



Top  
Mobile  
Awards

# 百度糯米精准获客

- ◆ 所属行业：餐饮服务
- ◆ 执行时间：2016.3.25-2016.4.10
- ◆ 执行范围：全国
- ◆ 参选类别：大数据营销类



Top  
Mobile  
Awards

---

# 背景&目标

# 背景&目标



Part 01

找到百度糯米的  
目标人群



Part 02

对目标人群进行  
精准投放



Part 03

提高目标人群的  
转化效率



Part 04

降低单次  
转化成本



Top  
Mobile  
Awards

---

# 洞察&策略

## 品牌的消费者属性



连接本地生活服务的平台



汇集美食、电影、酒店、休闲娱乐、旅游、到家服务等众多生活服务



提供团购、点评、特价、外卖、排队、到付等便捷功能



主要分布在一线城市，北京9.3%；广东8.6%；江苏7.8%；安徽6.75%；河南6.68%



年龄特征：19~35为主 66%；36~45，23%

目标人群的受众属性

年龄特征

| 年龄     | 占比  |
|--------|-----|
| 19-25岁 | 23% |
| 26-35岁 | 23% |
| 35-45岁 | 14% |
| 46-55岁 | 14% |

品牌特征

| 品牌      | 占比     |
|---------|--------|
| samsung | 23.99% |
| HUAWEI  | 21.80% |
| Xiaomi  | 19.95% |
| apple   | 8.52%  |
| Meizu   | 7.79%  |
| OPPO    | 3.41%  |

机型特征

| 机型            | 占比    |
|---------------|-------|
| Galaxy Note 3 | 8.24% |
| Mate 7        | 6.02% |
| MI 4          | 5.38% |
| 荣耀6           | 3.54% |
| 小米note        | 3.08% |
| iPhone 5      | 2.9%  |
| Galaxy Note 2 | 2.86% |
| 红米note        | 2.74% |
| 荣耀6 Plus      | 2.73% |
| MI 3          | 2.37% |

区域特征

| 省份 | 占比     |
|----|--------|
| 江苏 | 12.22% |
| 广东 | 10.97% |
| 北京 | 10.00% |
| 浙江 | 9.50%  |
| 上海 | 7.14%  |
| 天津 | 6.45%  |
| 辽宁 | 5.09%  |
| 山东 | 4.57%  |
| 福建 | 3.80%  |
| 湖北 | 2.99%  |

应用兴趣特征

| 优惠券  |
|------|
| 网上商城 |
| 实用工具 |
| 视频   |
| 音乐   |
| 浏览器  |
| 应用商店 |
| 支付   |
| 拍照摄影 |
| 团购   |
| 地图   |
| 天气   |

关联应用

| 应用名称    | 关联度   |
|---------|-------|
| 微信      | 81.0% |
| QQ      | 59.3% |
| 支付宝钱包   | 48.1% |
| 手机淘宝    | 48.0% |
| 微博      | 29.9% |
| 360手机助手 | 29.1% |
| 滴滴出行    | 28.3% |
| 搜狗手机输入法 | 24.9% |
| 墨迹天气    | 23.7% |
| 小米百变锁屏  | 23.0% |



Top  
Mobile  
Awards

---

# 过程&实施

## 媒体的策略组合

主要定向人群投放，针对任何媒体发出的广告请求，匹配设备ID，符合数据平台提供的精准人群库，即可出价投放。





Top  
Mobile  
Awards

---

# 亮点&创意

## 计划的创意性



完全根据目标设备  
的行为兴趣来进行  
精准出价



定向和出价都基于  
数据计算参考



素材根据转化效果  
优化

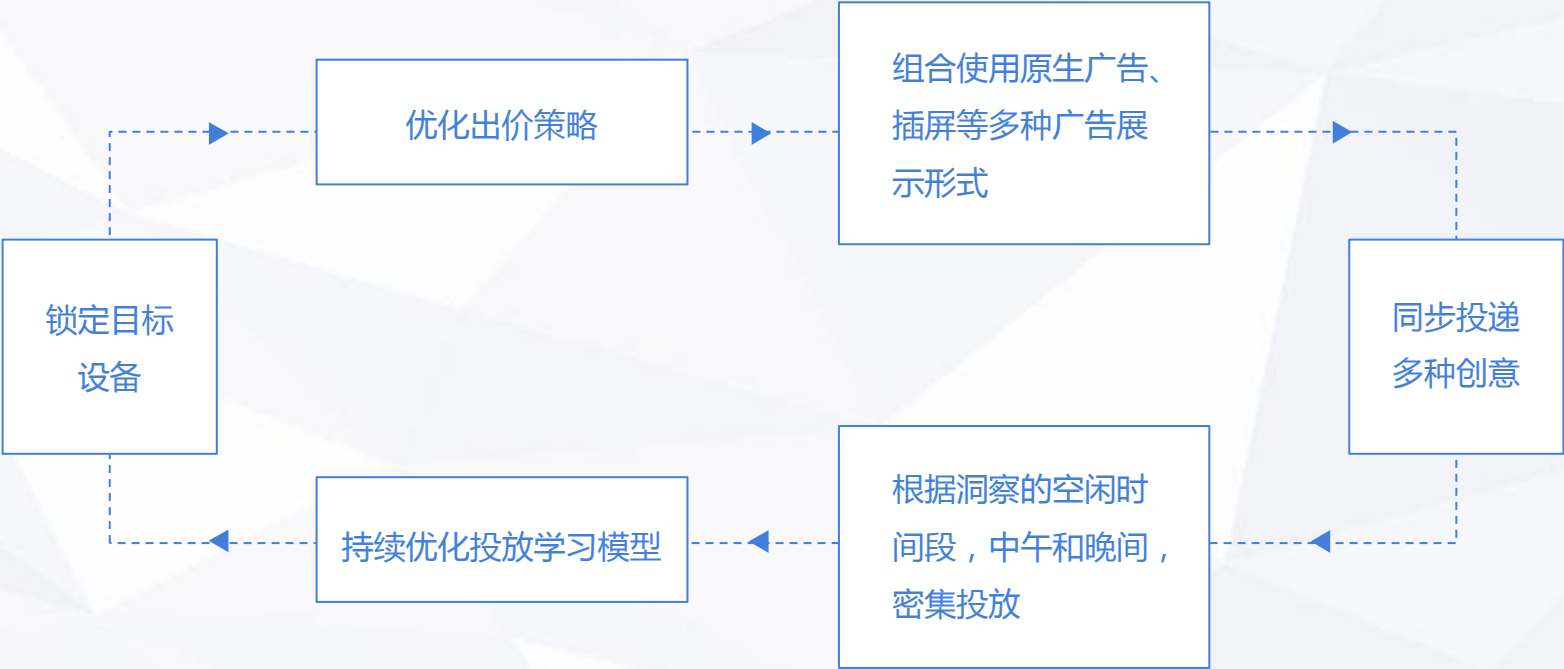
广告展示形式



banner广告

开屏广告

# 计划的执行力





Top  
Mobile  
Awards

---

# 效果&反馈

传播到达 品牌提升 销量支持

