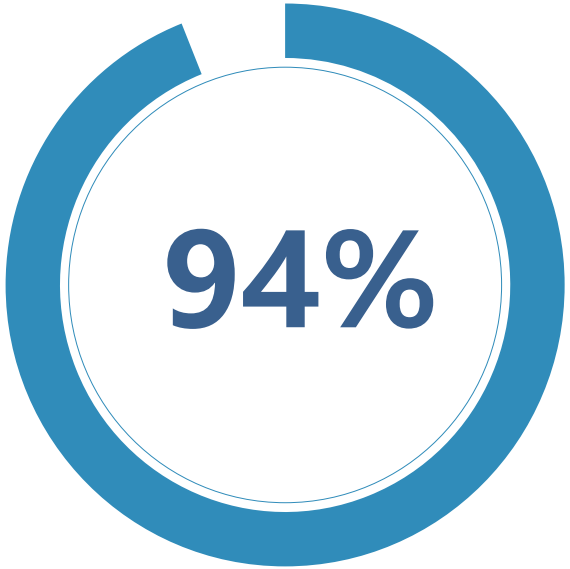
机械设备行业洞察及解决方案

百度商业产品运营部

2020.9

1-工业品行业及广告投放特征

工业品市场买方忠诚度下降，线上了解产品已成买方必选项



94%的客户会在购买产品前进行在线调查

工业品市场买方品牌**忠诚度**在下降

买方可以上网比较来自不同厂家的同类产品，借助先进的**全球物流**，买方可以轻松从不同国家获取产品

工业品需要在用户决策**早期**触达

工业品市场中94%的客户在购买产品前会先进行线上了解，工业品行业需要在用户决策**早期触达**以避免失去潜在客户

*数据来源《德勤2020年工业4.0》

工业品购买决策流程复杂，决策周期长，营销行为须覆盖买方决策全路径

工业品购买目的明确，决策专业理性，且采购过程及参与角色复杂且具组织性

	工业品购买特征
关注点	参数、质量、售后、时空因素；产品信息信息需求量大，专业性高
决策周期	大宗采购、且商品复杂程度更高、基本为专业性及理性购买，整体决策周期长
预算制定	预算严谨，实现有预算计划
决策主体	过程复杂，参与者多，购买者、使用者、决策者等各个与决策相人均会加入
购买周期	金额大，次数少
市场推广	侧重于信息传递及互动
品牌建设	品牌认可度不高

工业品广告主投放及行业需求趋势

- 盘面：行业预算线上化迁移中
- 产品：搜索仍是线上主流玩法

- 近况：疫情影响消除，需求已恢复
- 流量：行业流量有空间，PC仍坚挺

工业品线上预算增速远高于线下

线上广告预算	22%	增速9%
线下广告预算	78%	增速3%

工业品行业用户需求快速恢复

4月起，随复工复产

工业品行业搜索热度完全回暖，年同比+8%

搜索是工业品行业主要线上玩法

搜索	55%
行业平台	37%
信息流	7%

PC搜索份额坚挺，仍是重要投放阵地

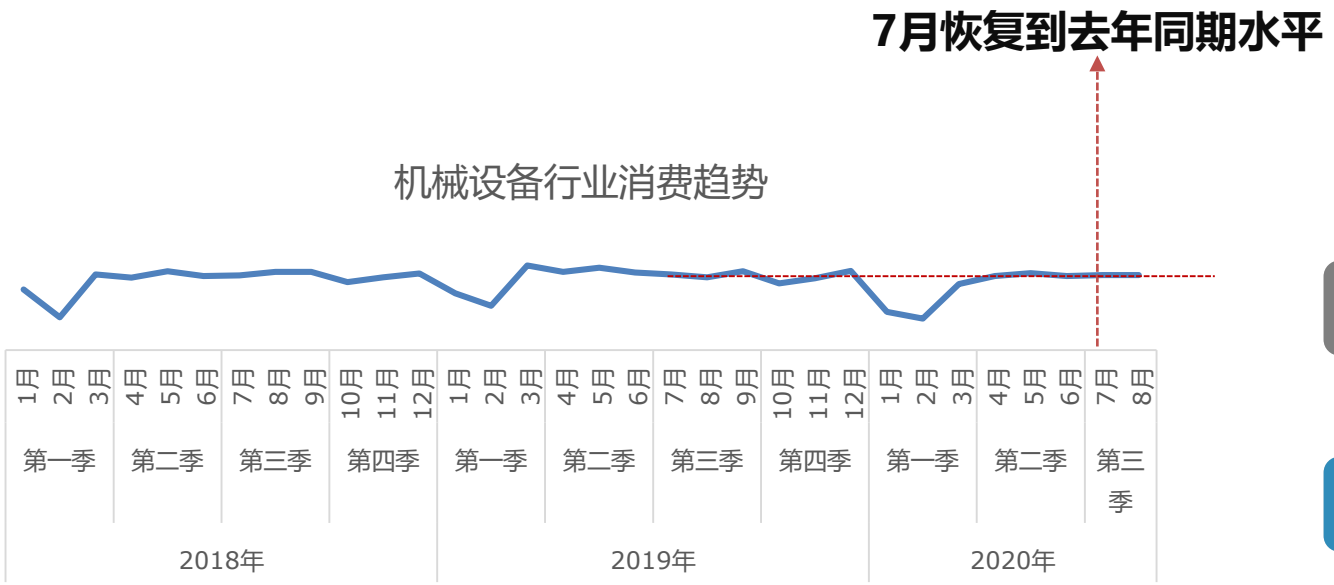
PC流量30%

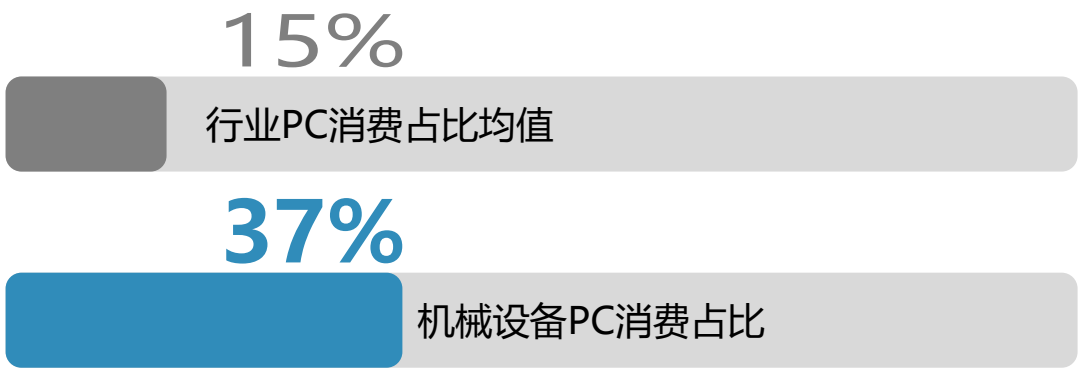
移动流量70%

2-机械设备行业百度投放机会探察

机械设备百度消费平稳，PC消费占比高

- **机械设备整体消费平稳，疫情影响恢复迅速，7月达到去年同期水平**
- **机械设备PC消费占比37%，远高于行业平均水平**

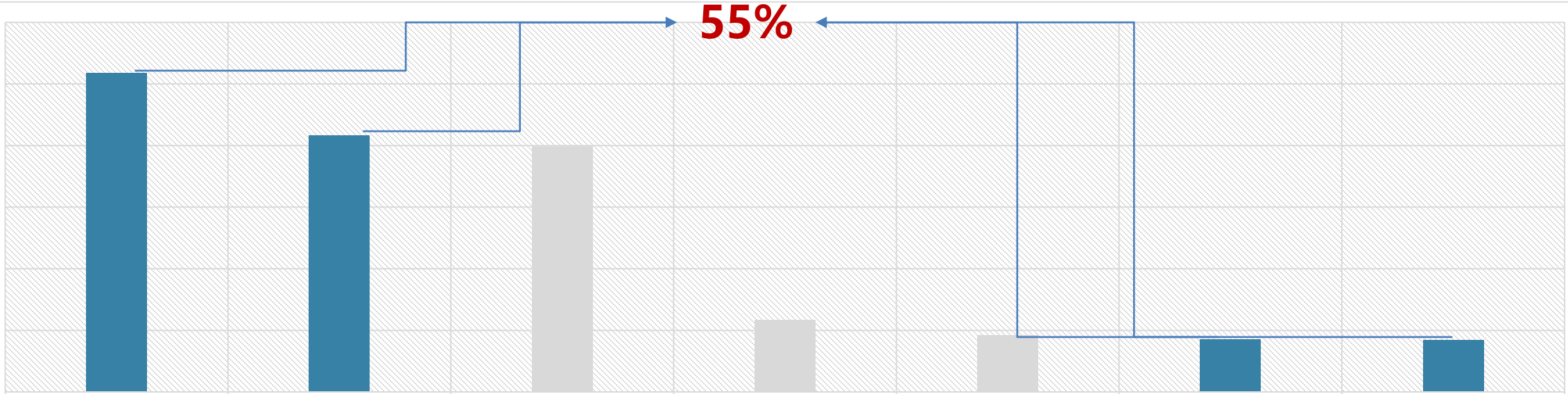




*数据来源：百度

机械设备关注者对信息资讯依赖度高

- 行业专业性促使机械设备行业用户在检索内容中涵盖大量**知识类内容**
- 机械设备行业客户需要**加强对知识内容阵地的营销**



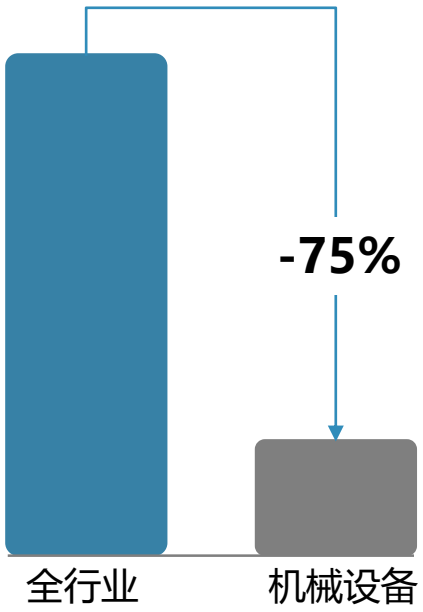
	搜索->知道->离开	搜索->百科->离开	搜索->百家号->离开	搜索->贴吧->离开	搜索->百家号->百家号->离开	搜索->知道->知道->离开	搜索->经验->离开
占比	25.86%	20.81%	19.89%	5.82%	4.60%	4.24%	4.20%

*数据来源：百度

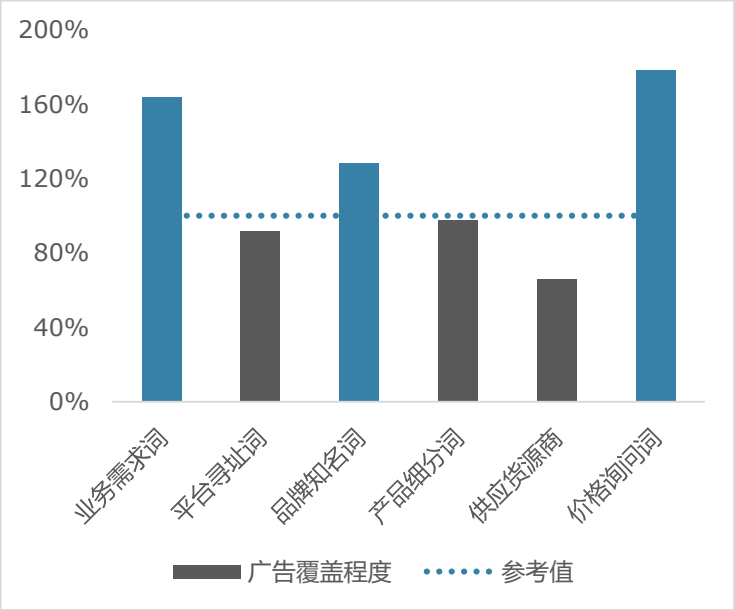
机械设备行业投放现状：搜索广告展现率较低，关键词分布不均匀

机械设备行业单账户有展现关键词数量远低于全行业，关键词选择上有较大提升空间

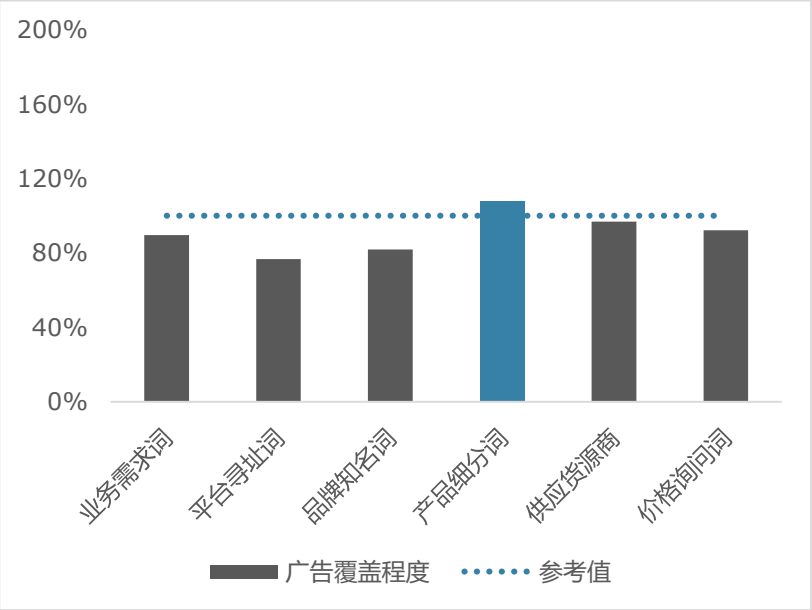
户均展现的关键词数量



机械设备-搜索词广告覆盖程度（PC端）



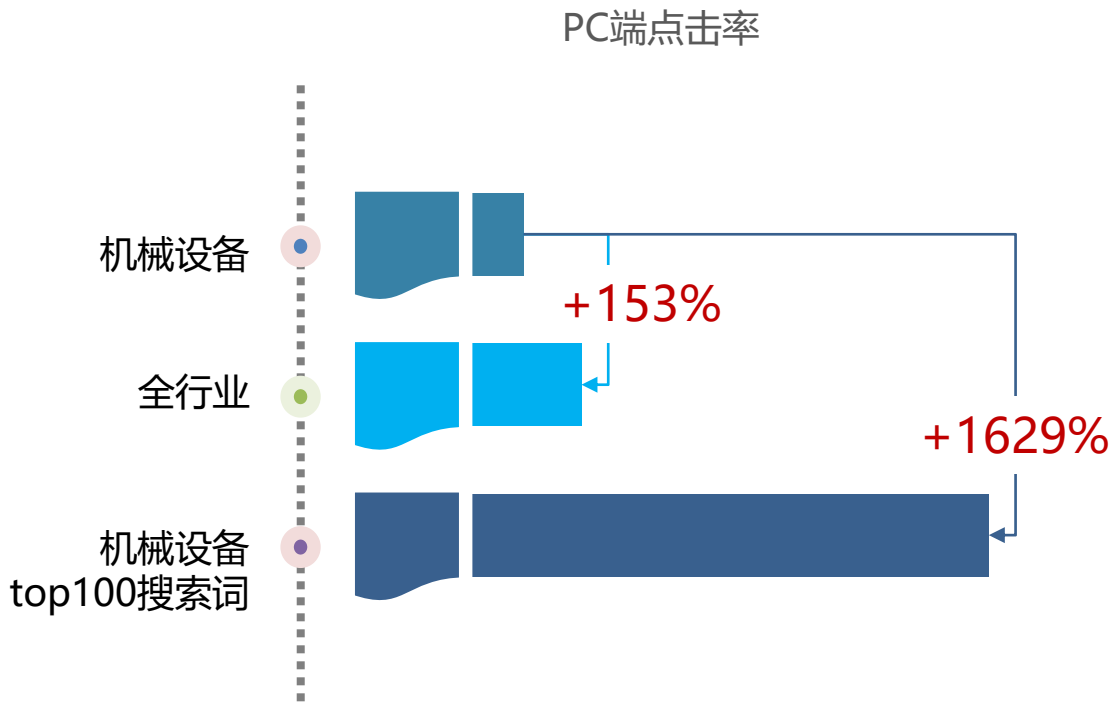
机械设备-搜索词广告覆盖程度（移动端）

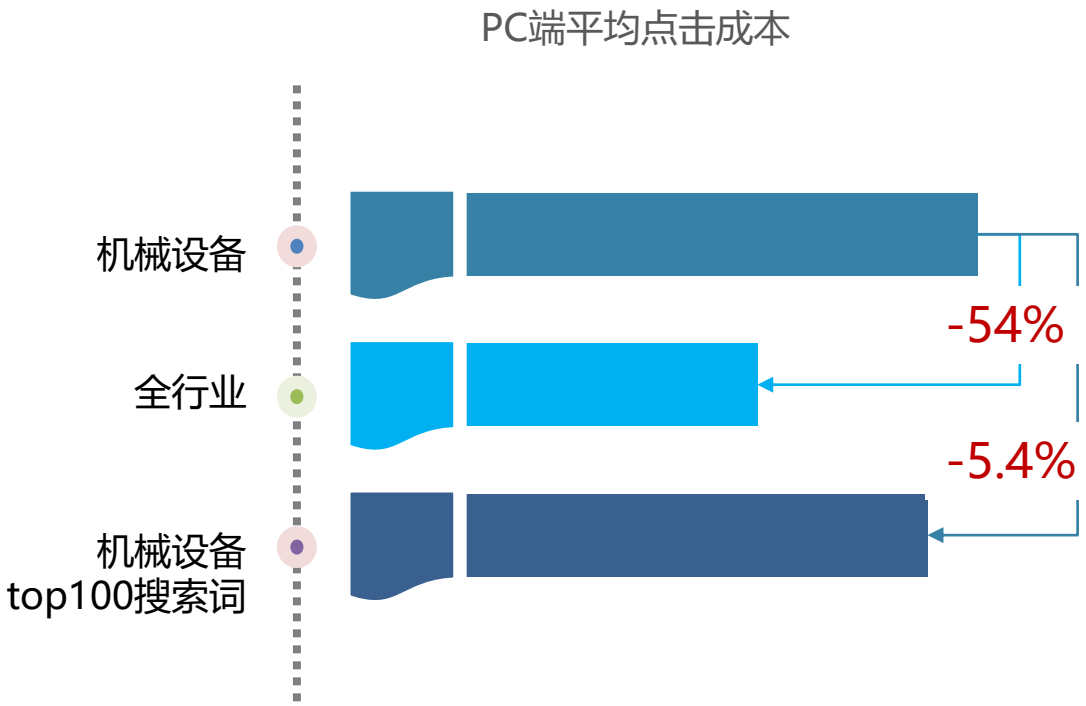


*数据来源：百度

机械设备行业投放现状： PC端点击率低，点击成本高

机械设备PC端出价高于全行业，竞争集中在头部流量，大量长尾商业机会被忽视





*数据来源：百度

机械设备行业投放现状： 建站、创意及投放门槛高，影响转化效率

01 建站门槛高

缺乏建站能力：长尾客户建站普遍缺乏维护及优化能力

02 创意门槛高

物料形式单一：多数机械设备行业广告主视频制作能力有限，落地页视频渗透率低，转化率低于大盘

03 投放门槛高

推广效果难量化：买方决策周期长，转化节点复杂，数据难回传

3-百度机械设备行业解决方案

机械设备行业解决方案

优化+产品双管齐下；拓量+提效+降门槛三位一体，为广告主全方位商业赋能

	投放优化解决方案	核心适配产品方案
拓量	提升搜索广告展现	基木鱼 基木鱼视频 爱采购 爱采购推广 知识营销
提效	PC端降本增效	
降门槛	降低投放门槛	

3.1-投放优化解决方案

提升搜索广告展现——精细化账户结构+批量清理冷词+尝试动态词包

1-精细化账户结构：结合消费者决策路径精细化设计账户结构

消费者

引起需求 → 搜集信息 → 评估方案 → 决策购买 → 购后行动

广告主

产品卖点	产品有什么卖点和功能
实际利益	这个卖点能给我带来什么利益
达成目标	这个利益能保我达成什么目标
消费价值观	我为什么在乎这个目标

→

- 品牌词
- 产品词
- 行业词
- 通用词
- 活动词
- 人群词

2-批量清理冷词

手工筛选冷词 → 删除长期冷词 → 优化账户结构 → 重新加核心词 → 确保优先展现 →

- 即将上线自动化冷词优化工具

3-尝试动态词包：一个词包=海量关键词

- 降低管理成本、覆盖更多长尾流量：无需购买大量关键词，即可覆盖长尾流量
- 及时获取新流量：及时获取季节性、热点事件流量
- 探索更多业务相关流量：根据同行的买词，探索更多业务相关流量

提升PC投放效率——提升质量度，丰富创意样式

1-快速确定质量度优化空间

已全流量升级质量度评估能力，助您快速、批量优化质量度

- 质量度得分6分以上时，关键词广告正常展现，付出的平均点击成本低于同行平均水平
- 质量度得分3-5分时，关键词广告会有展现，但展现量较少或者您所付出的平均点击成本高于同行平均水平
- 质量度得分1-2分时，展现受限，即使有展现，您所付出的点击成本远高于行业平均水平

2-完善对应物料内容，丰富创意样式

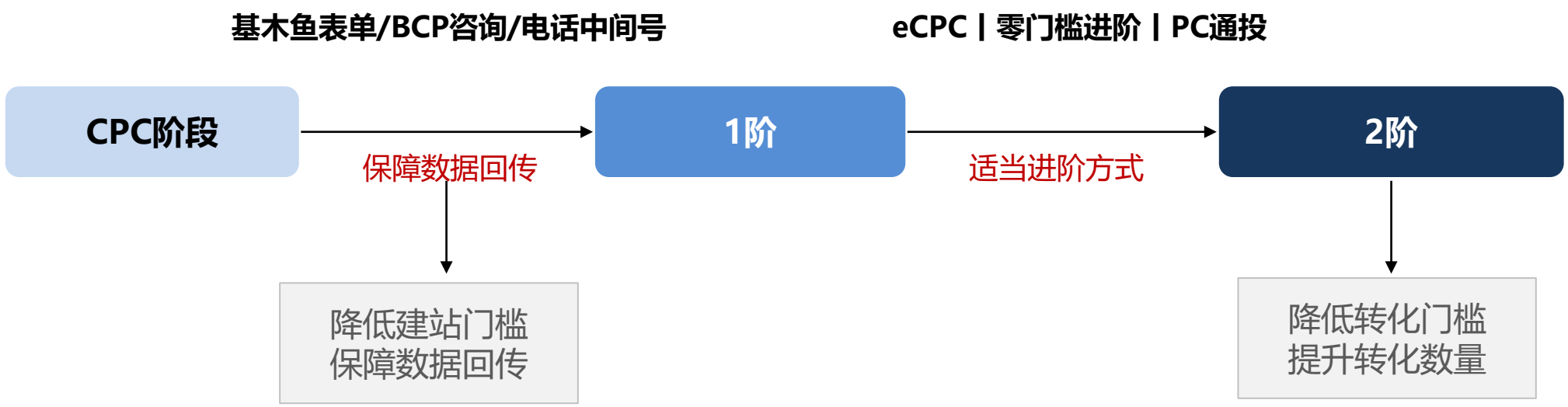
案例：客户是常见通用词/产品词（电动吊篮）检索，创意样式影响网民决策，行业同质化严重，在通用词流量中，通过投放商品目录，凸显品牌差异，抢夺优质流量，通过橱窗 等图片+子链的展现样式，对客户/产品进行强曝光，获取更多优质流量，提高点击和转化，彰显品牌实力

降低投放门槛——降低建站门槛，降低数据回传门槛，降低进阶门槛

全面赋能广告主oCPC投放能力

投放痛点：转化数据难回传丨门槛高难进阶丨进阶后流量杂乱

解决方案



3.2-核心适配产品方案

基木鱼落地页——降低投放门槛+助力转化提升

降低投放门槛

解决自建站能力差的问题 → **基木鱼快速搭建落地页**

- **快捷实现：**零技术门槛+模块化拼装，快速搭建H5/小程序
- **零等待时间：**站点预加载，无感跳转精彩呈现

解决oCPC数据对接的问题

全链路数据监控

- **页面数据：**浏览次数、独立访客、按钮点击、有效咨询
- **转化数据：**不同组件转化效果
- **线索管理：**线索标记、潜客识别及管理

助力转化提升

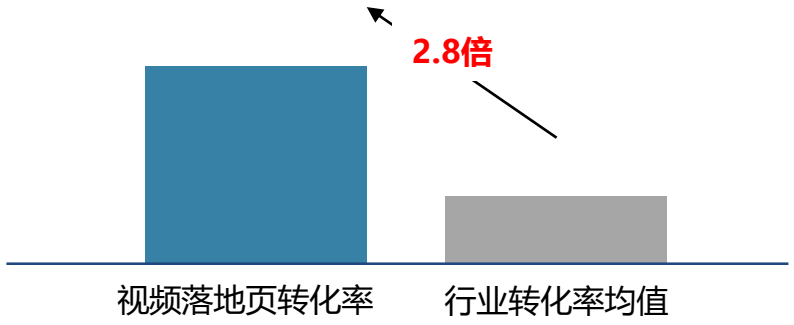
解决传统网站资讯冗余繁杂，用户转化难的问题

传统网站 VS **基木鱼**

- 设备大图吸引用户
- 转化组件排布显著
- 设备优势突出显示
- 转化组件浮层

基木鱼落地页——视频提效，3+X指导方法让客户做出高ROI视频

B2B vs 全行业- 转化率



- B2B基木鱼视频落地页转化效果好：Vs 行业均值2.8倍
- 客户认可视频原因：场景还原度工厂实拍、产品展现力强、视频使用说明更清晰
- 常见视频内容：使用操作流程，自动和非自动设备的对比

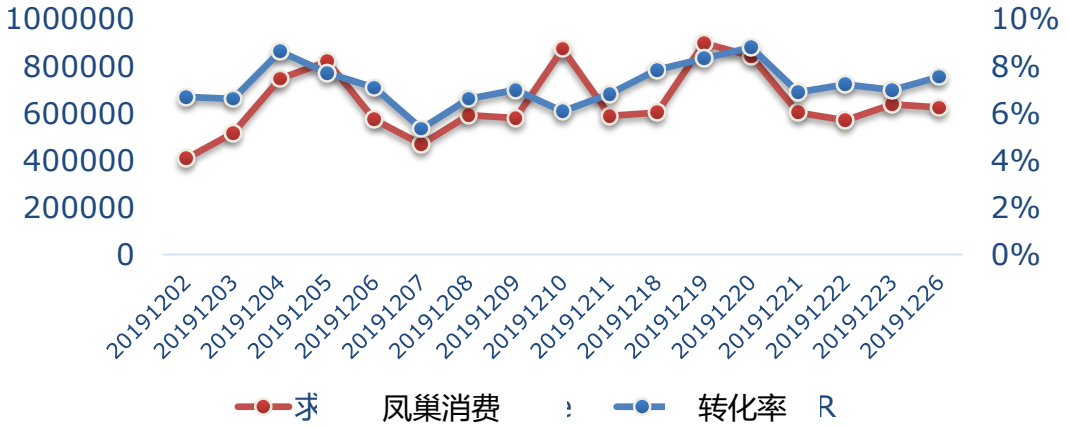
基础三要素：
① 基础属性：保证视频流畅、不卡顿、清晰，避免黑边、水印、截屏。
② 感官体验：拍摄环境专业，规避背景混乱，暗沉。
③ 风格设计：色调、配乐、画面风格与推广主题&人群画像契合。

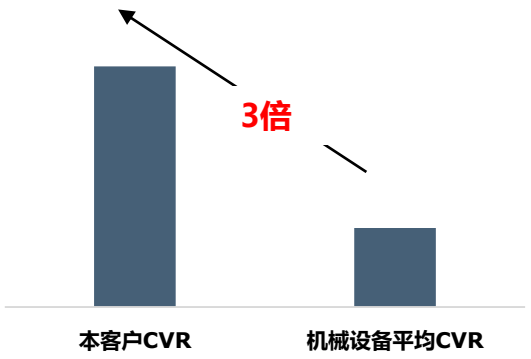
行业	主要年龄段	主要人群性别	产品优势	基地&产品实拍	市场前景趋势	产品使用范围&功能点	公司实力	投入、盈利点、回报	支持、服务、培训	客户背书获奖	人声	字幕
机械设备（新行业）	20-39	男	√	√	√	√	-	√	√	-	√	√
机械设备（传统）			√	√	-	√	√	-	√	√	√	√

基木鱼落地页——机械设备视频案例：转化率为行业平均3倍

机械设备行业落地页示意

项目执行数据





转化率为行业平均**3倍**

产品优势突出 → 趋势讲解 → 突出盈利点 → 促进决策

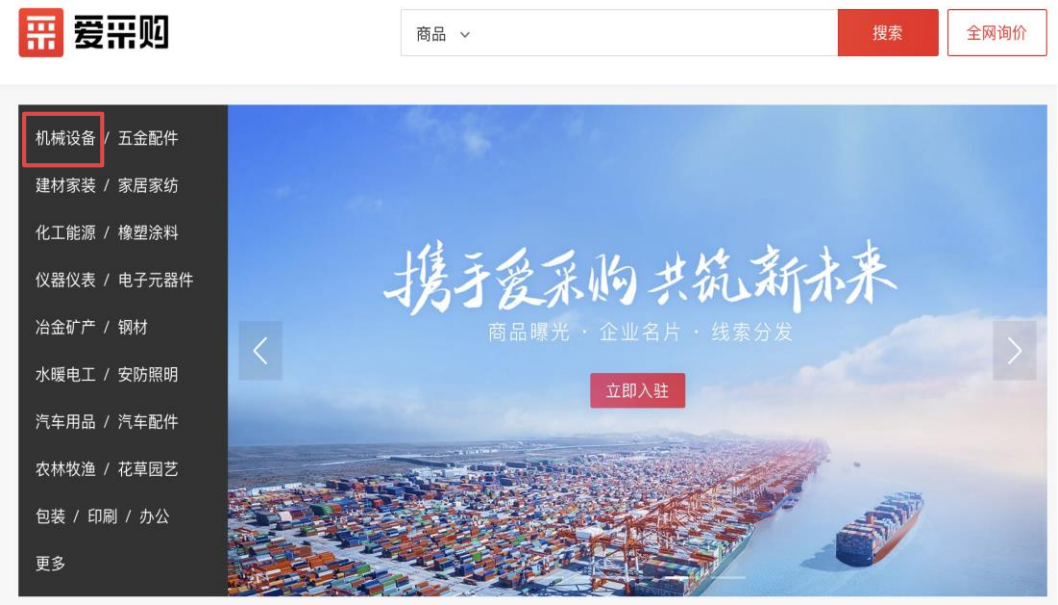
- 第一屏丨头图+表单
- 第二屏丨视频讲趋势
- 第二屏丨图解优势
- 第三屏丨盈利点
- 第三屏丨提供的支持&表单

页面的故事结构

- 视频时长46S。
- 第二屏，通过视频透视市场动向，诠释刷脸支付的趋势、必要性。
- 字幕清晰，配乐自然，充分调动用户的感官，视频中画面较为流畅，无卡顿。
- 下一屏说明刷脸支付优势+盈利点。
- 最后诠释支持点+表单留电
- 吸底咨询+在线留言

爱采购——企业快速入驻，获取更多流量资源

多场景覆盖精准定位行业人群，有效提升企业整体运营效率



爱采购与搜索打通，覆盖更多流量资源，一站式满足用户采买需求专属企业名片，多场景曝光，多种营销线索分发，快速获取线索

商品信息

与搜索无缝衔接

提高设备曝光度

厂家信息

打造企业专属名片

店铺落地页

一站式满足采买需求

爱采购推广——结构化商品数据对接，一库对接，全域投放

商品中心 BMC（http://product.baidu.com）：一站式的商品对接、存储、管理优化和输出应用平台

- 商品名称：沥青拌合站
- 商品价格：200000
- 产地：山东-潍坊

- 商品名称：硅PU塑胶球场
- 商品价格：96
- 计量单位：平方米

- 商品名称：商标转让
- 商品价格：500
- 商品品牌：金牌商标网

- 商品名称：血管显像仪
- 价格：12000
- 一级类目：电子仪表

结构化商品数据对接，支持一库对接，全域投放

投放端（http://www2.baidu.com）：账户搭建、投放管理

阿拉丁推广

为客户提供定制化的垂类场景商业推广，进行精准受众导流。

搜索动态商品广告

将商品规模化投放，快速而精准覆盖搜索流量。

信息流动态商品广告

基于用户的各类行为数据，通过定向，实时展现动态商品广告，提升转化效果。

爱采购推广——百度搜索结果爱采购卡片

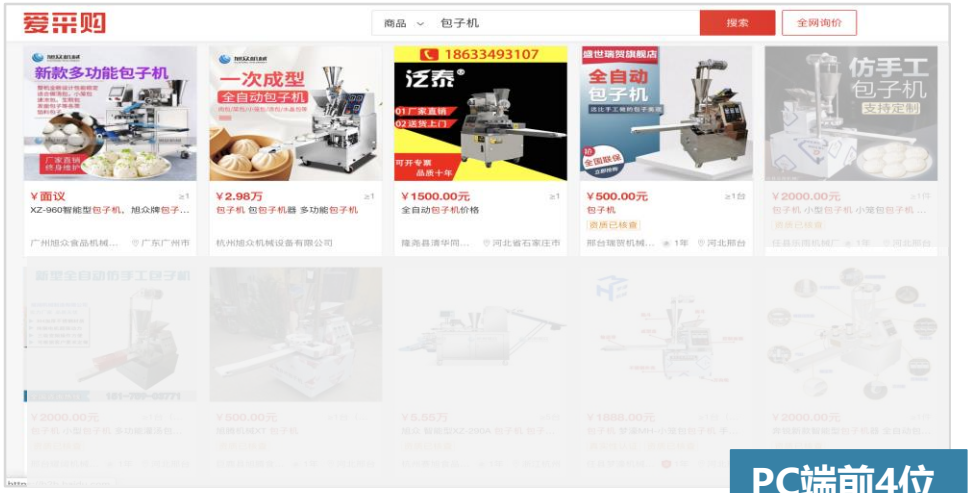
PC端前4位

PC端前2位

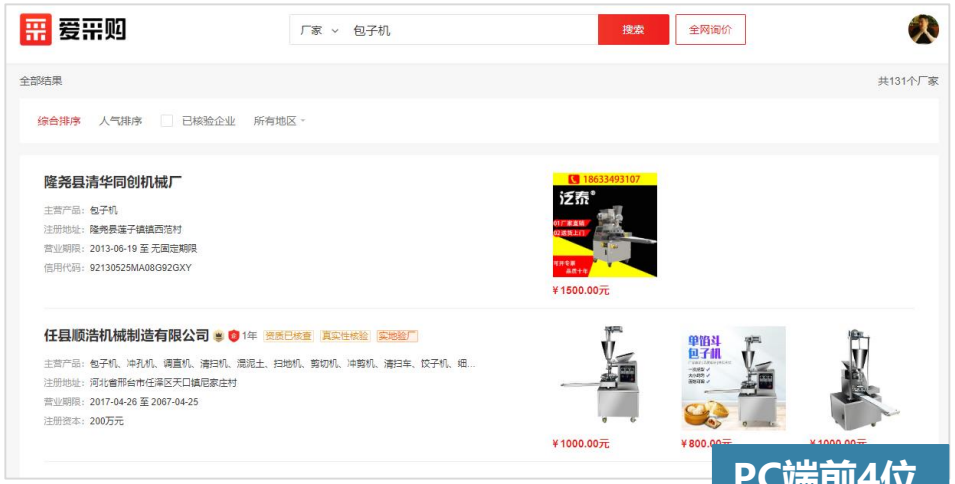
移动端前2位

移动端前2位

爱采购推广——爱采购站内搜索结果



PC端前4位



PC端前4位

移动端前2位

移动端前2位

爱采购推广——爱采购店铺详情页推荐位

手机查看 查看电话 立即询价

买家都在看

品牌——万杰新型包子机多少钱一台

¥面议

新款30包子机，旭众牌，微电脑操控面板，智能化调控

¥面议 广东广州市

包子机 双馅斗全自动包子机

¥4.18万

全自动包子机价格

¥1500.00元 河北省石...

包子机 自动包子机 小型包子机 仿手工包子机小笼包灌汤...

¥800.00元 河北邢台

早餐店仿手工包子机 任兴直供不锈钢商用多功能包子馒头机...

¥7200.00元 河北邢台

包子机 梦濠MH-小笼包包子机 手工包子机

¥1888.00元 河北邢台

包子机

¥500.00元

PC端前7位

商品 详情 推荐

为您推荐

滨江4050包子机--2020...

芜湖市滨江4050早餐工程有...

面议 安徽省...

包子机新款包子机厂家...

北京京美华研机械设备有限...

面议 北京

食品厂包子机，全自动...

广州旭众食品机械有限公司

面议 广东广...

一台包子机=三个壮劳力...

杭州旭众机械设备有限公司

¥4.59万

客服 立即询价

移动端前7位

知识营销——共建知识体系，权威性文档持续输出，抢占更多流量资源

问 题	答 案
防爆空调的标准?	防爆空调产品必需符合国家.....
哪家的防爆空调比较好?	选择防爆空调需要考虑冷暖.....
防爆空调是什么？防爆空调的概述	防爆空调按工作环境分.....
防爆空调的防爆原理是什么?	防爆空调中放置铝合金抑爆材.....
防爆空调的结构及工程原理?	结构，本防爆空调由室内机.....

Baidu知道

以**问答**形式触达

Baidu文库

以**知识**形式触达

知识营销——案例：看机械设备客户如何影响消费者决策

客户案例：某电梯品牌

优化需求：提升品牌影响力，影响用户认知、决策

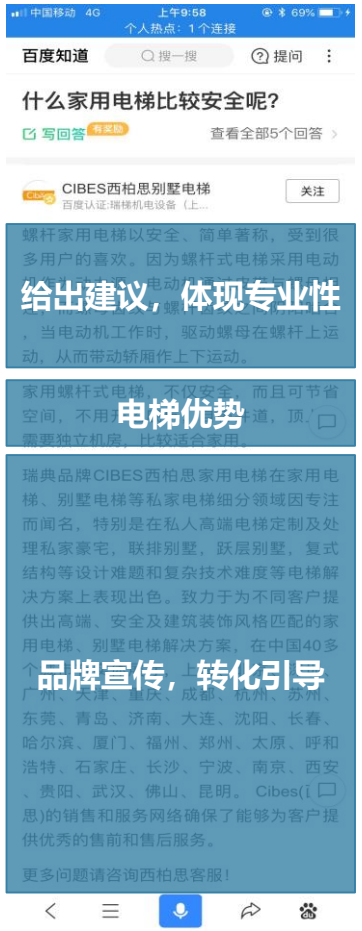
投放背景：

- 在家用电梯行业，消费者对电梯品牌缺乏足够的认知
- 因电梯需长期稳定性使用，又购买需求的消费者十分关注品牌、安全性等问题

解决方案——知识营销：根据消费者在了解家用电梯过程中关注的多类问题分别设置回答，客观专业的**解答消费者疑问**，同时在回答中，**渗透企业品牌**，软性的与消费者进行沟通，**提升品牌影响力及品牌口碑**，影响消费者认知决策

品牌得到了持续性的曝光和内容沉淀，

投放点击率高出机械设备行业搜索广告点击率25%



评估类

决策类

实体类

谢谢