

# 百度智能营销升级，企业百家号「认证服务」助力企业私域运营

产品名称	百度智能营销升级，企业百家号「认证服务」助力企业私域运营
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

## 产品详情

一个优秀营销平台的修养是——比品牌营销人员更懂营销。

在新媒体大行其道的今天，企业主和品牌营销人员都明白私域流量运营至关重要，但如何运营？怎样总结方法？听过很多知识付费，却依然不能做好营销。归根到底，实战才是检验真理的唯一标准，如果一个营销平台能够深入洞悉品牌营销痛点，并将解决方案转化为产品工具，自然可以引导品牌事半功倍进行营销，帮助企业传播更好实现“品效合一”。

为此，百度营销品牌升级，建立了以“企业百家号”为核心的品牌阵地生态，并推出企业百家号「认证服务」，通过数字化营销+AI创新互动，为企业打造“成长力引擎”，以独具特色的产品功能结合平台势能，为品牌私域运营赋予新的营销体验。

## 搜索+推荐双轮驱动，打破营销屏障

万事开头难，企业在品牌营销更多人群，势必会拖慢营销节奏。在品牌与目标用户之间，信息冗余制造了一堵“看不见”的墙，让二者难以连接。

企业百家号作为百度品牌阵地生态的核心，其推出的「认证服务」，可以让品牌在“冷启动”初期就占据营销高地。一旦获得「企业权威认证」，百度搜索作为互联网最丰富最前端的流量入口，可以让目标用户在搜索中就看到企业百家号的内容；而百度推荐也能通过大数据分析，自动为品牌寻找潜在的目标用户。

“主动搜索+被动推荐”，通过双向连接的方式，充分打破了品牌与用户之间的屏障，最大限度提升了企业营销的精准度和覆盖率。

2

## 解锁超级玩法，私域与商域切换自如

很多品牌营销人员往往会走入一个误区，即过于重视品牌内容价值的构建，而忽略了内容传播效率的提升，而后者往往是打造“爆款”必不可少的关键。企业百家号作为百度品牌营销的核心内容承载，在传播路径上也得到了百度生态最大的扶持。

百度在产品设计上为企业百家号的营销预留了多种玩法，让品牌在私域与商域之间自由切换，玩转内容营销。

玩法一：玩转超级引流，网罗潜在用户。企业利用企业百家号「认证服务」的「内容挂载功能」，让内容出现在页面展示最优位置，不仅可以扩大流量入口，还能让内容持续获得曝光，一网打尽百度生态的海量用户。同时，利用销售心理学的“第一眼效应”，精准的内容触达能给用户留下极深印象，更容易关注企业百家号，这时企业将获得大批的潜在用户，有利于提高后续的产品转化。

玩法二：提升点击频率，缩短传播路径。当用户搜索关键词时，企业可以利用百家号身份特权的「认证服务」，可以让用户优先看到企业号信息流，并直接点进企业百家号的内容页，获取最大最快的曝光机会。这让企业在内容创作上会更有方向性，不仅让优质内容获取了精准曝光，还缩短了内容传播路径，以更柔和的姿态对用户实现营销，实现内容闭环。

玩法三：便捷快速涨粉，迅速扩张私域流量池。用户在看到感兴趣的企业百家号信息流时，顺手即可点击右侧“关注”按钮，一键成为企业百家号粉丝。通过减少用户操作步骤，缩短用户思考时间，让企业不再错过任何一个潜在用户，同时，企业百家号还专门推出了「粉丝增长工具」，提供了更丰富的涨粉方法，助力企业不断实现私域流量池的扩张。

3

## 多种能力转化销售，打造营销闭环

传统营销的一大弊端在于市场和销售的割裂，即便能够短期占据用户的心智，但由于营销路径过长，导致大量潜在客户流失，转化率并不理想。在智能营销时代，能否一站式完成品牌营销闭环，成为衡量营销平台能力的关键。

获得企业百家号「认证服务」的品牌，可以借用百度生态产品矩阵的多种能力，完美打造一个营销闭环。

企业百家号+基本鱼/营销通，用百度大数据做“智囊”。线上运营，得数据者得天下，通过对所有内容数据进行全链路客观地监测和分析，运营人员可以快速复盘营销过程，跟踪用户行为，发现营销线索，分析行业趋势，总结优劣势所在，更有利于打造出“爆款”，帮助品牌快速发展。

企业百家号+智能小程序，服务承载占领用户“心智”。用户被企业百家号内容吸引后，会潜意识想要了解更多相关信息，企业百家号如同公司的“门面装修”，而智能小程序就是公司的“导购人员”，引导用户更全面了解企业的核心产品和服务亮点，前后承接可以进一步占领用户心智，有利于后续的销售转化。

企业百家号+度小店，打造线上“体验式购物”。内容营销如同线上场景营造，最终目的还是为了实现销售转化，企业百家号与度小店，将营销阵地与销售阵地完美地串联在一起，在内容页面即可完成销售转化，真正实现新零售时代的“所见即所得”，极大降低了用户的决策成本，瞬间完成从“喜欢”到“拥有”，帮助企业实现更大的销售转化率。

除了上述纵向维度的营销闭环之外，在横向维度，企业百家号也通过多场景实现了营销闭环，通过号主页、号内容、号私信三大转化路径，在每一个连接用户的场景，都可以帮助企业实现不同层次的高效转化。

伊凡国际美妆学院创始人伊凡曾表示，从企业百家号过来的粉丝粘度特别高，成交量能高达30%。还有诸如铂爵旅拍、北京市盛廷律师事务所等获得企业百家号「认证服务」的品牌的营销 姚 軹 倭 明百度生态打造的营销闭环的效果。

在中国互联网企业营销史上，百度可谓第一批先行者，多年以来，百度也在不断沉淀其营销方法论，并结合自身技术的不断升级。在智能经济时代，百度将数据、内容、科技、创新4大能力核心融为一体，引领了营销新变革，企业百家号「认证服务」的推出，正是其打造品牌“成长力引擎”的一个有力抓手，帮助企业突破自身边界提供了更大的势能