

众里寻TA千百度
品效营销全链路

家装行业 全链路解决方案

百度渠道部IMC

Sep. 2020 All Right Reserved BY BAIDU IMC

Warm Home

CONTENTS

目录

PART ONE

家装行业洞察

- 行业新趋势
- 营销新变化
- 消费新升级
- 装企营销痛点

PART TWO

消费者洞察

- TA是谁
- 怎么找到TA
- TA在想什么

PART THREE

营销解决方案 — 如何影响TA

- 多频次精准触达
- 个性化创意表达
- 深层次内容沟通
- 家装营销案例

01

家装行业洞察

—

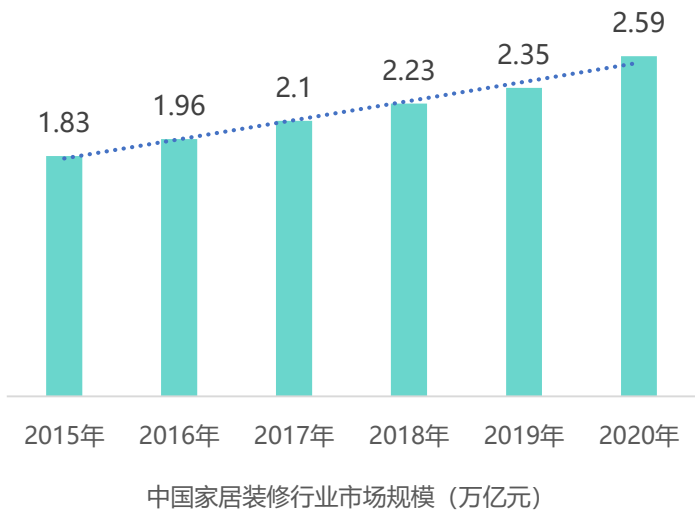


行业新趋势

面对快速发展的行业环境，家装企业应积极积极拥抱互联网、布局区域市场，迎战新局势



行业高速发展

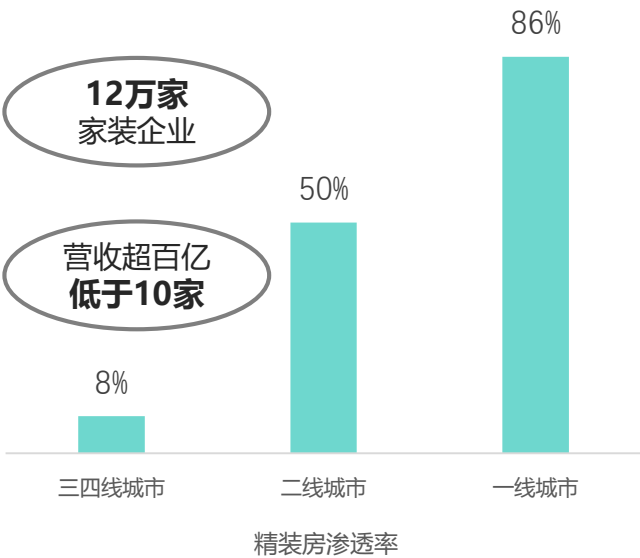


7%左右的年均复合增长率

- 随着新一轮消费升级，以及房地产逐步步入成熟期，家装需求仍呈现逐年上涨的趋势，家装行业市场规模逐年递增
- 2017年家装市场规模超过2万亿，2020年将达到**2.6万亿**，保持7%左右的复合增长率



区域下沉明显



二三四线城市蕴含巨大开发空间

- 精装房渗透率方面，一线城市渗透率较高达到**86%**，二三四线城市渗透率不足
- **二三四线城市**待挖掘空间巨大，下沉市场是家装企业的必争之地



互联网家装兴起



互联网家装快速发展，推动装企数字化转型

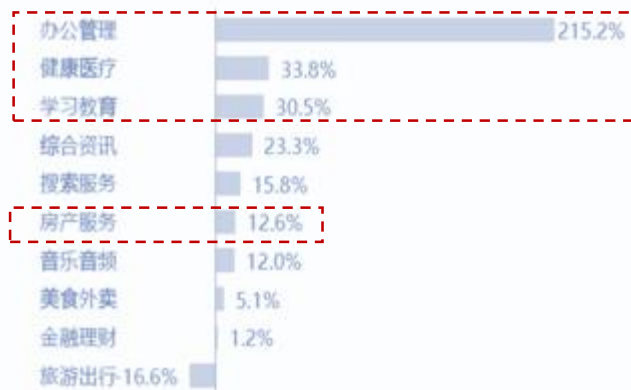
- 互联网家装平台聚合行业资源，输出高质量及多元服务，受到用户关注；
- 家装公司拥抱互联网平台，行业渗透率提升，2020年整体渗透率将达到**22%**

营销新变化

疫情推动受众消费行为、触媒习惯发生变化，家装企业应积极推动数字化，加快营销转型



线上产业加速



周使用市场波动TOP10 APP类别平均增长率
(1月13日-5月3日)

疫情推动线上办公/教育等行业爆发式增长

- 2020年的疫情推动线上行业呈现出爆发态势
- 人们的消费观念与消费习惯正在不断被重塑，以5G设施基础支撑、互联网技术赋能的应用场景得到强化，**远程办公、互联网医疗、线上教育**等行业的发展空间被快速打开。



家装主动搜索增长

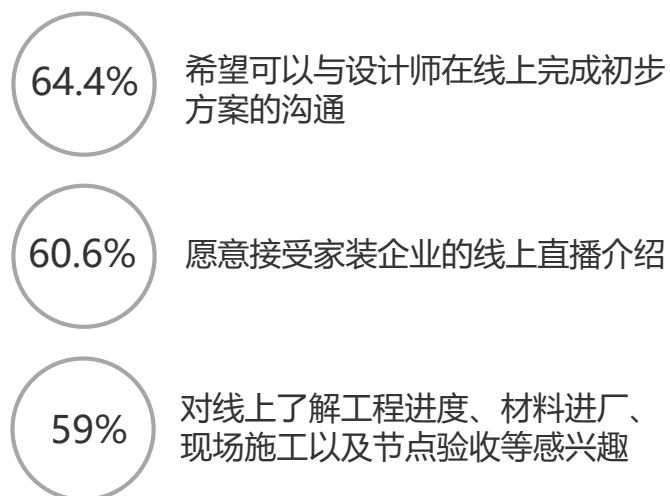


由被动信息浏览到主动信息获取

- 疫情之下，大量用户通过搜索平台搜索家装知识信息，用户从被动的信息浏览投入到主动的信息获取
- 百度APP日活与搜索数暴涨，家装需求主动搜索同比增长近**20%**，日活超**2.3亿**，每日搜索请求达**数十亿**



家装营销线上化



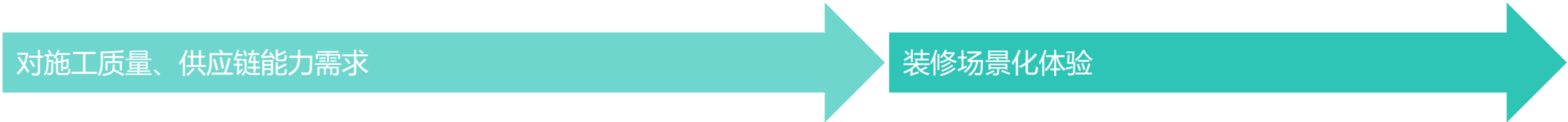
受疫情影响，更多消费者引到线上

- 疫情推动消费者希望通过线上方式完成线上设计、介绍及验收等多个方面的内容；
- 通过数字化设计、管理、营销工具，积极推动**数字化建设**，迎合需求变化，拥抱互联网



消费新升级

家装行业需求从低价、多元、便利，向品质、个性、智能演进



- 低价
- 施工专业度、质量保障
- 装修模式：清包、半包、整装、局改
- 品牌和产品种类的多元化选择
- 标准化制度和体系化
- 装修套餐
- 全包装修
- 一站式整装
- 线上线下服务结合
- 品牌：装修公司/平台品牌效应
- 安全：渠道可靠、材料可控、报价透明
- 质量：全程质检、可视化流程
- 效率：在线预约、对比方案、精选建材、进度管理
- 费用：性价比、灵活付款
- 设计师引导与推荐
- 个性化设计
- 全屋定制
- 家装场景智能化



行业面临问题待解

用户看不到



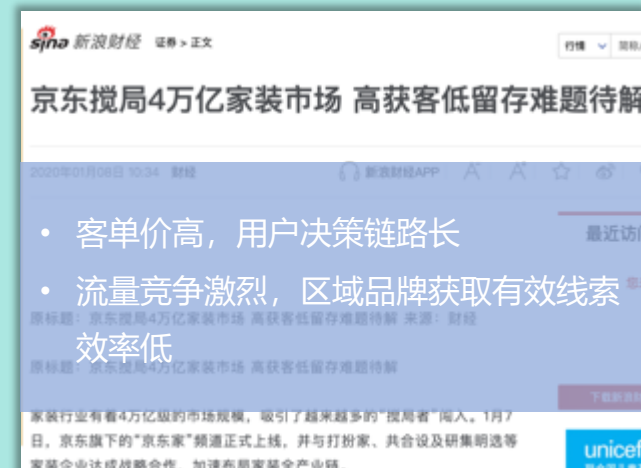
精准获客难

用户不信任



品牌认可度低

用户易流失



营销转化低

全场景 + 全链路
触达目标人群

认知—认可—认同
逐步夯实品牌力

全链路客户监控
大数据 + 智能优化

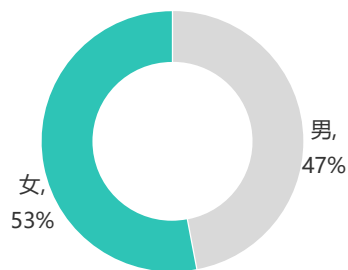
02

消费者洞察

—

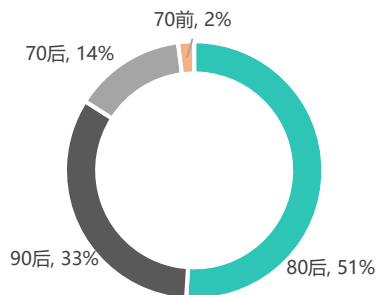
TA 是谁

『消费群体迭代』 家装需求受众以80/90后已婚家庭为主，女性扮演重要角色



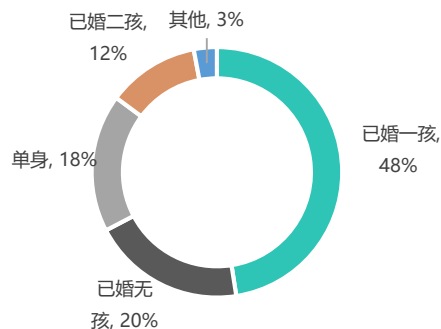
#01 性别分布

- 装修是家庭成员**协同决策**的结果，女性在其中扮演重要角色



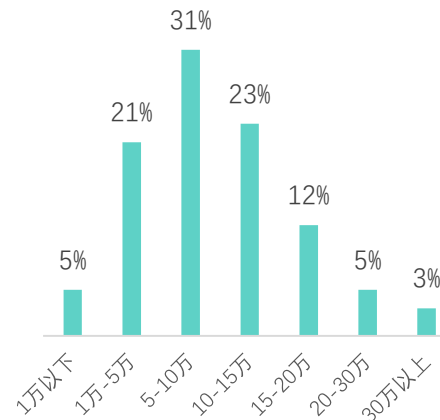
#02 年龄分布

- **80、90后**是中国家居家装消费市场的主力人群，注重**感性、年轻、视觉化**内容的沟通



#03 人生阶段

- **已婚家庭**结构成为家居家装消费群体的重要部分，传播内容倾向**儿童房、家庭生活**等相关内容



#04 预算分布

- 家装用户预算集中分布在**5-15万**之间，占比超**5成**，针对不同预算的受众人群，制定针对性营销策略



TA 是什么样的人 『消费观念升级』

追求 品质感

- 主流人群为80/90后人群，占比**80%**以上
- **61%**有一套住房，**32%**有两套及以上住房
- 80/90后主流用户群对促销不敏感，看重性价比和品质感

注重 生活享受

- **69%**改善居住环境而装修，让生活更美好成为装修消费者的动力
- 互联网环境下长大，**社交类、资讯类、电商类**软件与TA密不可分

感官 体验至上

- 对颜值和设计有强烈需求（52%）
- 愿意为科技生活付费（79%）
- 家居空间注重休闲娱乐体验（35%）

多重美学体验空间

美学与设计，科技与智能需求

个性化空间

展示个人风格与态度

功能空间

功能的拓展与完善

基本生存空间

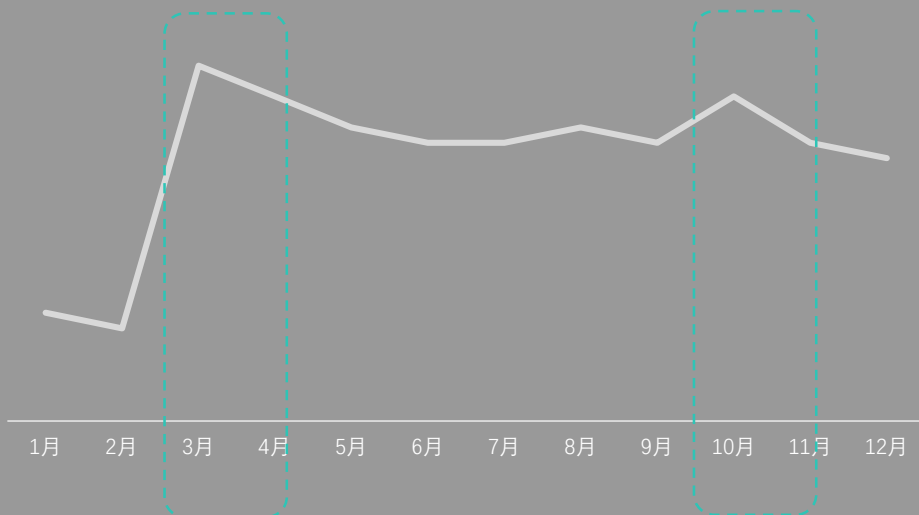
遮风挡雨基本需求的满足

TA在哪里

家装行业需求存在明显季节性，二/三/四线城市需求强烈

3月/10月需求突出

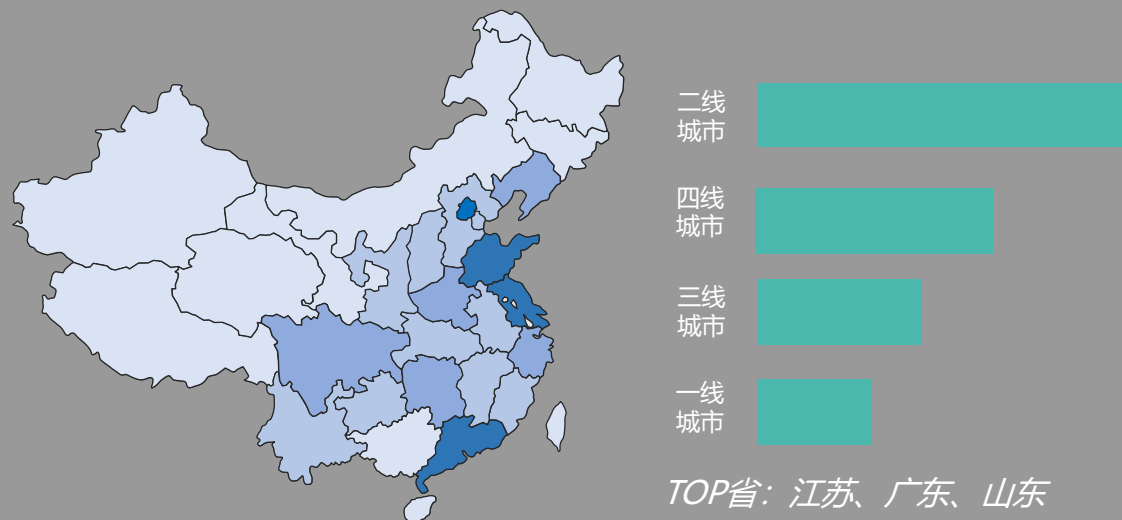
- 装修家居需求季节性强，3月/10月份需求较突出，被疫情抑制需求将进一步释放，品牌应提前布局抢夺目标受众



【装修家居需求分月趋势变化】

二三四线城市需求强烈

- 华东是家装行业的强区域之一，TOP关注城市仍然集中在新一线和二线城市，二线城市占比最大



【装修家居需求地域分布】

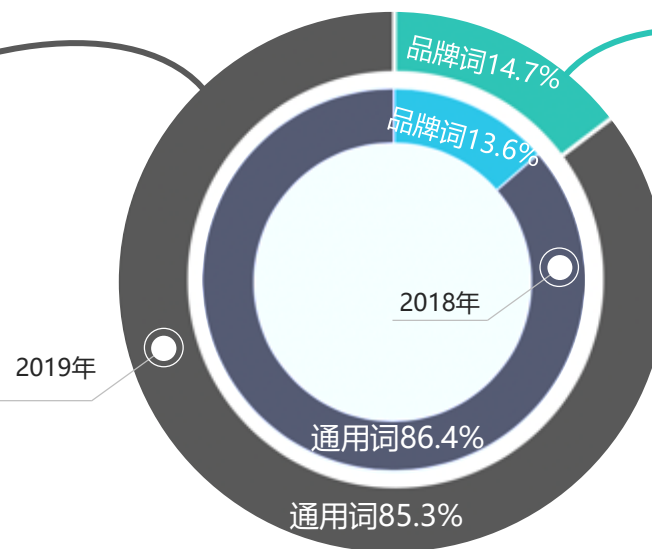
INNOVATIVE AND PROGRESSIVE

TA在关注什么

通用词占比更高，
占比超8成，品牌建设存在
巨大增长空间

(不含有品牌的关键词)

装修效果图
二手房装修
简约装修风格
装修公司排行
装修流程
...



【家装行业品牌词/通用词检索变化】

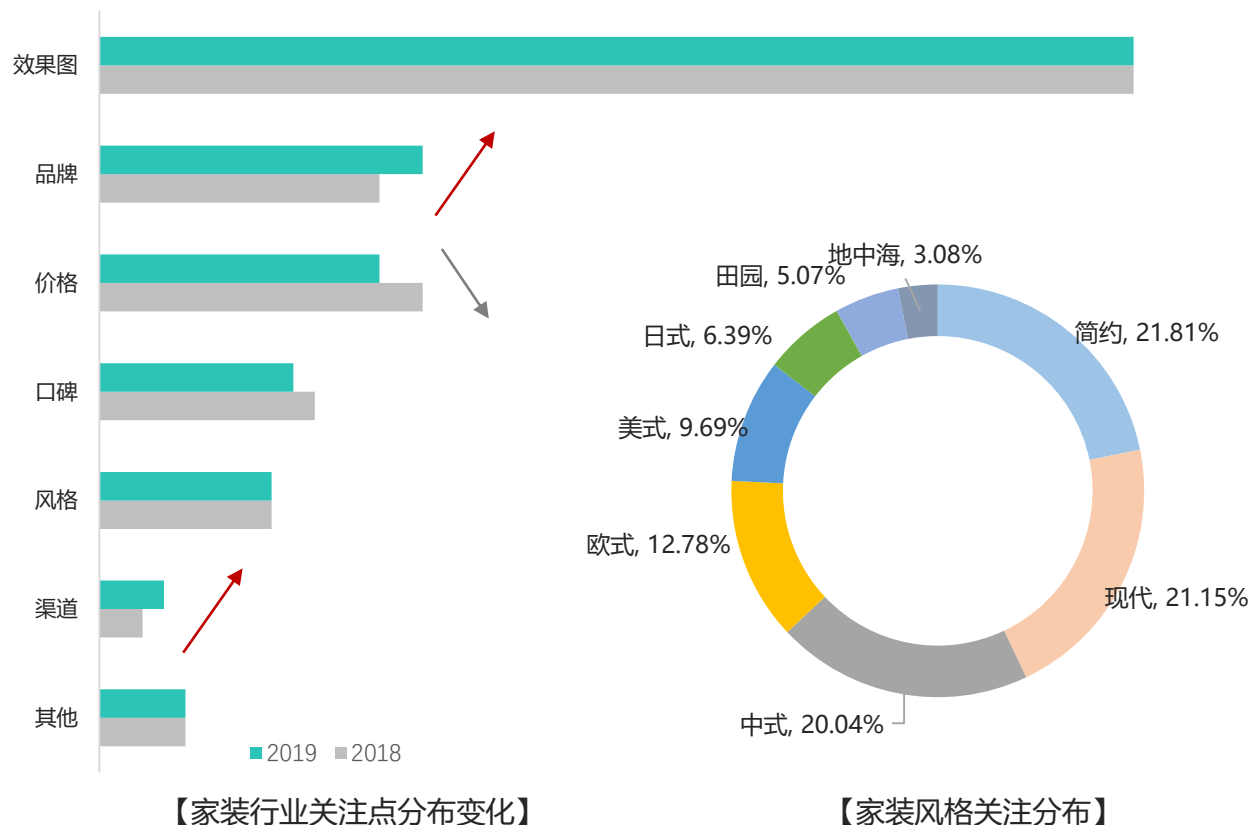
(含有品牌的关键词)

博洛尼家装
梵客家装怎么样
东易日盛官网
业之峰和东易日盛哪个好
全包圆装修靠谱吗
...

INNOVATIVE AND PROGRESSIVE

TA在关注什么

效果图关注最高，
更关注品牌和以官网为代表的私域阵地，价格关注降低



- 直观感知是家装人群关注重要因素，应在营销中加强大图/视频/VR等视觉化内容传播
- 品牌关注上升，价格敏感度降低，家装行业呈现消费升级趋势，品牌应注重品牌建设，提供更高品质的产品和服务

TA在问什么

家装行业用户对装修知识、口碑的需求强烈

询问
关注点

装修知识
30%

装修评价
22%

装修品牌
18%

装修风格
9%

健康环保
8%

装修公司
8%

装修网站
5%

【行业人群询问关注点分布】

消费者
诉求

- 需要消除认知障碍、打破与家装的距离感，**需要大量的知识内容获取**，以便于决策

- 甄别家装行业可能存在的“坑”，**需要可信赖的服务获取方式**，了解行业信息和家装公司

- 需要全方位了解各品牌信息**，选择可信赖、高性价比、高品质的家装品牌

解决
途径

内容营销+科普营销
全方位捕捉行业流量

口碑内容建设
形成行业受众品牌偏好

一站式展现品牌信息
强化品质感和信任感

TA去了哪

消费者注重内容类/知识类信息的获取，解决装修问题辅助决策

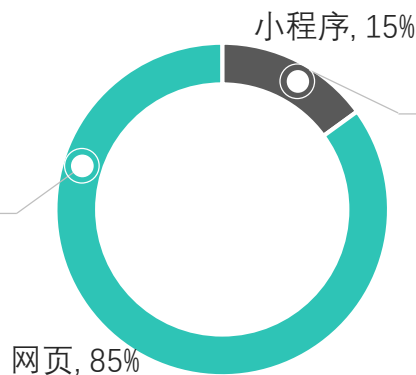
➤ 网页去向

- 百家号、百度知道平台解决装修问题，百科主要解决用户品牌知识需求



➤ 小程序去向

- 百度知道、齐家网、百度经验、百度百科解决了大部分需求
- 百度知道、经验解决装修和口碑问题，百科解决品牌知识问题



装修需求用户去向分布

将TA拆解，实现需求的精准锁定



新手装修看重知识获取，换房装修关注子女空间，旧房翻新看重政策/价格

新房装修

新房装修前后检索中，关注集中在**注意事项、视觉效果和**安全健康



换房装修

换房装修前后检索中，关注集中在**儿童房和**效果图/案例



旧房翻新

旧房翻新前后检索中，关注集中在**价格、政策及翻新流程**



TOP搜索词

- 新房装修注意事项
- 新房装修多久可以入住
- 新房装修效果图
- 新房装修流程和步骤
- 新房装修除甲醛
- 新房装修小户型

TOP搜索词

- 儿童房装修效果图
- 儿童房
- 儿童房装修样板间
- 儿童房装修设计案例
- 老人装修房子家具选什么颜色的好
- 儿童房装修样板间女孩

TOP搜索词

- 旧房改造政策
- 旧房翻新装修价格
- 老房子翻新装修
- 旧房改造装修步骤
- 旧房翻新公司十大排名
- 旧房翻新多少钱平方

不同类型需求存在地域差异，装企营销应差异化布局精准打击

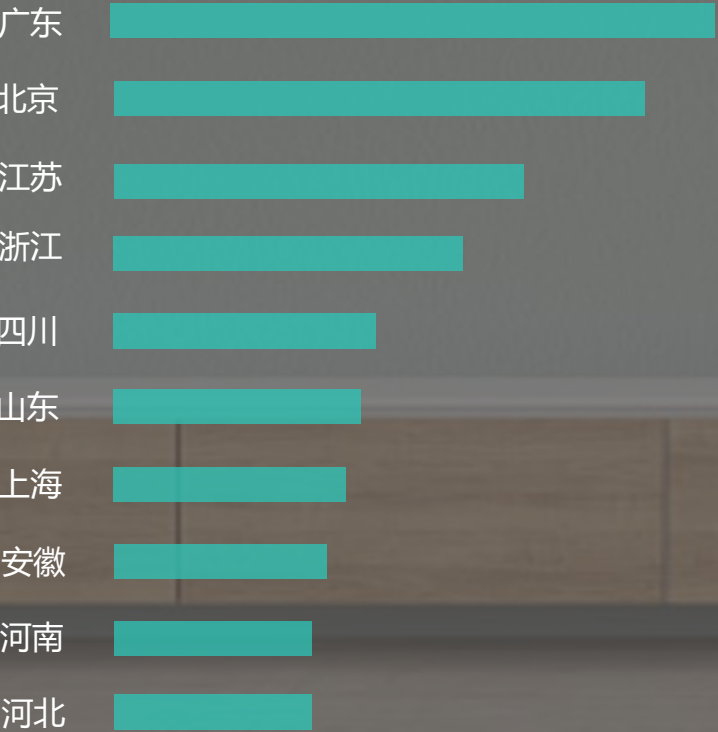
新房装修

潜在消费者主要以东部沿海城市为主



换房装修

潜在消费者主要以北上广及江浙为主



旧房改造

潜在消费者点状分布，粤、川表现明显





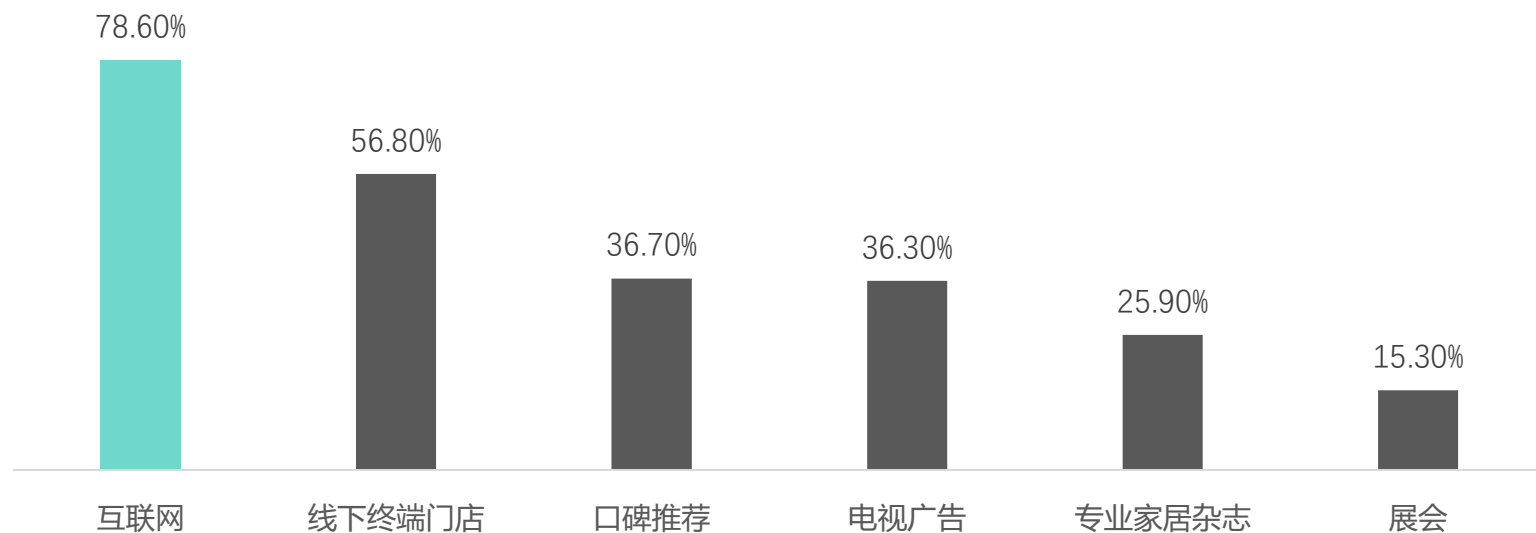
怎么找到TA?

6,500,000/day

百度用户规模
10亿+

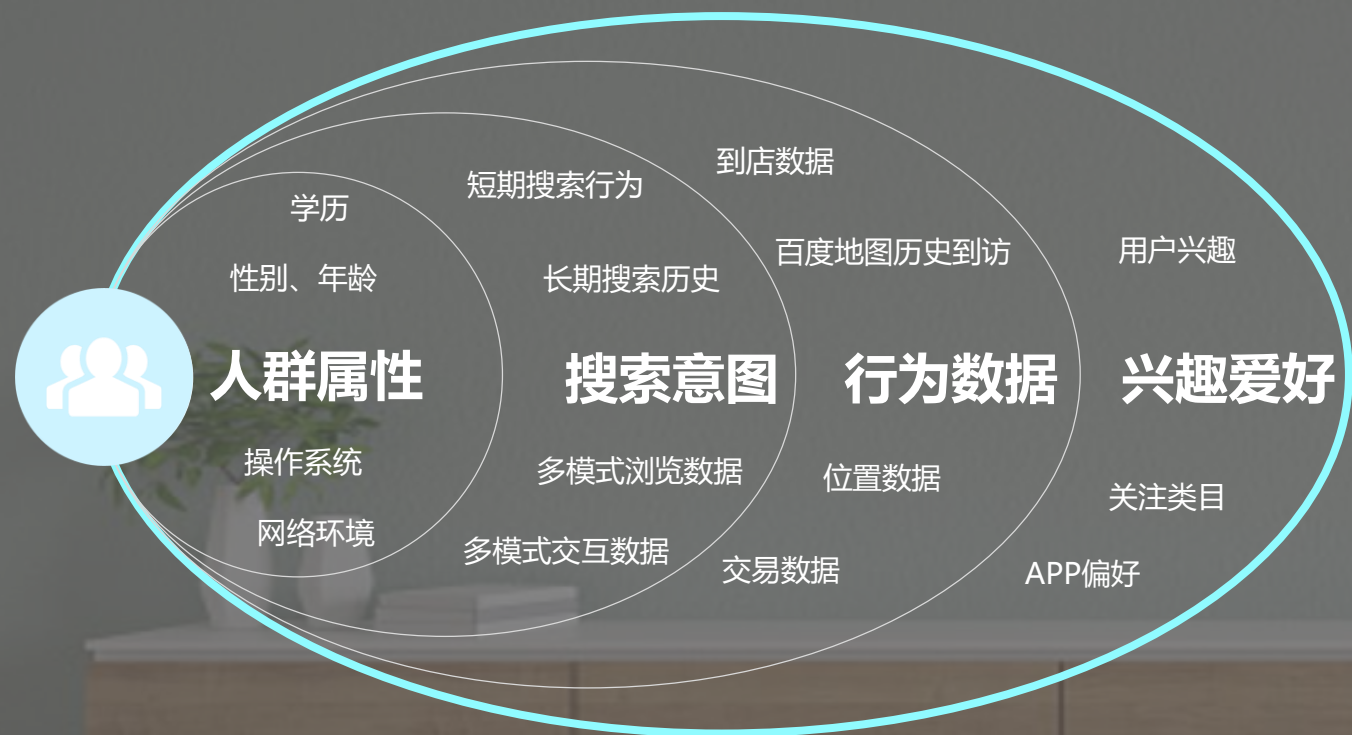
每天有650万人在百度主动表达家装需求

日均DAU
2.3亿



家装用户
信息获取渠道

百度大脑深挖全网数据，千人千面精准定向



内 ← → 外

4 重核心定向 · 200万用户标签



从10亿用户中精准识别每一个人

新房人群

首套房人群

结婚人群

搜
过什么

新房装修

新房装修攻略

装修量房

婚房装修

婚房设计

婚房效果图

装修风格效果图

新房交房流程

装修公司

看
过什么

装修公司网站

新房装修文章

简约风格装修图/视频

婚房装修文章

浏览婚房装修视频/效果图

家居装修类贴吧

新房装修避免踩坑资讯

订婚/求婚/结婚攻略

去
过哪里

去过售楼处的人群

去过建材市场/家博会的人群

向要领钥匙的新盘推送

婚博会

婚姻登记处

APP
定向

下载链家/齐家/土巴兔等APP

最近下载婚礼纪等APP

兴趣
定向

房产家居关注

婚姻情感关注

换房人群

改善居住 条件需求

养老 需求

教育 需求

工作 需求

投资 需求

搜
过什么

换大房子

改善换房

升级换房

装修老人房

老人房间设计

换学区房

上学换房

工作换房

金融理财

投资/保险

换大房子换房流程、换房政策、换房注意事项、以房换房、换房协议、换房缴税等

看
过什么

浏览改善换房资讯/网站

老人房相关文章/资讯

儿童房攻略/视频/资讯

投资住房

投资项目

二手房交房、过户流程相关内容

去
过哪里

向要领钥匙的新盘推送

去过售楼处、房屋交易所的人群

去过建材市场/家博会的人群

买
过什么

老年保健品

按摩椅

0-6岁教育课程

儿童玩具/书籍等

投资理财产品

APP
定向

下载糖豆广场舞等APP

下载猿辅导、瓜瓜龙等APP

最近下载 齐家/土巴兔/安居客等APP

兴趣
定向

养生保健+年龄

子女教育+年龄

房产家居兴趣

翻新人群

自住房翻新

租房翻新

搜
过什么

行业词：旧房翻新；旧房改造；旧房翻新公司排名；二手房翻新

内容词：价格-旧房翻新多少钱；流程-旧房翻新步骤；风格-旧房改造风格；案例：旧房改造案例；

看
过什么

看过房子翻新相关文章/资讯/视频
Eg, 拆迁动向、空间利用、两居变三居

看过出租房翻新案例/资讯/短视频等
Eg, 出租屋改造图、租房改造价格

去
过哪里

定向投放房龄10年以上的老小区

APP
定向

下载齐家、土巴兔、链家APP

兴趣
定向

房产家居、婚姻情感、社会资讯等

加入OCPC技术/lookalike用户画像模型，锁定高转化人群，稳定并降低成本

智能识别优质流量，扩展高转化人群

➤ 针对高转化流量，提升出价，提升排名，最大化转化量

细化已购流量
锁定中高转化人群

更多预算花在高
转化流量上



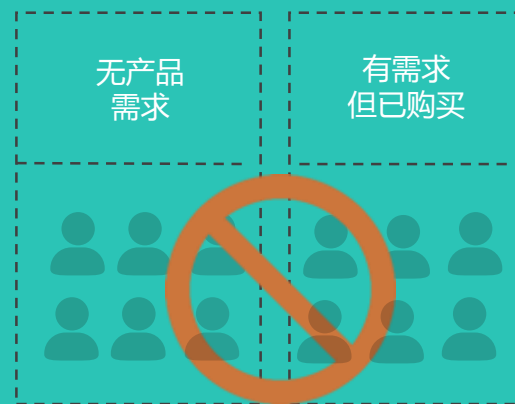
识别未购流量
开拓潜在高转化人群

开拓全新
优质流量



减少低效花费，严控转化成本

➤ 排除无产品需求人群及有产品需求但已完成购买人群





03

营销解决方案
— 如何影响TA？
—

全场景、全链路影响TA，实现装企营销品效合一

让TA看到



- 线上线下全方位、高频次覆盖，实现对目标受众的饱和打击

让TA喜爱



- 针对不同人群采用不同的创意形式，让创意更具针对性和打动力

让TA信服



- 通过优质的口碑内容及形象建设，提升品牌美誉度和用户信任感

资源层级的打通助力装企实现对目标人群的多重触达



需求客户



搜索行业信息

如，搜索中国十大家装品牌看到品牌信息



信息流场景

根据搜索行为，搜过之后信息流马上出现



开屏

在次对兴趣人群精准打击



贴吧

兴趣场景精准复现，加深影响



线下聚屏

人群包锁定，线下场景影响同一群人



引流小程序/
线下门店转化



潜在客户



浏览资讯
看到品牌信息



开屏
强势曝光



主动搜索
品牌相关内容



兴趣图文
下插精准广告



兴趣短视频
下插精准广告



引流小程序/
线下门店转化

百度地图强大LBS定位能力，精准圈定家装目标人群范围

1

基于位置人群定向



百度地图App

到访定向

新楼盘
家博会
建材市场
售楼处
交易所

受众分布

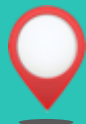
家装品牌目标
受众集中的省
市和区域

周边目标定位

门店周围5-
50KM的家
装兴趣人群

2

基于目标人群线下定投



➤ 圈定家装品牌热门区域，人在哪就投在哪



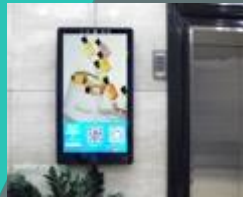
家庭生活场景



教育集聚地点



门店附近大巴



高需求写字楼



楼盘/建材场所



自驾出行



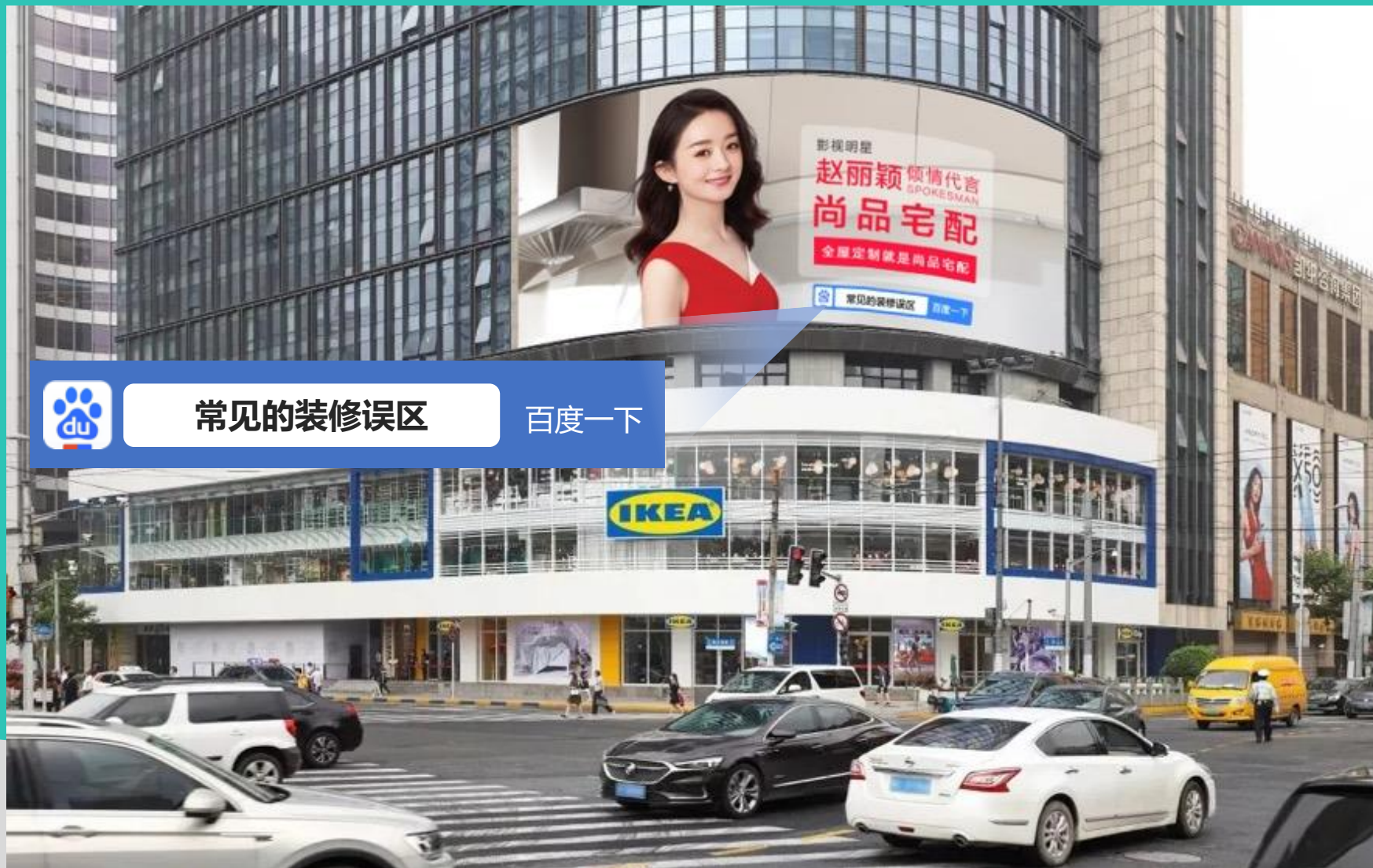
室内娱乐



百度聚屏

■ 百度聚屏覆盖全国 **31** 个省市，打通线下 **34** 大场景，**1000W+** 户外大屏

线下广告“激活”，形成线上线下联动，打通营销闭环



offline -----> online

强场景联动

唤醒受众需求，实现引流

强知识属性

潜移默化影响受众认知

线下广告“激活”，形成线上线下联动，打通营销闭环



offline -----> online

➤ 基于LBS线上推送



➤ 利用百度识图技术拍照



- 天猫/京东商城
- 官网/营销活动
- 度小店

纵横计划 | 超高性价比的品牌曝光

- 在家装品牌自有投放的优质广告中，加入百度与品牌的 **联合曝光**，经评估后给予相应价值的资源置换，将流量导入品牌在百度的小程序、官网或活动页

家装
品牌



媒介资源

电视/OTT/电梯/机场/高铁/地铁/数字广告

百度资源

APP开屏/序章/时效品专等

线上开屏 | 实现家装品牌的巨量、精细、重复曝光

- 看到开屏后保证立刻看到信息流，双重曝光，饱和攻击



门店工具锁定周边目标人群，线上获客引流至线下服务

online

精准定向周边人群

- 借助LBS技术，将门店信息精准推广至门店周边5-50KM内的人群；
- 支持省市/自定义商圈地域人群



offline

一键导航至门店

- 展现到店距离，一键调用百度地图，导航至线下门店



专属创意展现

- 一键投放生成店铺详情页，展现品牌优势



- 门店头图：支持多轮播和视频
- 店铺信息：地址可跳转地图
- 品牌优势：核心实力与价值
- 优惠：展现优惠信息
- 转化浮层，实时互动



新房装修人群

以年轻化视觉语言吸引用户关注，主打结婚装修需求人群，着重突出受众的个性化需求

整体风格

- 主打年轻群体，年轻的语言与视觉应用，吸引年轻用户关注



Demo

年轻

婚房关注人群

- 针对婚房装修人群重点关注的风格、价格、品牌、省心等元素输出针对性的广告创意



结婚

房子大小划分

- 一居：往年轻第一套房，自由生活
- 两居三居：婚房装修需求
- 大房子：全家愉悦生活，尽享高品质家居生活



个性

新房装修
创意呈现

换房装修人群

针对升级、养老、教育等不同换房需求细分创意表达，实现创意内容的千人千面

改善居住条件

- 品质家居生活
- 大户型装修
- 别墅/高档小区装修



升级

养老需求

- 老人房装修风格
- 老人房装修注意事项



适老

教育需求

- 儿童房装修风格
- 儿童房装修效果
- 儿童房环保健康



多元
环保

工作需求

- 针对白领人群
- 高效省心选择



Demo

省心

换房装修
创意呈现

翻新装修人群

突出旧房换新颜带来的视觉变化，突出翻新装修人群关注的品质、快捷、温馨的诉求

整体风格

- 家庭环境换新颜，生活品质升级



关注效率

- 突出高效率、用时短特点



关注性价比

- 高性价比、高品质、装修效果超预期



租房装修

- 突出性价比、品质生活空间



焕新

快捷

超值

品质

翻新装修
创意呈现

Demo

程序化创意+多元形式，提高家装广告投放效率

AI优选最佳创意，慧合平台视频快速生成
多标题+多内容创意批量投放

多元创意形式
助力装企高效营销转化

➤ 视频广告更直观，有效提CTR,降低成本 (-13%)

文案类型	系统推荐	慧合平台智能工具
科普知识类	瓷砖怎么选 hot	100+套模板
展示效果类	简约风装修 hot	万首版权音乐
显示优惠类	送全屋家具 hot	15分钟快速合成
彰显品质类	大牌家具/土大品牌 hot	拍摄工具+自定义拼接

大图/视频



三图样式



直播看房



VR体验



三图电话
挂载



大图电话
挂载



橱窗样式



三图下载

看到还不够，
重决策、高客单价、低频次的家装行业
还需要有**优质的品牌形象和良好的口碑**作为基础

品牌专区 | 三屏呈现用户最关心的内容，强势收口流量，打造优质形象

品牌词触发 eg. 博洛尼



通用词触发 eg. 装修效果图



品专MAX四大优势

随搜随有，实时在线

强样式，高转化

霸屏展现，竞品防御

多功能模块聚合

品牌头图

首位特权展示区

装修案例、报价、量房等核心商品展示

小程序转化留资

百科背书，提升权威性

百家号沉淀优质内容

视频+资讯，海量优质内容



品牌故事 | 用短视频诠释装企品牌精神，强化品牌信任感

联合搜索、百科、经验、信息流等核心资源，以权威的第三方平台来全面展现品牌

品牌故事

3分钟深度 传递品牌形象

- 由百度旗下制作联盟进行视频制作
- 品牌主&百度共同进行视频质量把关
- 支持最多5支3min左右视频



点击
跳转
页面
播放



视频
区域

品牌
区域

品牌介绍等
内容由客户提
供，百度审核
后发布

按钮可点击跳
转官网，最多
2个按钮



百度知道 | 直击用户需求，打造家装直链服务闭环

围绕品牌问题展开



落地页DEMO

围绕家装问题展开



落地页DEMO

即时回应，有问必答

提供定制化的服务链接模块，提问与品牌服务无缝衔接

权威可信，优质曝光

权威身份展+强势流量曝光。让最权威、专业的官方品牌信息得到顶级的曝光展示机会

服务直链，高效转化

定制化服务衔接模块，打造从用户提问-服务直链官网-在线用户互动的生态闭环

品牌主页：权威+导流



合伙人主页
头图banner
营销组件、官网导流

贴吧 | 打造品牌兴趣圈层营销，树立装企良好口碑

- **贴吧** 是兴趣人群集中的社交平台，有利于沉淀话题，维护装企的受众口碑
- 按照潜在人群画像找到受众聚集地，唤起需求，进而转化成装企品牌受众



推荐

家居

生活

情感

母婴

娱乐

2836个房产家居类贴吧；粉丝预估超 **2亿**

- **精准投放：**针对潜在受众喜欢**健康、情感**等特征，**选择兴趣点相近的主题贴吧**，进行品牌投放与受众交流；针对行业受众，可选**时尚生活相关明星&KOL贴吧**投放，开展互动营销
- **小程序挂载：**在相关贴吧直接 **挂载装企的小程序**，吸引留资，实现转化
- **品牌活动：**发起**#定格幸福瞬间#贴吧盖楼活动**，分享生活中的装修和生活趣事、糗事，赢取品牌奖品



商域+公域+私域，促进流量高效变现

商域流量

高频次、强触达、高转化

品牌导流 精准触达

公域流量

内容共创 纬度多元

内容创作 兴趣激发

私域流量

粉丝沉淀和转化

品牌私域阵地（优质内容/用户运营）

装馨家 | 全面赋能装企，实现基于内容的公域全链营销



- 装馨家是百度旗下全新一代的互联网家装平台
- 家装企业可以通过装馨家平台生产装修行业垂类内容，通过内容与用户需求匹配而吸引自然流量，用户进入装馨家线上门店，实现与设计师进行在线沟通、查看装企样板间案例、了解企业信息及装修知识等多维信息



小程序+百家号 | 打造私域营销阵地，形成私域流量



小程序

搭建装企私域流量，实现用户运营

更沉浸式的体验

内容/案例/设计师及
优惠券等多重互动

更多的流量入口

搜索/信息流/百家号/
频道/下拉框等

更便捷的转化

电话/在线资讯/表单
提交等多种转化



百家号

为装企一体化解决内容发布/用户运营/销售转化问题

一端发布，多端沉淀

沉淀至手百/贴吧/好看视
频等

丰富的内容形态

直播/短视频/图集/
专栏等多形态内容

高效的转化能力

内容页直接转化小
程序、电商页面



引流

商域流量+公域流量

引流

基础运营构建 | 基木鱼+爱番番全方位赋能装企运营能力，免除后顾之忧



基木鱼

帮助装企快速建站，多组件+模板支持



爱番番

高效线索管理，提高客服效率

前端

0成本快速建站
海量家装模板可选



用户体验优质
页面数据实时监控



专属的客户
档案，核心
资产保护

一键
回呼
客户

打捞流失客
户，再次触
达影响

跟进员工与
客户工作进
展



线上咨询量统计			
昨日			
总咨询量(次)	总电话量(次)	总转化率	
50000	6000	40%	
明细数据			
账号名	咨询量	电话量	转化率
陈浩	5000	2500	10%
高晓梅	5000	2500	11%
李然	2500	1800	13%
李洪	1800	1000	5%
刘畅	800	500	7%
张俊	800	400	7%
高晓梅	5000	2500	10%
高晓梅	5000	2500	11%
李然	2500	1800	13%
李洪	1800	1000	5%

后端

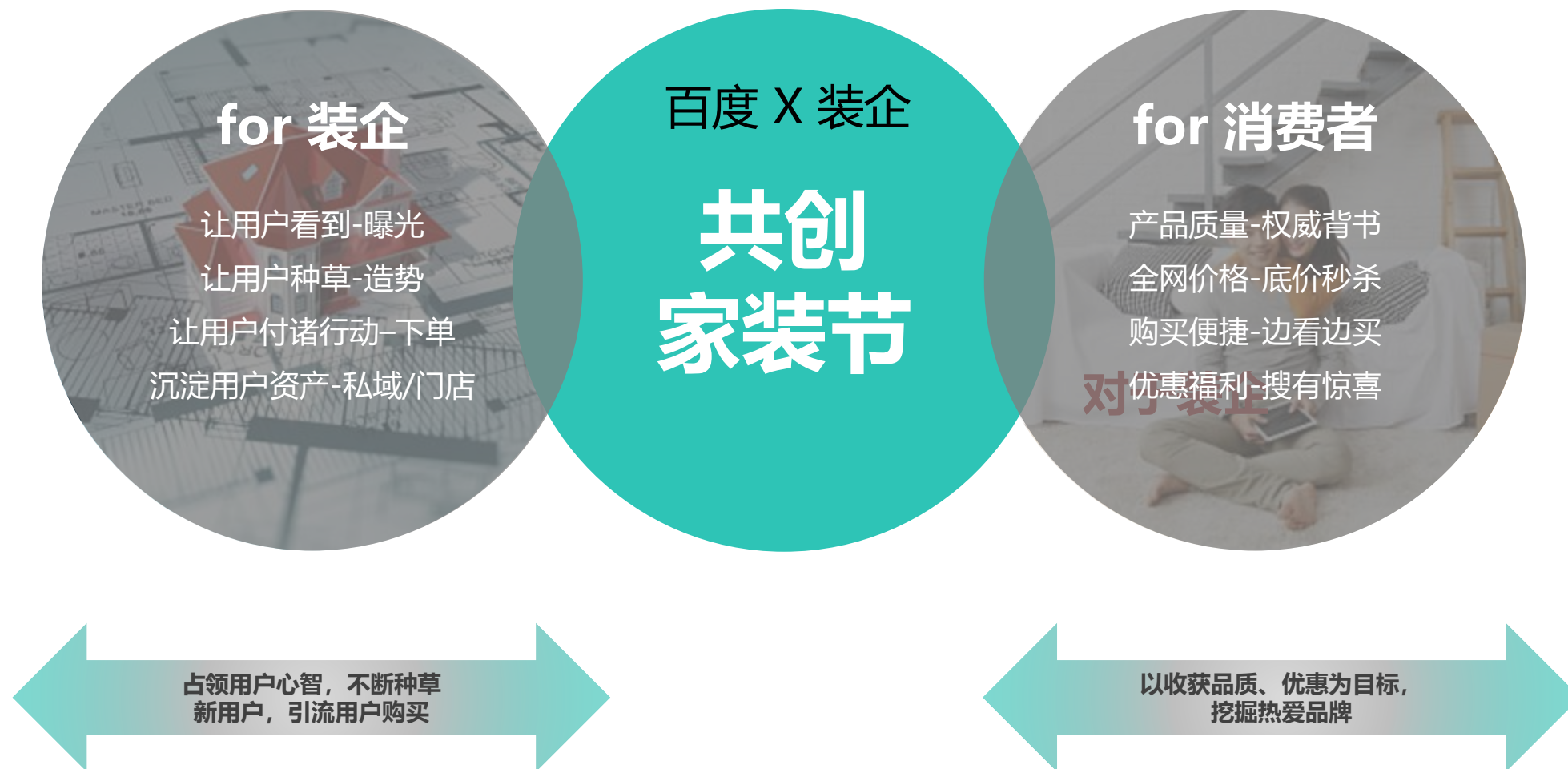


HOME



更多玩法推荐

共创家装节，提升高级感、品质感，打造品效合一的营销事件



家装节 | VLOG挑战赛+定制话题，引发用户讨论关注

#装出范儿# VOLG挑战赛 全城寻锦鲤，免费装新家



- 由网红达人带头发起#装出范儿#VLOG挑战赛
- 分享生活中那些与“创意家居”“创意生活”有关的时刻，添加话题#装出范儿#参加挑战！
- 最高将有机会赢取**免费装新家机会**，其他有机会获取惊喜大礼包



传播内容

- ✓ 全民挑战活动正在进行，引导参与；
- ✓ 全城寻找锦鲤，免费体验装新家
- ✓ 顶级设计、匠心品质，全力打造优质服务

传播形式

VLOG短视频+话题推荐

落地资源

好看视频/全民小视频信息流
百度APP话题/信息流，品牌官方渠道



家装节 | 定制活动+科普直播，引发互动参与热潮

专家KOL打卡线下样板间 家装科普知识直播



【直播形式】

- ✓ 以家装行业热门知识为切入点，科普性进行实地场景直播
(如，怎么避免装修踩坑) 植入品牌优势；
- ✓ 吸引用户到达门店并打卡拍照分享至指定平台 (话题页或朋友圈) 即可获得专属奖品和装修大礼包

【资源匹配】

信息流+城市频道+APP直播频道+品牌专区+百家号等

品牌互动活动



开屏彩蛋引爆关注



品牌词+通用词触发 【炫品专享】



运营导流矩阵



品牌互动+资源导流
形成品牌海量曝光和深度参与，导流转化

家装节执行路径

预热期

全域曝光，高效触达用户

活动期

定制活动+科普直播，引发互动参与热潮

延续期

多渠道导流家装节，打通营销闭环

线上线下整合投放

PR预热
核心媒
体通发



线上开屏曝光



社交裂变活动



直播互动



品专流量收口



信息流沉浸体验



运营导流矩阵



线下聚屏



品牌故事
深化形
象



通用专
承接流
量



搜索承
接流量



覆盖家装用户决策全链路

信息浏览
看到家
装节信息



打开百度
APP看到家
装节广告



浏览信息
流看到家
装节广告



搜索行业
问题看到
家装节



搜索品牌
看到品牌
故事



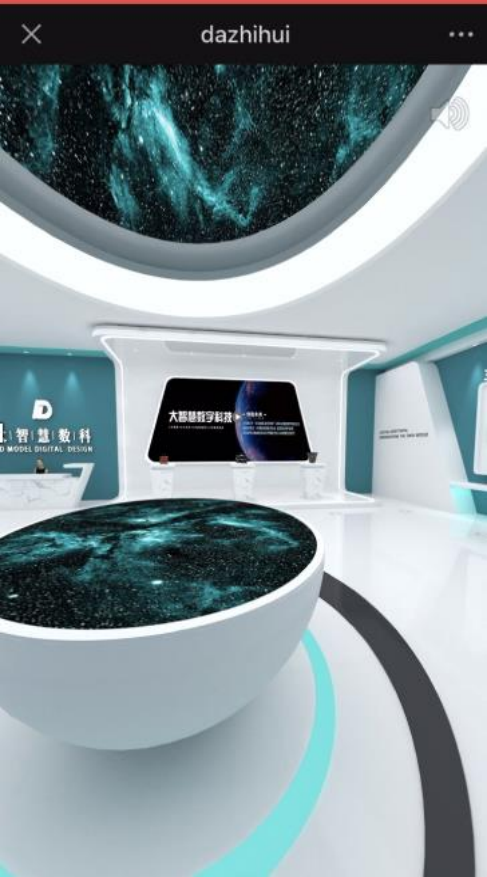
搜索品牌
看到品专
专区



留资后吸引
到店参与



线上云展会 | 精准、灵活、高效的家装线上展会



(点击观看)



- 品牌专区-搜索固定展现首位大卡
- 开屏联盟-百度系APP开屏展现
- 信息流推送-手百咨询页内容穿插
- 百家号-产品种草及品牌形象宣传
- 好看视频-直播卖货及用户互动



活动小程序落地
专题聚合一站式云体验

- 专属展厅-企业信息/产品到招商加盟等
- 分类展厅-根据需求细分展示产品
- 介绍及门店-信息展示及其附近门店
- 线索收集-可实现用户互动及线索收集
- 企业资讯-百家号内容展现最新动态

线下快闪店 | 科技、智能、体验的线下跨界活动

- 塑造看得见的品质感和高级感，通过与用户互动，建立与用户之间真正的联系



生活大玩家

体验那些超有趣的家庭活动



白日梦想家

智能画笔描摹你心中的家

遇见未来家

VR体验未来的家庭空间



超A智慧家

体验智能家居，回答科普知识



深入家的场景 | 激发需求+主动体验，定制以家为场景的互动体验

[激发需求]

AI专家主动上门

Homefeeds + 开屏即见

天气后语音串联品牌口播

小度在家-PUSH



[主动体验]

AI专家随叫随到

语音唤醒

小度在家-技能推荐

小度APP-技能推荐

小度智能音箱
全年销量中国第一

小度智能屏在带屏音箱中
全球排名中国第一



50亿次/月*

小度助手语音交互
*2019年12月

VR互动 | 助力装企打造完整流畅、有互动有转化的看房体验

STEP1:
集结所有好设计，足不出户任您挑



STEP2:
任意翻转，想看哪里随时点



STEP3:
线上游戏互动，获得优惠券



VR线上实景+游戏互动，奖励升级设置形，吸引后续到店行为

搜索+信息流+品专
等多渠道VR入口
品效联动促转化



STEP5:
到访线下门店，奖励翻倍

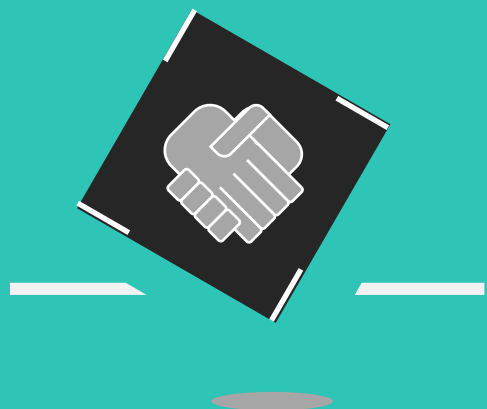


STEP4:
1对1顾问随时聊，实现快速留资



推荐资源组合

行业痛点	营销手段	落地资源	基础资源包	优选资源包	顶级资源包	投放周期
获客难	O2O联动 实现受众饱和攻击	线下聚屏			√	阶段投放
		APP开屏+信息流GD		√	√	阶段投放
		门店推广	√	√	√	长期投放
信任难	品牌形象+深度互动 形成品牌深度认可	品牌专区/max		√	√	长期投放
		百科/品牌故事/知道		√	√	长期投放
		百度贴吧			√	阶段投放
		共创家装节			√	长期投放
		线上云展		√	√	阶段投放
		线下快闪店			√	阶段投放
转化难	商域+公域+私域 流量高效变现	搜索SEM	√	√	√	长期投放
		信息流（含百青藤）	√	√	√	长期投放
		VR互动		√（赠）	√（赠）	长期投放
		装馨家	√	√（赠）	√（赠）	长期投放
		智能小程序			√	长期投放
		企业百家号	√	√	√（赠）	长期投放
		基木鱼工具	√（赠）	√（赠）	√（赠）	/
		爱番番	√	√	√	/
预算参考			50-100W	100-500W	500-1000W	/



行业投放案例

尚品宅配

利用“百度品牌专区”在百度搜索结果中建立营销阵地



PC端高级样式



无线端多元展示

随搜随有

品牌权威

避免竞争



流量收口

.....

新闻、知道、图片，全方位展示，收口流量

尚品宅配

通过信息流实现不同人群的精准触达，提升投放转化

【营销策略】

- ✓ 从推广地域、产品、营销活动等多维度分析人群进行账户搭建
- ✓ 基于潜在人群、行业人群、品牌人群进行不同定向选择，精准触达
- ✓ 不同类型创意吸引不同人群关注，凸现表单收集，提升转化



CTR
9.09%



CTR
11.45%

CPA 降低 80%



CTR达行业均值1.5倍



尚品宅配



行业均值

尚品宅配

协同百度文库内容共建，强化内容营销，获取精准流量

百度文库全屋定制频道共建定制：档建设+下载互动+官网外链



官网专题页精准引流



文库内容平台，品牌发声行业知识文档输出



文库+品专带来的流量

54% ↑

文库流量成本低于搜索

73% ↑

下载互动资源，
缩短留档转化路径

索菲亚

通过信息流精准触达目标受众，达成拓量效果

➤ 多元定向锁定目标人群

关键词定向

行业点击率和转化率好的1000词投放

价格词

定制家具多少钱
索菲亚家具多少钱
橱柜一般多少钱
...

效果词

装修榻榻米效果图
榻榻米房间图片
厨房装修效果图
...

竞品词

尚品宅配
红星美凯龙
红树湾
...

产品词

玄关鞋柜
定制榻榻米
电视柜
...

LBS定向：门店范围3公里

兴趣定向：2类兴趣人群

针对目标受众特点进行兴趣定向

强兴趣人群：

房产
汽车
建材家居
...

女性兴趣人群：

网络购物
个护美容
服饰箱包
...

时间：8:00-24:00 地域：投放有经销商的城市

➤ 个性化信息推送



➤ 吸睛落地页促进转化



留电成本远低于客户预期

齐家

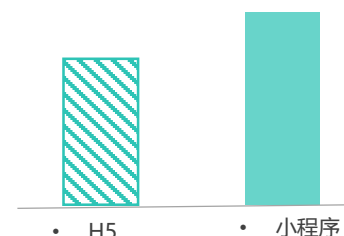
充分利用小程序提升齐家的品牌曝光和新增用户量

- 搜索信息流广告已全部切换小程序，小程序消费1万+，将持续加大小程序投放量

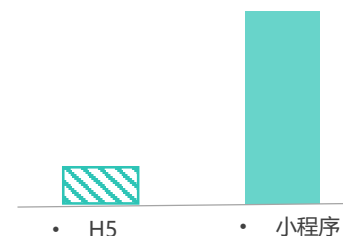
- 利用小程序各类自然流量资源，带来新增用户1400万+



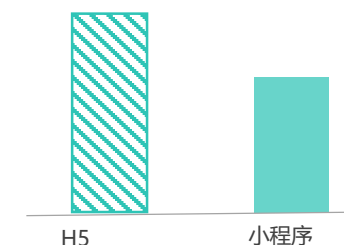
- CTR提升31%



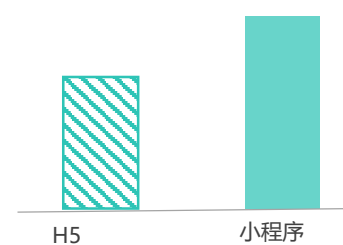
- 有效表单转化率提升829%



- 有效表单成本33%



- 小程序ROI提升38%



土巴兔

品牌/效果双管齐下，在百度营销的投入持续加大

- 土巴兔在百度的主要投放途径为：百度搜索、品牌专区、信息流、知识营销（百度知道）

部分数据解读：

- 土巴兔在百度的投入单月近千万，并且每年从3月开始迎来旺季，快速增长
- 土巴兔在信息流广告的投入在持续加大，成为在第二大投放手段
- 百度品牌专区是土巴兔最核心的投放媒体，由于整体投入在增长，但品牌专区价格相对固定，因此占比才会下降

半年回顾

整体投放：半年同比提升21%，新增信息流投放11.1w，占13.2%

从整体投放趋势看，土巴兔在百度的投放一直在平稳增长，2018年明显发力，对比2017年，信息流新增投放11.1w，成为最大增长点



注：为保护客户数据，部分敏感数据做了打码处理，主要为提现增长速度和预算分配建议

The background image shows a minimalist living room. A light blue modular sofa is positioned against a wall with large, rectangular, light-colored panels. Two white pillows are on the left side of the sofa. A light-colored blanket is draped over the right side of the sofa. To the right of the sofa, a floor lamp with a white, geometric lampshade and a thin, light-colored metal frame stands on a light-colored wooden floor. The overall lighting is soft and even.

THANK YOU

百度渠道部IMC
Sep. 2020 All Right Reserved BY BAIDU IMC