

起势2020

百度品牌营销通案

百度营销中心

用户使用时长增速放缓、信息过载及分散，使品牌说服力越来越弱...
广告主面临巨大挑战

人口红利见顶



信息过载



碎片化传播



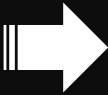
品牌如何穿透迷雾，竞争“出位”？



选认识的
知名度



选熟悉的
识别度



选懂我的
好感/忠诚度

+ 好的“舞台”会让品牌自带光环



02

影响决策

攻占心智，影响消费决策
赢得长期信赖和忠诚

01

信用背书

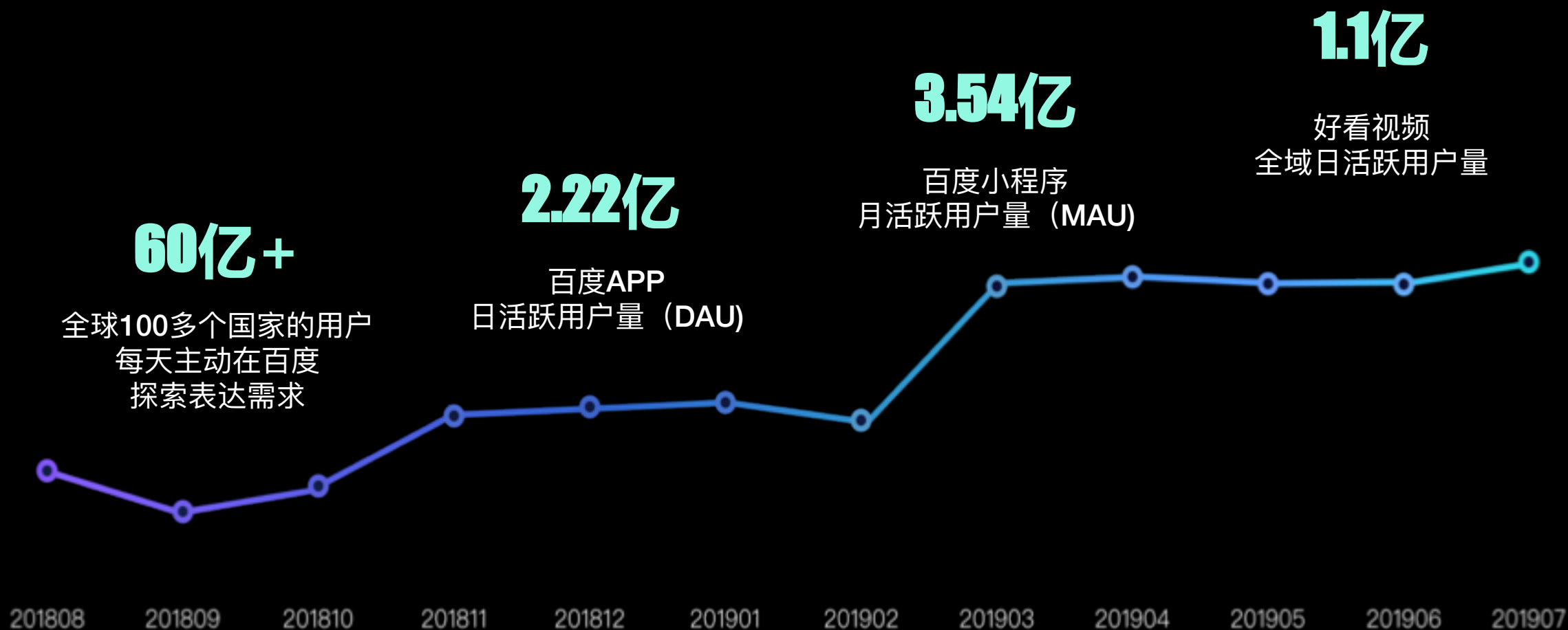
获得更高的关注
赢得更深的信赖

03

识别性

目标受众高识别
品牌主张更具说服力

百度：中国最大的以信息和知识为核心的移动生态



在突发事件中，百度大公共平台的权威属性尤为凸显

- 百度APP疫情期间日均服务用户**10亿+**人次



大数据展示疫情全貌



连续两天三次登上央视《新闻联播》



百度全域内容生态，深度服务用户，为用户决策提供全方位信息支撑

一站式搜索&资讯平台
满足用户搜+推需求

- **60亿+** 百度搜索每日搜索响应量
- **150亿+** 百度信息流日均推荐量
- **10亿** 百度信息流广告展现量
- **320w** 百家号内容创作者

搜索
资讯

一站式互动&娱乐平台
满足用户互动娱乐需求

- **新鲜** 百度热榜/话题
 - **惊喜** 明星驻站
 - **有趣又有用** 短视频
- 1.1亿+**
好看视频日活用户

互动
文娱



知识

百度 • **5.1亿** 累计问答对话
知道 • **1.5亿** 累计答题用户

百度 • **1600万** 百科词条
百科 • **689万人** 参与词条编辑

百度 • **500万+** 经验内容
经验 • **60万** 达人参与撰写

百度 • **5亿+** 文库文档
文库 • **3000万+** 文献贡献者

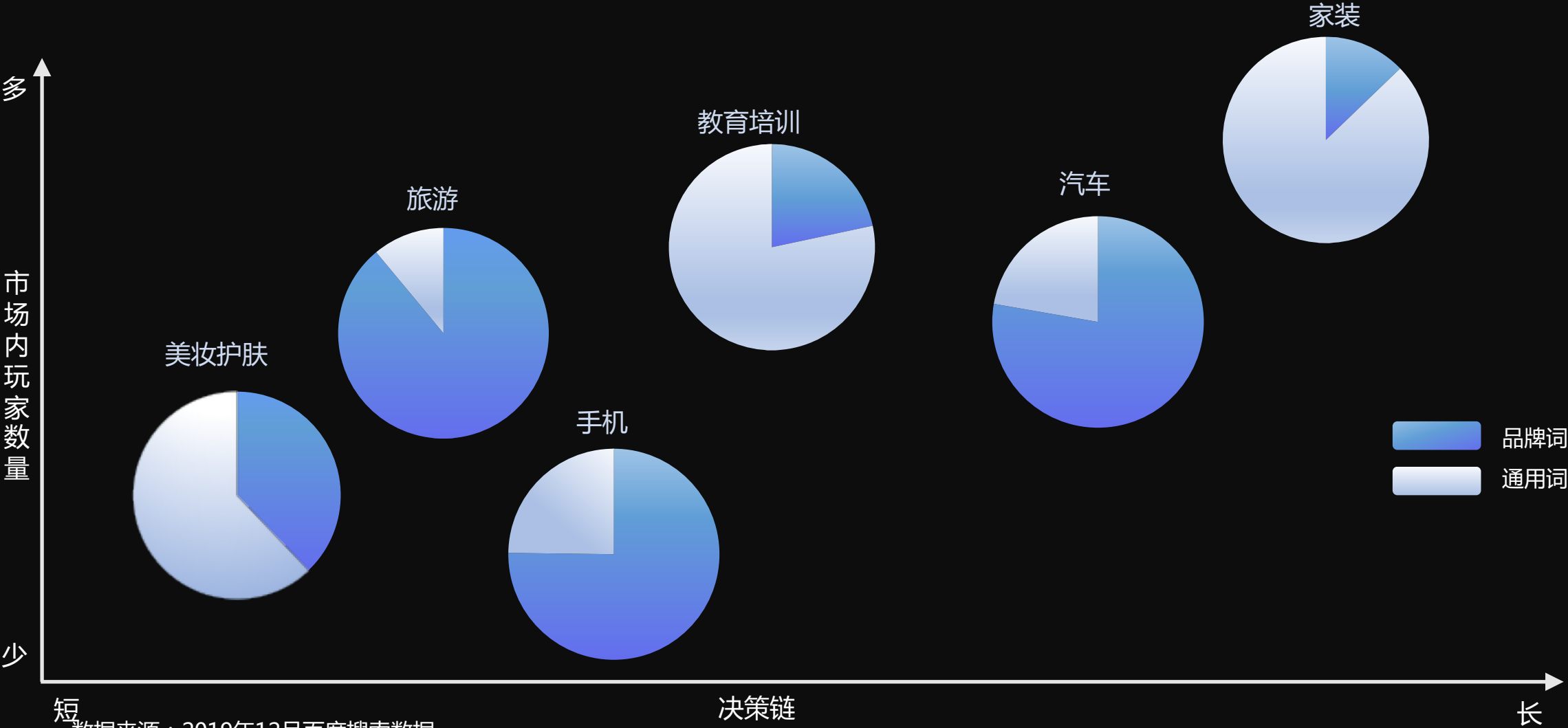
百度 • **4.2亿** 学术文献
学术 • **120万+** 国内外学术站点

宝宝 • **9000万+** 母婴问答
知道 • **20万人** 参与母婴内容生产

一站式知识满足平台
满足用户知识需求

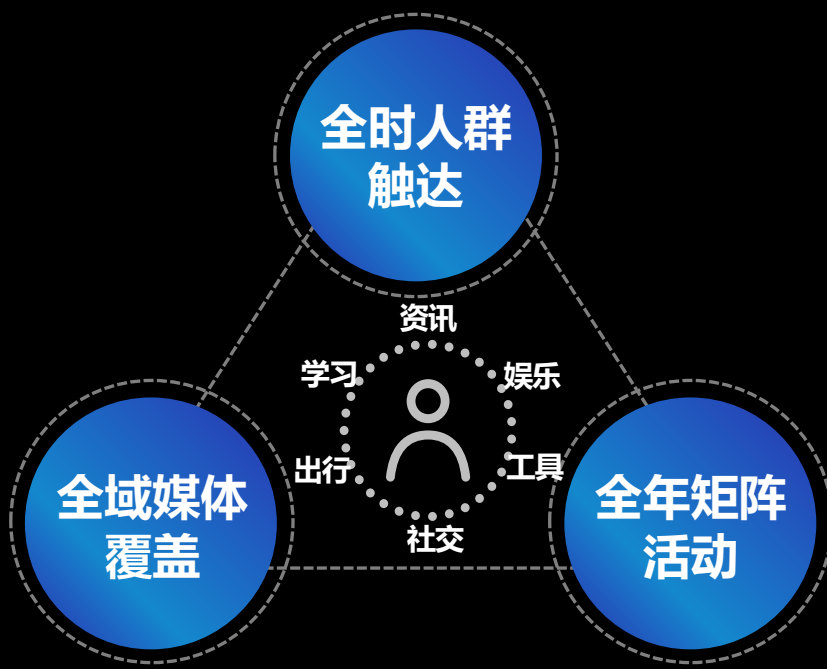
网民持续通过百度来建立对品类和品牌的认知

- 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。



数据来源：2019年12月百度搜索数据

海量媒体矩阵及活动矩阵，全域、全时、全场景触达影响用户



海量（N家）媒体矩阵
24小时全媒体全场景覆盖用户

海量（N个）活动矩阵 全年全资源全节点吸引用户

品牌识别

大数据能力+技术驱动，实现品牌创意个性化、精准化触达



+ 百度品牌营销，助力广告主打造难以被撼动的品牌原力



百度强势的用户覆盖能力和大公共平台的权威属性为品牌背书，获得巨大的背景支持力量。

百度全域内容生态深度满足用户需求，不断攻占心智空间，影响消费决策，赢得信赖和忠诚。

百度大数据和AI能力将品牌主张更好地传递给目标受众，增强品牌与用户的有效沟通。

如何在百度上做 品牌营销？

+ 常见的四种品牌营销应用场景及核心诉求

品牌营销 常见场景

全新产品
New launch

对于全新上市的产品，快速曝光，迅速占领用户心智，使用户知晓，侧重口碑共建。

持续沟通
Always on

持续建立品牌长期认知，并且不断维持品类占位，进行行业教育，维系与粉丝之间的关系。

现有产品
Re-push

巩固明星产品的爆款地位，提升品牌美誉度，不断种草新用户，扩大市场份额。

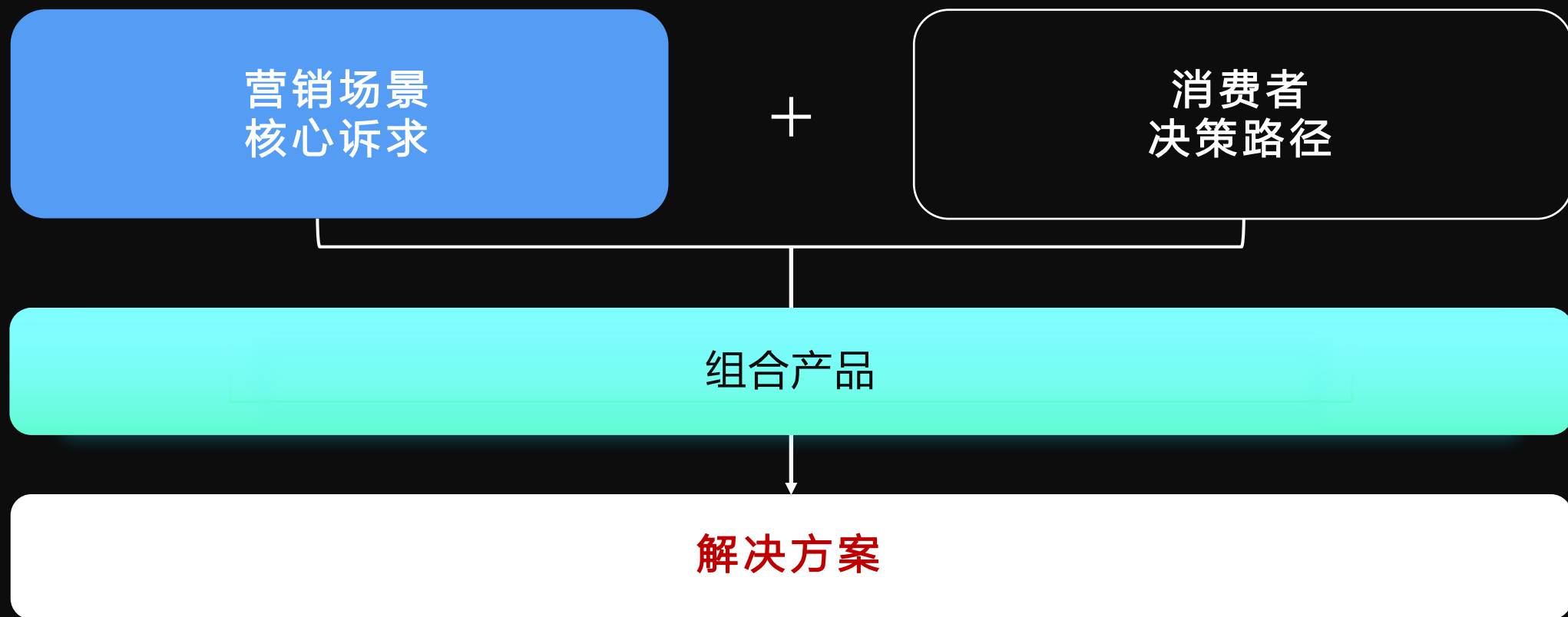
品牌PR
Event

结合公益慈善或其他热点等PR大事件，塑造品牌美誉度，进一步提升品牌形象。

在消费者决策路径的每一个环节发力，助力品牌全链营销



+ 营销诉求 + 决策路径指导产品组合 帮广告主轻松应对不同营销场景，让品牌脱颖而出



品牌营销场景一

New Launch · 抢「鲜」上市

新品推出望周知

引导产品正向讨论并迅速占领心智

品牌
诉求

新品上市 New-Launch

核心课题：伴随新消费需求及差异化卖点的创造，品牌推出新产品或服务，

如何打造风靡之势

引发话题传递品牌理念

开拓和运营新市场？

解决方案：

强势出击

 认知

开屏/聚屏+首发计划

新品造势，激发关注

引起讨论

 好感

话题营销打造刷屏热点

传递品牌理念，建立好感

持续引导

 好感  认购

挑战赛形成自发传播
AI智能提升品牌互动趣味性

互动&娱乐，多平台促进转化

以开屏、聚屏等线上线下强势展示资源，品牌Always多场景、全链路实时锁定目标人群

以百度热榜引发全民热议，强势传递品牌理念，占领心智，缩短种草-拔草路径

以（明星）挑战赛引导UGC，形成用户自发传播和裂变转化

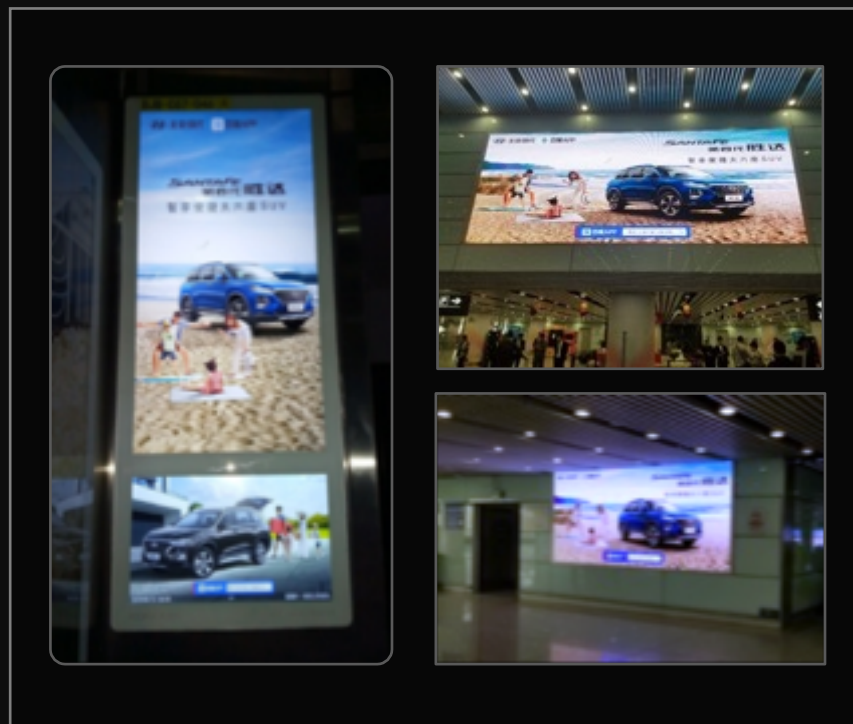


开屏聚屏激发关注 | 线上线下覆盖用户行为场景

开屏



聚屏



家庭场景

出行场景



车展项目

助力北京现代第四代胜达

在上海车展中脱颖而出

扩大一二线市场品牌好感度

百度搜索指数：**+419%**

开屏广告跳转官网：**5.9%**

(整合营销 联动多产品资源)



品牌Always反复触达 | 多场景、全链路实时锁定目标人群

产品模式

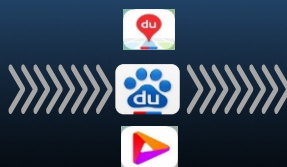
定向品牌关键词近3天内搜索人群，品牌手百开屏广告自动追投



品牌专区

用户再次打开手百&地

图&好看APP



触发兰蔻开屏广告

当用户刷新推荐列

表页



案例：福特领界



投放客户：福特领界

投放时间：3.22-3.28

投放词包：竞品词包、本品词包、Always动态人群词包等

投放表现：

Always较竞品词包 **CTR提升3%**

Always较本品词包 **CTR提升8%**

Always较竞品词包 **转化率提升101%**

Always较本品词包 **转化率提升88%**

首发计划强势围观 | 品牌沉浸式超级体验，打造品牌爆款

强曝光

全站曝光，海量黄金资源加持

Wise首页气泡&框下 | 今日新鲜事 | Wise结果页浮层
| 手百活动中心 | 百度蓝v矩阵新媒体活动

强视觉

创意连投，惊喜炫酷创意

开屏+彩蛋无缝连接，强势吸引用户眼球
全网独一份儿的彩蛋炫酷样式

强互动

点击抽奖，进入互动页面

“游戏+福利”，形成品牌卖点裂变传播
引导营销转化（销售线索收集等）

强聚合

搜索聚合，整合内容信息

搜索结果页“改造”，强化品牌形象，深度传达品牌产品卖点
8大模块灵活整合内容





百度热榜打造刷屏热点 | 传递品牌理念，占领心智

热榜+热门话题

——百度APP的社交阵地
收录最受网民关注的热点话题形成真正“热搜”，吸引广告主在百度阵地培养自有粉丝，形成互动闭环

消费者

今天有什么瓜？
道听途说不过瘾来搜一搜...
被推送热点新闻来搜一搜...

媒介

百度热榜

品牌

兴趣引发搜索
沉淀全网用户关心的话题集合页

品牌信息沉浸式展示
形成“原生”热搜



话题动态植入

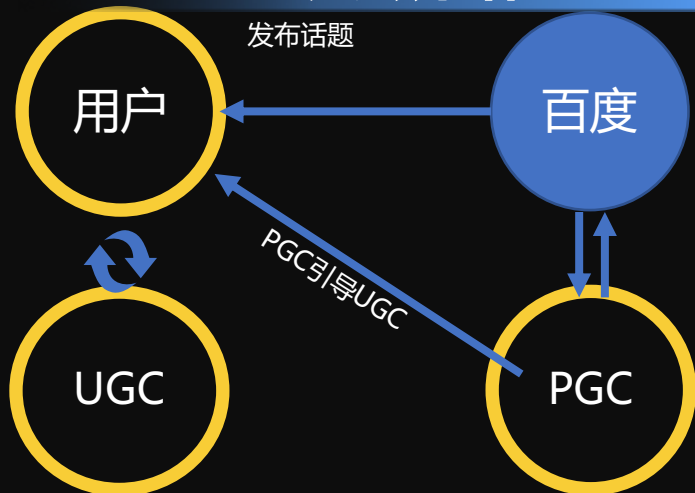
话题banner (外链)

热门文章推荐



Vlog挑战赛引领互动热潮 | PGC带动UGC口碑传播

玩法介绍



产品&卖点

1、核心产品：

小视频话题挑战赛

Vlog挑战赛

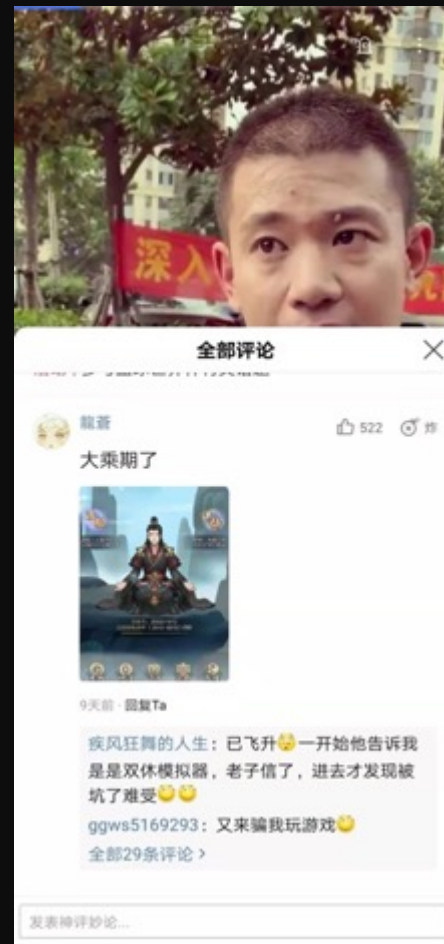
2、核心卖点：

- 流量价值洼地
- 原生沉浸环境

营销案例：游民修仙小视频话题挑战赛



小视频信息流

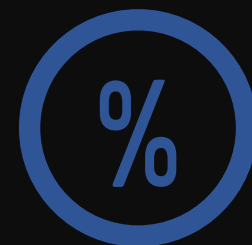


视频评论区

投后数据



9139.47万
话题下总视频播放量



8.26%
浮层平均点击率

新品上市案例——Redmi K30 5G 百度首发计划

广告主核心诉求：

- 1、如何抓住用户对于5G的高关注度，为Redmi 5G旗舰新机首发造势？
- 2、如何利用明星流量，将粉丝人群转化为新机目标人群？
- 3、如何借春节年货采购潮，对用户进行新品种草继而带动销售转化？



5G



明星



年货



解决方案：打造用户从关注、互动到交易的完整闭环



引发用户品牌关注

搜索菜单、手百Push、首页气泡、
首页banner、搜索大卡.....



提升用户品牌好感

小程序抽奖、热门话题、百家
号征文、KOL软文.....



完成用户下单转化

多转化入口：搜+推一键直达官
网、百家号文章挂链接、小程序
抽奖引导购买...

兴趣

借助明星代言人流量及5G关注度，带动K30 5G新机首发声势，大曝光引发目标人群关注

搜索彩蛋+大卡强势引爆 代言人王一博炫酷舞蹈动态抓住用户眼球

开屏/信息流/push/首页气泡等大曝光资源引发关注



开屏



信息流



手百PUSH



今日新鲜事



wise右上角气泡



好感

通过小程序互动抽奖、热榜话题、百家号征文、行业大V种草，打造刷屏热点，提升用户好感

话题仅上线一天，就收获了1300万+阅读

内容辅助消费决策，征文上线一周即收集到文章超600篇，总阅读464万，总曝光达1.07亿
行业大V定制文章22篇，已获得阅读53.4万，总曝光1216万



互动抽奖



百度热榜



定制话题页



百家号征文



大V种草

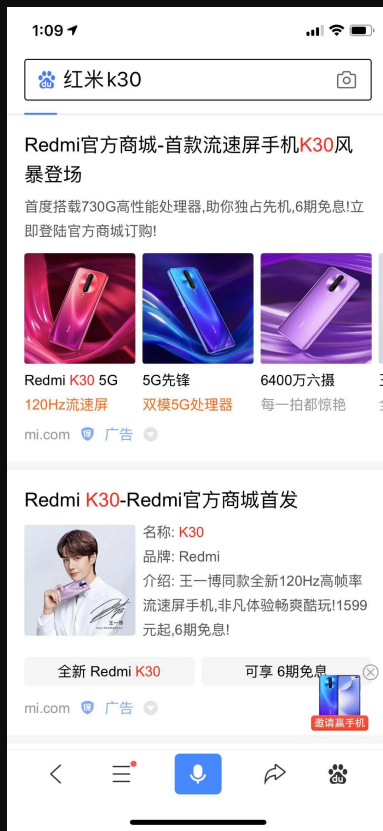
行动

搜+推”一键直达官网、百家号文章挂链接、小程序引导官网，完成用户下单转化

观星盘精准定向K30核心目标人群，其中王一博粉丝人群点击率最高，**达6.1%**，成功转化粉丝人群为购买人群！



开屏精准定向
核心人群直达官网



SEM抢占搜索收口



百家号文章挂
商品购买链接



小程序抽奖，引导官网下单



品牌营销场景二

Always On · 进化不止

品牌「颜值」7*24h在线

保持品类占位，持续心智占领

持续沟通 Always on

核心课题：“罗马不是一天建成的”，品牌在量变向质变的积累和升华过程中，

如何占领品类第一联想，

不断强化品牌好感，

与用户持续沟通？

解决方案：

形象展示

 认知

品牌专区树立长期认知

信息前移，充分覆盖目标受众

品牌背书

 认可

知识型内容营销引导消费决策

建立信任，树立品牌正向形象

私域运营

 认购

品牌阵地搭建和运营
品牌资产沉淀

与粉丝持续沟通，促进转化

以品牌专区承接用户意图表达，核心品类影响力最大化释放

以品牌知识型内容左右消费决策，筑建品牌护城河，不断强化品牌好感

以品牌私域形成长效运营阵地，随时随地维系粉丝，唤醒消费；运用AIA理论，实现品牌数据资产



品牌专区提升认知 | 信息前移，承接用户意图表达 强化用户品牌感知，占领品类第一联想

Baidu 营销

强样式+点击转场

全屏扩展+自动播

半屏扩展

卡片内扩展

语音交互

语音交互

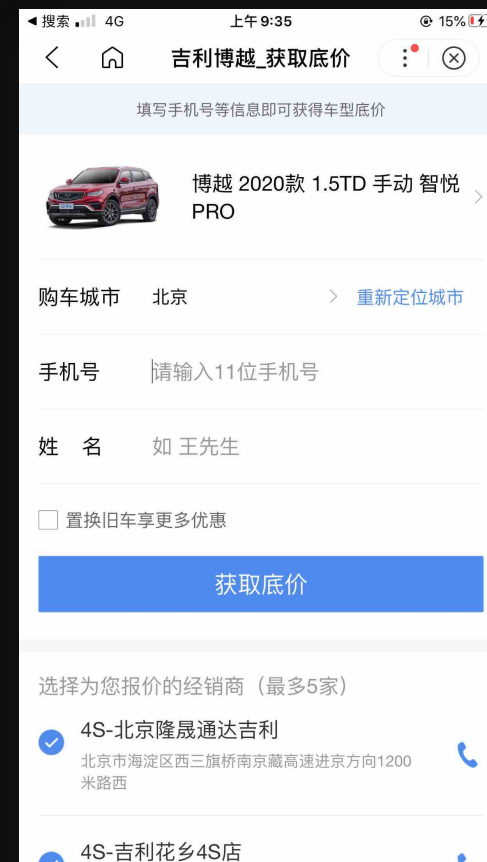
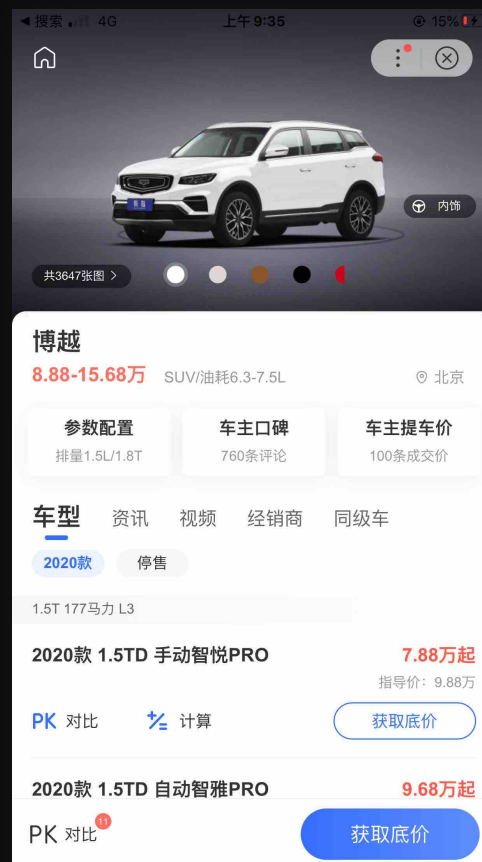




品专MAX | 霸屏同时兼顾效果，用户资产沉淀



信息聚合，闭环转化



商品落地页

线索收集落地页



知识型内容建设信任 | 用知识立公信，深度影响决策

通过与「百度百科」和「百度知道」权威平台合作，为品牌背书。
增强品牌在市场上的承诺强度，与消费者建立一种可持续的、可信任的品牌关联。

百度百科

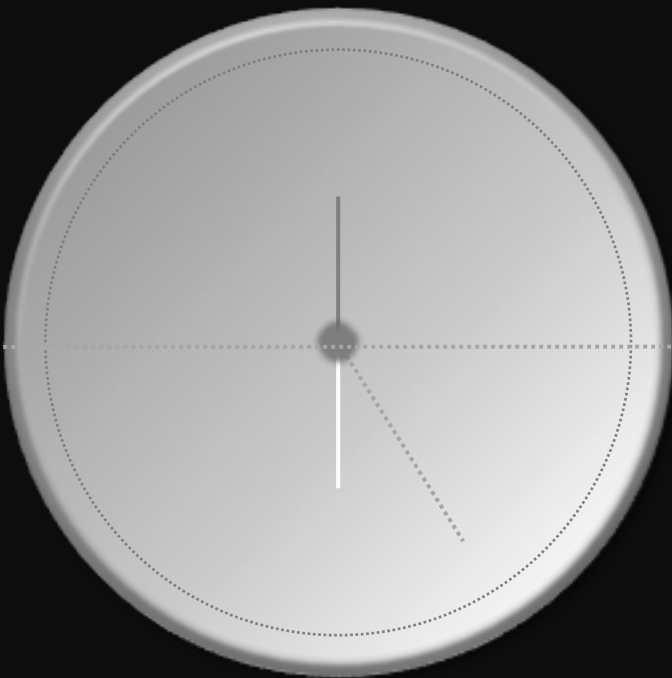
秒懂品牌故事

品牌词触发，企业价值权威沉淀

秒懂软植入

通用词触发，抢先绑定市场认知

长效影响



快速作用

百度知道

成为知道合伙人
全面赋能机构提升品牌价值

知识闪电

事事有回应，件件有着落



百科秒懂品牌故事 | 用视频讲故事，树形象



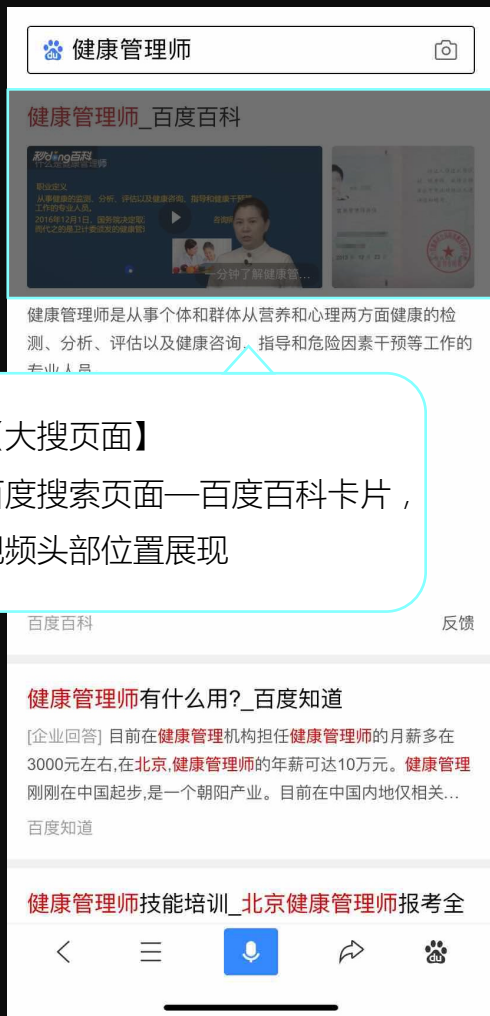
品牌故事

「如同牌匾 历久弥新」 用3分钟的短视频主动传递品牌内涵

- 建立在品牌词搜索的基础上，对有主动搜索行为的用户，进行更有针对性的知识传播。
- 用户搜品牌，说明对企业感兴趣，甚至存在消费的意愿。品牌故事可以更精准地消除目标用户的疑虑，同时建立长期的消费者品牌认同。
- 在“不打扰”的前提下为用户提供内容增量，用户体验感更自然。



百科秒懂软植 | 百科头部视频，权威媒体背书



【大搜页面】

百度搜索页面—百度百科卡片，
视频头部位置展现



Part 1 秒懂视频软植入

【秒懂视频】
百度百科wap端词条
页面头部位置展现



Part 2 词条共建

【WAP端导流】
可跳转到客户提供的相关网
站，网站内容需要跟职业内
容息息相关

【WAP端视频位置】
可跳转到客户提供的相关
网站，网站内容需要跟职
业内容息息相关

秒懂软植

「代表行业 锁定权威」
由品牌发声传播相关行业知识

核心卖点

流量入口：固定位置，特型样式

媒体属性：百科权威

视频保证：首位唯一性

适合行业

教育、3C、旅游、结婚、游戏

合作效果案例

11支考证相关热门话题

日均播放量1.6万+

说明：秒懂软植入品牌客户，必须属于所在行业top3客户，并提供相关资质说明。
所有词条软植入相关物料，均由客户自行提供，百科审核



成为「知道合伙人」，全面赋能机构提升品牌价值

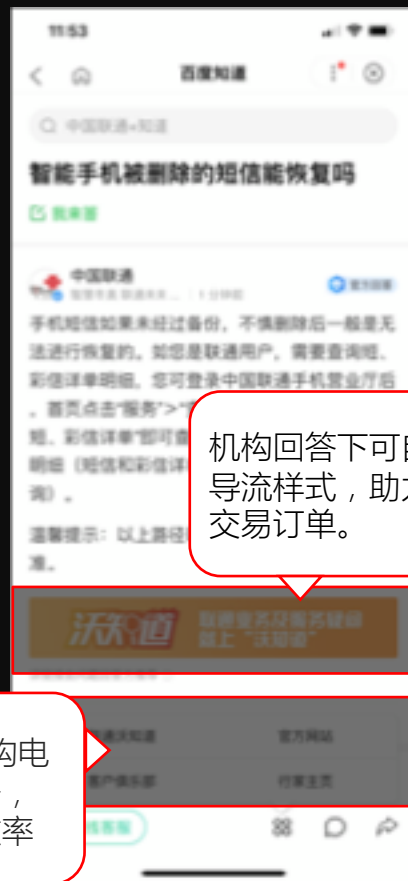


知道合伙人面向企业、媒体、政府、其他组织等开放入驻



机构权威内容可占据百度搜索首位强势位置。

内容强势曝光



机构回答下可自定义导流样式，助力转化交易订单。

问答页可挂载机构电话、官网等服务，提升机构服务效率

直链机构服务



自定义主页封面

轮播banner

自定义服务组件挂载

企业主页阵地

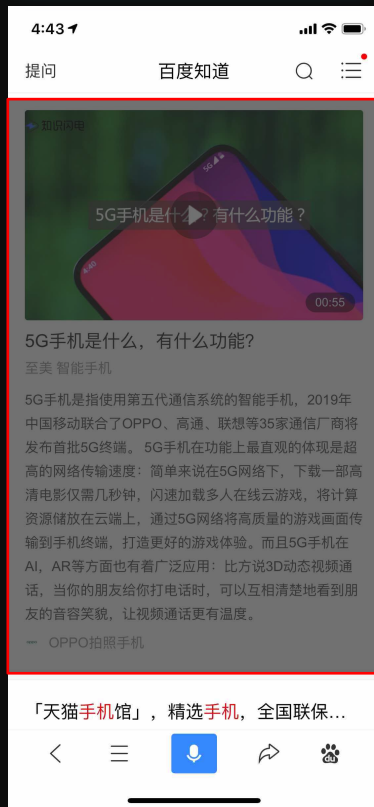
知识闪电 | 客观知识互动问答，品牌有求必应



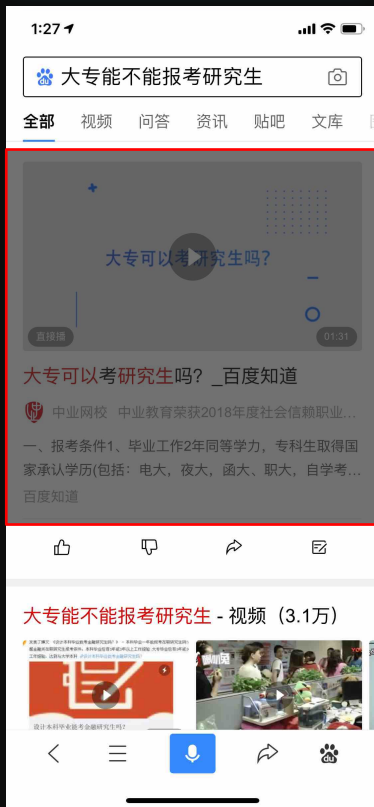
知道问答页



站搜TOP1



大搜TOP1



百度APP信息流



知识闪电

「事事有回应 件件有着落」
知道首位回答，高搜索权重

核心卖点

有趣：问答互动，视频传递

定制：落地页内容完全可控

品效合一：支持多重营销组件

适合行业

教育、3C、旅游

合作效果案例

OPPO5G，通过解答网民问题，树立OPPO科技感形象。固定位10支5G相关热门话题，日均曝光量1万+，日均播放量3000+

品牌LOFT | 集合百度系相关内容及互动产品，打造一站式的品牌内容展示及用户互动展馆

沉浸式头图

视频专区
(可选)

明星产品tab

权威百科词条

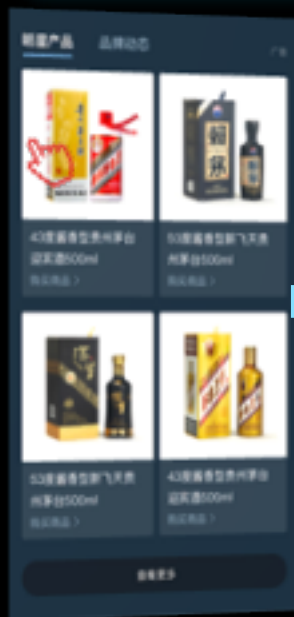
百科数字博物馆
(可选)

品牌官网入口

企业领导人
(可选)

品牌动态tab

明星产品tab | 展示客户当季新品/经典产品



度小店购买页

淘宝详情页

品牌官网页

京东详情页

1. 可支持配置4-10个产品，默认显示4个，如需查看更多，需点击“查看更多”展开
2. 跳转落地页类型需统一（购买页/介绍页/电商详情页三选一），特殊行业可by case沟通
3. 为保持交互统一，不支持调起功能，产品均需配置落地页

品牌动态tab 抓取客户官方百度动态数据



百家号内容

1. 若无动态账号，或账号近2个月无内容发布，则不展现该tab
2. 第一屏最多展现2条，可点击“查看更多”在loft内查看近6个月发布的动态内容，超出6个月的内容可跳转百度动态页查看



企业百家号 私域运营新引擎

固定头部

品宣区

直播区

小程序

多样内容

底部菜单



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。

搜索流量

推荐流量

+直播

媒体直播 秀场直播

话题+

问答类 原生征文

活动+

挑战赛 事件营销

企业百家号
私域营销引擎

+

营销托管页

智能小程序

度小店

浅层互动

关注 评论 点赞

中层转化

注册 打赏 领券

深层转化

购买交易 评价分
享

观星盘+百度统计+爱番番：品牌资产沉淀 用户资产沉淀





私域阵地持续沟通促进转化 与消费者保持沟通是吸引注意、建立信任的下一步

B端 增加百家号吸粉入口



B端 添加百家号绑定关系



C端 号主页增加转化能力

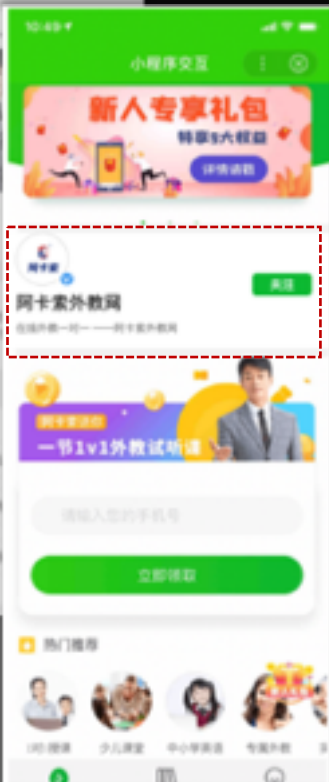


跳转基木鱼生成的小程序落地页

活动页

咨询页

小程序首页



C端：详情页增加转化能力



持续沟通Always on案例——华为

广告主核心诉求：

- 1、持续建立华为品牌长期认知；
- 2、解答用户问题，进行行业教育；
- 3、通过中心化的阵地，向外传播内容，向内维系与粉丝之间的关系。

解决方案：

认知



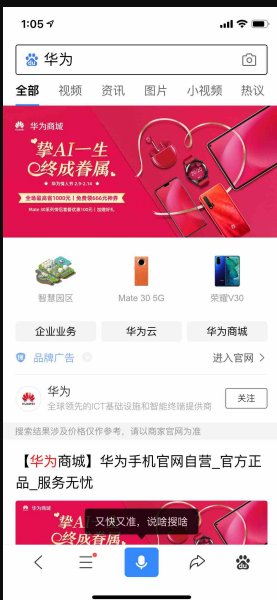
信任



行动



长期认知
提升品牌形象



品牌专区

品牌背书
影响消费决策



百科词条

品牌沟通
促进转化



知道合伙人

品牌沟通
促进转化



百家号主页



好看号主页

2019年Q3
品专总曝光：上亿次

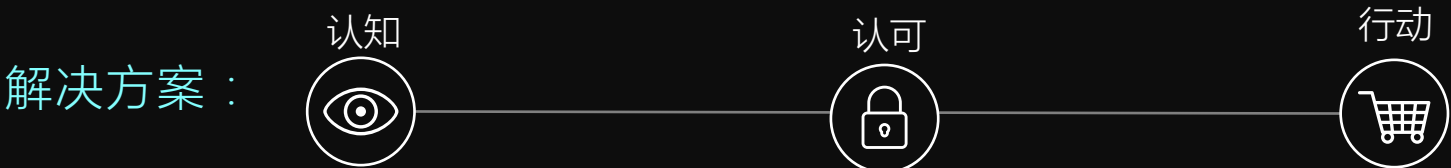
知道官方号粉丝：8千+
共回答35w个问题
共获得89w个赞

百家号官方粉丝：7.9w

持续沟通Always on案例——尚品宅配

案例概述：

通过企业百家号打通百度全域生态流量，做到了一端发布、多端分发沉淀，节省内容分发的时间和人力成本，同时优化用户的原生使用体验。完善的转化入口+转化组件的配置帮助企业精准圈定、触达目标用户群体，实现高效转化。



长期认知
提升品牌形象



搜索大卡

实时沟通
粉丝必现



企业百家号主页

品牌沟通
促进转化



FEED内容分发

品牌沟通
促进转化



文章挂载小程序



小程序实现转化

「号+小程序」
持续运营，实现阅
读量、粉丝量增长，
并达成转化突破

品牌营销场景三

Re-push · 精益求精

稳固明星产品市场地位

提升品牌偏好，拉动新客增长

明星产品 Re-push

核心课题：外界新品层出不穷竞争激烈，品牌在推广现有产品的过程中，

如何打造爆品效应

建设口碑稳固市场地位

并实力圈粉？

解决方案：

兴趣唤醒

 认知

信息流唤醒用户兴趣

价值主张与视觉冲击激发关注

口碑打造

 好感

KOL/KOC合力口碑共建

巩固市场地位，提升品牌偏好

拉动新客

 好感  认购

定制化创新互动圈粉

互动&娱乐，促进拉新和转化

以新颖样式的信息流带给用户沉浸式的品牌体验，吸引用户眼球，激活需求

以百家号原生征文邀约优质作者参与产品讨论，合力种草打造口碑

以创新的互动方式传递品牌主张，结交新「朋友」



信息流GD唤醒兴趣 | 独特样式吸引眼球，激活需求

直播样式



Case：OPPO新品发布会

- 样式介绍：用户点击信息流广告可直接观看现场直播
- 投放目的：新品宣发

AR全景



Case：小石城别墅实景体验

- 样式介绍：用户在信息流中可以直接看到AR实景
- 投放目的：环境展示

随心互动



Case：马自达新品上市

- 样式介绍：车随用户指尖滑动横穿屏幕
- 投放目的：新品曝光



Impact连投 | 开屏-GD无缝衔接，强大的视觉冲击

Baidu 营销

强势吸睛

吸引「你」的眼球

开屏锁定用户注意 | 优质视频彰显品牌调性

强化记忆

影响「你」的思维

开屏+信息流双次播放视频，增强品牌记忆

沉浸体验

增强「你」的感受

4s开屏结束后，直接呈现信息流视频画面
无缝衔接，故事性极强

引导转化

激发「你」的行动

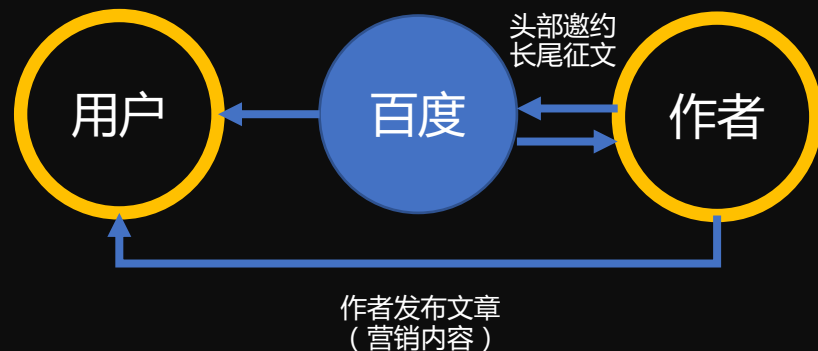
一键跳转落地页，引导用户试驾





百家号征文打造口碑 | 巩固市场地位，提高品牌美誉

玩法介绍



产品&卖点

1、核心产品：

原生故事

原生图文

原生征文

2、核心卖点：

- 头部邀约：优质内容分发
- 长尾征文：海量文章造势

营销案例：原生征文助力OPPO新品发布



信息流列表页



百家号征文通知banner

投后数据

8000W
文章展现

208篇
征文



个性化创新定制 | 促进拉新和转化





小度多模交互开启营销新入口提升品牌互动趣味性，加深好感度



【三元品牌互动语音问答营销案例】

推广背景：三元食品旗下 极致A2 β -酪蛋白纯牛奶产品推广

上线产品：语音活动问答广告

互动过程：参与互动问答可解锁VIP音乐

产品优势：广告交互性强，品牌和品牌卖点记忆深刻。结合答题题库和趣味slogan等元素，可增强广告趣味性。

投放效果：

- 1、广告**互动率超过40%**
- 2、用户对**品牌好感度**整体**提升26.1%**
- 3、品牌认知度提升率比移动端广告平均水平提升19.1倍



VR实景营造沉浸式体验，全链路打通实现更高转化



营销案例：贝壳信息流VR物料+基本鱼落地页引导下载

贝壳信息流CPC&基本鱼投放链路DEMO

广告前卡

基本鱼VR落地页

投放效果



【信息流大图VR样式】



【基本鱼VR落地页】



【落地页VR全屏页】

基本鱼落地页CVR优势明显

对比常规落地页

CPA -17%

CVR +20%

页面访问时长
+122%

点击下载转化率
+84%

投放亮点：

- 1.信息流CPC+基本鱼，VR多产品打通
- 2.落地页&VR全屏页均可添加转化组件

解决痛点：

- 1.受疫情影响，看房人群量下跌
- 2.传统大图不直观，吸引力不足

明星产品Re-push案例——科颜氏高保湿面霜

品牌互动率
提升50%

广告主核心诉求：

- 1、提升消费者对高保湿霜的强大保湿功效和强韧肌肤屏障能力的认知；
- 2、提高品牌科颜氏高保湿霜的口碑美誉
- 3、促进购买转化。

解决方案：

认知



信任



行动



扩大影响
引起关注

百度开屏矩阵+开屏信息流联投



强势&沉浸式体验
激发用户需求

强化口碑
提高美誉

知识闪电



解答用户困扰
树立对品牌的信心和信任

资产沉淀
转化提效

品专挂载商家小程序



快速响应需求
购买组件促进转化提效

明星产品Re-push案例——美素佳儿

消费者需求表达：

- 1、宝爸宝妈有关宝宝便便的搜索需求增加迅速；
- 2、宝爸宝妈们的搜索中，便便与奶粉饮食疑问最多；

广告主核心诉求：

- 1、解决新手爸妈的疑惑，提升对于宝宝肠道营养健康的科学认知。
- 2、推广美素佳儿产品不上火、不便秘的特色。

站外引流
258万+

人均使用时长
1分22秒

平均重复使用
1.5次

小程序互动人次
125万+

激发触达

开屏、信息流GD、品专、SEM

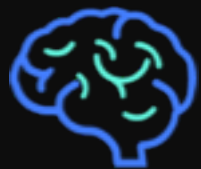


搜索人群+行业高潜人群
目标用户精准触达

创新体验

“一拍便知”小程序

百度大脑
图像识别
建模分析



百度大脑数万样本建模
图像技术精准识别

收集线索

引导购买



小程序中设置线索表单
可直接跳转到购买页面



品牌营销场景四

Event · 以小搏大

**集中营销输出点，迅速聚集关注
引发情感共鸣，提升品牌美誉度**

品牌
诉求

事件营销 Event Marketing

核心课题：借势热点传递品牌理念，引发情感共鸣

如何引起社会关注

引发裂变式传播

提升品牌好感？

解决方案：

强势吸睛

 兴趣·认知

百度APP首屏曝光资源位

强势曝光，增强品牌关注

IP借势

 好感

引发用户情感共鸣
直播全链路打造粉丝体验升级

品牌沉浸式体验，引发好感

引导转化

 认购

互动页面促进转化

丰富互动环节引导领取优惠

百度首屏曝光资源，稀缺黄金资源位，为活动引流

借势热点IP，与用户建立深层次的情感沟通，打造有温度的品牌营销

通过小游戏，大转盘等模式的植入，引导用户领取优惠促成转化



百度APP首屏+多模资源 | 趣味曝光，增强品牌关注

doodle

框下tips

首页banner

语音&拍照

语音页banner

拍照结果页浮层





IP借势引发情感共鸣 | 百度年度大事件一览表 (2020)

JAN FEB MAR APR MAY JUN JUL AUG SEP OCT NOV DEC

5场S级大事件
燃爆全年



好运
中国年



高考



火星追踪



好奇夜



年度沸点

百度沸点
音乐会

新移动时代下的
“音乐现场IP”

百度沸点
音乐会

11场行业盛事
持续热度



年货节



情人节



女神节



购车节



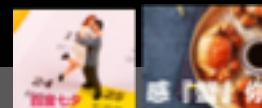
母婴节



美酒节



宝藏成都、
河南



七夕



感蟹你

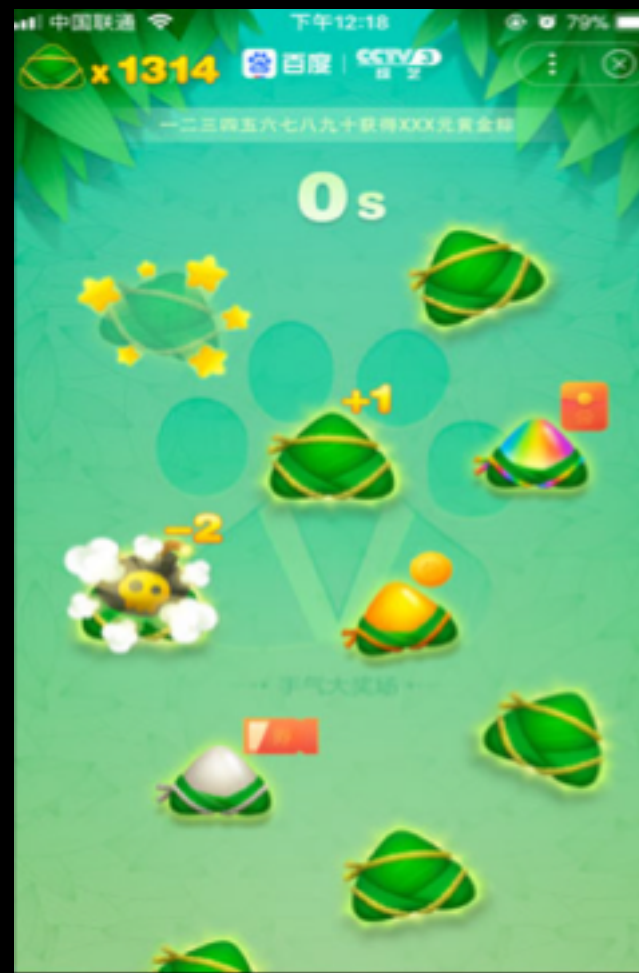


电商季



心愿季

趣味互动提升页面停留时长 | 引导用户领取优惠促成转化





珍爱网七夕牵手赢钻石 | 节点借势+趣味话题互动

项目背景：目前中国婚恋市场逐步缩窄、新品牌入局和年轻人群对婚姻认可度低的困局。在此背景下，珍爱网亟需通过七夕这个高发人群时段，通过打造年轻创新玩法吸引目标受众，在沉浸式的体验中树立品牌认知和认同，建立品牌核心壁垒。

合作策略：精准、饱和、趣味三重联合打造爱的三次方

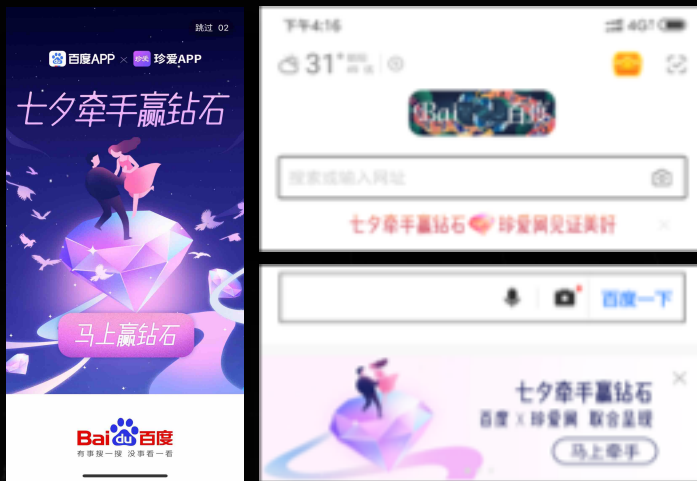
精准触达

搜索、小程序、原生、品专精准拦截



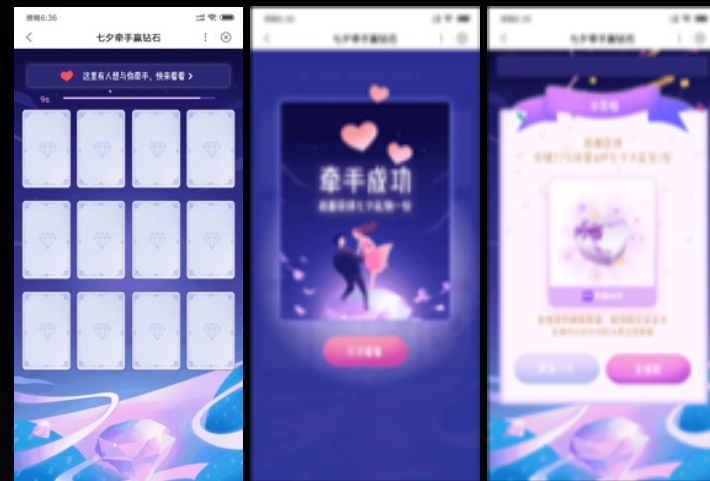
饱和曝光

开屏、tips、banner引爆全网流量



趣味互动

定制小程序游戏引发互动收集线索



项目效果：百度核心曝光资源ALL IN

百度核心流量资源曝光量 22亿+

定制“七夕牵手赢钻石”小程序游戏，用户完成游戏即可获得礼品

游戏参与量533万+，发放奖品超85万份

联动微博KOL进行话题助力，扩大项目传播声量

微博阅读量4千万+，互动量2.5万+



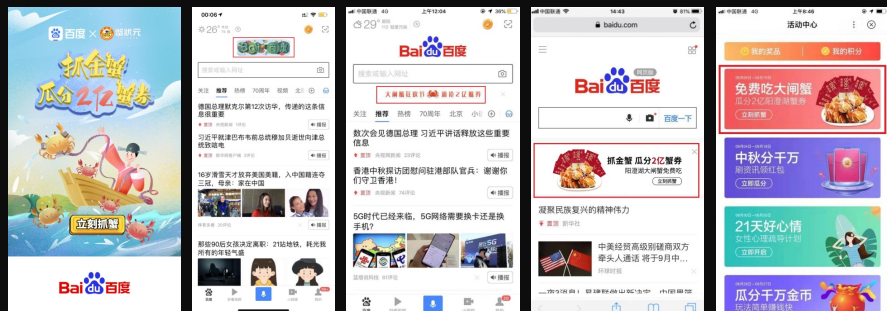
百度打造全民品蟹节IP，为蟹状元提炼定制化IP及活动，助力品牌绽放

项目背景：白露、中秋节到来，成为一年一度大闸蟹的销售高峰期。百度与“蟹状元”进行品牌联动营销，以B+C的模式打造“全民品蟹节”IP，为C端消费者营造趣味化沉浸体验，同时赋能B端，构建从品牌宣传到促销转化的闭环，百度将不断创新帮助客户品牌释放新的商业价值。

解决方案：

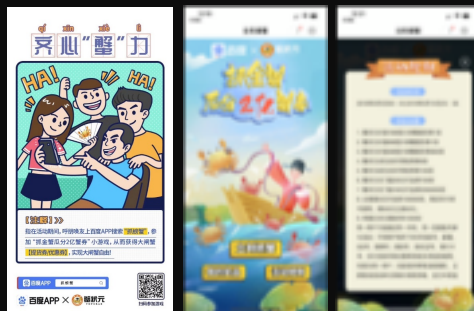
十大资源位全面覆盖曝光+导流

百度App开屏广告、白露节Doodle（端+wise）、搜索框下Tips、搜索卡片（端+wise）、Wise端搜索框下大卡、福利专区、活动中心、wise首页气泡。



趣味性小程序游戏提升互动

通过制作趣味“抓金蟹”智能小程序游戏，引发用户参与活动，降低活动参与门槛，抓螃蟹赢优惠券。



中奖环节提升销售

设置科学、有效游戏中奖概率，提升用户参与性，直接带动“蟹状元”产品销售。



• 百度十大资源总曝光量 **7亿+**

• 小程序总点击量 **175万+**

• 微博话题阅读量超 **2.3亿**，阅读量 **40万+**

• PR发布 **240+** 频次核心网络媒体，全网曝光量 **1200万+**



雪佛兰920和上海迪士尼用爱穿越时间，提升品牌好感度

项目背景：白920是雪佛兰与迪士尼的特殊节日,雪佛兰“用爱 实现梦想”活动来向消费者传达爱意；在品牌传播预算有限的情况下，希望以小撬大，最大化借助迪士尼IP，打造广告事件化，引起消费者情感共鸣。

解决方案：精准、科技、分享互动与消费者产生情感共鸣

细分受众

手百开屏精准覆盖，朋友圈广告二次分享



爱的互动

百度AI为父母补拍婚纱照，后引导留资



二次分享

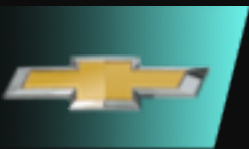
用户主动分享引发裂变，加速事件发酵



实现用户精准触达，流量成本大幅降低，236万次点击，点击成本仅为 **¥0.3**

创新互动和活动意义，获得受众高度参与，互动成本仅为 **¥0.38**，超预期**80%**

事件升级引发热议话题，扩大项目传播声量，热搜话题一天**1.2+亿**阅读



小米10周年 沉浸式创新体验提升新品及品牌声量

项目背景：小米10新品上市期间恰逢小米10周年，情怀与经典交织，共创小米的经典时刻

精准触达

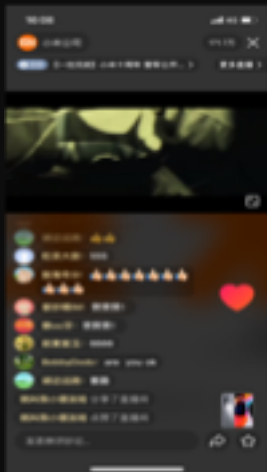
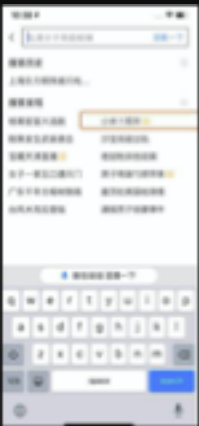
在百度APP里、wap端搜索品牌词、品牌活动词“小米”“小米十周年”“小米10”等进入大搜主场

需求匹配

搜索通用词“5G”“5g手机”“自拍手机”等进入通用词品专

创新活动

活动信息通过搜索特型卡、小程序互动活动搜索发现、搜索预制词、wise气泡等方式整合曝光，助力广告主全链路营销升级



项目效果：

小米十周年，沉浸式创新体验，品牌曝光2亿次+

起势2020

让你的品牌脱颖而出⁺