

百度开屏矩阵 营销价值报告

全场景联动共振，释放品牌营销新效能

百度营销中心 2020.6

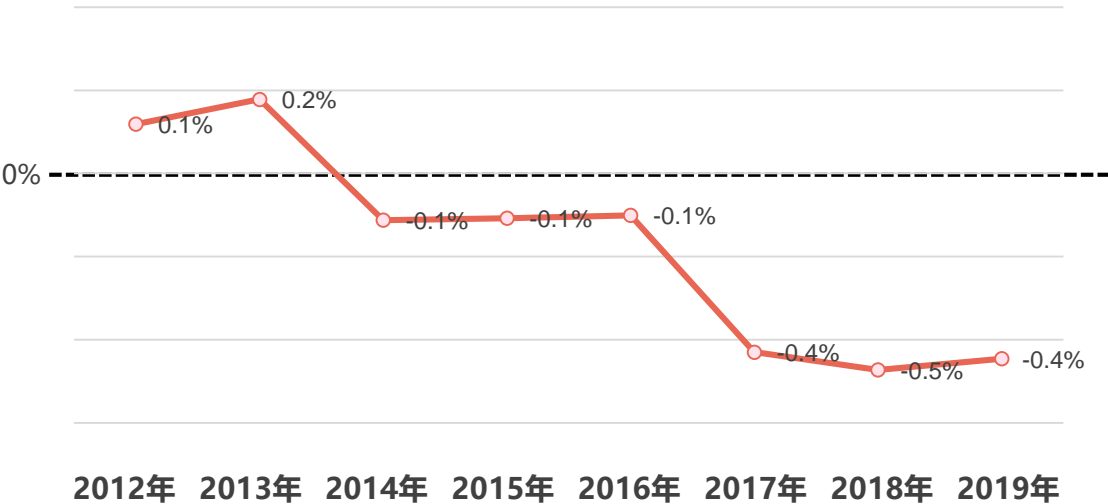




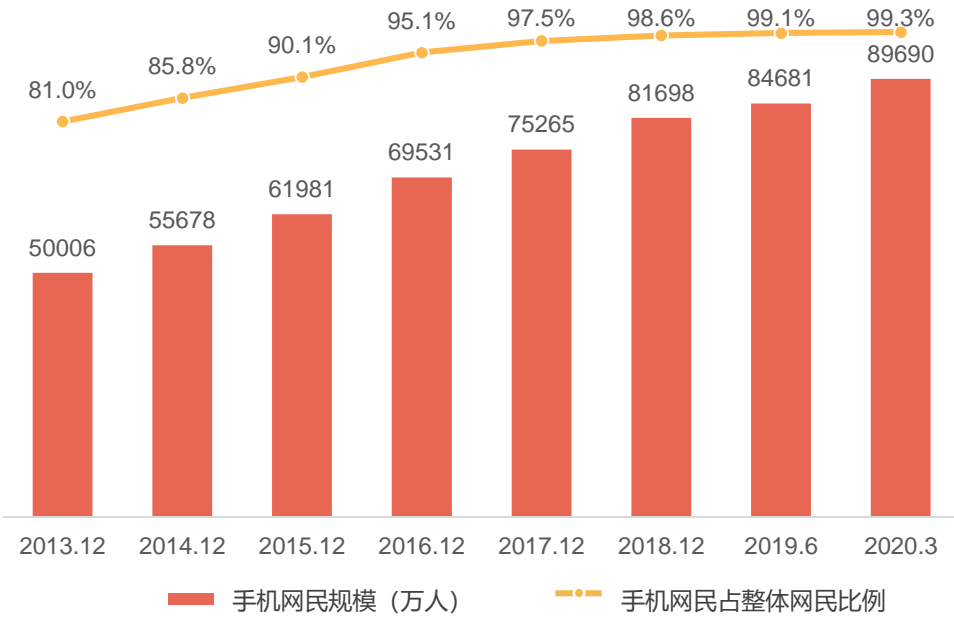
人口红利见顶，存量用户精细化运营愈发关键

- 自2014年以来，我国15-64岁消费主力人口负增长趋势不断加剧，消费人群争夺愈发激烈。
- 截至2020年3月，我国手机网民规模为8.97亿，增速放缓，手机端新流量获取乏力。

全国15-64岁年龄段人口增长率



手机网民规模及其占网民比例



* 数据来源：国家统计局；CNNIC《第45次中国互联网络发展状况统计报告》



品牌及新品层出，New launch抢夺消费者心智

1000+

2019化妆品日均备案数

+39%

2019手机新品发布量

+5%

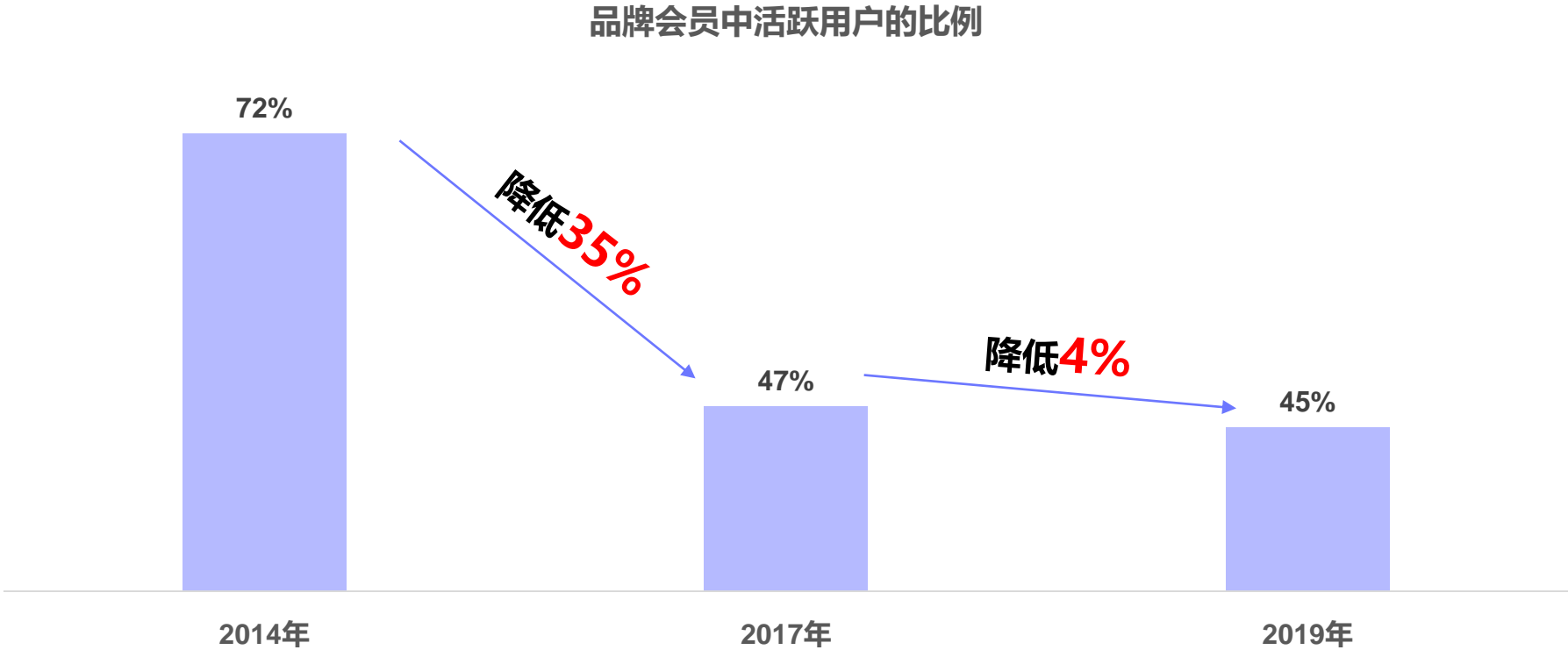
2019新车 (SUV) 上市量
(VS 销量-3.6%)

* 数据来源：威尔森监测；中国汽车工业协会；中国美妆网《2019化妆品年度报告》；其他二手资料整理



消费者越来越“善变”，品牌Re-push强化明星产品地位

■ 人们持续注册品牌会员，但活跃用户比例日趋减少，2019年的活跃用户占比仅为45%。



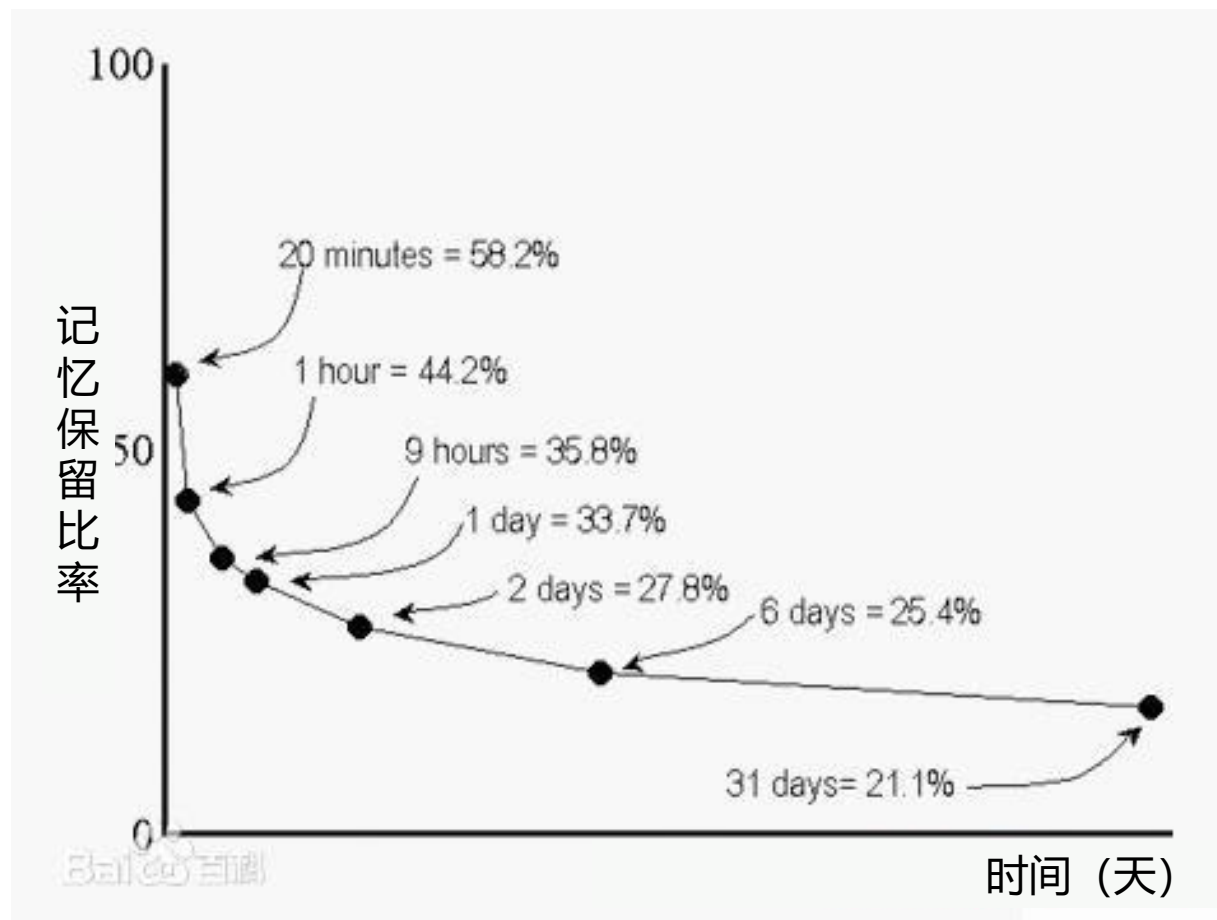
* 数据来源：Bond Brand Loyalty&Visa 《2014/2017/2019品牌忠诚度报告》

消费者容易“健忘”，品牌Always-on激发想要

■ 艾宾浩斯遗忘曲线：

人们遗忘一件事情的速度不是线性的，而是开始遗忘快，而后续遗忘的速度变慢。

品牌需要在消费者没有遗忘之前，反复加强印象以便于建立起牢固的形象，让消费者在有消费需求时进入TA的首选。





品牌营销场景与目标

New launch
全新产品

强势曝光，攻占心智

Re-push
明星产品

持续种草，扩大市场

Always on
持续沟通

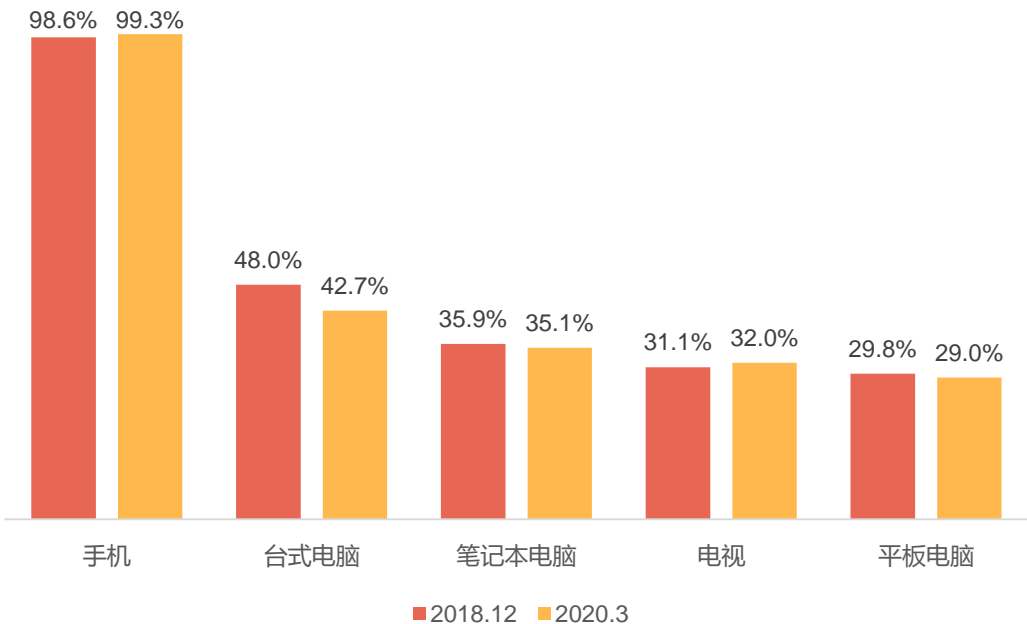
精准互动，激发想要



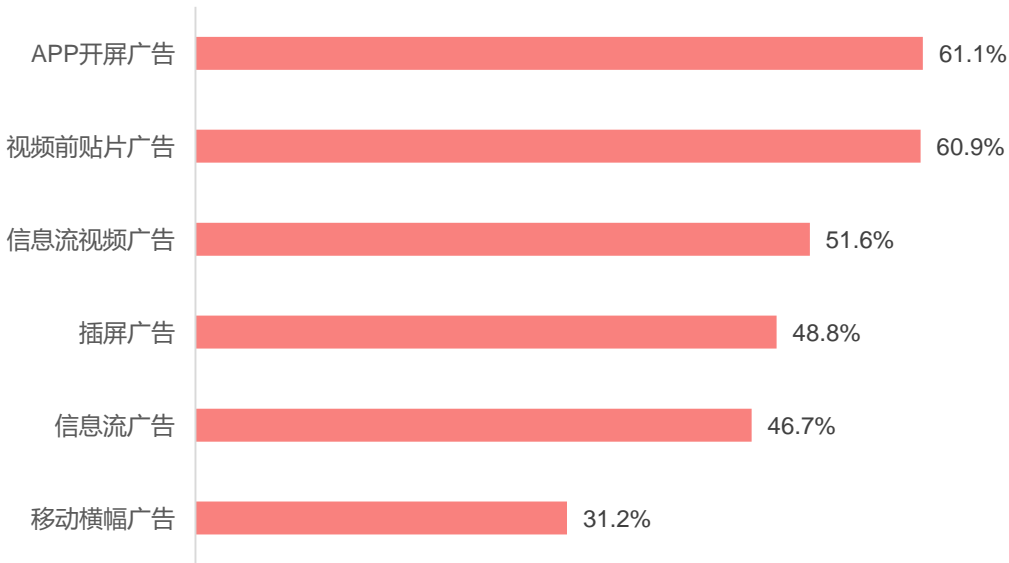
用户注意力向手机端集中，APP开屏强势吸睛

■ APP开屏广告最受移动互联网用户关注，吸睛能力最强。

互联网络接入设备使用情况



移动广告关注度



* 数据来源：CNNIC 《第45次中国互联网络发展状况统计报告》；CTR 《2019年广告主营销调查报告》

百度开屏矩阵，“一超多强”打开品牌营销黄金广告位

一超



多强



抢占百度4亿+级DAU入口，打造钻石级展示资源产品矩阵



百度开屏矩阵广告实现品牌全场景营销目标，让品牌脱颖而出

品牌营销场景与目标

全新产品 New Launch

强势曝光，攻占心智

明星产品 Re-push

持续种草，扩大市场

持续沟通 Always on

精准互动，激发想要



百度开屏矩阵解决方案

最广到达，最深记忆

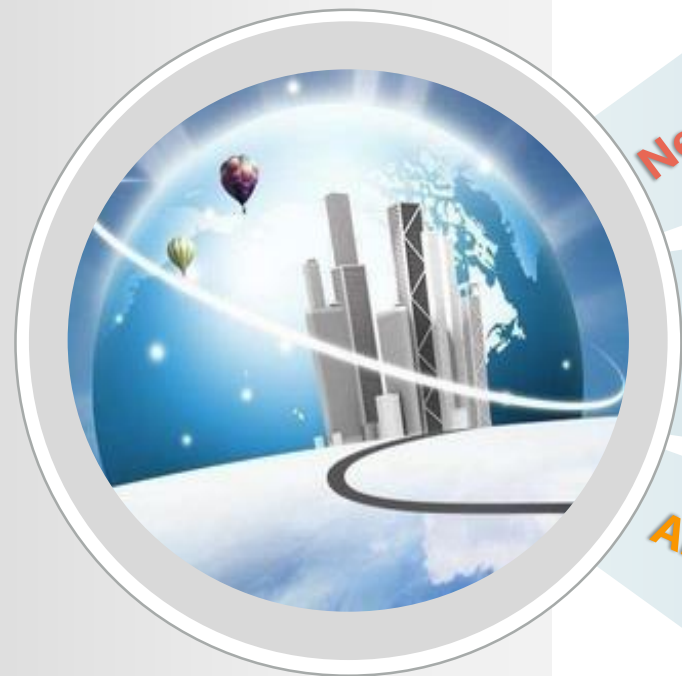
市场拓展，人群破圈

需求挖掘，即时转化

持续运营，长效建设



CONTENTS



New Launch

最广到达，最深记忆

- 最佳媒体组合 • 最佳霸屏时刻 • 最全链路联动

Re-push

市场拓展，人群破圈

- 发掘品牌机会人群 • 机会人群最强到达

Always on

需求挖掘，即时转化

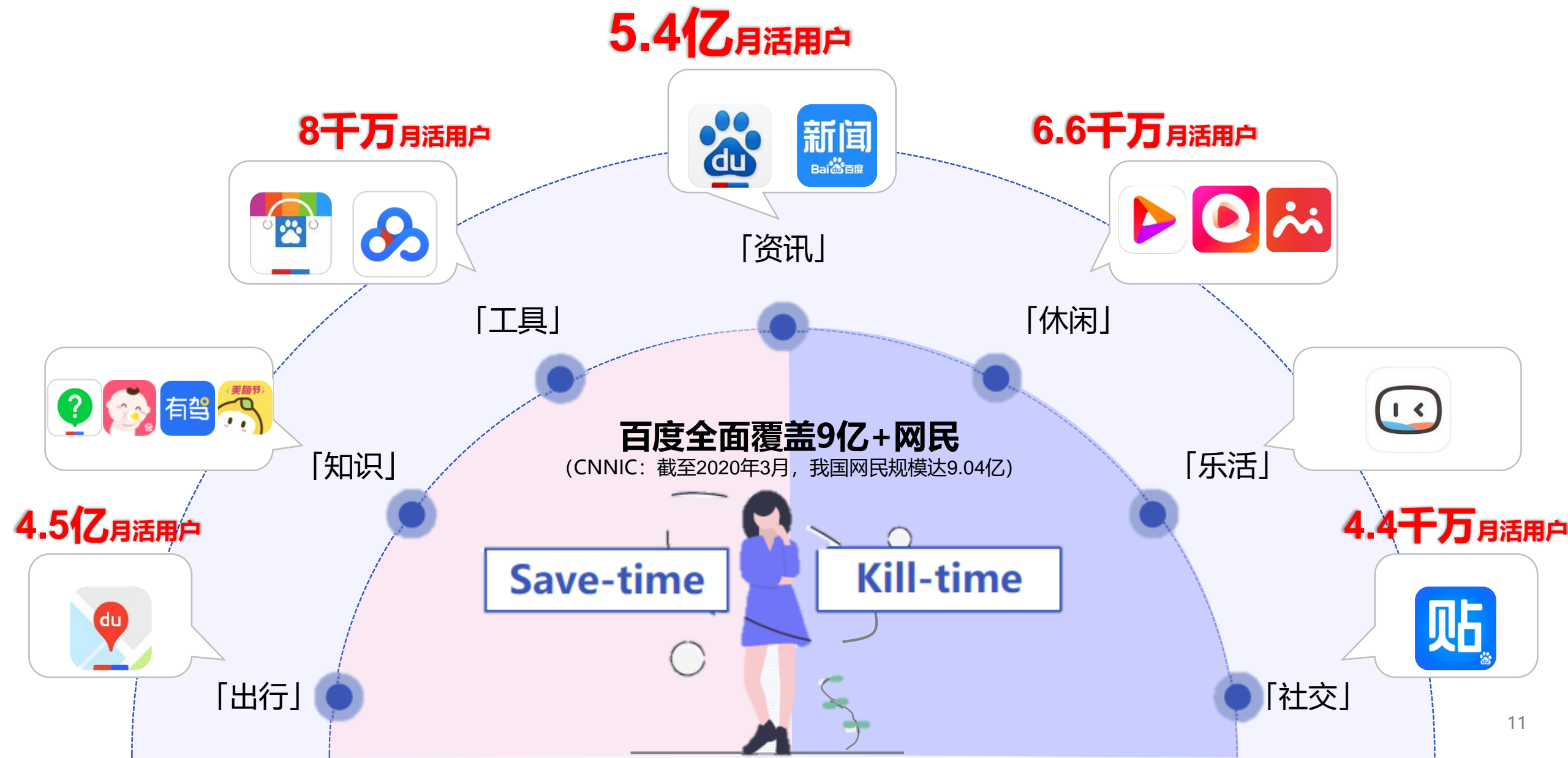
- 识别用户消费需求 • 应需到达进入首选

持续运营，长效建设

- 创意沟通
- 转粉运营
- 消费转化

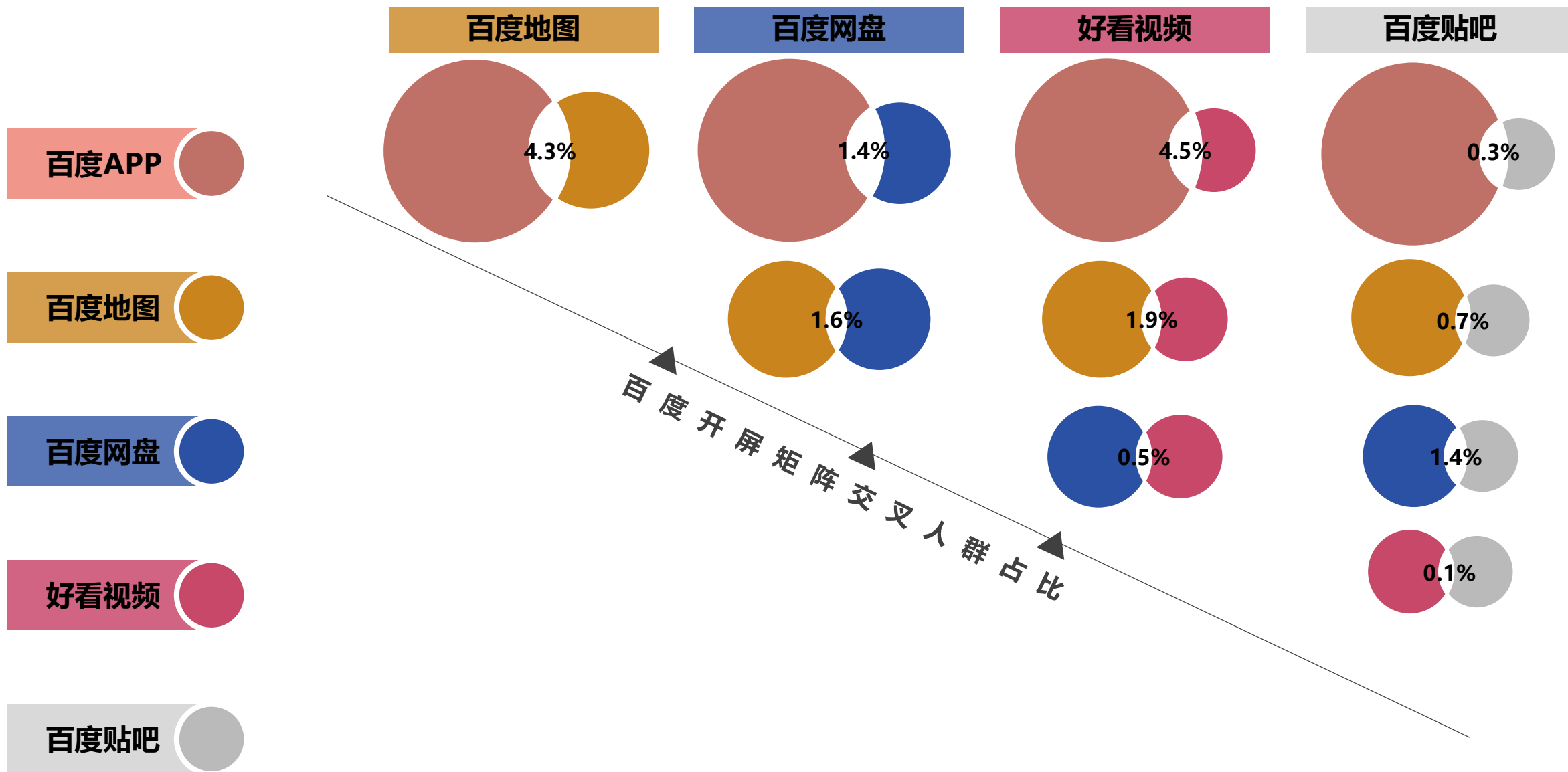


最佳媒体组合 | 百度开屏矩阵全场景覆盖全国网民





最佳媒体组合 | APP间人群重合度低，为品牌带来新人群沟通机会



* 数据说明：数字为重合人群占较大DAU APP的比例



最佳媒体组合 | APP组合提升品牌触达，实现新人群触达规模大幅度增长

百度
APP

+

人群触达提升10%以内

好看视频

OR

贴吧

人群触达提升10%-15%

地图

OR

网盘

OR

网盘 + 贴吧

OR

贴吧 + 好看

人群触达提升15%-25%

地图 + 网盘

OR

地图 + 贴吧

OR

地图 + 好看视频

OR

网盘 + 好看视频

OR

地图 + 贴吧 + 好看视频

人群触达提升25%-40%

地图 + 网盘 + 好看视频

OR

地图 + 网盘 + 贴吧

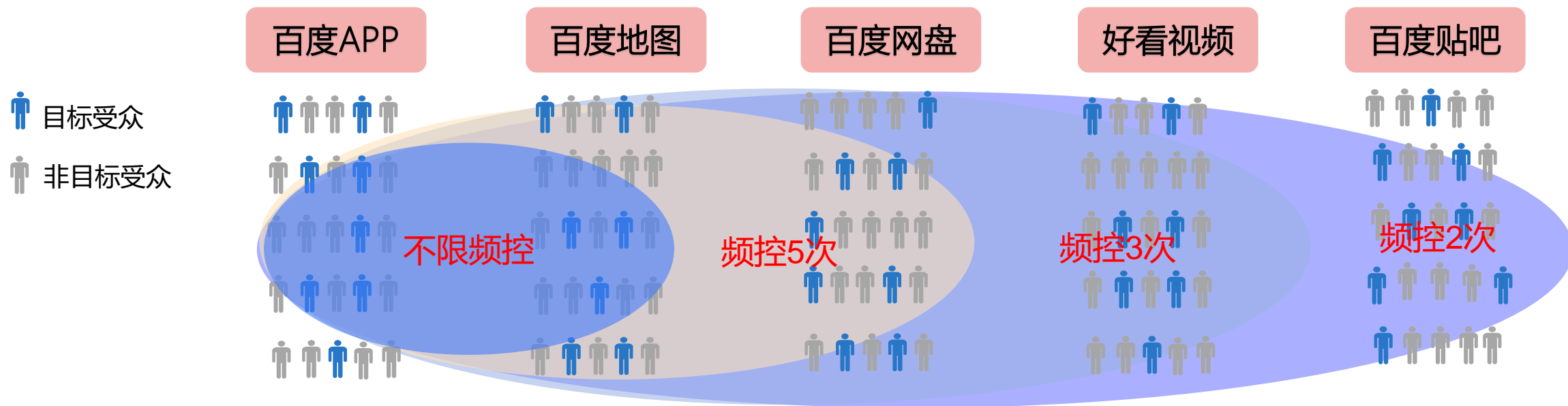
OR

网盘 + 贴吧 + 好看视频

人群触达提升40%以上

地图 + 网盘 + 贴吧 + 好看视频

最佳媒体组合 | 百度开屏矩阵「联合频控」，全域提升品牌TA到达率



相同预算下，品牌使用开屏矩阵联合频控，全域提升TA到达率

1 触达更多品牌受众，提升 TA Reach率

- 频次越低，触达UV越广：曝光PV=曝光UV*触达频次

2 减少无效的重复曝光，提升ROI

- 已经点击或者有转化行为的用户，再次曝光是无价值的；
- 对广告排斥或者无兴趣的用户，再次曝光也是浪费成本。



最佳媒体组合 | 百度开屏矩阵「矩阵式投放」，实现品牌全域大曝光



最佳媒体组合 | 百度开屏矩阵「矩阵式投放」案例

联想京东超级品牌日推广——



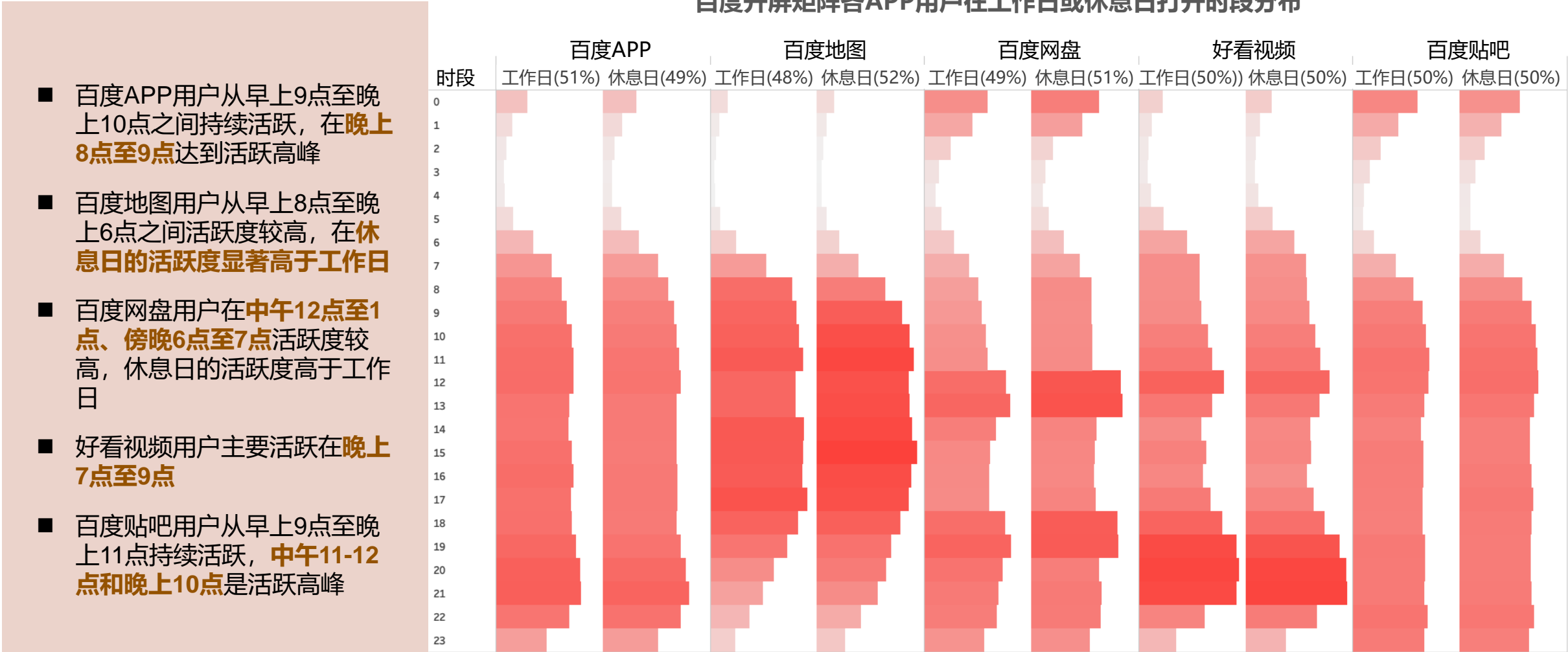
曝光增幅（相对于只投百度APP）

91%



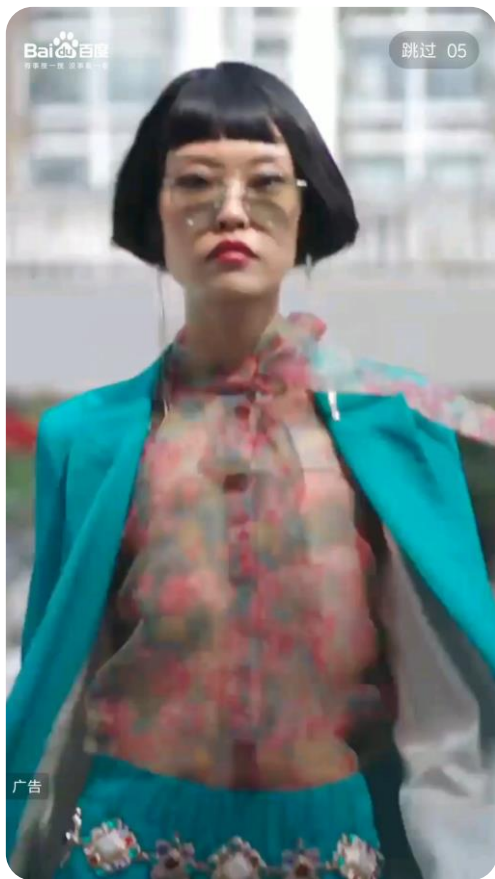
最佳霸屏时刻 | 把握用户最活跃时刻：地图周末人群、网盘午休人群、好看夜生活人群

百度开屏矩阵各APP用户在工作日或休息日打开时段分布



* 按各APP用户在工作日/休息日一天中启动APP总次数作为统计数据
* 条形图大小和颜色，均代表各APP用户在某一天中某一时段启动次数，占各APP工作日及休息日启动总次数的比例

最全链路联动 | 百度开屏矩阵「品牌Impact」，多路径加深用户品牌记忆



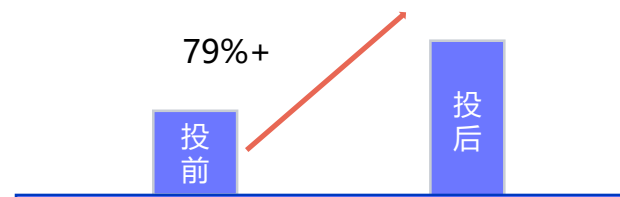
锁定用户第一视觉

广告曝光融入到用户APP使用路径当中

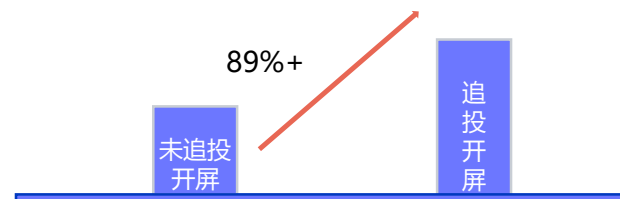
视频联播，营造沉浸式体验

开屏+Feed视频联播，最长15秒

品牌互动提升率70%+



信息流点击率提升80%+



最全链路联动 | 百度开屏矩阵「品牌Impact」案例：新品上市强势占领用户记忆

- 投放客户：沃尔沃
- 投放时间：5.24-5.26
- 推广内容：全新XC40上市售卖

开屏：视频全屏



CTR: 8%+

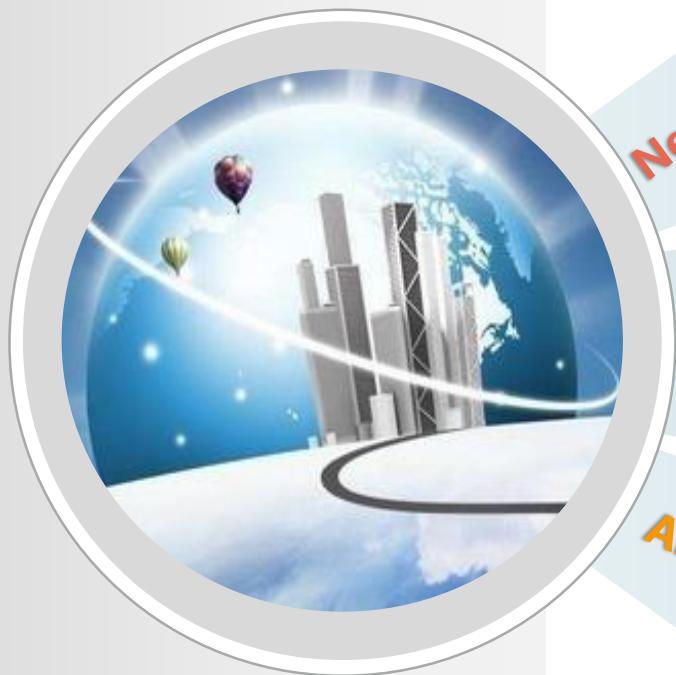
信息流：视频



CTR: 2%+



CONTENTS



New Launch

最广到达，最深记忆

- 最佳媒体组合
- 最佳霸屏时刻
- 最全链路联动

Re-push

市场拓展，人群破圈

- 发掘品牌机会人群
- 机会人群最强到达

Always on

需求挖掘，即时转化

- 识别用户消费需求
- 应需到达进入首选

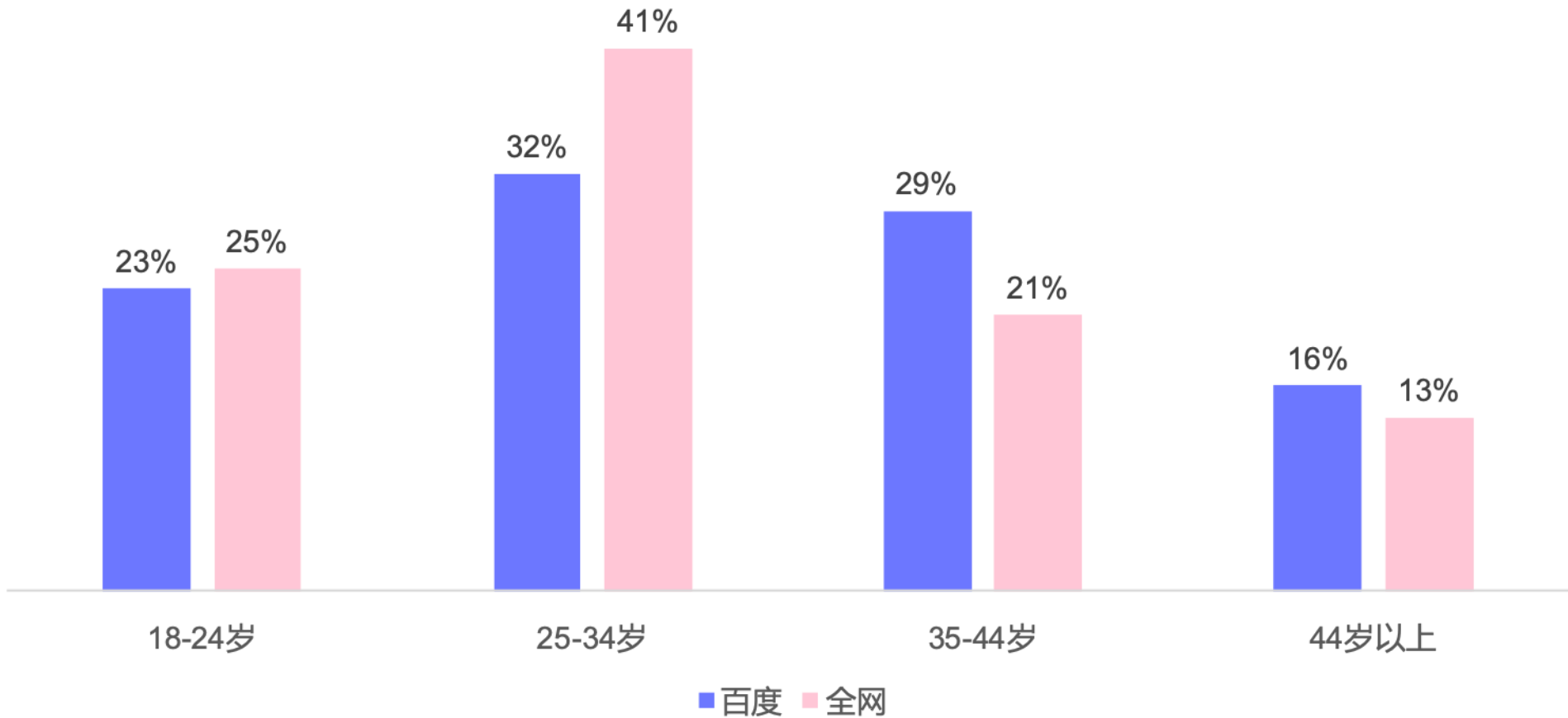
持续运营，长效建设

- 创意沟通
- 转粉运营
- 消费转化



发掘品牌机会人群 | 百度广泛覆盖各年龄段人群，与全国网民结构相似

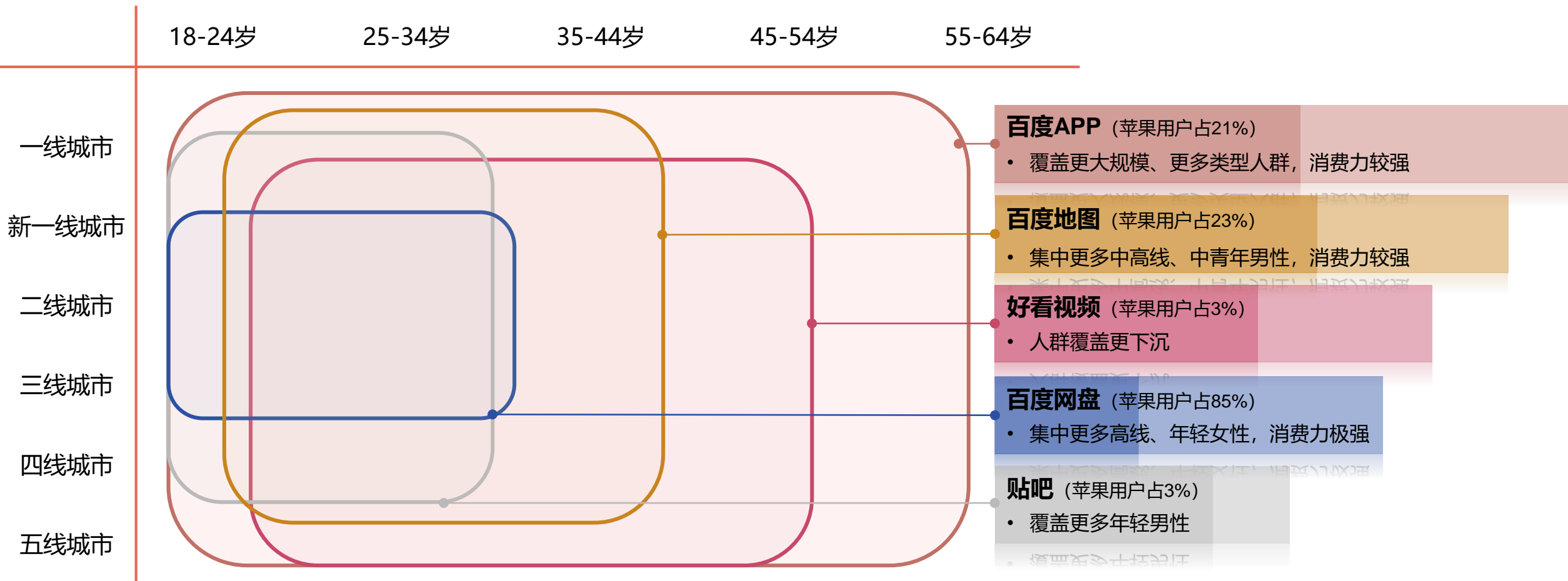
■ 百度广泛覆盖年轻用户，35岁以下人群达半数以上



* 数据来源：QM《2020中国移动互联网春季大报告》2020.3



发掘品牌机会人群 | 强大媒体矩阵，广泛覆盖多类型人群，帮助品牌拓展市场

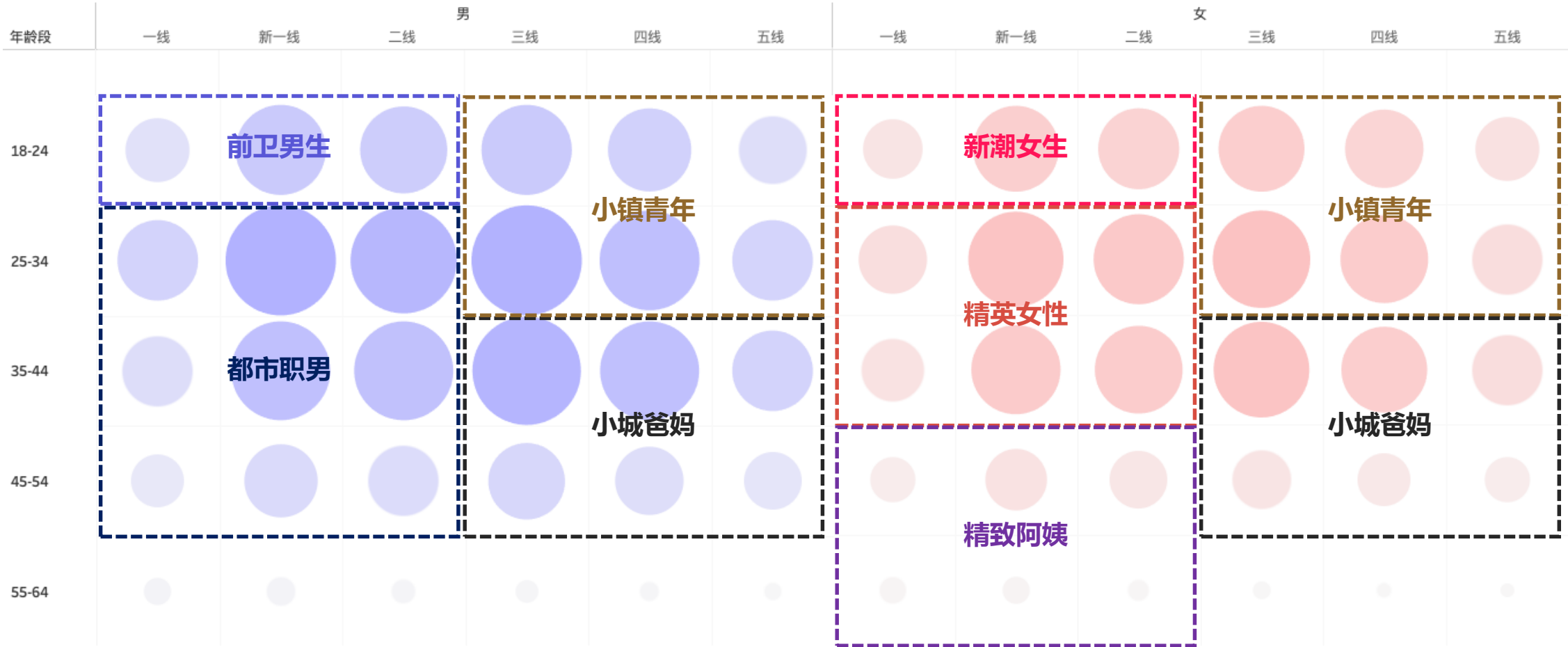


* 条形图大小代表DAU规模
* 条形图内深色代表男性占比、浅色代表女性占比



发掘品牌机会人群 | 细分人群，精准覆盖社会主流人群，助力品牌实现用户破圈

百度开屏矩阵重点活跃人群大致可分为**都市职男**、**精英女性**、**前卫男生**、**新潮女生**、**精致阿姨**、**小镇青年**、**小城爸妈**七类。



* 圆圈大小及深浅代表人群规模大小



机会人群最强到达 | 百度开屏矩阵「多维度定向」，助力广告主精准锁定品牌机会人群

基础定向

性别定向

行业定向

年龄定向

地域定向

教育水平定向

兴趣偏好定向

人生阶段定向

职业类别定向

操作系统定向

高级定向

自定义人群包

DMP自定义人群

关键词人群

APP安装人群

网站人群

主题人群

视频观看人群

明星关注人群

百度统计人群

兴趣属性人群

200亿+ 用户行为数据
保持APP开屏广告精细化投放市场绝佳优势地位

24



机会人群最强到达 | 百度开屏矩阵「多维度定向」案例



投放时间：5.30-6.6 | 投放方式：自定义人群包定向 | 投放效果：CTR 6.8%

竞品车型人群圈定，挖掘不同车型的人群关注点和品牌映像，通过不同物料文案进行精准沟通



宝马X1人群
动力



CTR 6.8%



奔驰GLA人群
外观



CTR 7.5%



凯迪拉克XT4人群
内饰



CTR 6%



奥迪Q3人群
活力



CTR 7%



沃尔沃XC40人群
时尚精致



CTR 6.2%



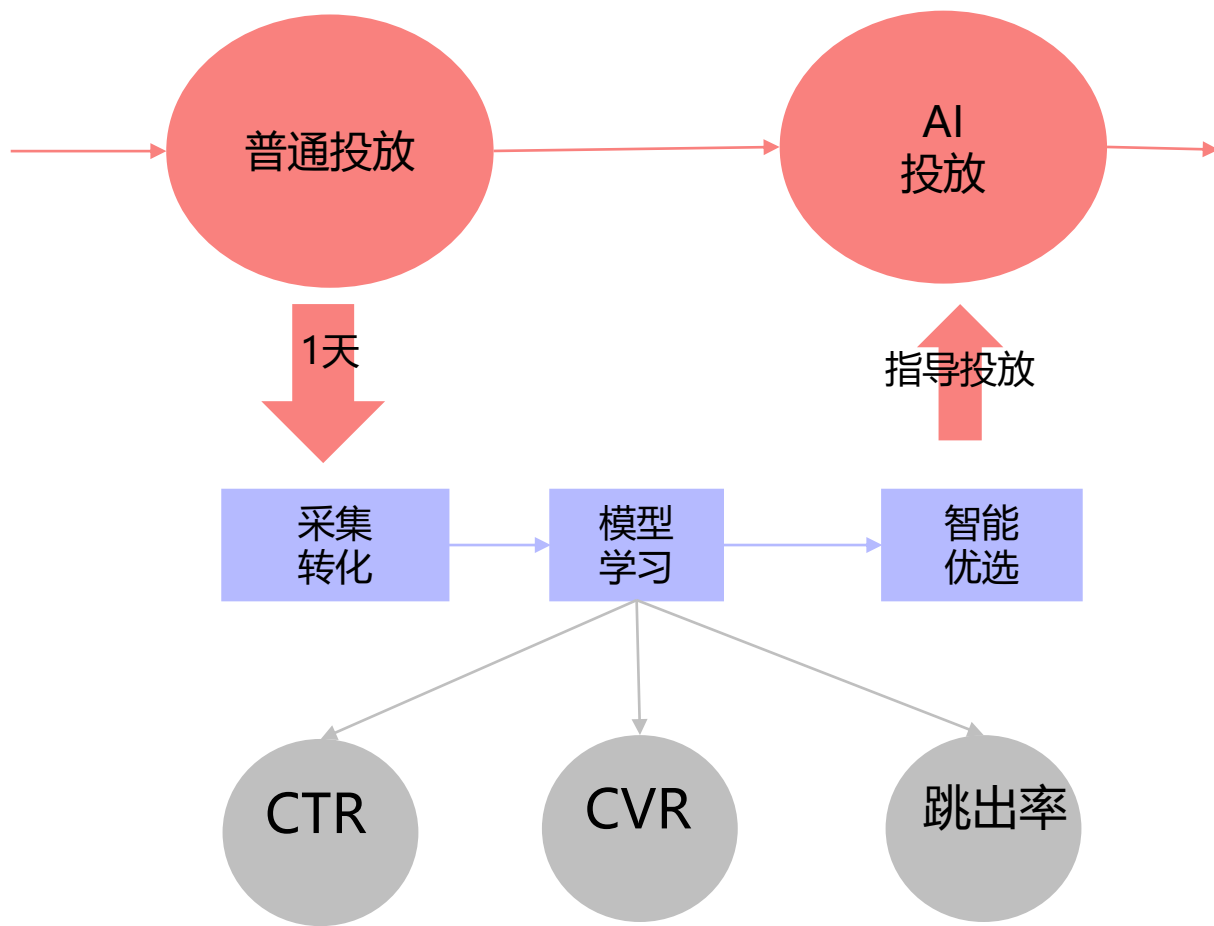
捷豹E-PACE
高端人群



CTR 9.8%



机会人群最强到达 | 百度独有「AI智投」，智能捕捉用户需求，圈定品牌机会人群



智能匹配

□ 百度强大AI机器学习能力，精准捕捉转化人群。

新客发掘

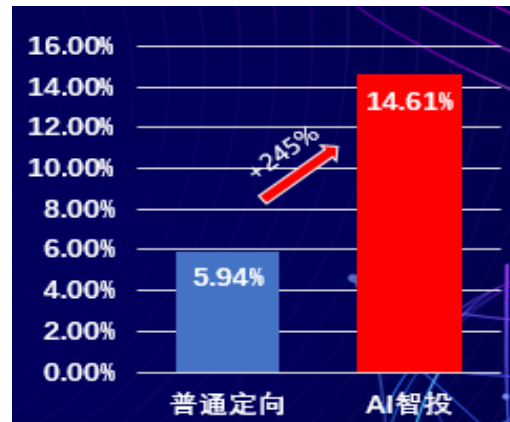
□ 海量人群中发掘品牌目标受众。

效率提升

□ 自动驾驶的投放，无需人工干预。

CTR提升

□ CTR提升率最少提升20%以上。

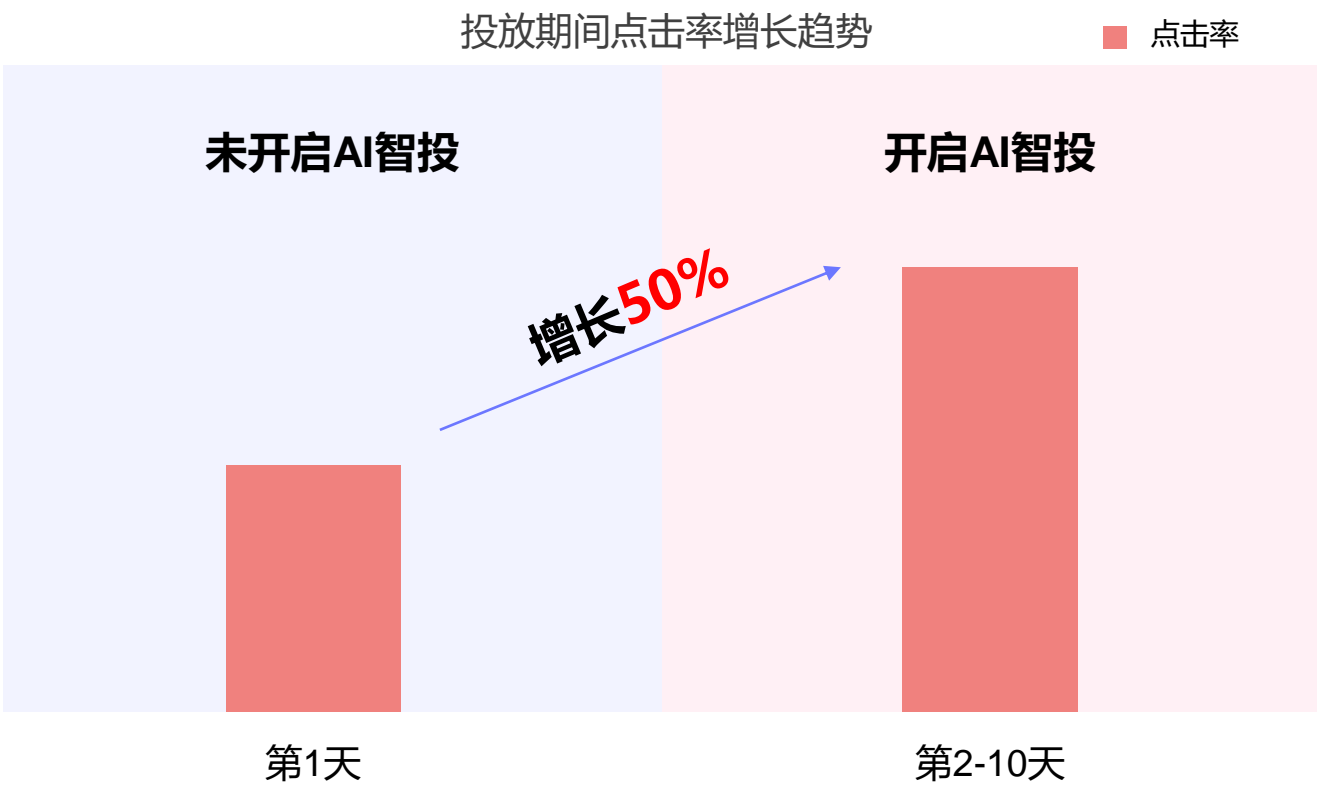




机会人群最强到达 | 百度独有「AI智投」案例

居众装饰设计效果推广——

➤ 开启AI智投可实现高达50%的点击率增幅

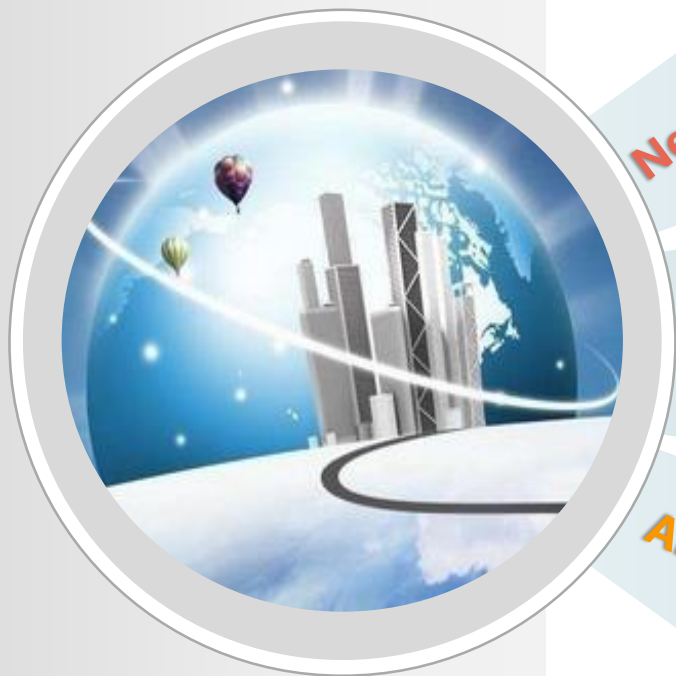


* 数据说明：第2-10天点击率数据按均值计算





CONTENTS



New Launch

最广到达，最深记忆

- 最佳媒体组合
- 最佳霸屏时刻
- 最全链路联动

Re-push

市场拓展，人群破圈

- 发掘品牌机会人群
- 机会人群最强到达

Always on

需求挖掘，即时转化

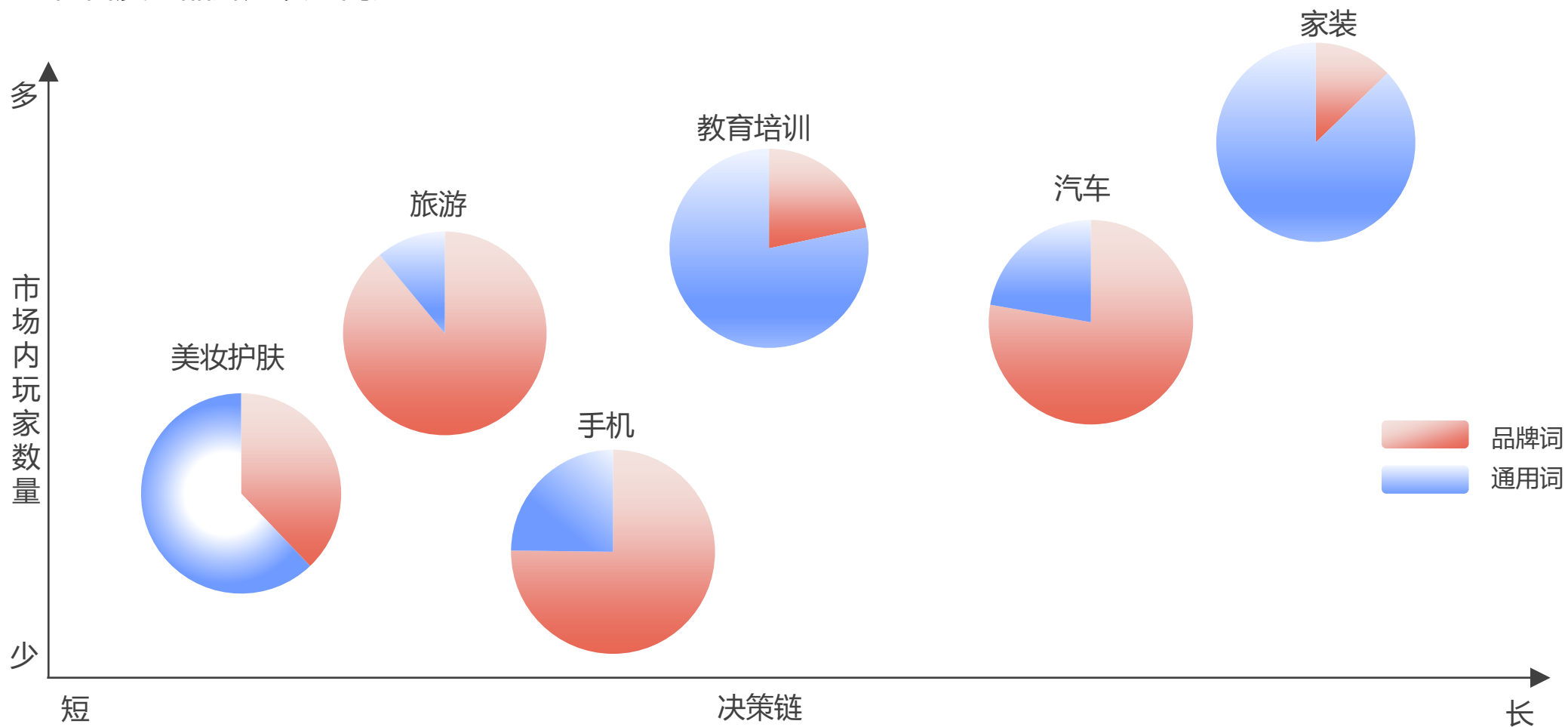
- 识别用户消费需求
- 应需到达进入首选

持续运营，长效建设

- 创意沟通
- 转粉运营
- 消费转化

识别用户消费需求 | 搜索折射用户消费诉求，助力品牌应需到达

- 汽车、手机、旅游（含目的地品牌）等行业用户更多通过搜索品牌相关内容获取信息，如宝马汽车、小米手机等，品牌对其决策影响大；
- 家装、美妆护肤、教育培训等行业用户更多通过搜索通用词相关内容获取信息，如家装效果图、英语培训等，此类行业在百度的品牌建设空间大。





识别用户消费需求 | 精准行业人群，挖掘品牌强需求人群

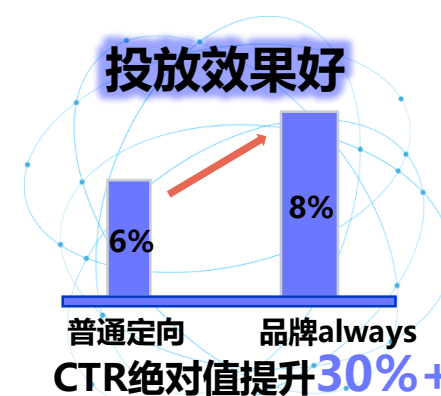
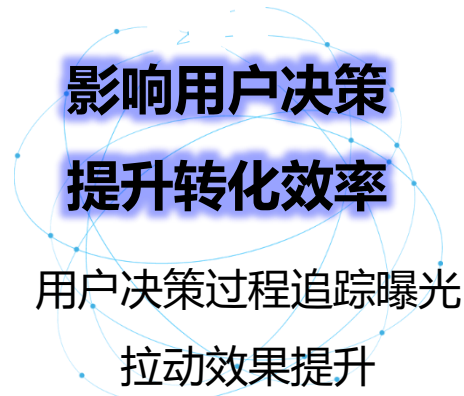
■ 个人用品、IT（消费电子）、化妆浴室、食品饮料、汽车行业在好看视频、百度网盘、百度贴吧上的需求偏好度更高。

百度开屏矩阵用户消费行业属性分布					
	百度APP	百度地图	好看视频	百度网盘	百度贴吧
教育	96	104	106	93	87
汽车	99	103	122	99	97
个人用品	100	99	99	114	124
旅行	100	102	100	94	87
医疗	100	98	101	97	87
IT(消费电子)	101	101	97	113	121
化妆浴室	101	98	111	115	122
金融	101	101	99	97	95
食品饮料	100	98	115	121	119
服务业	99	103	100	101	97
网络游戏	100	99	100	102	106
娱乐消闲	97	102	105	96	88
工农业	100	98	101	96	99
政府	101	104	96	108	108
房产	100	101	99	98	96
零售	101	94	101	104	99
资讯	102	95	99	93	91
分类信息	102	99	96	99	110
APP	100	96	100	110	131
通讯	101	99	97	109	134
服饰	102	95	96	114	119
家居	102	91	100	97	113

* 颜色越深，代表该行业在对应媒体中的占比越高；数字代表该媒体对应行业人群的TGI



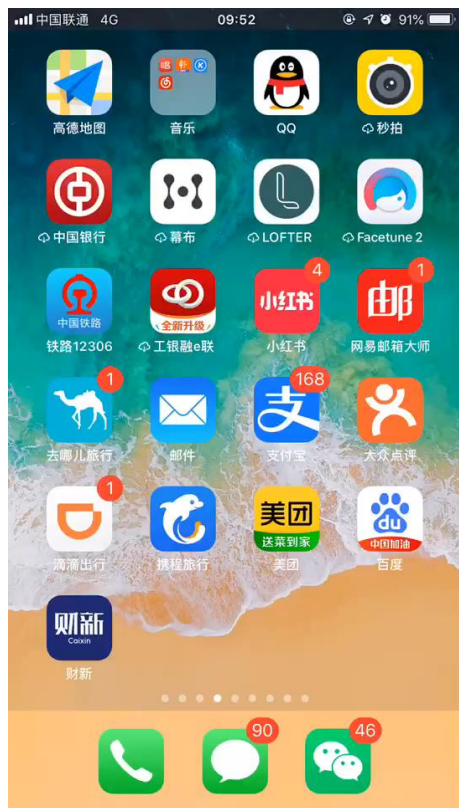
应需到达进入首选 | 百度开屏矩阵独有「品牌ALWAYS」，出现在TA最需要的时候





应需到达进入首选 | 百度开屏矩阵独有「品牌ALWAYS」案例：精准词包投放，直达强需求人群，实现高转化

吉的堡教育



投放客户：吉的堡
投放时间：2020.1.4-2020.3.31
(Q1always on长期在线)
投放词包：吉的堡本品&需求词词包
定向城市：上海
投放表现：如下图

投放效果

投放情况：always复投
Q1投放周期平均CTR：**7.3%**
2019年首单CTR平均**7%+**

简单教育



投放客户：简单科技
投放时间：2020.3.17-2020.3.31
日均消耗量级：1000CPM+
投放词包：独占本品&竞品词包
投放表现：如下

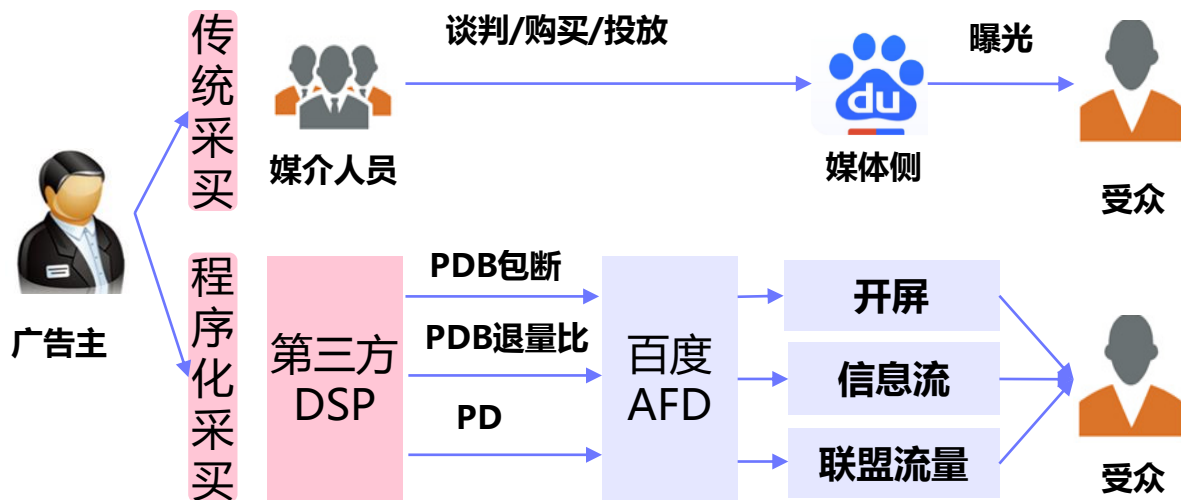
投放效果

投放情况：首单投放
CTR：平均CTR**7%+**
表单填写：单天表单填写**80+**

应需到达进入首选 | 百度开屏矩阵「品牌程序化」

(可退量, 跨媒体频控, 第三方结算), 高效到达机会人群

品牌程序化广告产品机制



- ✓ PDB: 提前锁量, 固定价格, 保量投放, 支持返量比
- ✓ PD: 固定价格, 余量优选, 不限制退量
- ✓ 第三方结算: 支持第三方监测数据结算。
- ✓ 媒体频控: 支持跨媒体频控, 降低触达成本。
- ✓ 资源矩阵:
 - 开屏: 手百, 好看, 贴吧, 地图, 联盟开屏....
 - 信息流: 手百, 贴吧, 好看, 浏览器, 联盟信息流
 - 贴片: 好看视频后贴

百度程序化服务商对接现状



应需到达进入首选 | 百度开屏矩阵「品牌程序化」案例



宝洁
5月PD平均CTR: 8.75%



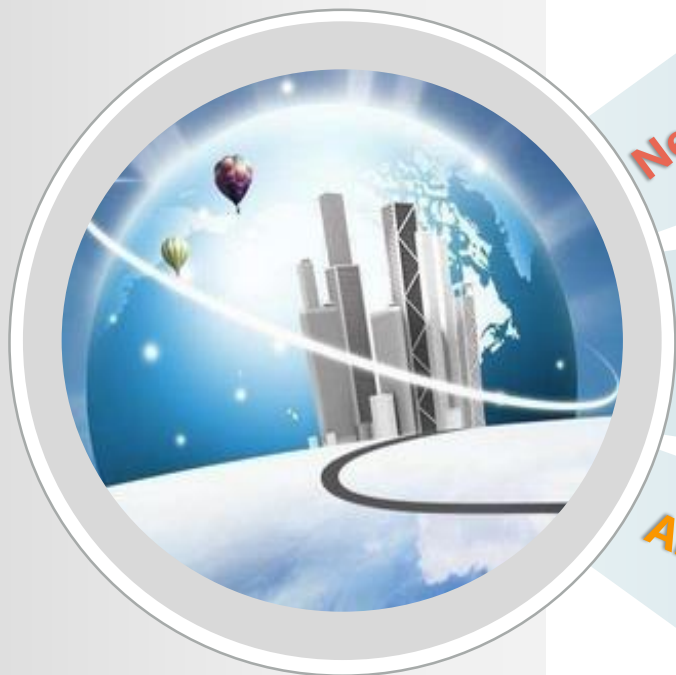
百胜
CTR: 8.2%+



可口可乐
CTR: 9.05%+



CONTENTS



New Launch

最广到达，最深记忆

- 最佳媒体组合
- 最佳霸屏时刻
- 最全链路联动

Re-push

市场拓展，人群破圈

- 发掘品牌机会人群
- 机会人群最强到达

Always on

需求挖掘，即时转化

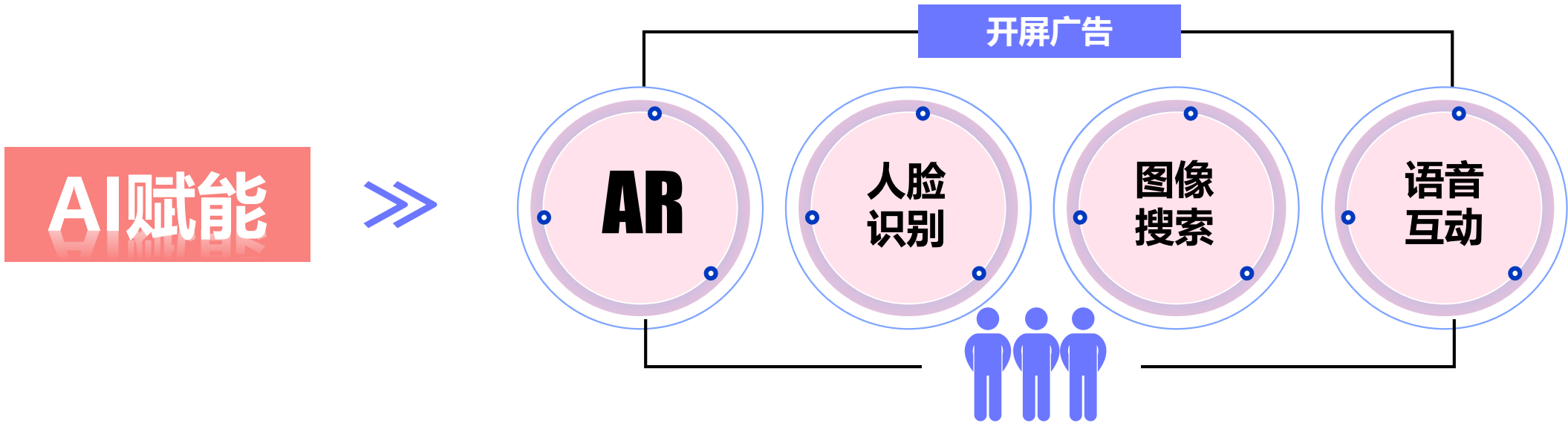
- 识别用户消费需求
- 应需到达进入首选

持续运营，长效建设

- 创意沟通
- 转粉运营
- 消费转化



利用百度AI技术，定制品牌趣味专题活动，提升用户产品体验



创意沟通 | 百度开屏矩阵「AI赋能」案例：技术赋能定制化开屏，强效沟通抢占机会人群

沃尔沃S90 (AR体验)



- **投放时间：**5.30-6.6
- **投放背景：**通过与核心受众精准沟通，突出传递沃尔沃S90的北欧基因及简约环保的产品形象
- **投放方式：**自定义人群包定向+AI落地页
- **投放效果：**CTR 6.37%，CPC=0.65元





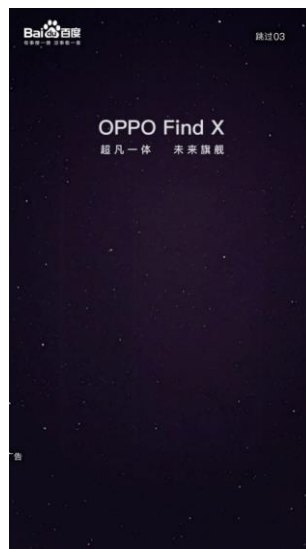
创意沟通 | 百度开屏矩阵「智能创意」，千人千面的动态创意，实现“投其所好”

智能创意工具

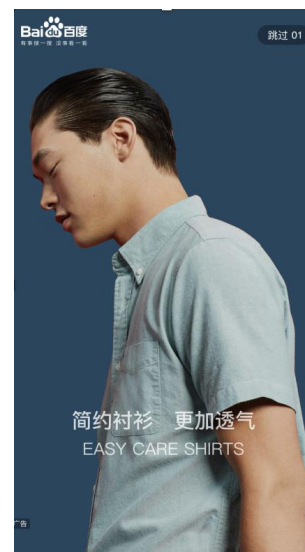


创意沟通 | 百度开屏矩阵「智能创意」案例：高效生成最优动态视频创意方案

OPPO 智能创意视频



UNIQLO 智能创意视频





创意沟通 | 百度开屏矩阵「多样式形态」，丰富不同营销场景用户应答形式

支持多种投放样式，满足广告主不同推广需求

TIPS: 动态视频广告CTR高于静态**30%**以上



静态-非全屏样式
(展现时长3秒)



静态-全屏样式
(展现时长3秒)



视频-非全屏样式
(展现时长5秒)



视频-全屏样式
(展现时长5秒)



九宫格样式
(展现时长5秒)



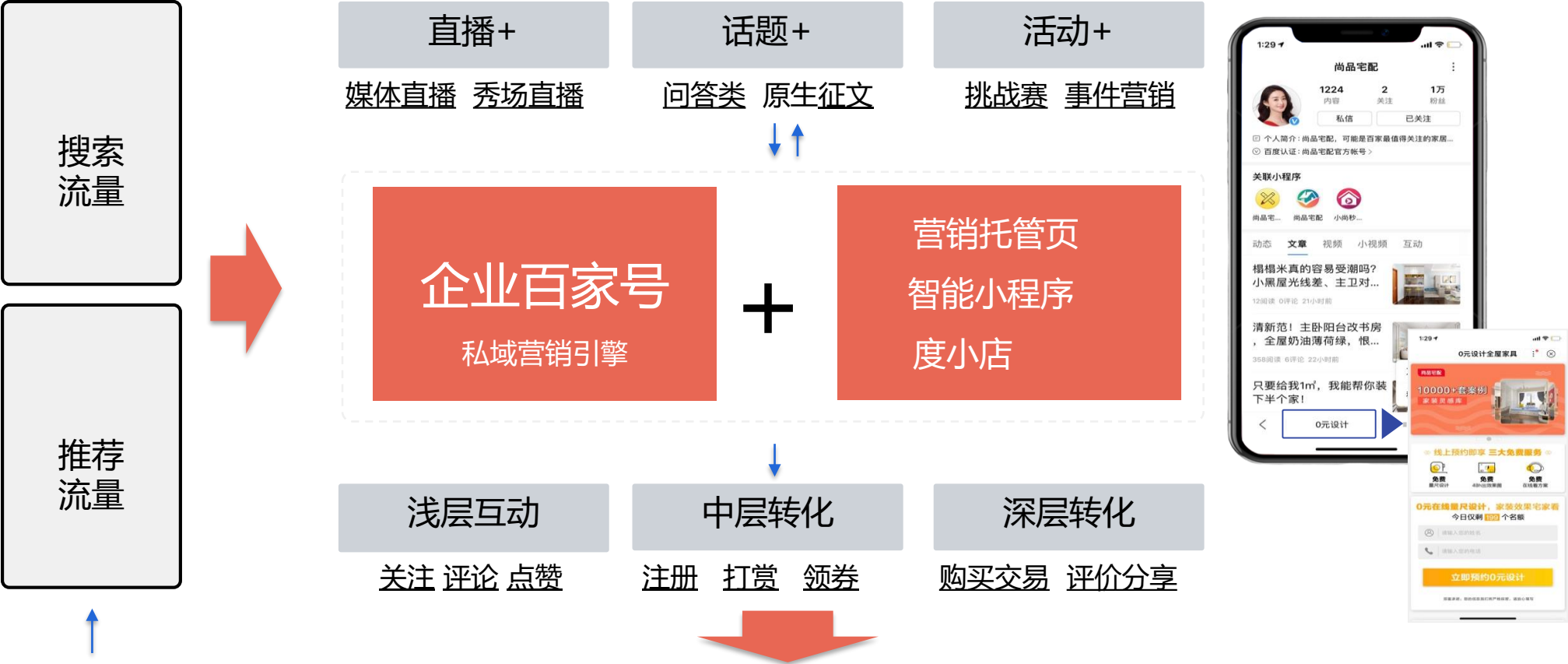
摇一摇样式
(展现时长5秒)



转粉运营 | 「企业百家号」私域运营提升沟通效率的新阵地

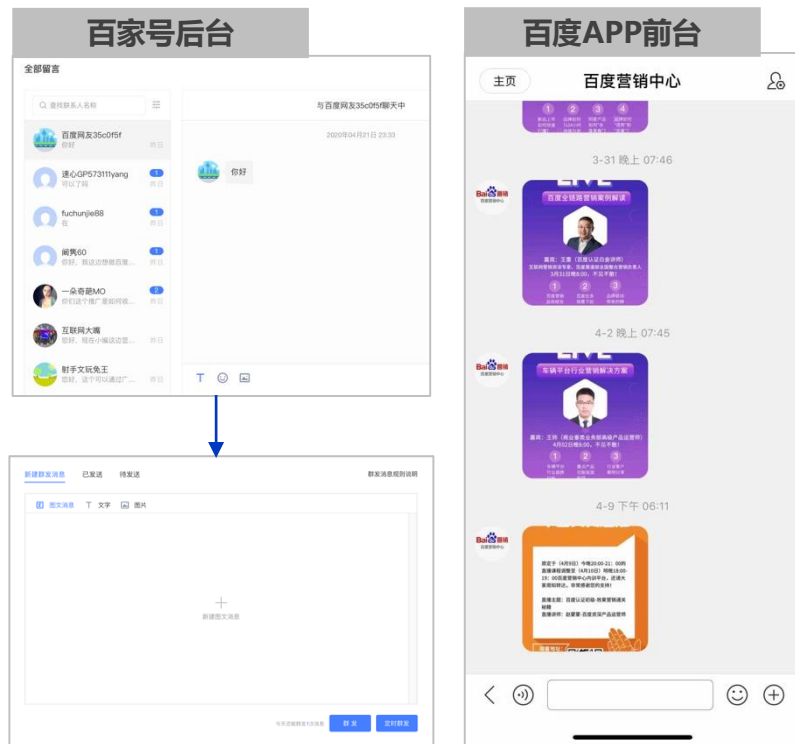


企业百家号——百度专为企业打造的，集品牌内容生产发布、用户运营沟通、销售转化促进为一体的私域运营新阵地。



转粉运营 | 「企业百家号」浅层互动实时沟通，拉近用户距离

私信&群发



用户端，「我的」「私信」

【私信&群发】
私信适用于与粉丝双向沟通，群发
适用于面向粉丝单向信息push

评论管理及回复



【评论管理】
适用于与用户建立评论互动及联系

话题

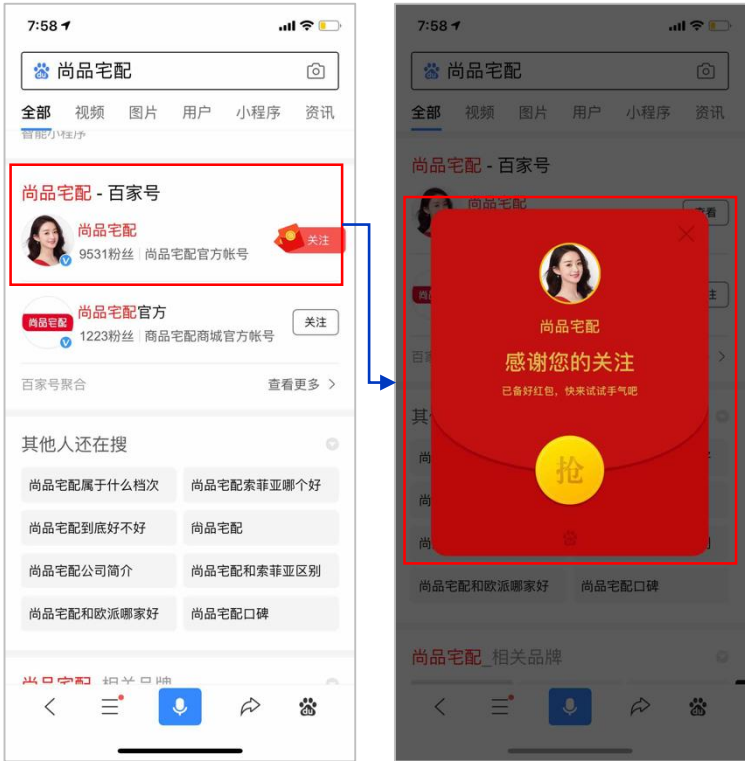


【话题】
适用于与用户就某一共同话题通过
内容互动与探讨



转粉运营 | 「企业百家号」深度互动设置，实现用户沉淀及活跃

关注领红包



【关注领红包】
吸引用户关注百家号

抽奖



【抽奖】
通过抽奖互动引导用户关注与分享

圈子



【圈子】
根据目标受众确立圈子定位，建立粉丝/
用户集结阵地，实现用户持续深度运营

备注：现有红包活动、抽奖功能、圈子功能为百家号运营项目，需单独申请



消费转化 | 「基本鱼」从沟通到转化的关键承接，赋能品牌用户沉淀与运营

全

全面支持+

一站式解决双站沟通需求

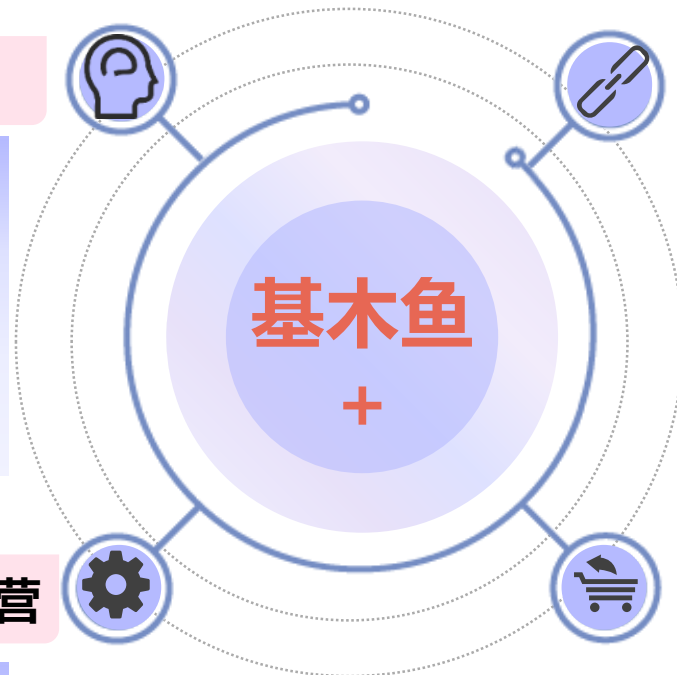
- H5+小程序
- PC站

链

全链支持+

协同全链路生态提效用户运营

- +观星盘：数据能力升级，深度人群再定向
- +爱番番：线索能力升级，品牌用户运营
- +百度统计：页面能力升级，数据全闭环
- +百家号：用户能力升级，品牌用户资产
- +热力图：刻画黄金分割线，助力营销页优化



丰富品牌与用户沟通方式

丰富组件+

多

- VR：线上看车看房看你所想
- 直播：落地页上看直播
- 视频：体验与转化并存有办法
- 支付：一键下单，推进消费转化
- 单页拼多页：快速生成多页站点

快速深度用户转化

转化效果+

好

- 智能咨询页
内容模块随心设、配置专属欢迎语、快捷回复响应好
- 极速下载
极速提包、极速投放、极速下载
- 投放打通
接入转化组件作为转化目标、深度转化目标指导

百度开屏矩阵广告实现品牌全场景营销目标，让品牌脱颖而出



百度开屏矩阵，只等你来.....



(百度开屏矩阵部分营销合作伙伴，排名不分先后)



百度营销中心
官网



百度营销中心
微信公众号



Thanks

百度营销中心

2020.6