小城市，大市场——Intel 下沉区域精准营销

- **所属行业**：ＩＴ
- **执行时间**：2016.6.24-2016.9.4
- **执行范围**：全国535个4-6线下沉城市区域
- **参选类别**：大数据营销类

Top Mobile Awards

背景&目标

背景&目标

背景介绍：

在北上广以及经济相对发达的城市，由于移动设备的普及，大家的生活，娱乐，工作方式都发生了改变，我们对于PC产品已经从熟知，逐步变成了淡忘...

反观我们广大的4-6线的城市以及县城这样的区域，很多家庭其实从未拥有过PC，他们很多是从没有网络连接的环境直接跳到了移动互联网时代。PC仍然可以为他们的生活和工作带来翻天覆地的改变。对于PC行业，下沉城市及区域就是我们的“营销蓝海”。

项目目标：

Intel作为全球最大的PC芯片制造商，希望借助腾讯的用户大数据精准覆盖能力,让PC走进四-六线用户的生活，帮助他们快速提升自己的生活品质，实现更多愿望。

Top Mobile Awards

洞察&策略

洞察&策略

洞察：

本次品牌通过专项调研，找出了中国购买PC意愿最强的535个下沉城市及县城，希望能够对这些区域进行精准投放。

但在网络广告投放上，这些下沉区域长久以来其实处在一个“盲区”之中。也就是说，我们传统的位置定向技术在这些区域完全失效。

传统区域定向技术是通过用户接入网络的IP地址来识别用户的地理位置，但在这些指定区域，IP地址是不在细分的，所有地级市及县城的IP地址，全部是归属在其所属的上级城市内的。本次就需要全新的定向形式，实现对目标区域的精准覆盖。

策略：

充分利用腾讯独有优势，通过将用户LBS历史数据记录与DMP平台对接，实现IP地址的解析与还原，通过移动端进行广告投放与覆盖，从而实现对于目标受众精准的区域定向与曝光。

Top Mobile Awards

过程&实施

1. 引入 LBS 数据实现IP地址准确细分，精准覆盖县级区域

原有IP地址识别度：

河北省 保定市 **？？县**

解析后IP地址识别度：

河北省 保定市 **徐水县**

将IP地址与用户的LBS数据记录匹配，将原本不可细分的IP地址进行解析与还原。

成功将中国网络IP地址的定向维度向前推进了一个层级，从而突破IP地址开放权限限制的技术壁垒，实现目标区域的精准覆盖。

2. 排除流动人口干扰，实现精准投放

通过**1月内登录天数**定义用户**常驻区域**

30S 贴片 & 暂停 **广告投放**

将IP地址与QQID进行Mapping，对大量流动人口进行去重，并通过多组创意素材，实现对不同目标受众投放效果的优化与提升。

3. 严格校验投放准确性

腾讯还原用户移动设备号，与运营商
用户归属地数据库比对校准

与第三方机构开展数据调研，通过调取网络运营商的权威数据，对区域覆盖准确性进行验证，保证投放效果的透明度。

亮点&创意

亮点&创意

突破技术难题：

本次合作以腾讯强大的数据能力作为依托，通过LBS历史数据记录的方式，还原了以前不可细分的IP地址，首次为下沉区域打开了一扇网络营销的大门；

保证精准覆盖：

将IP地址还原成QQID，通过对接腾讯数据平台，使去除流动人口与实现DMP投放成为可能；

数据公开透明：

最后通过第三方验证，确定了这种数据挖掘形式的准确性。最终帮助品牌建立全新的营销阵地，同时有效的提升了广告的投放效率。

积累数据资本：

由于本次的项目，也为数据库中积累了这些下沉区域的IP，QQID等信息，也为今后的下沉市场合作提供了丰富的样本与经验。

效果&反馈

效果&反馈

在客户本次下沉区域投放Campaign中，腾讯的数据挖据技术覆盖准确率稳居全网第一；

达到**80%**，高出均值**10%**以上。