频的授权；
- 2) 执行过程中确保在整体的合作中有条款约束合作方对内容负责；
- 3) 相关视频由品牌方提供的好看视频账号发布，由合作方保证内容合法合规；

■ 02 首发产品组合：定制内容，全网种草（可选）

广告主可定制从卖点解读、明星代言、评测视频、行业洞察等多角度的热榜话题、优质文章和评测视频，辅助用户在选购新品时决策。

大咖评测视频



行业KOL文章



定制文章全网分发



定制话题页



03 首发产品组合：搜有惊喜用户裂变活动



✓ **权益1**：活动全页面全场景定制，品牌曝光

✓ **权益2**：活动奖品池：高价值品牌奖品植入；

✓ **权益3**：搜索任务：品牌相关搜索结果页（结果页进行相应的优化）

✓ **权益4**：广告banner/可推专题等



搜有惊喜活动客户权益：

- ❑ **权益1**：活动页面定制，品牌植入
- ❑ **权益2**：奖品池，可植入合作方高价值产品（奖品文案）
- ❑ **权益3**：搜索任务，可导流到合作方相关搜索结果页（如品专、新闻内容）
- ❑ **权益4**：广告banner，可导流到合作方相关专题页（如官网、客户5g手机购买页面）

■ 04 首发产品组合：特型彩蛋，结果页上的“特效”品牌展示

黑洞—页面交互



流星雨—手势交互



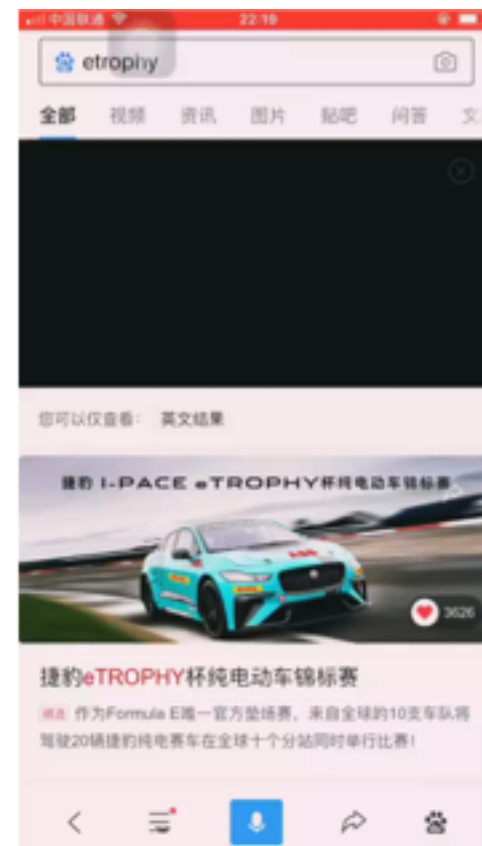
大黄蜂-3D视觉



520-3D视觉



eTrophy-创意交互



注：以上案例均可点击播放

■ 首发计划二期：首发大卡升级，提供从寻址、聚合、创意到流量分发的搜索解决方案



- ✓ **强品牌展示**：背景定制化植入品牌logo
- ✓ **强主题展示**：突出新品亮点概念
- ✓ **支持多海报轮播展示**
- ✓ **支持新品宣发视频**
- ✓ **支持直播全流程（预告倒计时、直播中、回放等）**
- ✓ **可聚合品牌官网、百家号专题、话题、新品评测视频/笔记等多矩阵精选内容**
- ✓ **金刚位定制设计渲染新品气氛（如icon采用新品样式设计）**

■ 首发计划二期：创意彩蛋升级，全局+深度交互



- ✓ 升级样式1：页面深度交互，适合汽车等垂类
- ✓ 升级样式2：页面深度交互的全局彩蛋

■ 首发计划导流矩阵：用户打透，强势资源矩阵导流活动

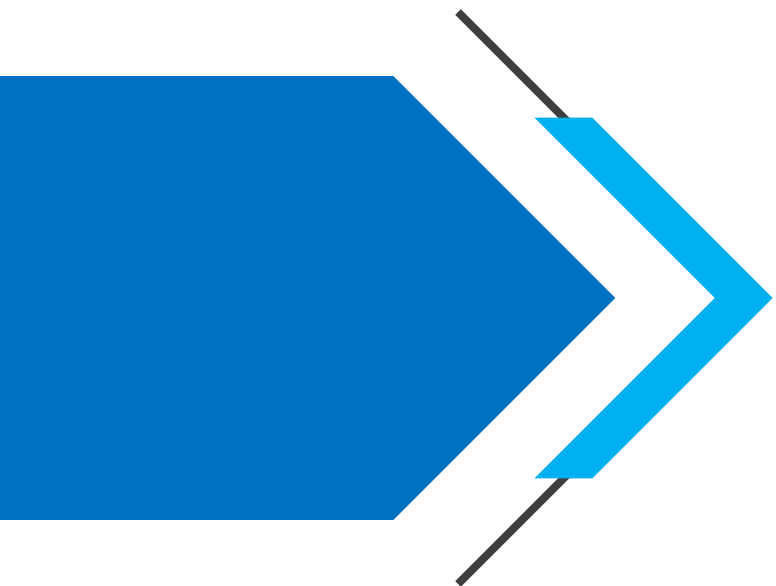
备注：以上为运营侧互动活动资源，其他合作资源视合作情况而定，单资源默认为1天
wise结果页浮层和新媒体浮层导流到搜索结果页
其他资源位导流到活动页



首发计划组合资源

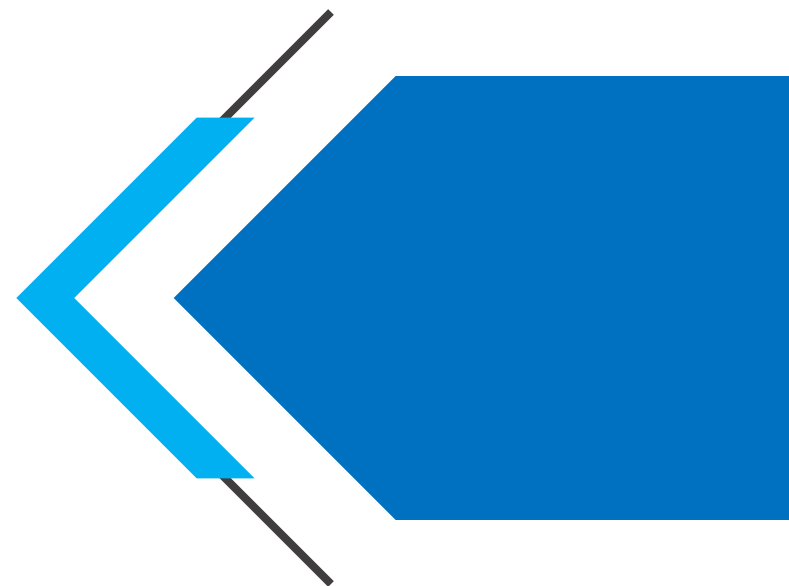
首发计划活动导流矩阵





Part .03

首发案例库



■ 首发产品案例 — 3C行业（红米K30）

在百度APP里搜索“5G”“5G手机”“红米K30”等，品牌的商品信息将会通过创意彩蛋、搜索特型卡、百度热榜话题、百家号KOL文章、小程序互动活动等方式整合曝光，并通过顶级资源矩阵导流，助力广告主全链路营销升级。（[扫描二维码查看案例详情](#)）



彩蛋引爆关注

搜索特型卡内容聚合，沉浸式体验

社交裂变活动

导流矩阵



■ 首发产品案例 ——（汽车行业）捷达vs7

新车上市阶段，在百度APP里搜索“SUV”“中型SUV”，“捷达vs7”等，一辆捷达vs7从搜索结果页“远处”极速驶来。随后，新车信息通过创意彩蛋、搜索特型卡、精选视频、小程序互动活动内容展示，整套首发产品紧随用户行为路径全链路触达，打造用户营销闭环。

点击播放视频



彩蛋引爆关注



搜索特型卡内容聚合，沉浸式体验



社交裂变活动



■ 首发产品案例 — 游戏行业（王者荣耀）

春节期间，在百度APP里搜索“年兽”“王者荣耀”“有团就有聚”等关键词，一只呆萌年兽突然出现，场景感十足，最后彩蛋定格在“过年有王者”的slogan。随后，搜索特型卡集中展现关于王者新年游戏的精选视频、小程序互动活动等。通过运营导流矩阵，充分利用运营活动裂变增强用户活跃度和参与感，让营销覆盖面进一步扩大。

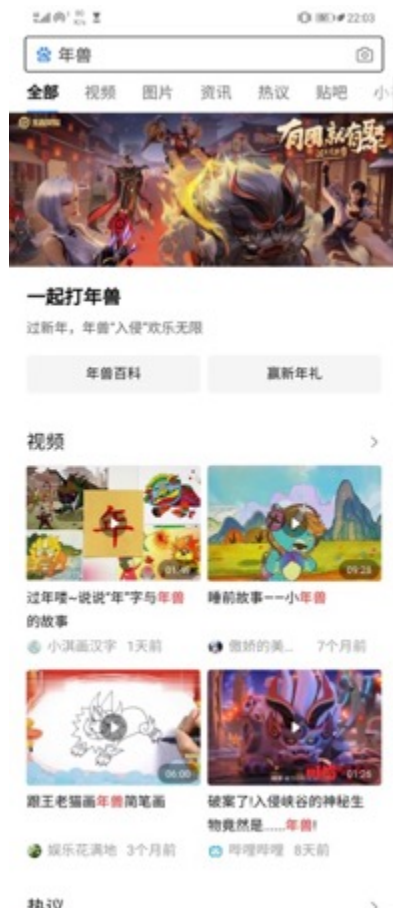
点击播放视频

彩蛋引爆关注

搜索特型卡内容聚合，沉浸式体验

社交裂变活动

运营导流矩阵



■ 首发产品案例 — 通讯行业（联通5G）

商业开屏→彩蛋+结果页

构造词体现客户权益

通用词更强调信息

活动刺激用户参与

资源拉新促活

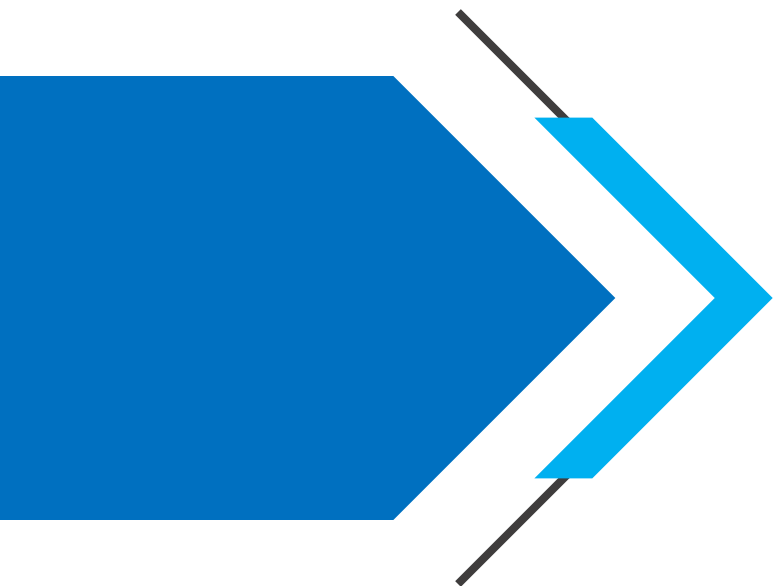


■ 附：首发客户合作要求

类别	要求
客户	a) 拥有良好口碑的行业领先者 b) 拥有知名IP或授权 c) 推动科技或对应领域实现重大突破的，具有社会意义的事件或企业
发布时间节点及关键词	a) 必须为商品首发、新品发布且具有一定社会影响力或意义的事件，且与时间节点吻合 b) 节日或行业词汇必须与商品属性密切相关，如“5G”，则必须具有5G属性；如“情人节”，则可以为双方合作的co-branding项目
物料/资源	a) 手机类：对应发布的手机产品不低于6部（2部*3天，数量根据活动时间计算） b) 汽车类：单品价值1000元不低于6件+单品价值100元-1000元的周边不低于100件，建议为车模、安全座椅、车载用品 c) 虚拟类：优惠券类需为现金抵用券，不可用满减满折等具有使用门槛的 d) 其他：可协商议定

■ 附：搜有惊喜活动奖品方案参考

类别	要求
3C/通信	<div><div>✓ 方案1：发布新品不低于6部；</div><div>✓ 方案2：</div><div>① 发布新品3部；</div><div>② 同时匹配其他实际价值不低于100元奖品；</div><div>③ 奖品总价值不低于3w，建议为新品、品牌相关产品周边等；奖品种类建议5种以上</div></div>
汽车	<div><div>① 最高奖单品实际价值不低于1000，数量不少于5；</div><div>② 最低奖实际价值不低于100；</div><div>③ 奖品总价值不低于3w；建议为车模、安全座椅、车载用品；奖品种类建议5种以上</div></div>
游戏（赛事）	<div><div>① 最高奖单品实际价值不低于1000，数量不少于5；</div><div>② 最低奖实际价值不低于100；</div><div>③ 奖品总价值不低于3w；建议为游戏（赛事）周边、战队周边、实物高价值奖品；奖品种类建议5种以上</div></div>
消费品类	<div><div>① 最高奖单品实际价值不低于1000，数量不少于5；</div><div>② 最低奖实际价值不低于100；</div><div>③ 奖品总价值不低于3w；建议为品牌产品、组合套装等；奖品种类建议5种以上</div></div>



Thanks

谢谢观看

