

# 营销确定性时代： 传统行业如何 打破流量壁垒

2020.10

# 目录

- 01 品牌介绍
- 02 投放背景
- 03 营销目标
- 04 投放策略
- 05 优化方案
- 06 投放效果及数据分析
- 07 方案总结

CONTENTS



# 01 品牌 介绍

BRAND  
INTRODUCTION

# 01.品牌介绍

---

## **\*\*塑业·品牌基础信息**

---

致力打造中国PE管材行业品牌

10年PE管道生产经验 400人专业队伍

PE管定制及F2C模式提供可执行的解决方案

具备行业内和省级燃气资质给水资质双认证企业



# 02 投放 背景



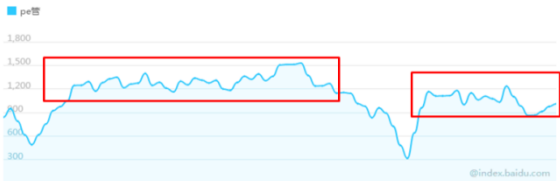
LAUNCH  
BACKGROUND

# 02.投放背景

## 市场趋势

1. PE管作为中国的新兴产业,广泛使用推动着中国建筑业、化工行业以及相关行业快速发展。

2. pe管材正在不断替代金属或其他传统材料的管材, 发展十分迅速资料显示, 塑料管材的需求量仍以每年4.2%的速度增长, 其产值大约以每年8%的速度递增。



## 竞争状况

1. 同业已先发制人 品牌检索竞争大. 市场竞争强烈的环境下, 营销推广的占位与吸睛程度尤为重要



## 自身现状




1. 客户公司成立十余年, 规模逐渐成熟, 行业适用广泛且规模较大, 加上企业产品优势明显, 日均预算6000左右, 在河北地区属于龙头地位

2. 企业营销目前现在以深耕存量为根本, 深耕拓量的脚步较缓, 受众对客户品牌的忠诚度仍有提升空间





# 06.推广投放诉求分析

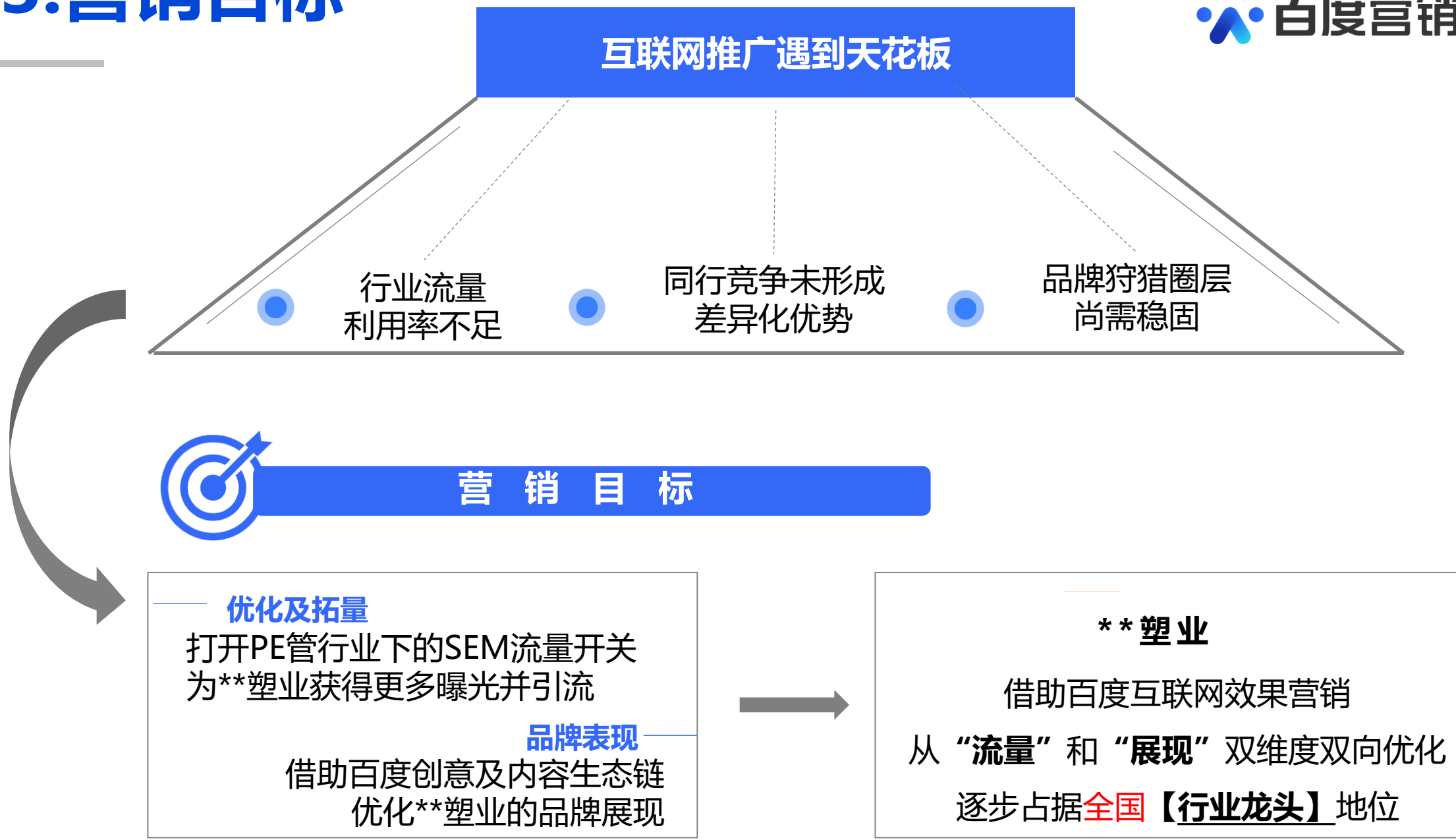
<p><b>**塑业</b> <b>当前推广困境</b></p>	 <p><b>【行业困境】</b></p>	 <p><b>【运营困境】</b></p>	 <p><b>【盈利困境】</b></p>
<p><b>**塑业</b> <b>下一步投放诉求</b></p>	<p><b>01</b></p> <p>如何在行业大盘中 抢占流量高地 顺应行业季节特征 深耕拓量模式</p>	<p><b>02</b></p> <p>pe管材市场竞争激烈 宣传同质化明显 缺乏用户深度认知</p>	<p><b>03</b></p> <p>推广模式保守且单一 cpc投放整体线索质量下降 cvr低, cv少, cpa高</p> <p><b>04</b></p> <p>本地认知度高 但想要成为全国龙头企业</p>



# 03 营销 目标

MARKETING  
OBJECTIVES

## 03.营销目标



# 04 投放策略

Москва

PDF Получить прайс-лист

Поиск

LAUNCH  
STRATEGY

## 04.投放策略

流量

### 抢占大盘流量

企业多账户推广  
另辟蹊径  
账户精细化运营  
提量降本

A

爱采购产品尝试  
跟住风向  
**攻占渠道流量**

B

### 占领视觉高地

高级样式混投  
保证差异

C

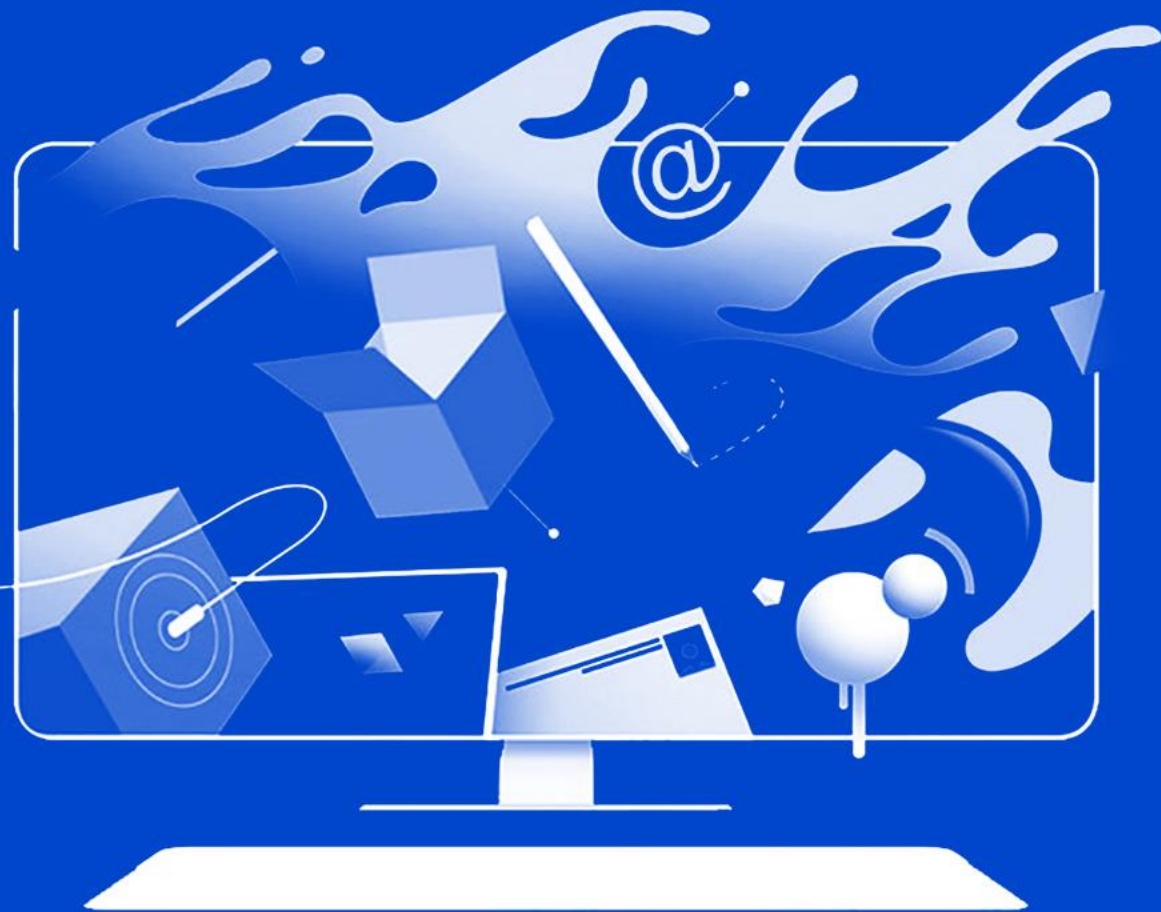
用好内容工具  
加速选择

### 攻读人心所需

D

展现

# 05 优化方案。



OPTIMIZATION  
SCHEME

# 抢占 A. 大盘

## 05.优化方案-抢占大盘

### 两步抢占大盘流量

#### 【账户层】

账户在线模式  
三资质共推  
抢占大盘

① 另辟蹊径

#### 【运营层】

账户ocpc拆包法  
积极拓量 更大胆 更自由

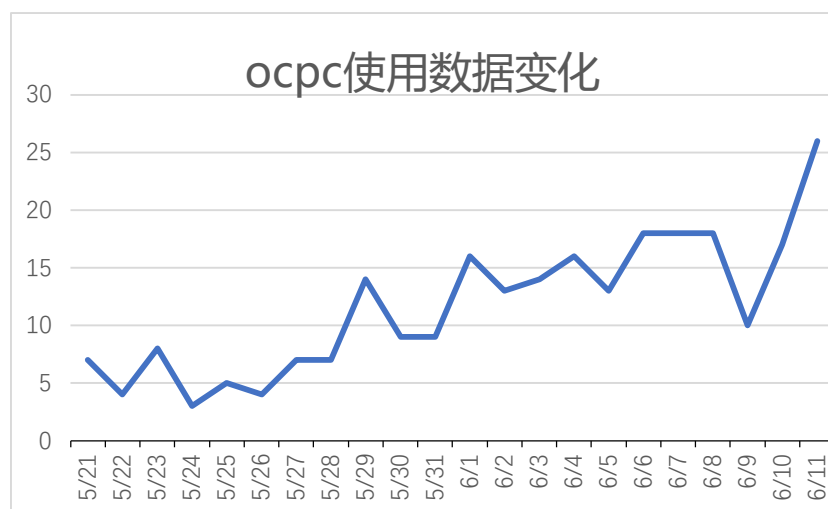
② 提量降本

## 05.优化方案-抢占大盘



# 05.优化方案-抢占大盘

## 1.不同产品业务不同投放包 2.eCPC+oCPC账户搭建，保证成本可控



### 投放包选择原

地区需求相近  
产品成本相近

### 账户结构

1. 计划搭建维度
2. 移动、PC分开搭建

目	转化类型	转化数	转化成本	优化模式	智能加词状	生效范围	目标人群偏好	投放阶段	诊断	展现
	咨询按钮...	0	-	目标转化成...	<input checked="" type="checkbox"/>	1个计划	-	oCPC第一阶段	正常	1308
	一句话咨询	14	415.99	点击出价系...	<input checked="" type="checkbox"/>	4个计划	已启用	oCPC第一阶段	正常	104600
	电话按钮...	251	134.29	点击出价系...	<input checked="" type="checkbox"/>	4个计划	已启用	oCPC第二阶段	<span style="color: red;">!</span>	401809

优化前：预算消费不够充分，ACP个别词过高，CVR低

优化后：单账户预算提升至4000+，ACP分程度降低，CVR提升1.5%，在线时间保证在完善20:00以后

推广业务

营销目标

PE给水管

爱...升级计划

新加词 (Y...)

新加词 (PC) ② ③

燃气计...

穿线管...1

管计划

给水计...

灌溉管...1

燃气...

线管(...

给水管...

燃气...

通用...

线管...

# 05.优化方案-抢占大盘

市场需求快速释放，预算提升明显  
扩量需求明确，加词、样式展现到达瓶颈



【 定向工具 让流量覆盖率最大化 】

【运营层】

- ✓ 网址定向→海量关键词→流量+
- ✓ 人群定向→锁定特定人群→流量+
- ✓ 目标追投→精准追投潜在人群→流量+
- ✓ 推动高级样式→提升ctr→流量+

创意组名称 ↓	投放范围	创意组状态	创意样式	样式历史展现比例	审核状态	创意状态
PE管9	13个计划 0个单元 去溢价	启用	导航-无线端	0.57% 查看溢价效果	审核通过	启用
			文本导航-无线端	0.07% 查看溢价效果	审核通过	启用
			站内直达-无线端	0.3% 查看溢价效果	审核通过	启用
			凤巢头条-无线端	0% 查看溢价效果	审核通过	启用
			行行通-无线端	0.04% 查看溢价效果	审核通过	启用
PE管8	15个计划 0个单元 去溢价	启用	全息-无线端	0.34% 查看溢价效果	审核通过	启用
			全息摘要-无线端	3.16% 查看溢价效果	审核通过	启用
			点睛-无线端	2% 查看溢价效果	审核通过	启用
			全息服务直达-无线端	0% 已下线	已下线	启用
PE管1	16个计划（当前账号3个被删除） 0个单元 去溢价	启用	图加导航-计算机端	0% 查看溢价效果	审核通过	启用
			闪投图文-计算机端	0.38% 查看溢价效果	审核通过	启用
			凤巢头条-计算机端	0.11% 查看溢价效果	审核通过	启用
			商品橱窗-计算机端	0.55% 查看溢价效果	审核通过	启用
			全息-计算机端	0.03% 查看溢价效果	审核通过	启用
			行行通-计算机端	0.58% 查看溢价效果	审核通过	启用
			全息摘要-计算机端	1.23% 查看溢价效果	审核通过	启用
			闪投图文无子链-计算机端	1.28% 查看溢价效果	审核通过	启用
			站内直达-计算机端	0.11% 查看溢价效果	审核通过	启用

人群编号	类型	状态	绑定计划	出价系数	指定创意	展现	点击	消费	平均点击价格	点击率
-	-	-	-	-	-	350	31	360.63	0	0.00%
I-男女	730622 基本属性	已生成	√ 1个计划	6.00	25条创意	0	0	0	0	0.00%
-男生	279572 基本属性	已生成	√ 281个计划	4.00	23条创意	346	30	345.56	11.52	8.67%
I-女	237561 基本属性	已生成	√ 2个计划	4.00	12条创意	0	0	0	0	0.00%
I-男	237555 基本属性	已生成	√ 2个计划	4.00	13条创意	4	1	15.07	15.07	25.00%

优质定向工具，提消拓量促转化

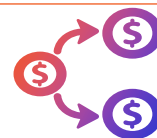


# 05.优化方案-抢占大盘

营销确定性时代：传统行业如何打破流量壁垒



## ROI同步策略



峰值1.2+W，季同比51%，半年同比29%

做：疫中寻找机会，ROI为共同目标

投：ocpc强势赋能，拆包及产品组合

归因分析-地域、多资质推广

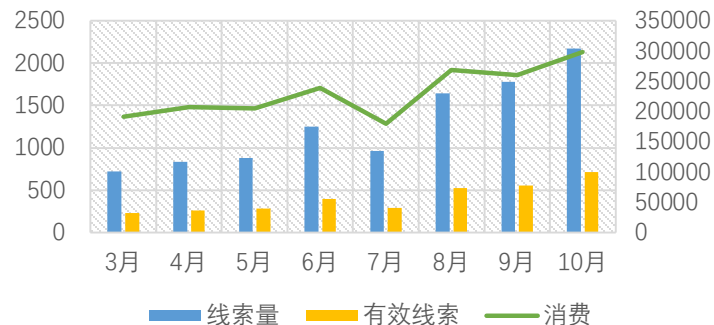
落：优化落地页转化能力

转：有效率/成单率/各层转化率

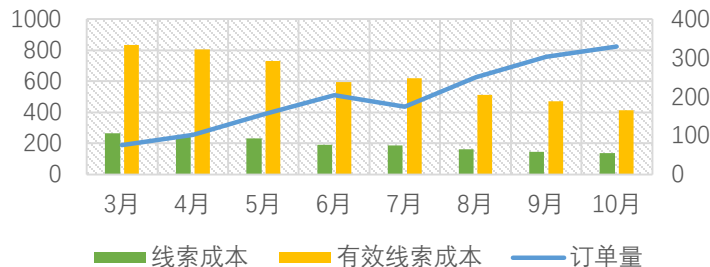
精细化运营反哺投放，

数据来源：百度营销平台数据报告

线索量&有效线索&消费



线索成本&有效线索成本&订单量



# 攻占 B. 渠道

# 05.优化方案-攻占渠道

爱采购-针对大批量采购型产品提供聚合商品销售阵地（传统行业最佳适配）

<div>混投</div> <div>CPC竞价，3个账户日均突破4000</div>	为品牌产品争取搜索前端展现位置，提高到访机率
包年9个店铺同时在线	保证品牌产品绝对露出，稳定展现在爱采购首页，性价比高

① CPC竞价



② 包年



# 占领 C. 高地

# 05.优化方案-占领高地

首屏首位：添加特殊展现样式，形成品牌差异印象

## 搜索大卡-高级样式叠加

针对左侧上方行业大卡



## 品牌华表-唯一样式

针对行业通用词-pc右侧



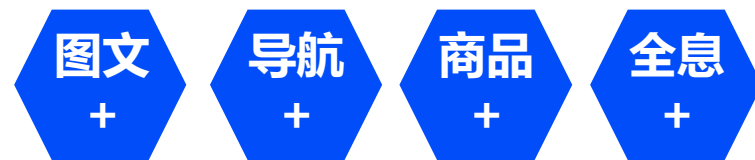
## 通用词品专-唯一样式

针对通用词首位-移动+pc品效合一



## 05.优化方案-占领高地

### 搜索大卡大卡-高级样式叠加



- 行业通用词触发后，与其他广告主广告形成显著差异
- 多种强展现样式叠加使用
- 左侧占位面积增加，霸占眼球
- 创新型样式吸引网民点击

百度一下

[网页](#) [资讯](#) [视频](#) [图片](#) [知道](#) [文库](#) [贴吧](#) [地图](#) [采购](#) [更多](#)

百度为您找到相关结果约11,800,000个

[搜索工具](#)

搜索结果涉及价格仅作参考，请以商家官网为准

**pe管价格\_各类PE管材可定制生产\_厂家直发**



河北专业生产各类PE管材,多年的生产经验铸就稳定可靠的品质.各类PE管材可定制生产,厂家直发.欢迎来电咨询PE管

**PE管道专家**

设备用途: [PE给水管](#) [PE燃气管](#) [PE穿线管](#) [更多](#)

适用对象: [PE灌溉管](#) [PE矿用管](#) [PE顶管](#) [更多](#)



**PE穿线管**  
15年生产经验



**PE给水管**  
进口原料生产



**PE燃气管**  
根据需求定制



**PE灌溉管**  
全国送货安装

[查看更多相关信息>>](#)

www. .com 2020-09 [评价](#) [广告](#)

# 05.优化方案-占领高地



## 品牌华表-右侧擎天柱唯一样式

PE管、PE管价格、PE管规格、PE管厂家…  
行业通用检索词

- 右侧唯一展现品牌及产品信息
- 大图图文/多图图文等样式适配创意展现
- 提升品牌实力感知，增强用户信任感

# 攻读 D. 人心

# 05.优化方案-攻读人心



爱采购企业实地认证

为\*\*塑业添加爱采购实地认证  
用户可以查看了解企业执照及生产信息等详细情况  
通过第三方的信用背书, 加强用户信任, 加速选择

## 05.优化方案-攻读人心

**\*\*塑业**

具备行业内和省级燃气资质  
给水资质双认证企业

24小时跟踪服务  
给您无忧体验

PE管专家 集生产/安装一体化服务  
强度高、耐腐蚀、品质可靠

PE管购买 PE管费用 PE管施工

5000+PE管材管件任您挑选  
全国免费送货并安排技术员到厂指导

PE穿线管材管件

拨打电话

**\*\*塑业**

塑业  
PE管材

厂家直销 | 送货到地 | 型号多样

产品快速导航  
拨打电话

**\*\*塑业**

PE管

厂家直销 可进行特殊定制  
厂家发货/按需定制/用料扎实

pe给水管材管 件 pe燃气管材管 件 特殊定制系列 全部分类

热线电话

### 内容工具-基本鱼

高速完成结构化建站  
实现全链路数据打通  
投放分析和转化监测

三个资质三种推广页面



电话统一呼至主体资质团队



销售通过三种不同话术引导消费者认可与选择

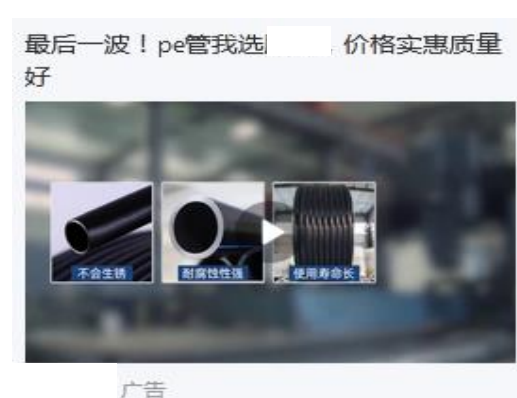
# 05.优化方案-攻读人心



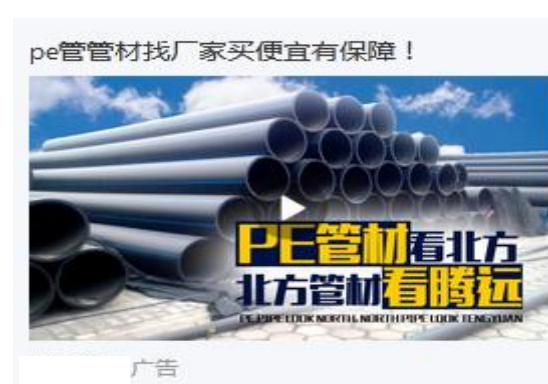
CTR: 1.45% CPA: 204



CTR: 1.49% CPA: 180



CTR: 2.05% CPA: 166 CTR: 2.87% CPA: 130



CTR: 3.05% CPA: 117



CTR: 3.62% CPA: 102

优化前CPA: 204, 优化后成本102

- A/B测试：文案&封面&视频多类型组合测试
- 软硬测试：文案&封面&视频软硬思路测试
- 视频测试：情节类&场景类&产品优势

程序化+视频组合，视频优选组合

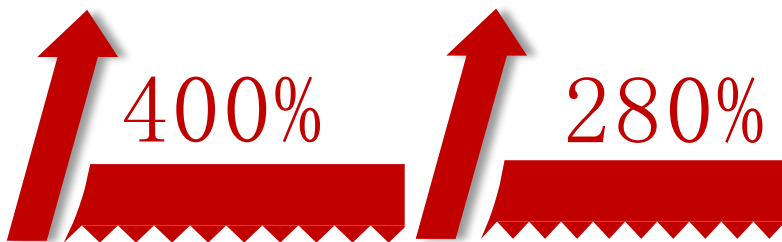
XX塑业

百度营销

# 06 投放效果及 数据分析

DATA  
ANALYSIS

# 06.投放效果及数据分析



消费由2000提升至10000，roi提升280%



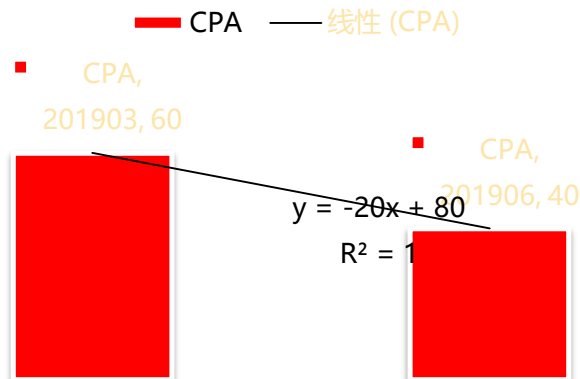
日均线索量提升82/天，转化成本下降90



从“小蛮腰”到“虎背熊腰”



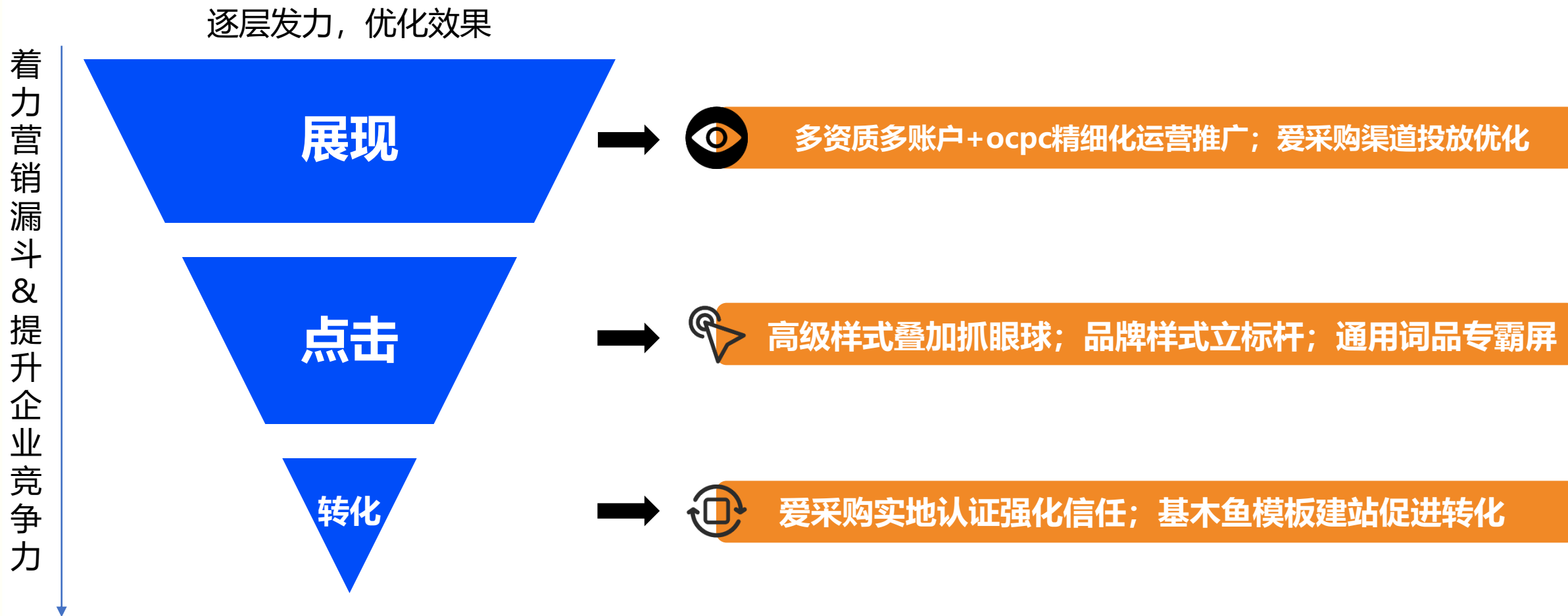
转化成本



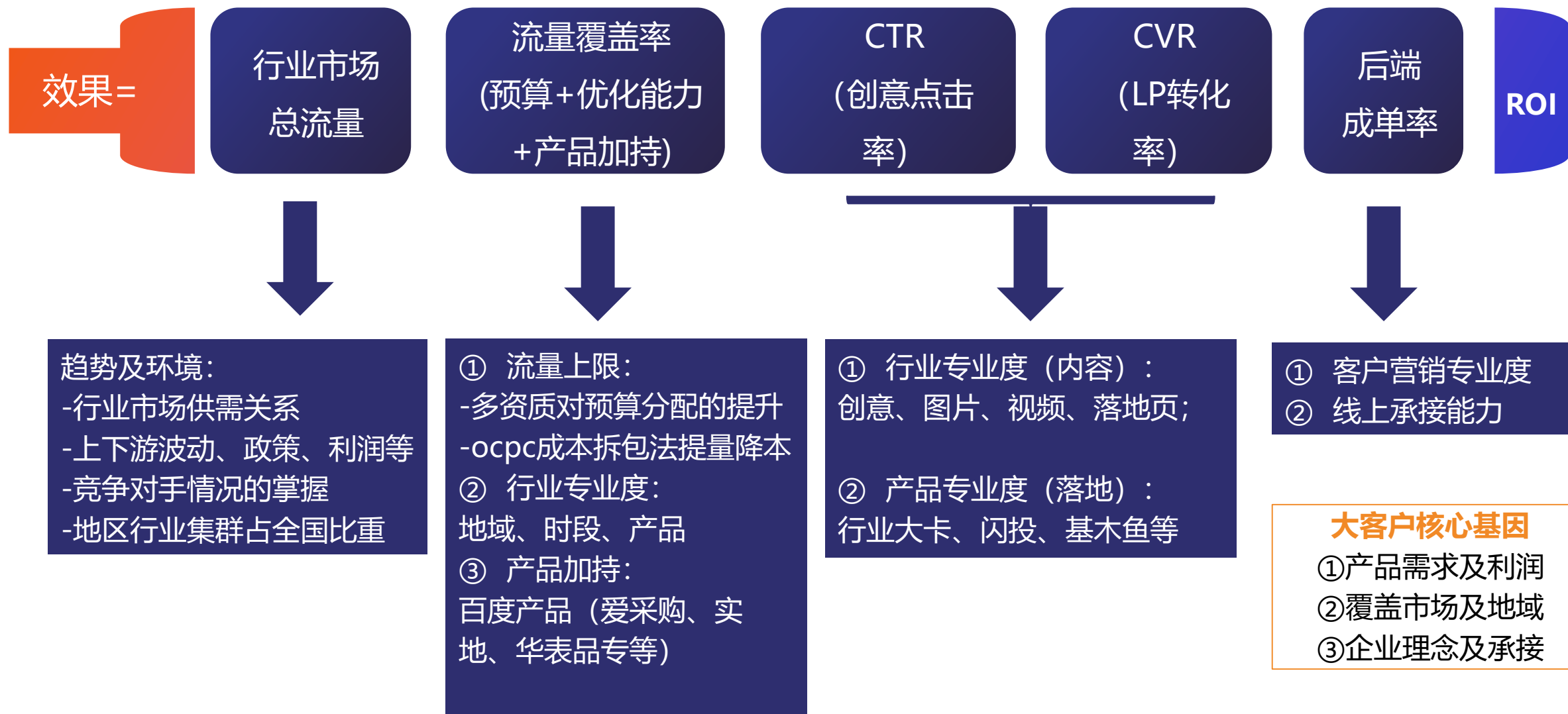
高潜消费型：效果+服务ROI营销

# 07 方案 总结。

传统行业的SEM推广市场向来竞争激烈，流量天花板问题一直是营销困境  
我们希望用一套全新的营销理论帮助企业打破流量困境，实现可持续性发展。



## 传统集中行业方法论—行业分解法



# 08 案例对外 传播确认

EXTERNAL COMMUNICATION  
OF CASE

同舟共济

砥砺前行

XX塑业

 百度营销

 盘古  
PANGUWEB

# 谢谢观看

THANKS

2020.10