

# 北汽威旺M50F-大数据的极致应用

- ◆ **所属行业**：汽车行业
- ◆ **执行时间**：2017.01.15-02.25（节假日不投放）
- ◆ **执行范围**：全国
- ◆ **参选类别**：大数据营销类

## 项目背景：

- 2010年以来MPV市场销量逐年递增，**2015年较2010年销量增长366.51%**。
- 大空间、多用途车型MPV或将成为新增长点，**未来市场潜力巨大**。
- 中国汽车消费已进入一个全新的多元化消费时代，基于强大的用户需求，北汽威旺联合蓬景数字进行产品推广，**扩大品牌曝光度**。



用户多元化需求催生MPV产品升级

商务+居家

乘坐空间+舒适驾乘

家用MPV



商务需要



储物空间



微客

## 项目目标：



**执行周期：2017年1月15日至2月25日（节假日不投放）**

### 【品牌层面】

精准传播北汽威旺M50F品牌特性，树立品牌形象，扩大北汽威旺M50F品牌曝光度

### 【产品层面】

提升北汽威旺M50F精准广告点击率及转化率，刺激受众购买需求

目标人群画像输出

1



媒介策略制定

2

多维度优化二次投放

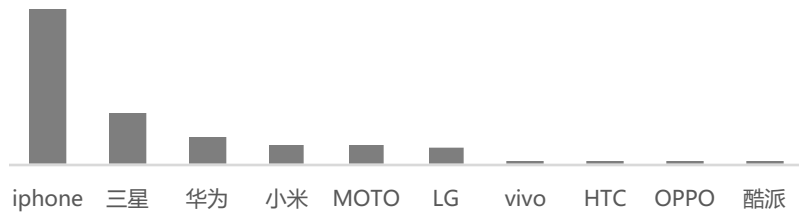
3

➤ **人群画像来源**：通过蓬景数字DMP数据平台调取搜索、关注过M50F核心竞品-宝骏730的人群基础行为，进行目标人群画像洞察

**性别：男性（占比98.91%）**

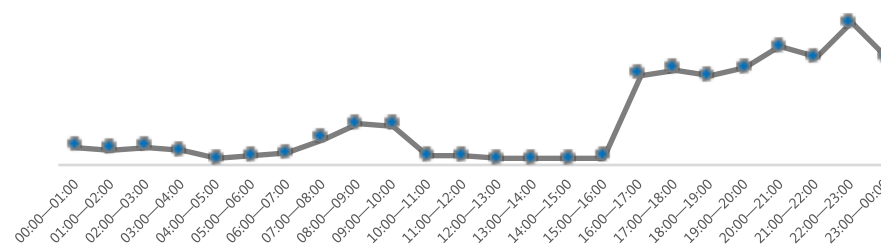
**年龄：25-40岁（占比84.99%）**

**【机型】**



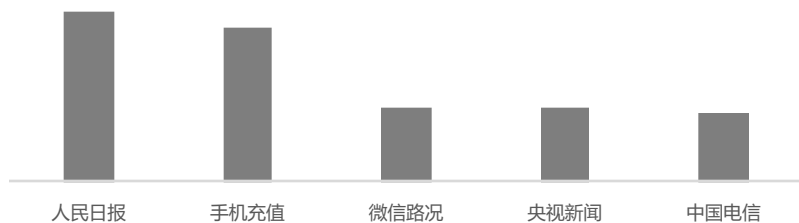
苹果、三星、华为、小米手机：83.75%

**【触媒时段】**



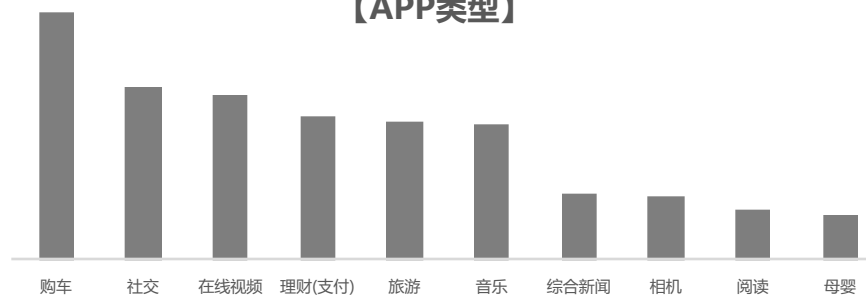
人群上网高峰时间集中在16:00-24:00

**【微信公众号】**



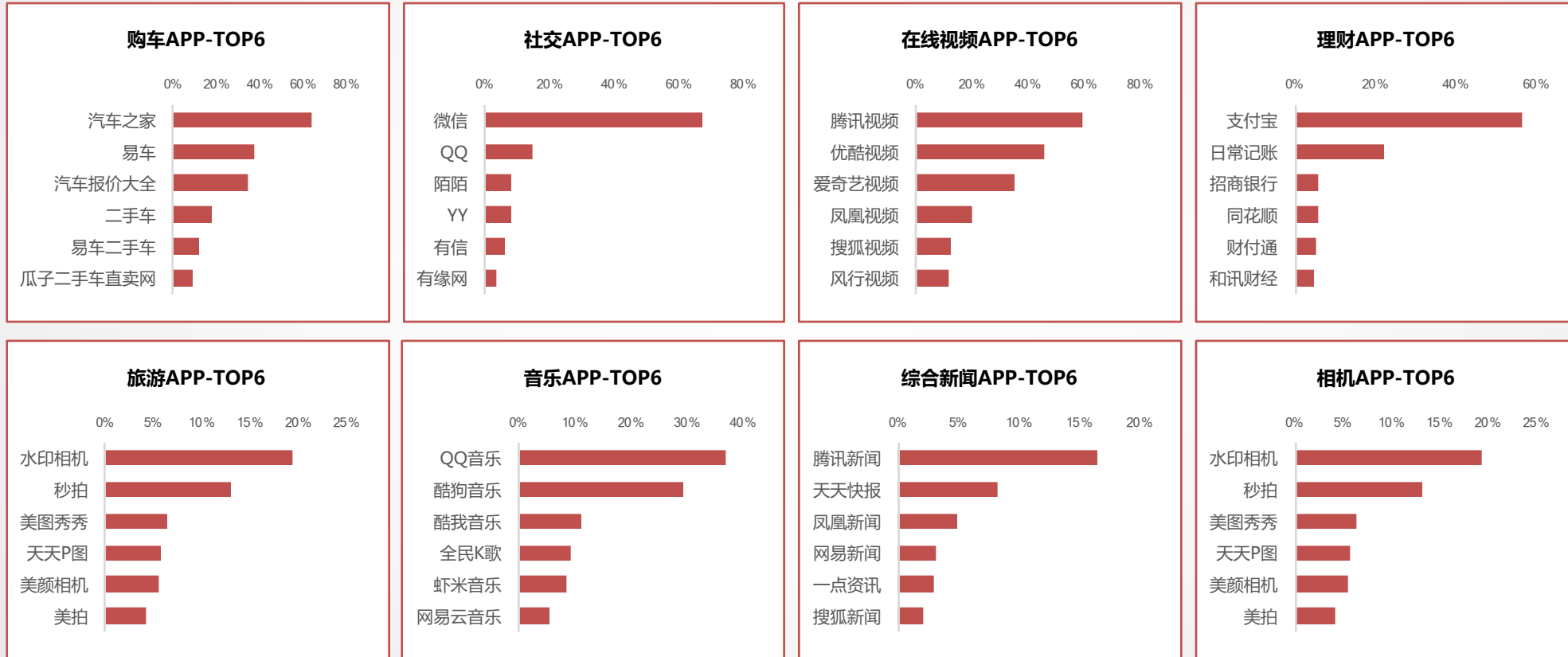
TOP5：人民日报，手机充值，微信路况，央视新闻，中国电信

**【APP类型】**



TOP5：购车、社交、在线视频、理财（支付）、旅游

➤ **人群画像来源**：通过蓬景数字DMP数据平台调取搜索、关注过M50F核心竞品-宝骏730的人群基础行为，进行目标人群画像洞察





性别

年龄

城市

学历

收入

手机品牌

兴趣偏好

运营商

网络

## 人群属性定向

男性

30-40岁

重点覆盖北京、深圳、上海、重庆、东莞等一线和二线城市

高中

专科

本科

12-25万

## 定向纬度

iPhone

三星

华为

小米

MOTO

LG

.....

购车

社交

在线视频

理财

旅游

.....

中国电信

中国联通

中国移动

4G

WIFI

目标人群画像输出

1



媒介策略制定

2

多维度优化二次投放

3


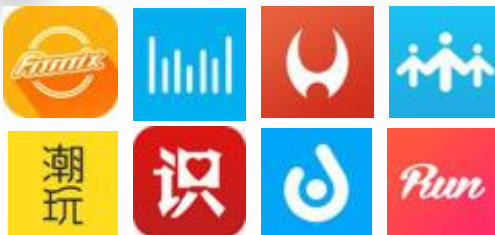


➤ 根据大数据记录分析目标人群触媒习惯和精准定向，挑选契合度高的媒体

**汽车出行**




**运动**

**休闲娱乐**




**财经**



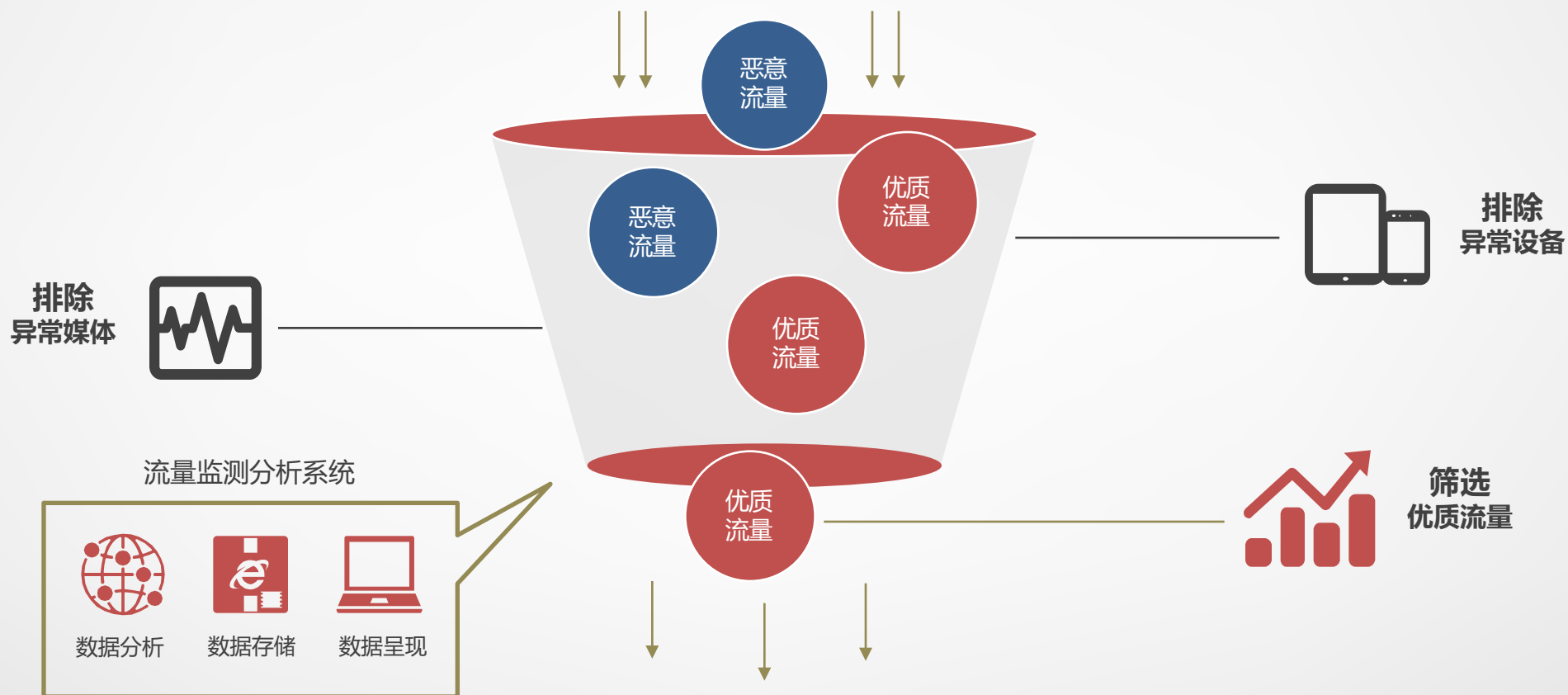

**生活**




**科技**




➤ 蓬景数字大数据处理平台实时监测媒体，排除异常设备与恶意流量，根据数据呈现结果筛选优质媒体



目标人群画像输出

1



媒介策略制定

2

多维度优化二次投放

3

➤ 对整个投放过程进行数据实时监测，根据反馈结果随时对媒体、频次素材等的更新与优化



➤ 二次优化中根据利用大数据处理平台进行相似人群拓展，进一步提升广告的精准投放



投放创意广告

推广节点

1.15-2.07

2.10-2.25

**第一阶段：迎新春 送话费 M50F好礼相送**  
结合奖品诱因吸引意向用户留资，提升投放转换率

投放媒介

**手机端APP**

( 新闻综合、汽车、社交、视频、理财、旅游、音乐..... )

**第二阶段：颜值控，实力派**  
持续加深品牌记忆力，针对老用户深度影响

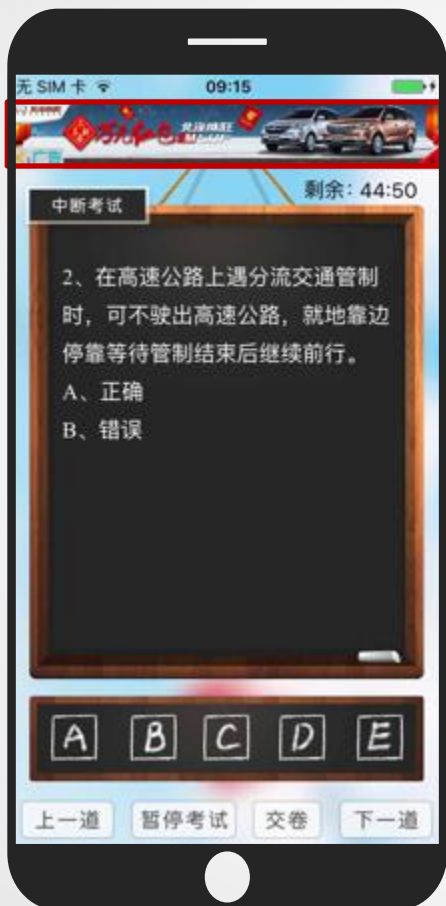
创意设计

H5互动页面搭建- 突出**M50F产品优势**，利用生动鲜活的富媒体表现形式，加深受众对车型印象。

大数据应用

整个北汽威旺M50F投放中，前期的人群画像，投放中媒介策略以及后期优化都是在数据反馈的基础上进行





Banner



插屏广告



开屏广告/全屏广告



媒体信息流广告

➤ 结合奖品诱因吸引意向用户留资，提升投放转换率

广告导流页面



H5引导页



内容首页



预留信息页面



抽取  
话费好礼



- 第二次落地页面与素材用更华丽的设计，加深用户对品牌的印象，吸引留资，提高转化率
- 持续加深品牌记忆力，针对老用户深度影响

广告导流页面



H5引导页



内容首页



预留信息页面





## 多维度优化指导投放

多种定向手段和第三方监测系统结合，确保真实投放结果。



权威第三方监测系统

目标人群画像输出 - 分析人群基础属性与浏览特征，人群定向更加精准；白名单建设，二次优化投放，减少广告资源浪费。

H5互动优惠环节设定 - 精美的H5设计迎合人群的猎奇心理，优惠活动吸引用户注册留资。多种广告形式满足用户的喜好，增加产品的有效曝光，减少用户对广告的反感。

蓬景数字采用两阶段投放策略，二次投放过程中对媒介、素材、人群、技术等进行多维度优化，有效提高品牌曝光率，加深意向用户印象。





蓬景平台数据显示超额完成点击**57.31%**，超额完成曝光**3.58%**  
秒针监测数据显示超额完成点击**69.31%**，超额完成曝光**0.19%**  
销售线索**5,875**条、有效销售线索**5,104**条、成功购车线索**12**条



A photograph of a desk setup featuring a computer monitor, a keyboard, and a tablet. The entire image is overlaid with a semi-transparent red layer. The text "THANK YOU" is centered in white, bold, uppercase letters.

**THANK YOU**