

2025年度 『百度营销科学AIA品牌资产经营』 认证规则



认证概览

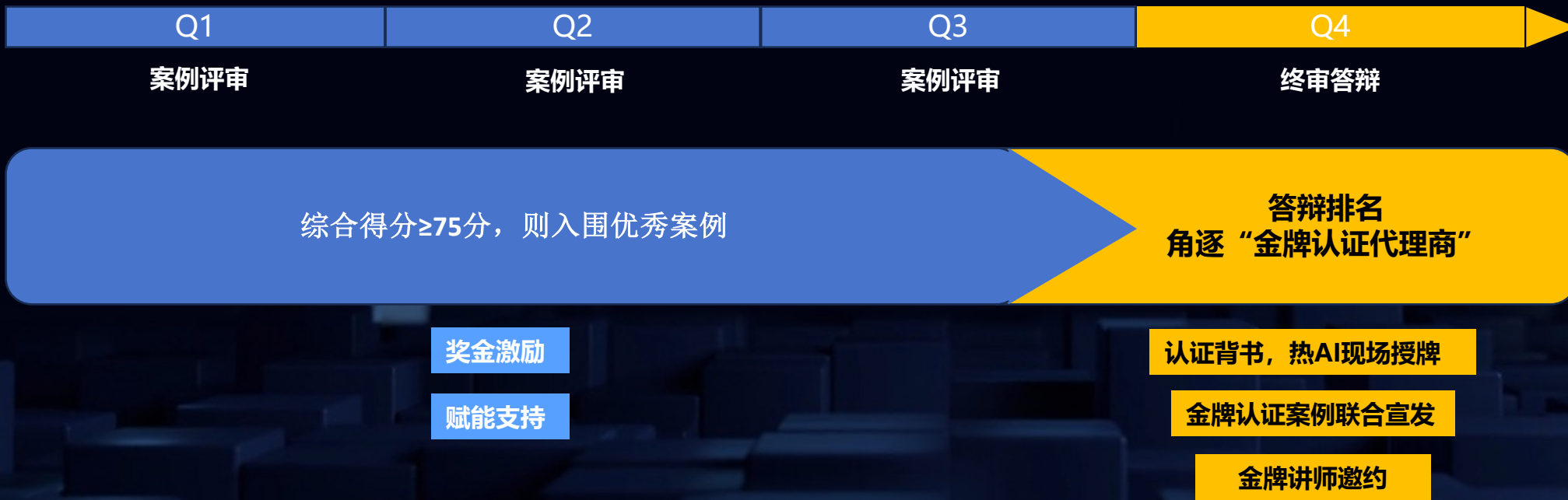
1、认证目的

促进代理商通过百度营销科学AIA助力品牌从营销到经营的全链路提效，帮助多行业、多业态品牌客户健康、有质量的持续增长。

- 激励代理商通过智能体能力为客户提供更优质的“智能经营”服务；
- 全面提升代理商“智能经营”综合服务能力，撬动更多客户智能营销预算；
- 孵化优质智能经营案例强化市场认知，扩大智能体市场传播声量；

2、认证流程

参加认证的代理商可任选Q1、Q2、Q3任一季度参加初审评审（也可三季度都参加），参赛单位可根据自身业务推进节奏自由选择案例提报周期。在前三季度中所有入围的代理商（若同一家代理三个季度均入围，仅可选择1个案例进入终审），获得第四季度终审答辩资格，角逐金牌认证代理商。



案例要求

- 1、案例要求：**以全链全域数据为基础，以AIA方法论为指导，打造科学的百度生态全链整合智能经营营销案例。案例呈现结构必须包含下表要求的五个部分。
- *所提报案例在项目过程中使用了百度观星盘、百度指数、营销科学AIA等数据产品工具。
 - *所提报案例覆盖的产品范围：**百度伴飞（场域、连接、经营）+营销科学 AIA**，如有更新将另行通知。
 - *所提报案例必须为参赛单位真实的在百度投放案例，且有品牌预算撬动，一旦发现所提交案例不符合真实性，将直接取消代理商参评资格。
- 2、案例提交数量：**每个代理商每季度提交案例数为1-3个，已入围案例下季度不可重复提交，未入围案例下季度可调整内容、补充数据维度后再次提交。
- 3、案例有效期：**案例投放时间须在 2024年 10 月 1 日-2025 年 12 月 31 日期间，前面季度已获得过营销科学 AIA 优秀案例激励的案例不可重复提交(含 2024 年 Q4 季度优秀案例)

案例要求&结构				
背景、挑战及目标	洞察、策略及创意	创新、执行及亮点	效果、数据及反馈	实践价值与可复制性
品牌现状表达清晰，深度洞察业务挑战，进而明确品牌营销诉求	清晰洞察客户自身、行业情况，针对性制定营销策略或创意规划； •以营销科学AIA全链全域资产数据为基础，对品牌的智能经营进行综合的诊断，给出明确的、有建设性、有针对性的洞察结论。 •基于洞察结论，为广告主提供分场景、分阶段的 智能体营销策略 及产品和服务，策略可包含但不限于各投放产品及预算的分配、优化手段的整、整合营销打法、客户营销战略的调整建议等。	具有创新领先的执行方案，落地亮点鲜明突出，执行可见项目思考 •提炼智能体能力为客户带来的经营改变和生意助力； • 提炼对于客户智能体增量预算撬动情况；(新开/同比增幅) • 提炼案例所讲述活动对市场形成的影响力；(包括但不限于项目活动期间的曝光&传播情况、是否取得广告奖项认可、活动后回收的客户&用户正向反馈等) •提炼营销科学AIA在智能经营案例中的价值度量。	清晰结构化展示营销成果，从定性定量角度阐述活动意义与影响力 •使用AIA全链全域资产数据对智能经营案例进行复盘、验证策略有效性、验证智能体产品价值，助力品牌长期增长。 •智能体应用能力对于整体市场认知的影响力（包括但不限于项目活动期间的曝光&传播情况、是否取得广告奖项认可、活动后回收的客户&用户正向反馈等）	高效利用商业产品放大营销价值，并具有一定的行业引领和借鉴意义 •基于智能经营策略，具体落实的投放执行方案和实施情况。 • 结合伴飞新场域能力结合智能体去经营(加分项目)

初审案例提报

1、**案例提交截止时间**：Q1：3月20日 Q2：6月20日 Q3：9月20日。
(Q1、Q2逾期提报自动计为下个季度的案例提报，Q3逾期提报视为无效案例不计入任何季度)

2、**案例提报方式**：按规定要求，发送至邮箱 renzhengqiye@baidu.com

- **邮件标题**: 2025 QX(按当前季度填写)营销科学 AIA 认证-核心/地区代理商-代理商名称-案例客户名称
- **邮件正文**:

代理名称	案例客户名称	客户行业	商业产品投放情况(含金额) (百度伴飞)	案例网盘链接 (含提取码)	AIA 账户名称 (客户主要账户)

3、**案例授权**：为规避法律风险，案例被评为优秀入围案例后，**需要取得客户正式授权**，否则视为放弃激励权益，并通过邮件发送至 renzhengqiye@baidu.com，授权内容需明确**案例所属客户已授权代理商该案例可用于市场宣发使用，格式暂不做具体要求**，可包含微信、如流等沟通截图、或客户邮件回复，若所提供授权内容不真实，一经核实取消该案例本季度激励资格。

评审规则-初审

1、入围优秀案例分数线：综合得分≥75 分则认定为优秀入围案例。

2、案例总分（100分）=洞察、策略及创意(0-35 分)+效果、数据及反馈(0-35 分)+实践价值与可复制性(0-15 分)+创新、执行及亮点(0-15 分)

3、评审结果公示:

- 每季度最后两周启动案例评审，评审出当季优秀入围案例，最迟次季度第一周出结果
- 评审结果将由百度营销官方媒体渠道发布，如:百度认证、百度营销、百度营销中心等公众号矩阵
- 优质获奖案例在评审结果公示后，上传至“百度营销中心官网-案例中心”内容版块进行对外展示

初审案例评分维度（总分100分）			
洞察、策略及创意 (35%)	效果、数据及反馈 (35%)	实践价值与可复制性 (15%)	创新、执行及亮点（15%）
基于客户的情况与诉求，通过科学化的全链数据资产分析，给出足够明确洞察结论，并制定有针对性与建设性的智能营销策略。	智能营销策略落地执行后，是否有真正帮助客户解决营销诉求，实现品牌资产的增长，或效果指标的提升，达成预期效果 并带来智能体增量预算撬动，形成一定市场声量，强化市场对于智能体的市场认知。	是否在投前中后各个环节，将智能体、观星盘、营销科学AIA进充分的应用，案例整体呈现逻辑严谨相扣;同时案例能可行成复用性较强的行业解决方案。	包含百度伴飞在场域、连接、经营三个维度等，运用营销科学AIA进行价值洞察度量。

评审规则-终审

- **答辩资格：**在2025年Q1、Q2、Q3季度中所有有案例入围的代理商。

注意：进入终审答辩的案例，必须获得客户授权（邮件同步组委会），否则默认放弃终审答辩资格。

- **评审形式：**线下答辩形式，由评委组（百度内部专家+外部专家）进行打分。
- **答辩时间：**2025年Q4，具体时间以项目组实际通知为准。
- **材料准备：**按照评审标准准备现场演示PPT（选择1个入围例为例证，围绕“百度营销科学AIA服务能力”进行答辩）
- **评审维度：**

终审答辩评审维度			
评审纬度	企业服务能力（10%）	营销科学专业能力（70%）	现场表现（20%）
评审标准 (满分100分)	<ul style="list-style-type: none">代理商阐述在“营销科学AIA”上的整体实力，包括不限于“过往案例经验、服务客户、团队背景等”	<ul style="list-style-type: none">结合客户营销诉求及痛点，运用营销科学AIA对品牌资产进行洞察与度量。结合百度伴飞（场域、连接、经营）等，为客户提供更优质的“智能经营”服务，提出有针对性的解决方案并落地实际投放效果提升、品牌力提升，撬动更多客户智能营销预算有较为长线的后验数据加分	<ul style="list-style-type: none">逻辑表达清晰、具备优秀提案能力。

备注：终审评审标准仅为参考，最终以实际发布为准。

认证权益

认证权益

案例入围

- **【核心代理】**：详见《2025年营销科学AIA认证激励政策》
- **【地区代理】**：每个入围代理奖励3张百度认证AI营销认证中级考券
- 专项赋能支持、长线数据支持、关键提案跟进\背书
- 案例联合宣发

金牌认证服务商

- 市场大会现场授牌，认证背书
- 官方PR联动宣发、案例one page图鉴制作&宣发
- 金牌讲师邀约，案例视频宣发

证书有效期限：自认证获得之日起**一年有效**

证书授予频率：每年一次（Q4）



Thanks.

营销科学AIA