

瓜子二手车借助“最强外脑” 精准拓展海量车主

- ◆ 广告主：瓜子二手车
- ◆ 所属行业：汽车
- ◆ 执行时间：2017.03-05
- ◆ 参选类别：技术类

- **案例客户**：瓜子二手车直卖网
- **案例地区**：全国72城市
- **案例时间**：2017.03—2017.05
- **推广渠道**：百度信息流
- **推广效果**：点击成本下降42%，转化成本下降46%，投放预算增长60倍

WETEC



全部个人车源

放心车源：直接和车主交易

瓜子二手车处在高速成长的阶段，平台买车用户量持续攀升，为提升撮合交易量，稳定行业领先地位，需加快卖车线索获取速度，**保证车源充足。**



2015年9月27日正式上线



二手车评估交易，代办过户等



业务覆盖全国200多个城市



城市扩张增速持续保持行业第一

获取卖车线索及用户预约+扩大市场竞争优势
是本次推广的目标!

短期目标1. 引导车主留下卖车线索

在成本稳定的前提下，持续不断提升卖车线索获取数量，达成平台每月卖车线索量指标。

长期目标2. 扩大市场竞争优势

对不同人群进行广告规模曝光，
巩固市场领先地位，不断拉大与竞争对手的差距。



中国移动 14:07 100%

< Back 爱车估价 ...

< 爱车估价

上海 >

车型 >

上牌时间 >

输入行驶里程 万公里

接收手机号 11位手机号

卖车意向 >

开始估价

咨询热线 400-023-6325
评估师免费上门估价，更精确

车300 提供技术支持

百度信息流支持的人群定向方式

基本信息	年龄: <input checked="" type="checkbox"/> 全部
	性别: <input checked="" type="checkbox"/> 全部
	学历: <input checked="" type="checkbox"/> 全部
用户意图	长期兴趣: <input type="radio"/> 不限
	意图词: <input type="radio"/> 不限
用户环境	平台: <input checked="" type="checkbox"/> 全部
	网络: <input type="radio"/> 全部
	地域: <input type="radio"/> 不限
	场所: <input type="radio"/> 不限
APP行为	APP偏好  : <input type="radio"/> 不限

1 意图词定位目标用户, 难以精准判断用户买车还是卖车



搜索过:
大众 奥迪 二手车、宝马 丰田 ...

2 主观筛选长期兴趣, 定向人群过于宽泛



关注兴趣点:
汽车 金融 房地产、音乐 旅游 ...

3 人工筛选意图词获取流量, 效率偏低, 无法满足快速拓量需求



筛词;筛词;筛词;创意,分析数据,调整
账户...
真希望自己是千手观音

- 1 卖车用户相较买车用户数量更少，通过常规定向方式较难精准触达；
- 2 瓜子需加快拓展卖车线索量、获取车源的速度，保持竞争优势；
- 3 投放需求的不断增长，要求我们在推广运营中不断提升推广效率；





- 运用相似人群拓展（Look-alike）技术，为品牌**形成了一套先进有效且可复制的受众规划模型**，带动了汽车行业在百度原生投放的预算及精准性提升；
- 有效达成**品牌拓量目的**，大幅度**降低了转化成本**，**提高了创意素材的投放效率**；
- 瓜子早期的测试加速推动相似人群拓展技术在百度原生内的产品化，**形成客户、媒体、代理商三赢的局面**。

群体定义

性别：大多数为男性

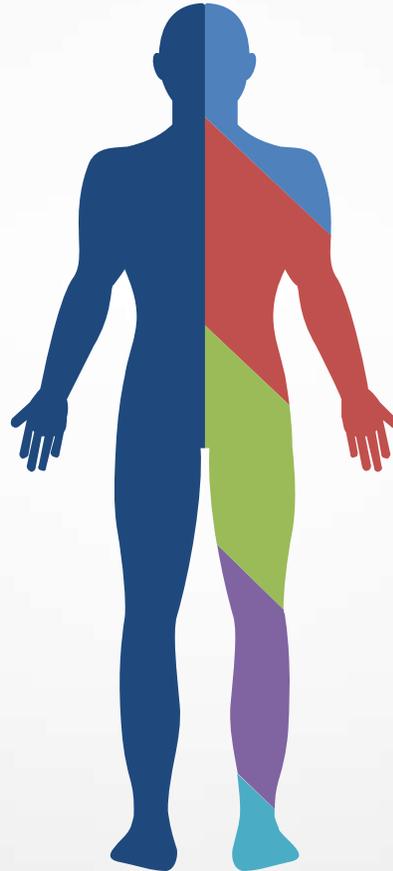
年龄：集中在25~44岁

家庭：多为已婚人群

群体分析：

其中31~35岁用户正处于有首胎或二胎的时间段，普遍存在置换空间较大的汽车需求

40岁左右的群体属于事业有成，基本没有经济负担，这部分群体通常需要更换更高端的车型



需求定义

内容偏好：

关注汽车、车险、车贷、汽油价格等

浏览二手车网站

关注车展

消费习惯及行为：

搜索汽车置换

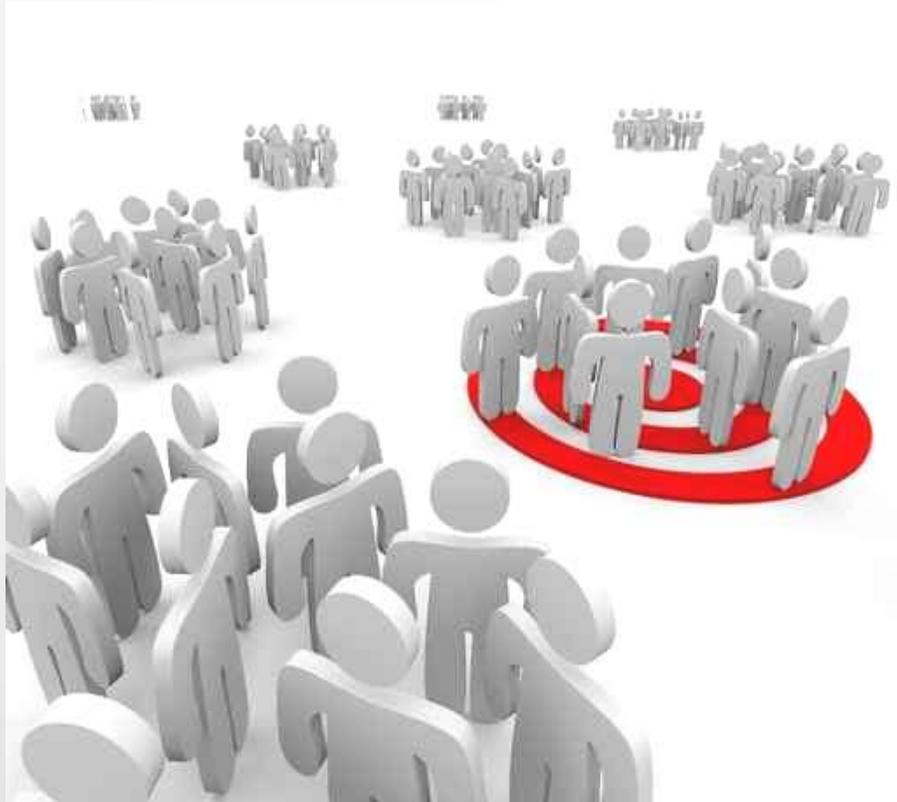
有理财行为

经常到访加油站

安装导航软件并常查询驾车路线

违章查询

借力百度大数据相似人群拓展算法（look-alike），基于瓜子种子人群扩散效应，精准找到百度平台上海量的卖车意向用户定向推广，对兴趣人群完成曝光及唤醒。



瓜子种子人群




核心人群
基于种子人群包定向

Look-alike技术拓展人群


拓展人群
基于拓展人群包定向

内容聚合



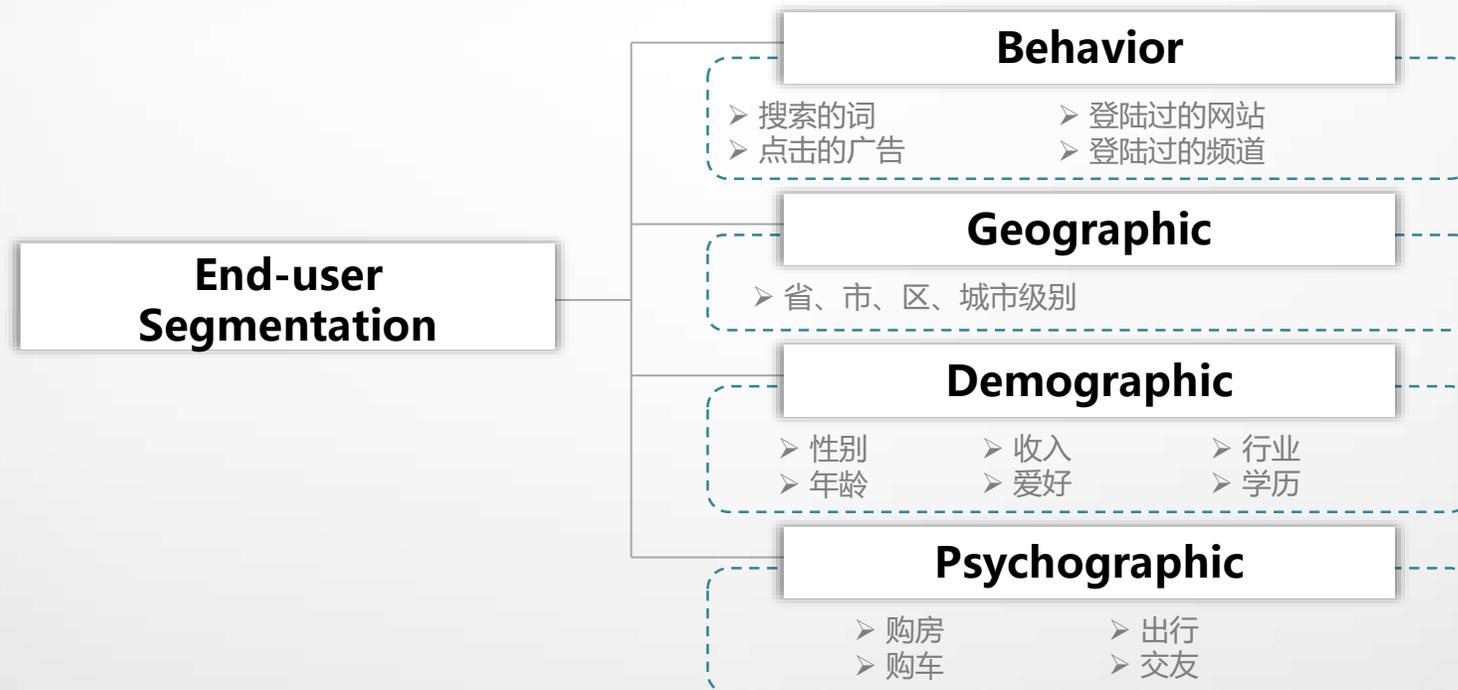
百度平台二手车兴趣人群


兴趣人群
基于二手车兴趣标签定向

核心人群：依托已有用户，定义瓜子二手车种子人群画像

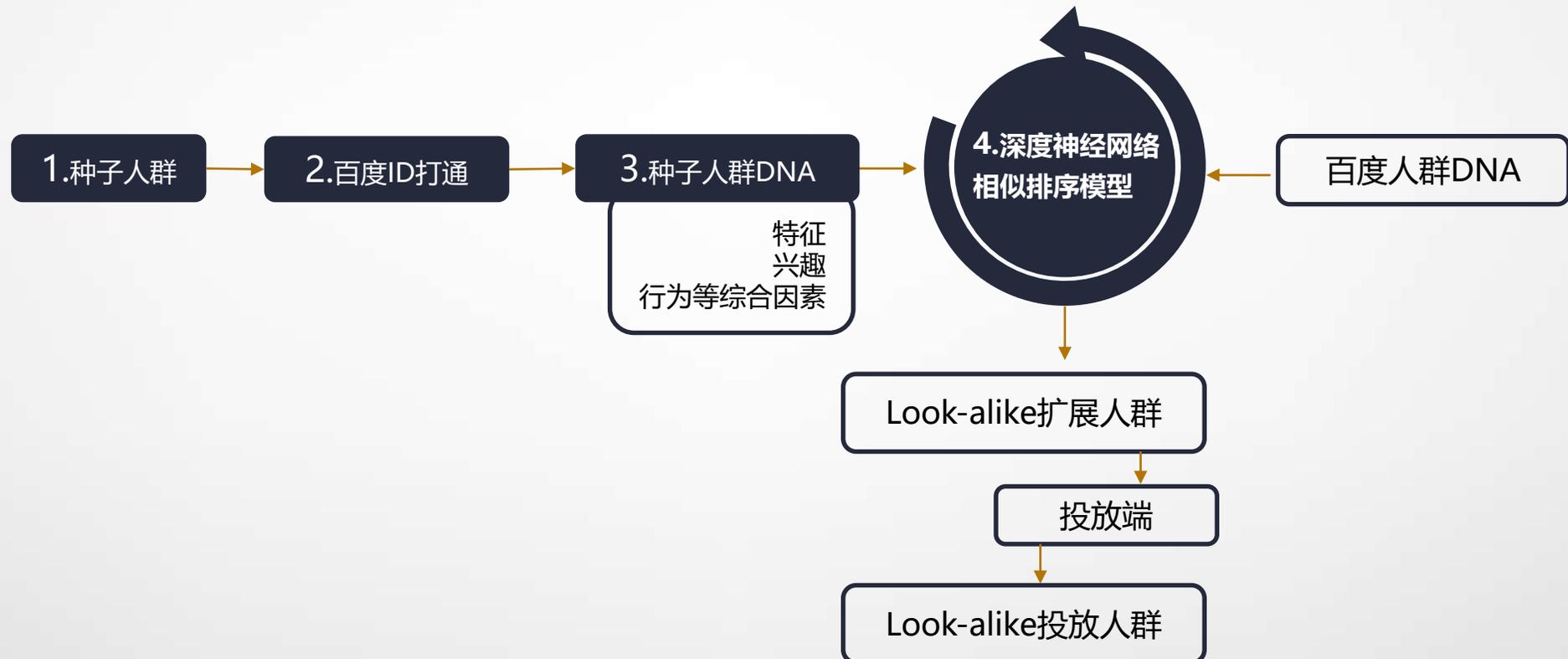
瓜子二手车提供既有客户的信息（设备号等）作为种子人群，依托于百度算法技术，将种子人群的百度ID打通，勾勒种子人群用户画像。

多维度切分百度用户



拓展人群：利用百度机器学习能力，智能拓展相似人群（look-alike）

通过百度深度神经网络相似排序模型，结合种子人群DNA与百度人群DNA，运用look-alike算法拓展相似人群，形成卖车用户投放人群包注入投放后台。



拓展人群：look-alike工作机制

1. 将种子用户与百度用户标识进行匹配

在广告主提供的种子用户中匹配出使用百度产品的人群。系统自动记录账户内近期的广告数据中有点击或转化行为的人群

2. 系统根据种子用户的标签与百度用户标签匹配

依托百度丰富的用户数据，Lookalike相似人群扩展会从上百万个维度对种子人群进行分析，从中筛选出最具代表性的共有特征

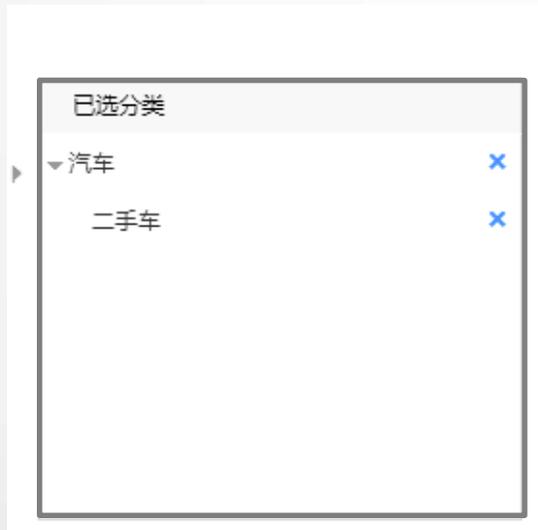
3. 将匹配的人群进行拓展

根据这些特征，再从全量活跃用户中筛选出另一批与种子人群最相似的用户，可自主选择扩展后的用户量级

潜在人群：唤醒二手车相关兴趣人群

通过种子人群的分析及消费者画像的形成，添加并测试兴趣标签人群

从核心的二手车兴趣，拓展至外延的人群兴趣标签，力争拓展全部可能的人群，展示品牌信息，形成知名度



二手车兴趣标签



汽车兴趣标签



人群兴趣标签

通过不同创意主题 进行A/B测试同期投放比较，获取优秀素材

二手车政策放宽！赶紧出售，这里直卖个人，卖出最高价！



预估价 ¥16.00万 预估价 ¥16.00万 预估价 ¥15.00万

瓜子二手车

1分钟算出你的二手车值多少钱



259项免费全车检测 在线估价

瓜子二手车 广告

老哥卖车去二手车市场转了一圈也没卖，因为这里直卖个人，能最多多卖2万呢



瓜子二手车

想卖车的别走~报出你的车型，这里给你【免费估价】



瓜子二手车

准备卖车的赚翻啦！二手车取消限迁，价格上涨，快测测你的车能卖多少钱



瓜子二手车 广告

准备阶段

- 预先准备专用look-alike投放计划及创意素材，设置投放条件；
- 在系统后台将look-alike投放人群包与专属计划进行关联投放；

观察效果

- 每天从瓜子的转化数据后台抓取转化数据，与投放数据对接，根据投放效果反馈，进行模型优化。

优化策略

- 在转化成本达标条件下，逐天调整投放策略，提升出价、提高预算限额、增加投放地域、更新投放素材等。

扩大投放

- 系统不断根据已有人群包投放效果反馈优化提供更大的扩展人群包，在保持成本稳定的基础上最大化获取卖车线索。

Before

1 兴趣关键词定位目标用户，难以精准判断用户买车或卖车意图



搜索过：
大众 奥迪 二手车、宝马 丰田 ...

2 主观筛选用户兴趣标签，定向人群过于宽泛



关注兴趣点：
汽车 金融 房地产、音乐 旅游 ...

3 人工筛选关键词获取流量，效率偏低，无法满足快速拓量需求



筛词;筛词;筛词;创意, 分析数据,调整账户...



After

1 机器学习智能挖掘卖车相似人群，意图定向更精准



搜索卖车关键词
浏览二手车网站
出现在加油站...

2 种子人群与百度人群DNA通过深度相似排序模型相匹配，人群更加精准



中高等收入 有车
已婚 常到访加油站
关注车险 ...

3 利用机器智能算法，有效节省人力，同时能迅速获取海量高精度流量



专心分析数据,优化账户,构思创意...



精准定向并把握用户意图，推送个性化定制创意内容，显著提升投放效果



坐标：上海
需求：**出售**福克斯，怕麻烦，看重服务



上海想**卖车**的有福啦，车辆代办过户，免费上门评估，帮联系买家！



坐标：成都
需求：准备换车，旧**别克**犹豫是**置换**还是售出



成都二手**别克置换**才5万，来这最多能多卖2万，别等亏本再后悔！



坐标：北京
需求：自有丰田行驶了3万公里，想先**估价**



北京跑了5.3万公里的丰田汉兰达卖了24万，**测测你的能卖多少？**



坐标：广州
需求：**宝马急售**，看重卖价及售出速度



广州二手车出售专区，跑了7.2万公里的**宝马X5**能卖56万，**1天就卖出去了！**



在行业竞争与流量竞争越来越激烈的情况下，为瓜子二手车的流量获取赋能；
提升瓜子二手车的业绩表现以及品牌的知名度与偏好度；

点击成本下降 **42%**

转化成本下降 **46%**

项目预算提升 **60倍**

