

汽车之家，破势新生

- ◆ 广告主：汽车之家
- ◆ 所属行业：网络服务
- ◆ 执行时间：2017.07.01-12.31
- ◆ 参选类别：效果类



Top
Mobile
Awards

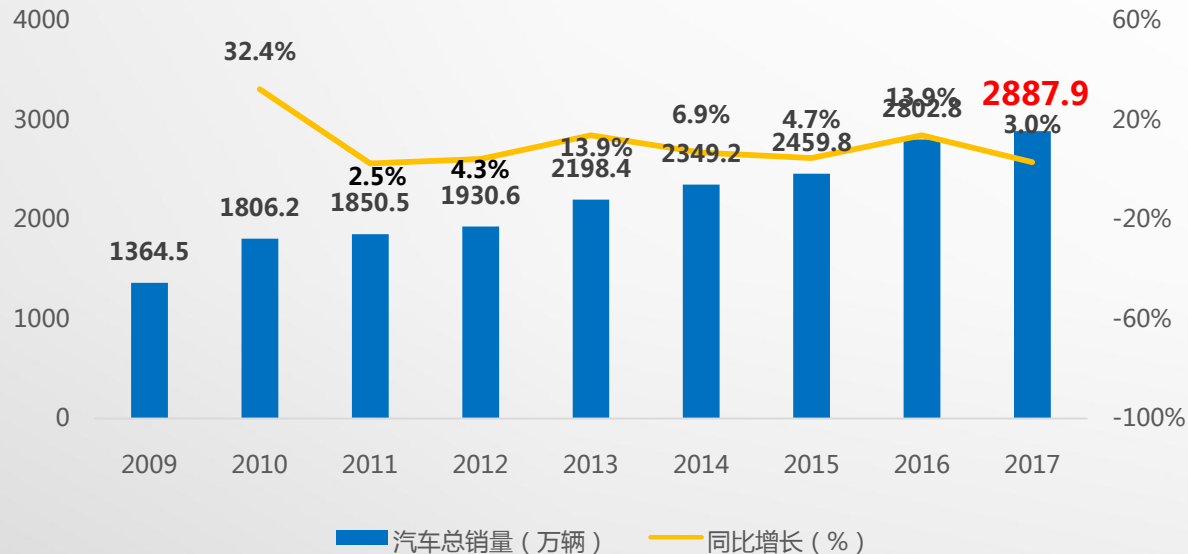
背景&目标

汽车市场维持高位增长表现，高涨驾考热情提供充足的市场动力

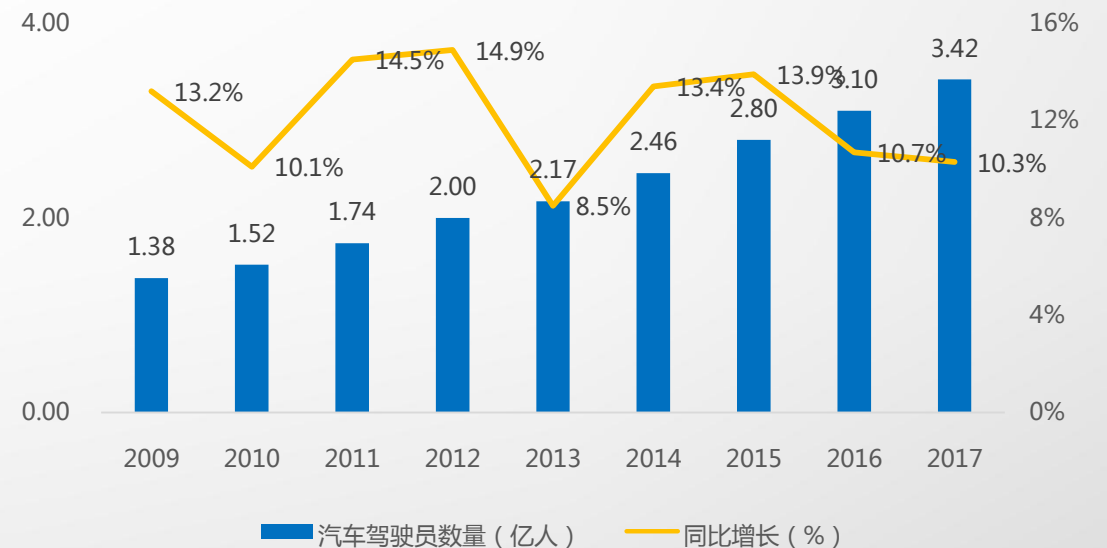
新车绝对销售量仍保持较高水平，2017年达到2887.9万辆，庞大的销量基数反应出市场仍有较大的需求

平均每年新增驾驶人员接近3000万人，新增驾驶人员将会成为重要的汽车市场发展动力

2009-2017年中国汽车销量统计



2009-2017年中国汽车驾驶员数量





汽车互联网市场多品类产品蓬勃发展，不断压缩市场空间

伴随着汽车销量的持续增长，汽车互联网市场迎来蓬勃发展，汽车资讯、汽车电商、汽车后市场等领域的竞争不断深化，各细分领域产品通过整合多种策略抢夺用户，**汽车之家如何在激烈的市场竞争中稳定现有市场份额，不断拓展新用户成为重中之重**

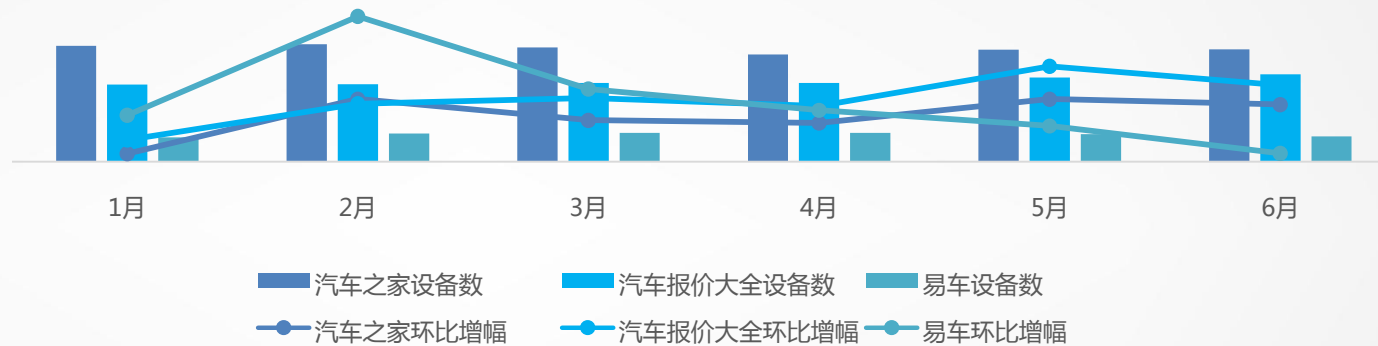
汽车之家
迫切需要

寻找新的用户增长点

降低获量成本

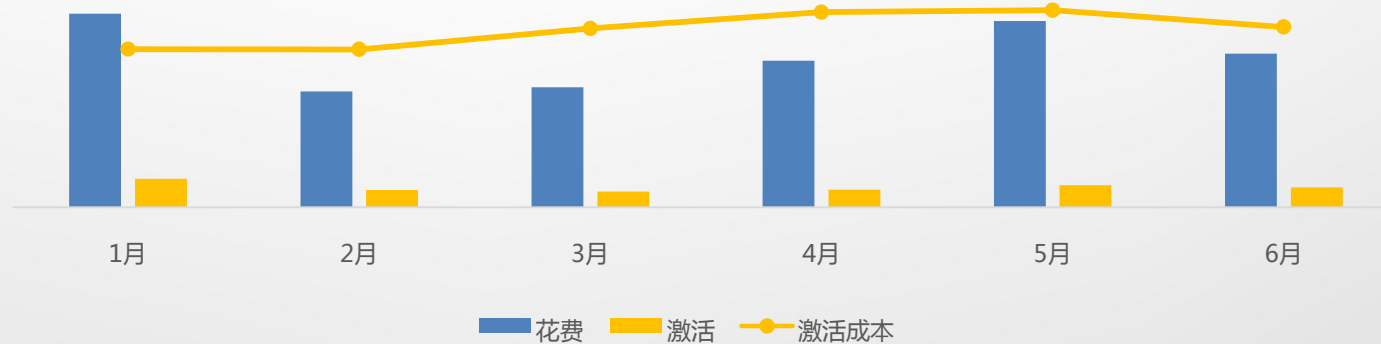
竞品保持高速增长，并逐步缩小与汽车之家差距

2017年竞品投放趋势对比



汽车之家获量成本持续走高，用户增长困难

2017年1-6月汽车之家推广情况

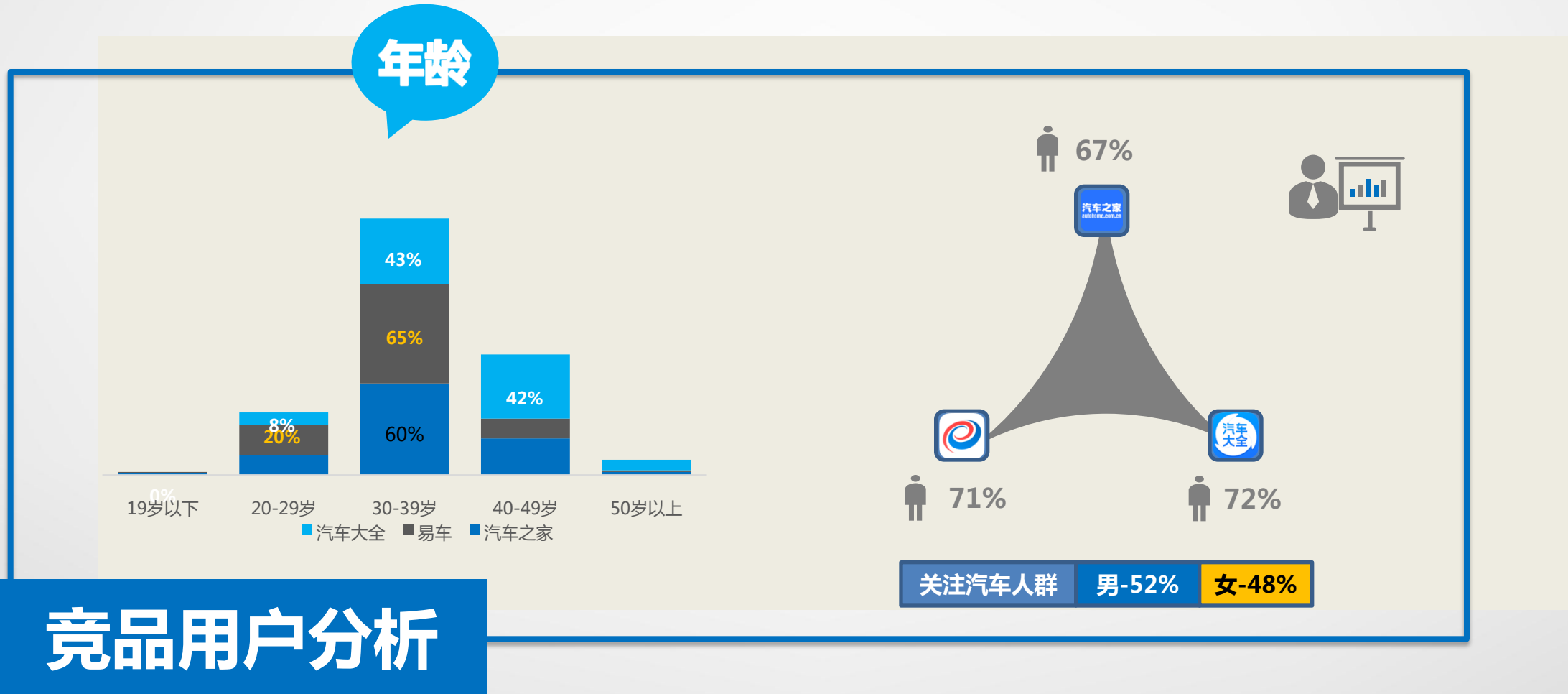




Top
Mobile
Awards

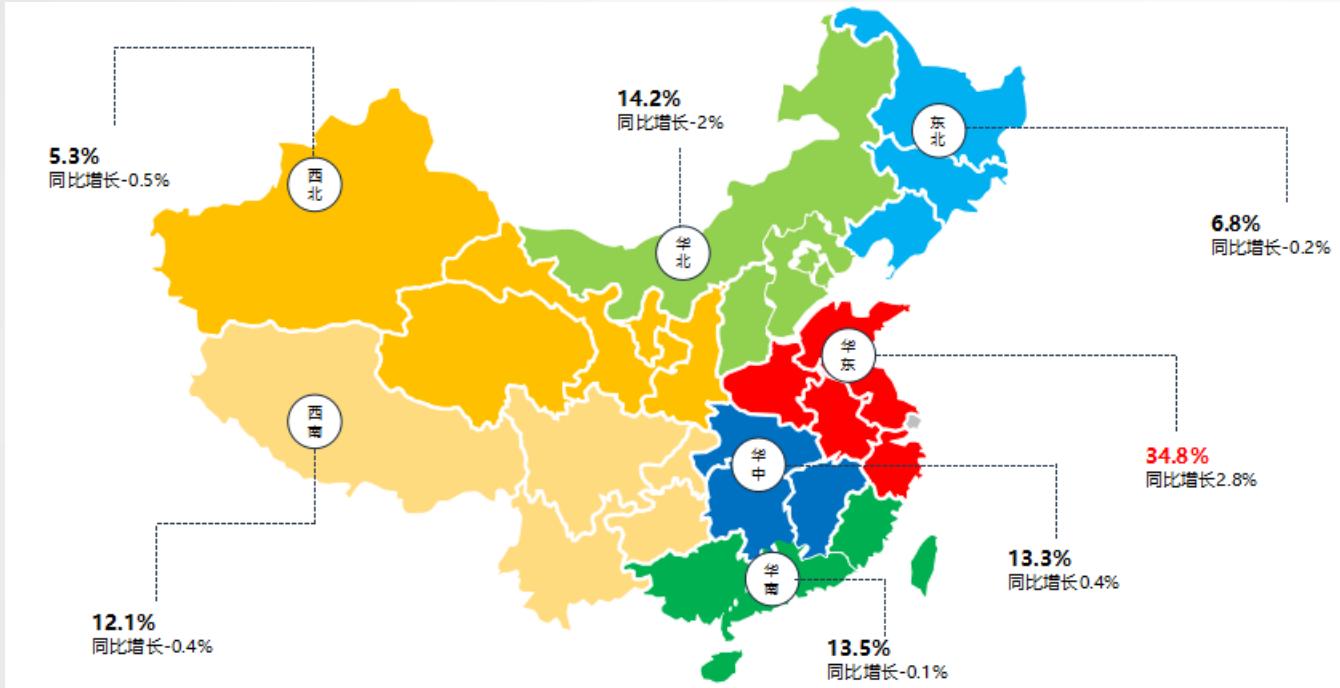
洞察&策略

汽车之家在20-39岁用户之间渗透不深，女性用户需进一步拓展

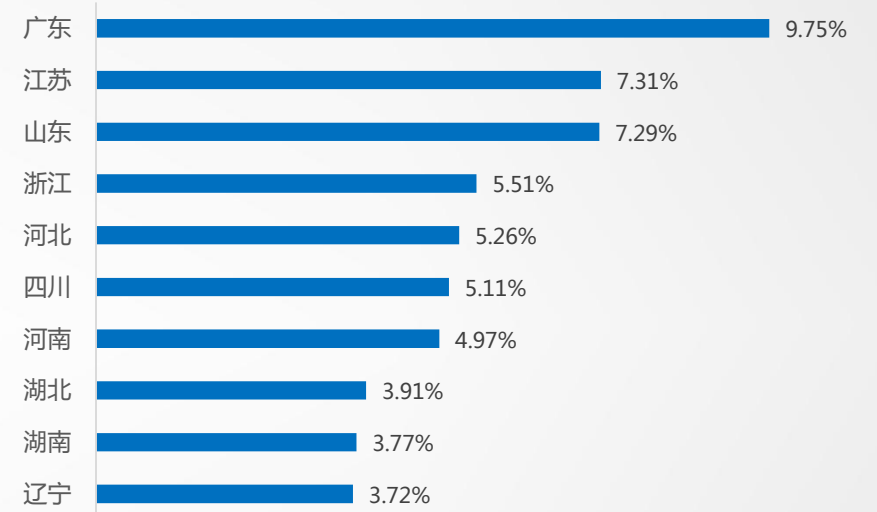


竞品用户分析

汽车关注人群区域分布



汽车之家用户区域分布

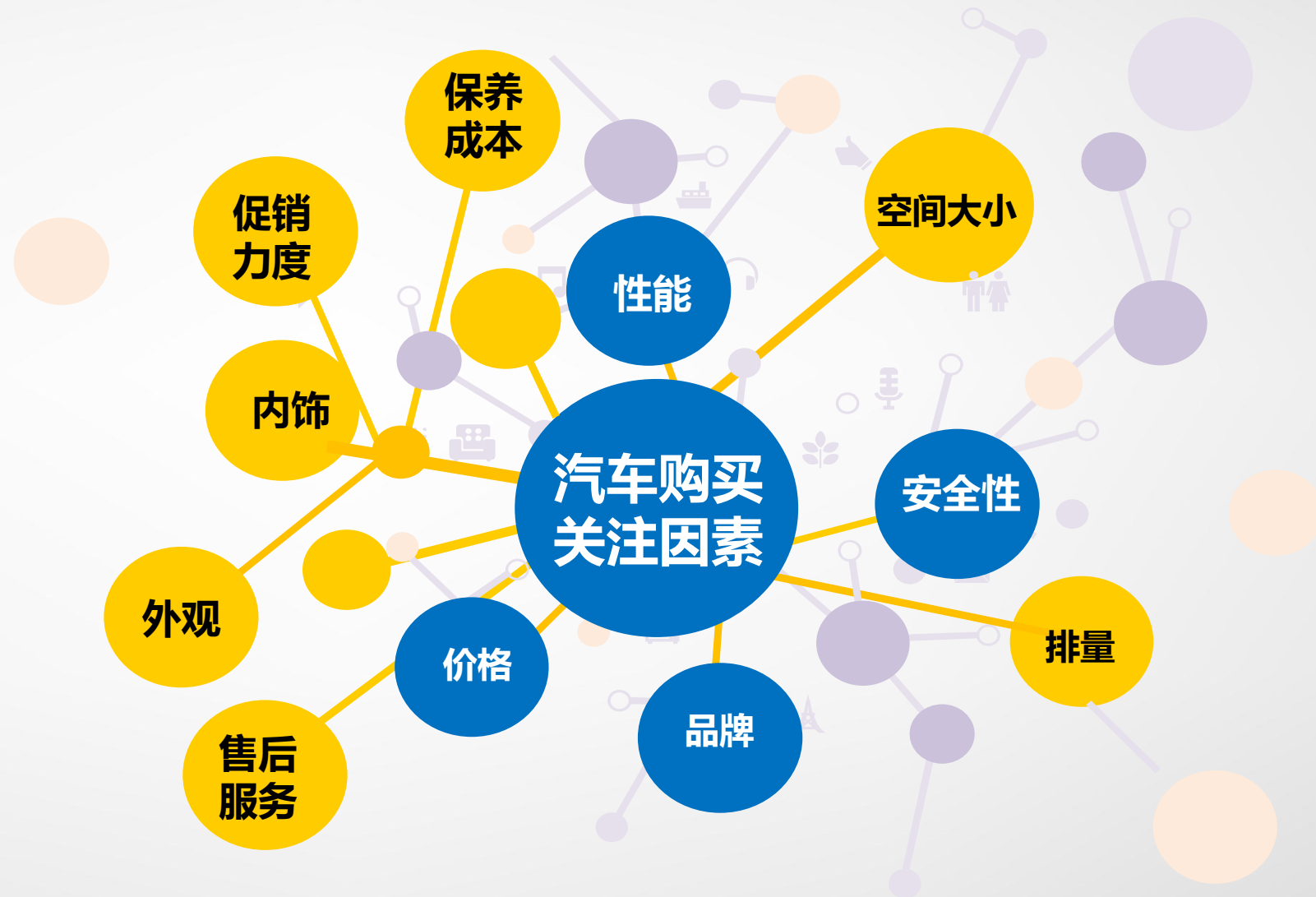


区域 用户分析

汽车之家一二线市场占优
下沉三四线城市将更有作为

精准捕捉用户需求

搭建多场景营销





策略实施方向

快速抢占竞品用户
三四线城市全面下沉
精准触达目标用户

量级

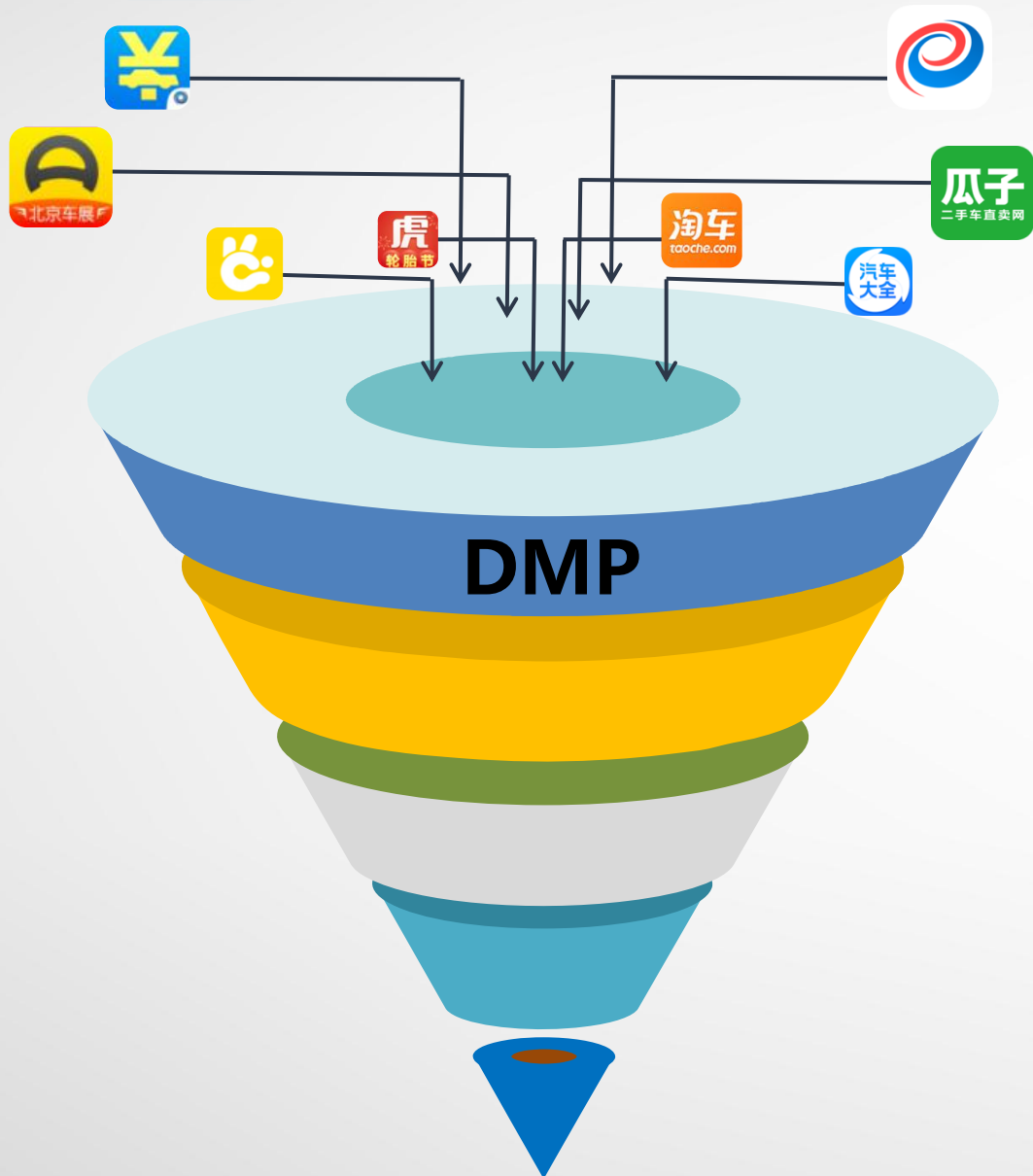
成本

多种资源灵活搭配



Top
Mobile
Awards

媒介&执行



程序化手段筛选竞品搜索用户

定向投放，提升效率

快速抢占竞品流量

¥ 激活成本 → 30%

激活量级 → 70%



策略执行-量级：信息流三四线城市全面下沉 媒介&执行

信息流广告

低成本高曝光的原生态模式

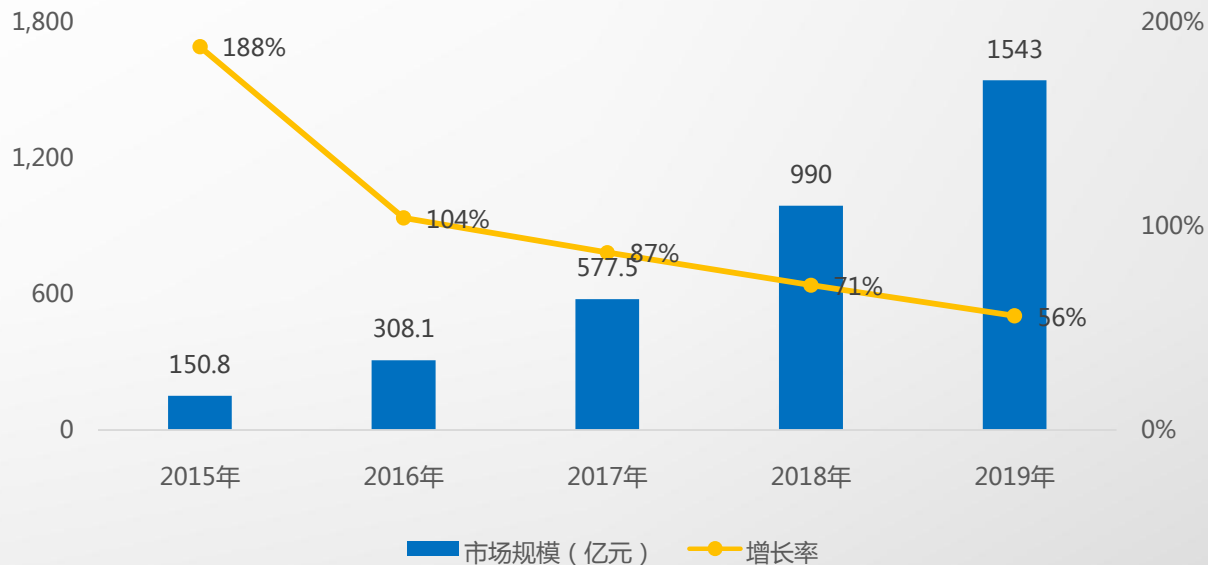
将成为移动广告营销市场新的增长爆发点



2017年中国购车人群广告点击类型—信息流

NO.2 33%

2015-2019信息流广告市场规模



深入洞察用户属性，多维度定向捕捉精准用户



基本属性

年龄：20-39岁
性别：男女
学历：不限

兴趣爱好

汽车，摄影，教育
生活，体育等



地域

一二线城市为主

下沉三四线城市

用户环境

使用场景：看车、买车、用车
联网方式：4G/wifi

用户行为

安装/未安装

多元化汽车场景全面支撑，引导用户关注转化

新闻播报
功能技巧

猎奇
突出利益

汽车报价
产品功能

区域汽车偏好
资讯

情感共鸣

画报

震撼画报



汽车报价



新闻播报



看车



买车



用车



买车



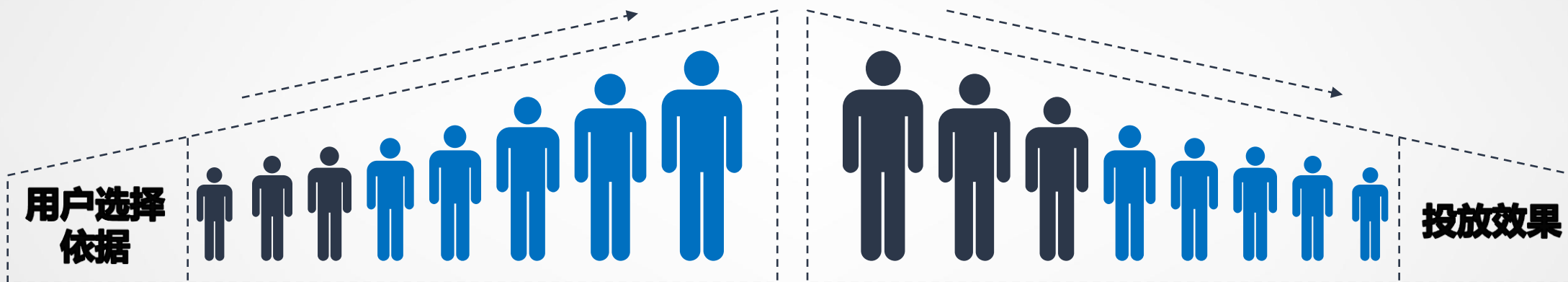
用车



丰富展现形式+多元化场景

看车
买车
用车

触达人群包



- 曝光过2-3次的用户——条件1
- 下载过程中终止的用户——条件2
- 已卸载用户，用于促活——条件3



测试期间，条件1用户下载单价8元左右
条件2、3用户下载单价1-1.5元

下载量级 **增长3%**

扩大精准触达

媒体用户

拓展人群

种子用户

基于**种子用户**画像、社交关系链
匹配最相似的同类消费人群
进一步引发更大客户量级增涨

将种子用户与媒体用户标识进行匹配

- 在广告主提供的种子用户中匹配出使用媒体产品的人群
- 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

系统根据种子用户标签与媒体用户标签匹配

- 依托媒体丰富的用户数据，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

将匹配的人群进行扩展

- 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



Top
Mobile
Awards

策略执行-成本：多种资源灵活搭配

媒介&执行

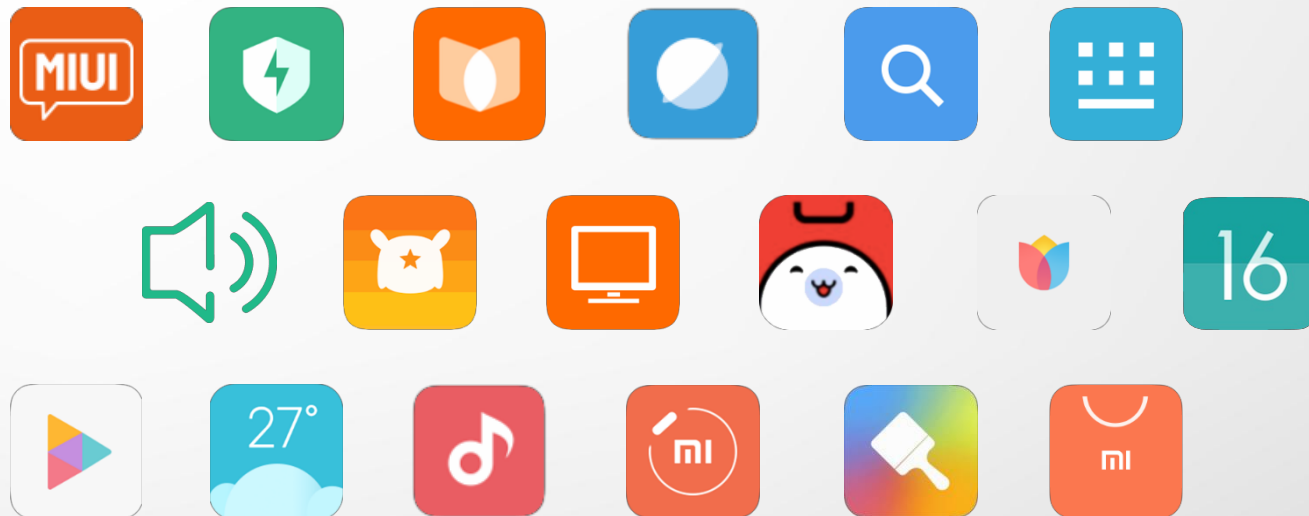
根据流量情况，灵活搭配媒体资源，持续优化成本

信息流

应用分发

活动

Banner





Top
Mobile
Awards

效果&反馈

汽车之家17年完成量级翻番，继续大幅保持行业领先优势



消耗
增长**73%**



激活量
增长**94%**



激活成本
降低**11%**

汽车类APP16年与17年下载情况

