

搜狐营销案例

2016.6

汇算平台案例-携程

项目背景：近几年随着旅游市场的移动端快速成长，在线旅游的互联网公司相继向移动客户端发力，携程APP选择搜狐平台着重在移动端的推广，除了品牌层面的传播更加大了精准传播力度，望借助于搜狐汇算平台产品进一步实现精准营销。

客户目标：APP下载量和激活数

投放方式：移动端投放（APP+WAP）

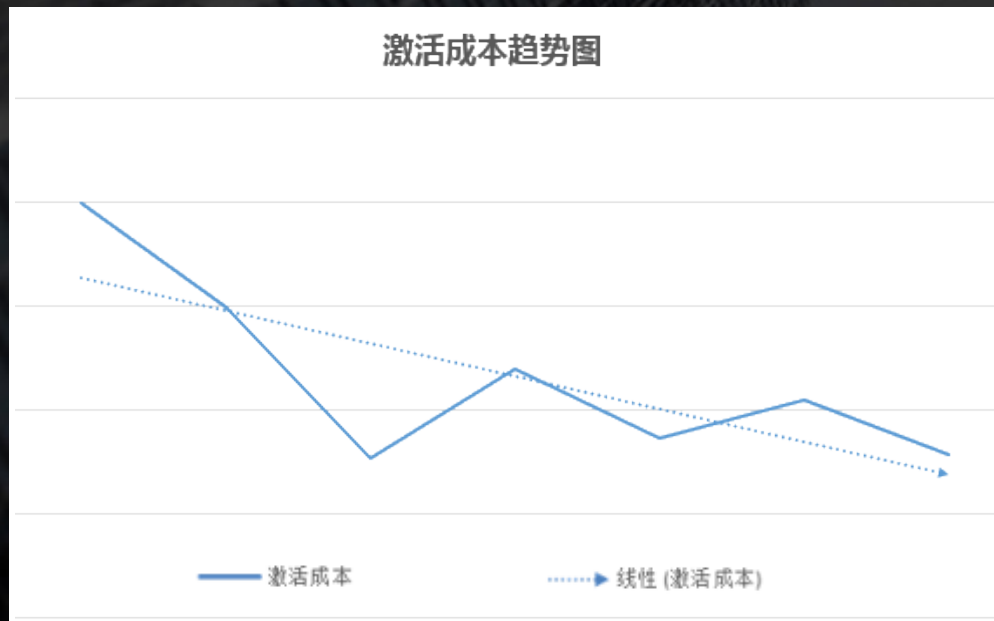
投放亮点：**地域定向**（APP定向一线城市，WAP定向二三线城市）

优化手段：进行重定向投放，对于点击过携程广告的人群
 高价重点投放；排除已激活的客户即设备ID。



汇算平台案例-携程

投放效果：通过投放激活成本呈下降趋势，点击成本、激活单价均优于行业平均水平。



创意素材：搜狐优质的广告环境、大空间的广告展示位适合多种创意形式，素材充分体现活动及折扣信息，吸引用户点击并进行后续转化。



汇算平台案例-滴滴出行

项目背景：滴滴出行，被称为手机的“打车神器”。在同行APP相互竞争的大环境下，客户希望通过此次投放，依托搜狐的大数据平台，引入新的用户群、扩大用户覆盖面；增加老用户的忠实度和活跃度。

客户目标：拉升下载量，提高激活率

投放方式：APP+WAP双端投放

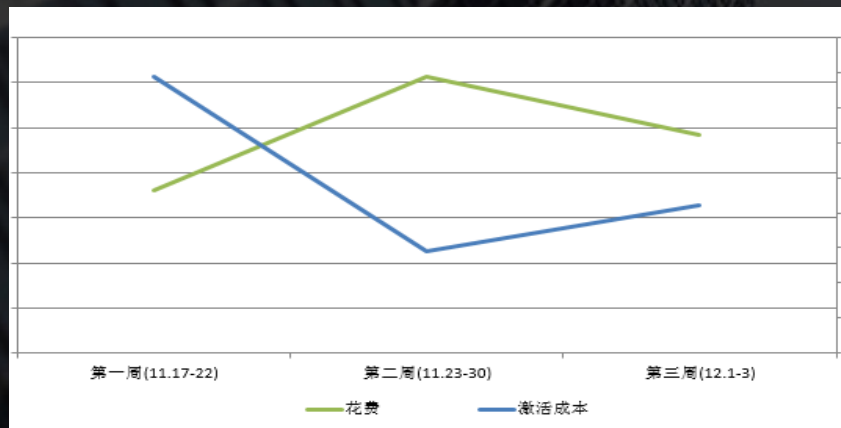
投放亮点：**全方位定向**（地域优化、时间优化、素材优化、频次优化、频道优化、联网方式、操作系统、设备价格）、**特色定向**（频次控制、高峰时段引流）

优化手段：通过全方位定向及特色定向，更好地实现了**点击率**、**转化率**的双提升。**点击成本及激活单价**均优于行业平均水平



汇算平台案例-滴滴出行

投放效果：通过投放**点击成本**、**激活单价**均优于行业平均水平。激活成本下降趋势明显，**客户对于激活成本非常认可**



创意素材：搜狐为客户定制**叙事型素材**，且素材中统一带有“新用户打车免费”字样。搜狐**优质**的广告环境、**大空间**的广告展示位适合多种创意形式。



汇算平台案例-Uber

项目背景：Uber (Uber Technologies,Inc.) 中文译作“优步”，是一家美国硅谷的科技公司。Uber希望通过本次投放，借助搜狐的精准投放技术，实现对于目标人群的海量覆盖、以及增加Uber车主的注册量

客户目标：新车主的注册量

投放方式：PC、APP和WAP

投放亮点：APP行为定向、商业兴趣定向

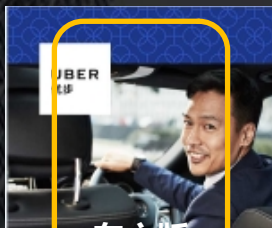
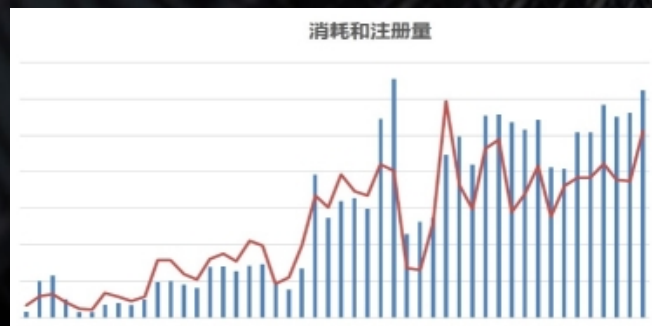
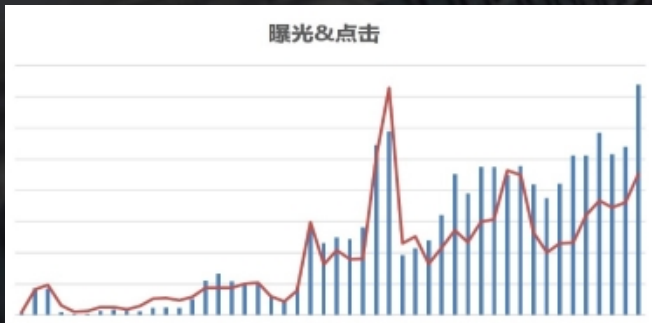
优化手段：整合搜狐资源，覆盖PC、APP和Wap三大平台
多维度优化，筛选核心人群



汇算平台案例-Uber

投放效果：随着预算增加和逐步的优化，曝光和点击量逐渐增加，车主注册量逐渐翻倍攀升。

创意素材：多版创意同时投放，定期更换创意类



项目背景：珍品网是国内第一家在新三板挂牌上市的奢侈品电商，推出了自己的移动APP购物平台。客户希望通过本次投放，借助搜狐汇算平台独有的资源优势 and 强大的技术分析能力，最终实现APP装机量的提升

客户目标：APP装机量

投放方式：PC、APP、WAP、搜狐视频四端平台

投放亮点：多种广告形式同时投放；多版素材系统自动筛选

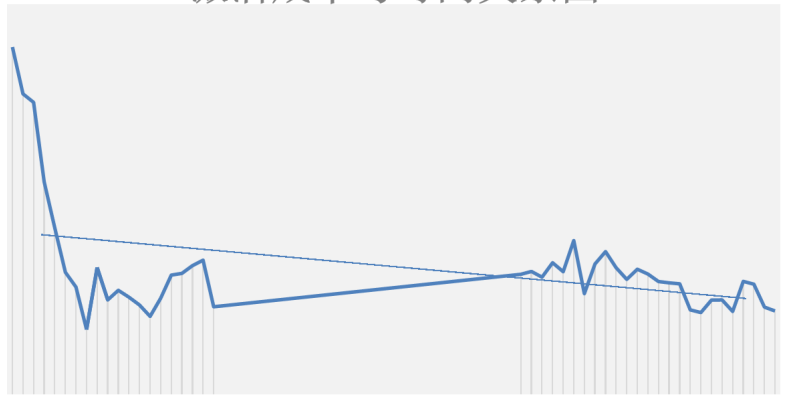
优化手段：针对每条广告可最多支持5版不同的素材，系统会根据每版素材的点击率情况自动筛选出点击率最高的素材进行投放，从而使得广告的投放表现更佳！

汇算平台案例-珍品网

投放效果：经过投放，**转化成本**显著下降，尤其是在测试期和资源探测期，进行了大量的广告资源、人群方面的优化，最终将转化成本稳定在较低的范围

创意素材：多种广告形式同时投放；多版素材，系统自动筛选

激活成本与时间关系图



文字链



图文混排



信息流广告

汇算平台案例-百度糯米

项目背景：百度糯米是一个依托于百度产品的生活服务类的APP。客户希望通过本次投放，一方面，覆盖百度糯米的潜在人群，增加新客数，另一方面，针对已是百度糯米的用户，刺激其下单购买。

客户目标：引入新的用户群、注入新鲜活力；增加老用户的忠实度和活跃度。

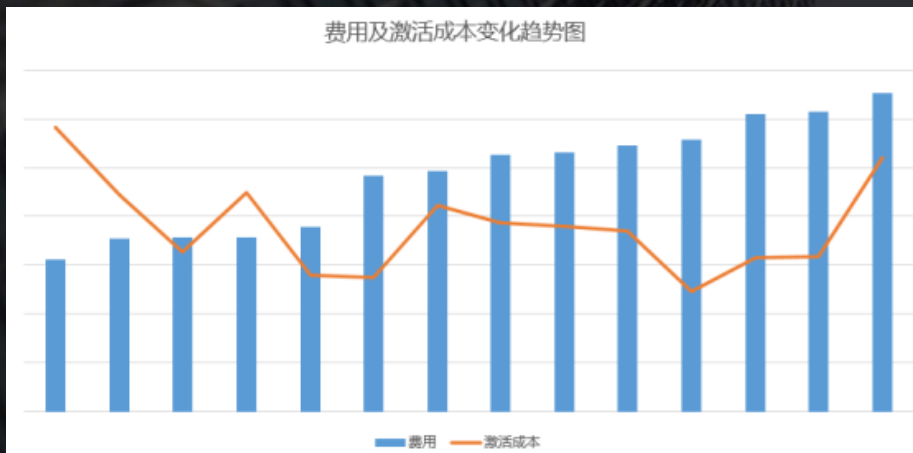
投放方式：新闻客户端+手机搜狐网

投放亮点：时段定向、地域定向、人群定向、频道定向、网络环境

优化手段：Looklike模型，根据客户提供的已下载百度糯米APP的设备ID，进行人群分析，在搜狐DPM数据库中寻找类似人群标签的设备ID。已下载的设备ID，仅投放活动的H5页面，提升成单量，最终提升客户的ROI

汇算平台案例-百度糯米

投放效果：随着优化的逐步深入，每日**曝光量**及**激活数**逐渐增加，**激活成本**逐渐下降



创意素材：



项目背景：珍爱网是国内婚恋行业领先的大型婚恋交友服务网站，本次投放，客户希望利用搜狐汇算平台特有的人群库数据标签和独有的优质媒体资源，实现品牌曝光和用户注册数提升的双重目的，同时对于曝光成本和点击成本有比较严格的控制。

客户目标：品牌曝光和注册量

投放方式：WAP端

投放亮点：结合节假日进行投放，借势营销

优化手段：定向情感频道；选择了目标受众在手机端上网的高峰时段18:00-23:59；频次控制3-5次；地域定向一二线及其他重点城市。

汇算平台案例-珍爱网

投放效果：投放结合七夕、圣诞等节假日主题，借势营销实现了海量的曝光和点击量，增加了注册的转化率，有效控制了点击及注册成本。

创意素材：在文字链素材方面，通过利用问句及体现高效高质的语句吸引潜在用户点击，促成用户转化，如：

“想认识更多单身美女吗？” “找个漂亮媳妇就这么简单！”

在图片素材方面，利用简介大方、赏心悦目的图片风格吸引潜在用户点击，促成转化，如：



落地页示例：





谢谢观看！