

# PC搜索复兴计划提升策略

商业产品运营部 2020年6月

1

## PC搜索

流量资源 | 行业机会

2

## 投放方案

CPC | OCPA

3

## 投放指导

定向 | 出价 | 转化

1

## PC搜索

流量资源 | 行业机会

# 流量机会

# 3大新增资源位 5大行业大卡样式创新 每日2亿增量曝光

## PC左侧新增混排广告位

**Baidu 百度 在职硕士**

**首都经贸大学在职研究生-2020战“疫”不停学 额满即止**

院系直招 限本科学士,开设专业:金融学/管理科学与工程/人力资源/企业管理/财政学/法学/社会保障等,2年学费2万左右,北京班/全国班,线上学习,知识能力提升,职场晋升加薪  
sjm.zzedu.com 2020-04 · 评价 广告

**北京在职研究生\_北京在职硕士\_中国在职研究生教育信息网**

北京在职研究生网提供免费的北京在职研究生招生简章、报考条件,及时发布北京地区各高校在  
职硕士报名信息,中国在职研究生教育信息网提供准确报名咨询服务。  
· 在职研究生教育信息网 · 百度快照

**中国在职研究生招生信息网**

中国在职研究生招生信息网是以报考在职研究生为主题的官方网站,主要提供**在职硕士**、**在职博士**、**MBA**、**EMBA**等类别的在职研究生招生  
简章、报考条件、报名时间、报名入口等...  
· 在职研究生招生网 · 百度快照 - 657条评论

**2020年中国人民大学在职研修班-报名地址:明德主楼956.**

培训方式:面授+网络 培训类型:在职课程 特色:网络学习平台 详细  
在职研究生 更名为课程研修班,经济学专业优势:①全国排名前列②课  
程前沿实践含:经济管理/互联网金融/金融投资/理财规划数...  
zzy.ruc.edu.cn 2020-04 · 评价 广告

## PC右侧新增广告位

**Baidu 百度 音乐播放器**

百度为您找到相关结果约42,000,000个

**酷我音乐**网页版 最新最全的在线正版音乐播放器  
酷我音乐网页版,百万歌曲免费在线试听,正版音乐免费下载,最新最全的歌曲搜索,歌词试听和  
下载服务,即时更新的全球音乐排行榜,播放更流畅,音质更完美。  
player.kuwo.cn/webmusic... · 百度快照

**音乐播放器有哪些推荐?\_知乎**

2015年1月18日,需要一个**音乐播放器**,她拥有全面的音乐库,并且提供  
音乐下载服务,最主要的是下载的歌曲的文件信息全部...  
· 知乎 · 百度快照

**音乐播放器哪个好\_十大品牌推荐-中国品牌网 Chinapp.com**

2019年12月28日,一个好的播放器可以让我们更好的享受音乐,让我  
们更好的游荡在音乐的世界里,放松身心,所以选择一个好的播放器是  
很重要的,接下来就由小编给大家带来**音乐播放器**...  
https://www.chinapp.com/shidap... · 百度快照

**酷狗音乐 - 就是歌**

酷狗音乐旗下最新最全的在线正版音乐网站,本站为您提供最全的在  
线音乐试听下载,以及全球海量电台和**音乐服务**...  
https://www.kugou.com/ · 百度快照 - 43条评论

**千千静听MP3播放器下载-千千静听mp3歌曲免费下载-华军软件园**

· 下载地址 · 大小: 0.16MB 更新时间: 2018-11-01  
千千静听MP3播放器是一键集播放、音效、转换、歌词等多种功能于一身的专业音频播放软

## PC搜索框下方推荐词

**Baidu 百度 鲜花**

百度为您找到相关结果约100,000,000个

搜索结果涉及价格仅供参考,请以商家官网为准

**为你推荐:** 鲜花图片 鲜花种类 鲜花直播 鲜花简笔画 鲜花免费直达

**鲜花 教花艺 选址装修进货一步到位 15天快速立店**

鲜花培训花艺,货源多样,10m<sup>2</sup>即可开花店,鲜花,总部全程扶持,0基础开店,双线营收,多元经营生意红火!

## PC增加特型大卡样式

### 教育行业

#### 在线1对1辅导\_到新东方在线\_高端在线辅导品牌

**新东方在线**

品牌: 26年经验 城市: 北京 培训方式: 面授 师资: 海外师资  
新东方在线专注在线教育,累计学员超过2000万,大品牌更安心!新东  
方教学质量有保障,口碑好,师资强!

学习方式: 免费试听	在线授课	家长旁听	精英老师	家长旁听	精英老师
学科分类: 英语辅导	数学辅导	语文辅导	物理辅导	化学辅导	作文辅导

**抢先备战 英语集训营**

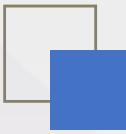
考研英语抢先备战集训营火热预热  
2021考研新起点领跑班

**抢分大作战**

2019高考语英物化数大作战

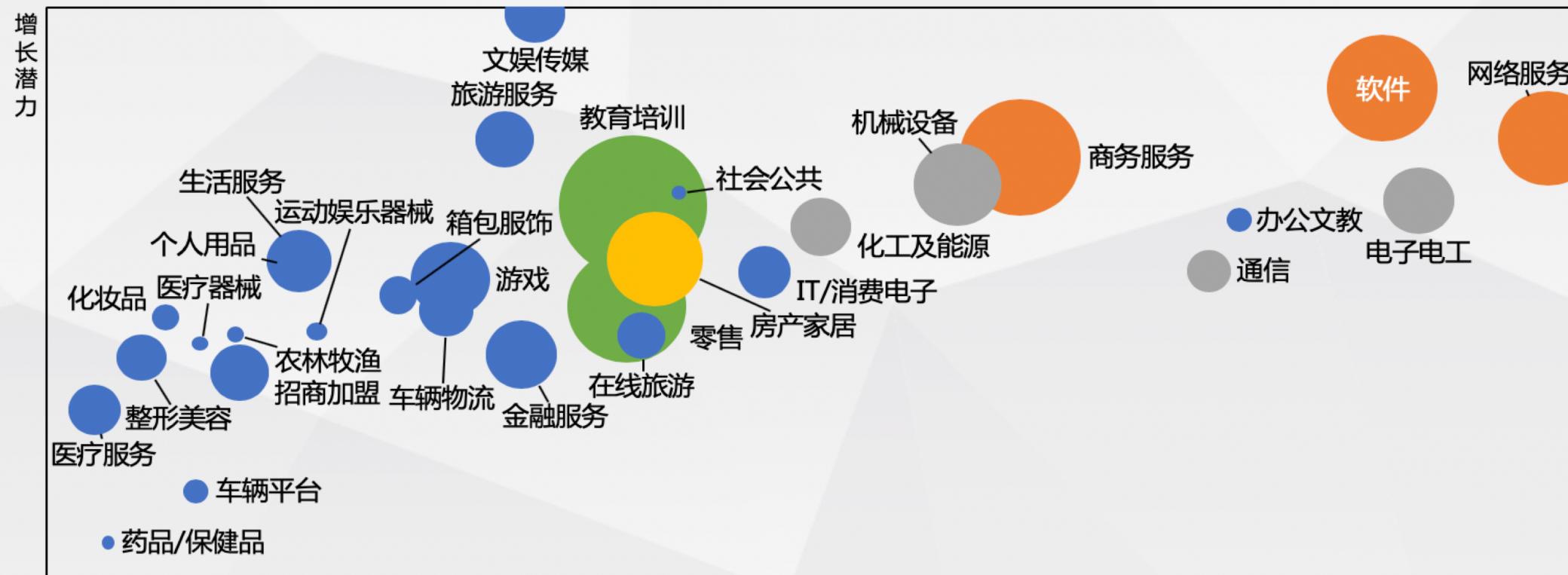
**7天通关: 新概念二册精品体验课**

新概念二册精品体验课



# B2B业务强依赖PC搜索场景 潜力行业重点攻坚

2B业务中商务服务/网络软件服务 /机械设备/电子电工/通信/化工能源重点攻坚  
教育/房产/零售，消费体量大 头部行业持续深挖



(口径：取自[msa](#)的分行业，SSG行业标签) PC占比

2

## 投放方案

CPC | OCPC

## 定向

词-优化中心

目标追投

行业定投-非医疗全做

## 出价

cpc

首页指导价

点击最大化

排名倾向

ocpc

ecpc

Ocpc-pc低门槛

Ocpc-pc+wise通投

## 转化

基木鱼-PC页

非基木鱼

Ocpc接入

无效线索保护

专享广告位资源

接入API

# 定向：CPC/oCPC+优质扩量工具，提消拓量促转化

定向：CPC/oCPC+优质扩量工具，提消拓量促转化		
拓词	工具简介	使用场景
	<p><b>优化中心-新关键词</b> ★★★</p> <p>基于关键词历史投放数据和偏好，找到同推广业务相关的新关键词，根据竞争热度给出指导价，天粒度更新，洞察更多目标客户，探索更多相关流量</p>	<p>流量不够，加词需求大，拓词人工成本高，不知道用什么词？</p> <p>——用优化中心精选好词</p>
	<p><b>网址定向</b> ★★★</p> <p>无需购买关键词，根据账户提交的官网URL或行业相关网址，系统自动分析网民历史网页浏览行为，精准触达对相关行业感兴趣的网民</p>	<p>流量、加词到达瓶颈，转化到了瓶颈期，拓无可拓？</p> <p>——通过url精准触达网民</p>
拓匹配	<p><b>目标追投</b> ★★★</p> <p>系统自动锁定高转化预期的目标用户，当目标用户搜索时将关键词匹配方式拓展到智能匹配（系统挖掘目标客户）</p>	<p>对匹配要求不是那么严格或oCPC账户强烈建议使用，<b>拓展量级大</b></p>
	玩法技巧	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>批量采纳</b>：下载推荐词明细→筛选适配词→根据需求修改计划/单元、匹配模式及出价→通过editor或API上传</li><li>✓ <b>少量采纳</b>：勾选适配关键词→修改计划/单元、匹配模式及出价→点击批量添加</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>创建多个行业定投计划</b></li><li>✓ <b>保障URL提交充足</b>，投放效果受URL量级影响</li><li>✓ URL获取：临时可从第三方网站获取相关URL（网址定向升级后可在业务端获取）</li><li>✓ <b>逐步扩充网址范围</b>：自身网站→同类机构→行业主站/平台→相关人群/兴趣→媒体新闻→行业上下游</li></ul>	<p>锁定目标人群突破短语，建议全账户开启；若客户对匹配把控强，不建议开启；</p>

# 出价-CPC广告主的核心出价策略

【首页指导价】提升出价获得更多上方展现 【拓点击】设置出价系数使点击量最大化 【排名倾向】设置出价系数获得靠前展现位次

## 首页指导价

### 【什么是指导价】 6月11日上线

系统根据关键词的历史竞争数据和自身广告质量给出的出价建议

### 【应用场景】

账户获量难？想要抢排名？查看出价是否合理！

基于指导价建议，合理调整出价，助力账户快速拓量

### 【预期增益】

能够保障较大的概率在首页上方位竞争胜出获得展现

## 设置出价

VS

## 指导价

## 点击最大化

### 【什么是点击最大化】

预算范围内争取最大化优质点击；  
保持原有匹配模式不变，设有质量门槛，  
控制点击质量，系统判断不同流量的点击  
性价比，增加点击性价比高的广告展现

### 【应用场景】

有展现无点击，出价如何表达快速提升点击量？拓展点击量、优化效果

### 【预期增益】

某广告主投放后，首页上方广告位预估展现提升30%+，点击量提升35%+

## 排名倾向

### 【什么是排名倾向】

除原始出价外，广告主可针对目标排名设置一个溢价幅度，在每次展现时，会执行分位次竞价，自动使用不超出溢价幅度的价格尝试获取客户的目标位次，如果无法取得目标范围内的位次，则使用原始出价重新排序

### 【应用场景】

广告主对排名倾向诉求较为强烈

### 【预期增益】

某广告主投放后，上方首位广告位展现增加24%，点击增加12%。

新建点击最大化出价策略

\* 策略名称

\* 出价系数范围 ② 0.50 ~  范围: 1.01~10

绑定关键词 每个关键词只能加入一个出价策略，已为您过滤关键词

可选关键词  已选关键词 (0/1000)

> K-标签

资产中心—出价策略：点击最大化

新建排名倾向出价策略

\* 策略名称

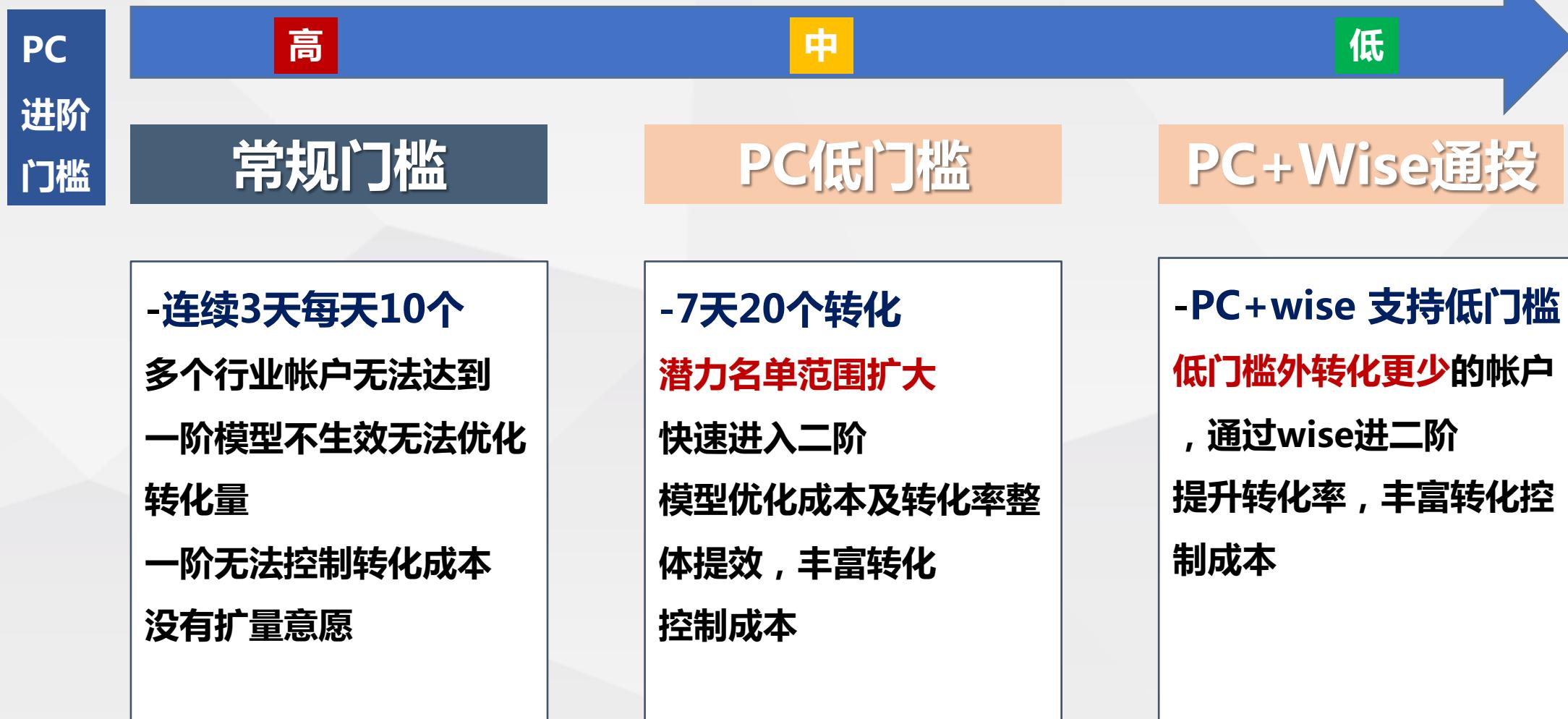
\* 排名目标  首屏  首位  前两位  前三位

\* 出价系数范围 ② 1.00 ~  范围: 1.01~10

绑定关键词

确定 取消

资产中心—出价策略：排名倾向



3

## 投放指导

定向 | 出价 | 转化

# 定向-操作路径

# 优化中心-加词场景一：网页端加词

◆ 操作位置：推广管理→优化中心→查看详情→添加新关键词：根据需要调整计划/单元、批量修改匹配、出价后，一键添加上传

数据概览

**优化中心** (highlighted)

计划 单元 定向类 修复类

我们基于您当前的关键词、人群等定向设置为您提供了一系列优化建议，您可以参考这些建议进行优化。

**添加新关键词**

- 根据您的历史投放情况，为您找到4240个和您的推广业务相关的关键词
- 通过更新和补充新关键词，让广告展现给更多潜在目标客户，获取优质...

预估可能新增展现量 ②      预估可能新增点击量 ②

**6.3万/周**      **9107/周**

**一键添加** (boxed)

**查看详情** (boxed) →

**优化建议详情**

**添加新关键词** 系统根据账户中的推广业务、曾用词汇和投放历史等，自动为您找到相关关键词。该方案收益是基于历史数据及特定条件下的趋势预估，仅供参考。使用时请再次检查，以确保投放的关键词符合相关法律规定。

建议添加关键词	预估可能新增展现量 ②	预估可能新增点击量 ②
<b>4240个</b>	<b>6.3万/周</b>	<b>9107/周</b>
涵盖账户内70个计划		

已选3行 **添加** (boxed) **批量编辑** (boxed) ▾

关键词	计划	目标单元	匹配模式	出价	预估可能新增周均展现量	预估可能新增周均点击量
头上长痘痘要怎么处理	SJ-03-青春痘-对话词	额头-2@-额头长痘痘是什么原因	智能匹配	0.54	3352	577
汗斑是什么	SJ-15-花斑癣-对话	3@汗斑怎么治	智能匹配	0.67	2175	374
附近皮肤科	重-SJ-01-皮肤科	皮肤科-3@专家-医生	智能匹配	0.52	1839	332
皮肤病怎么引起的	重-SJ-01-皮肤病	皮肤病-3@怎么治	智能匹配	0.37	1709	309

✓ 支持一键添加

- ✓ 支持批量编辑、修改出价和匹配模式
- ✓ 精细化调整关键词添加的计划/单元

# 优化中心-加词场景二：editor/API批量导入

- ◆ 操作位置：推广管理→优化中心→查看详情→下载：在下载明细中筛选需要关键词，修改计划、单元、匹配模式、出价后，使用editor/API上传即可

一键添加
✓ 支持关键词批量下载、筛选、editor导入
下载

<input type="checkbox"/> 关键词	目标计划	目标单元	匹配模式	出价	预估可能新增周均展现量	预估可能新增周均点击量
<input type="checkbox"/> 伺服电机怎么调速	伺服电机pc	伺服电机+参数+价格3	智能匹配	3.49	13	2
<input type="checkbox"/> 国产伺服电机	伺服电机pc	伺服电机+参数+价格3	智能匹配	0.57	8	1


**下载结果**

关键词	目标计划	目标单元	匹配模式	出价(元)	预估新增周均展现(次)	预估新增周均点击(次)
手机直播软件哪个好	手机杀毒软件	手机加速软件-哪个好	智能匹配	0.51	1678	339
手机很卡怎么清理	APP推广-手机清理	手机清理	智能匹配	0.35	950	192
清理一下垃圾	APP推广-手机清理	垃圾清理	智能匹配	7.21	422	85
清理垃圾	APP推广-清理大师	大师	智能匹配	0.30	357	72
企业版杀毒软件	杀毒软件排行榜	手机杀毒软件排名	智能匹配	7.04	292	59
清理软件垃圾	APP推广-清理大师	垃圾清理大师	智能匹配	0.30	222	44

*i*

选择批量下载后上传，不要先在网页端修改信息，请下载后在excel表中修改信息再上传

# 优化中心-加词：数据查看

## ◆ 推广管理→关键词→来源→优化中心-添词建议

若需要查看推荐关键词投放情况，可筛选来源“优化中心-建议添词”后查看即可。注意：“来源”侧仅供查看网页端采纳关键词数据；若下载后通过editor/API批量导入的采纳词，则无法计入该“来源”，可通过加关键词链接来追踪使用效果，或通过本次拓量离线数据整体核对。

The screenshot shows the Baidu Marketing Keyword Optimization Center interface. On the left, there's a vertical sidebar with navigation items: 数据概览, 优化中心 (highlighted in red), 计划, 单元, 定向, 关键词 (highlighted in red), 网址, 人群, 创意, and 其他. The main content area has tabs for 关键词 and 搜索词, with 关键词 selected. It includes a search bar, date range (2020/03/26), and download buttons. A table lists keyword data with columns: 标签, 关键词, 匹配模式, 计算机质量度, 移动质量度, 出价系数计算器, 出价策略, and 来源. The table shows three rows of data with blurred keyword details. To the right, a sidebar titled '来源' lists several options: 小A首次添加, 小A智投修改, 搜索词自动添词, oCPC智能加词, 智能拓词, and 优化中心-添词建议 (which is checked). The '优化中心-添词建议' checkbox is highlighted with a red border.



# 网址定向

## ◆ 操作位置：推广管理→定向→网址→新建行业定投计划

若系统推荐URL过少，可前往观星盘查找URL，查找入口：观星盘（cdp.baidu.com）→洞察中心→搜索前后序→URL

数据概览  
优化中心  
计划  
单元  
定向  
关键词  
**网址**  
人群  
创意  
设置

行业定投：基于行业线索实时快照结果，精准锁定流量+人群，帮您高效获取关键词未能覆盖到的优质搜索流量，[了解更多](#)

www.行业网址.com

+ 新建行业定投计划

**新建网址**

\* 目标计划单元 行业定投-同行网址 > 短信平台

请搜索网页地址 搜索

相关网址	来源类型	可展现价格	日均搜索量(次)			典型搜索词
			整体	计算机	移动	
12345.haikou.gov.cn/zb12345	同行优选	2.07	10900	0	10900	12345
www.yuntongxun.com/product/smscode.html	同行优选	9.12	83	0	83	手机验证码短信平台
www.sohu.com/a/298139995_120086245	同行优选	2.72	5905	0	5905	手机收不到短信验证码是怎么回事
yun.ohedu.net	同行优选	13.39	39921	0	39921	云国际短信平台
becmd.com	同行优选	4.62	428	0	428	手机验证码短信平台
www.onlinedown.net/soft/573202.htm	同行优选	5.62	221	0	221	手机验证码平台

操作 网址(3/1000) 删除全部 出价

统一出价 各异 范围：0.01–999.99

添加

注：请复核您添加和使用的内容，并通过否定关键词等功能筛选他人品牌词，确保符合《中华人民共和国广告法》等法律法规，不侵犯他人合法权益。若您的内容出现违法违规情形，百度发现后将进行下线处理，并报相关部门。

- ✓ 支持自主添加和系统推荐URL
- ✓ 精细化绑定计划/单元
- ✓ 支持批量下载，筛选，editor批量上传
- ✓ 支持统一出价或差异化出价



## ◆ 推广管理→定向→网址列表展点消数据

数据概览 +新建网址 请搜索网址 筛选 2020/03/27 自定义 下载

网页地址	出价	展现	点击	消费	点击率	平均点击价格	计算机访问网址	移动
总计-150	-	13161	154	321.06	1.17%	2.08	-	-
www.xangcor-nshenz hishi/jiing/da/.html	3.00	0	0	0	0.00%	0	未设置	http://site/
www.cchi.com/	3.00	0	0	0	0.00%	0	未设置	http://site/
www.qiress.com	3.00	8	0	0	0.00%	0	未设置	http://site/



## ◆目标追投 推广管理→账户设置/计划设置→目标客户追投开关

追投报告

**数据概览**

目标客户追投 0.30

自动为您定位以下两类目标客户：

- 近期多次搜索过您的已购关键词或相关意图关键词的网民
- 近期多次浏览过您与您业务相似的网站页面的网民

当系统锁定您的目标客户后，本功能会针对目标客户的当前搜索，在短语匹配关键词上通过扩匹配模式来加大您对目标客户的投放和展现机会。

系统优化出价系数

**设置**

**账户设置** (选中)

**目标客户追投**  **追踪设置**

**效果数据**

**目标客户追投报告**

过去7天

时间单位：合计 分日 分周 分月

推广设备：全部 计算机 移动设备

详细数据

本报告显示“目标客户追投”功能带来的推广效果，您可到账户的“其他设置”→“目标客户追投”进行设置

时间	账户	推广计划	兴趣人群	展现	点击	消费	点击率	平均点击价格
2020-02-05至2020-02-11	新海科技	b 医药软件	是	1004	25	45.91	2.49%	1.84
2020-02-05至2020-02-11	新海科技	a4 傻瓜进销存-最低-原始	是	36828	318	1200.73	0.86%	3.78
2020-02-05至2020-02-11	新海科技	c 七彩服装进销存	是	854	23	76.76	2.69%	3.34

# 出价-操作路径

# 出价-CPC广告主的核心出价策略

## 首页指导价

【首页指导价】提升出价获得更多上方展现

**推广管理 —> 定向 —> 关键词**

The screenshot shows the 'Keyword Management' section under 'Promotion Management'. It displays a table of keywords with columns for Tag, Keyword, Status, Bid, Consumption, Impressions, Clicks, and Quality Score. A blue box highlights the 'Guided Bid' button on the right side of the interface.

**指导价估算的依据**：在搜索词与您的关键字精确匹配的情况下，要让您的广告有较大概率展示在搜索结果首页的较优位置，您可能需要支付的每次点击费用出价。

## 点击最大化

【拓点击】设置出价系数使点击量最大化

**资产中心 —> 出价策略 —> 点击最大化**

This dialog box is titled 'New Click Maximization Bid Strategy'. It includes fields for 'Strategy Name' (2~20 characters), 'Bid Coefficient Range' (0.50 ~ 1.01~10), and a checked checkbox for 'Bind Keyword'. Below these are sections for 'Selectable Keywords' and 'Input Plan Name Search'.

<出价系数设置>1.01-10  
根据自身获取点击量级判断出价系数范围，  
拓展诉求不强，系数设置1.5-3。  
强拓展诉求系数设置3-5

## 排名倾向

【排名倾向】设置出价系数获得靠前展现位次

**资产中心 —> 出价策略 —> 排名倾向**

This dialog box is titled 'New Ranking Preference Bid Strategy'. It includes fields for 'Strategy Name' (2~20 characters), 'Ranking Target' (首屏, 首位, 前两位, 前三位), and a checked checkbox for 'Bind Keyword'. Below these are sections for 'Selectable Keywords' and 'Input Plan Name Search'.

<出价系数设置>1.01-10  
根据自身获取点击量级判断出价系数范围，  
拓展诉求不强，系数设置1.5-3。  
强拓展诉求系数设置3-5



让 营 销 更 简 单



微信公众号



官方网站