

招商加盟行业在神马推广分析报告（销售版）

产品名称	招商加盟行业在神马推广分析报告（销售版）
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

目录

1.....	行业环境分析2.....
.....	行业推广数据分析3.....
.....	客户成功案例4.....
.....	个性化方案

一、行业环境分析1.神马推广行业环境分析

客户推广负责人特征：账户优化能力精通行业竞争状况、uc推广模式；***的推广负责人都是经验丰富的SEM人员；有专门的团队来负责或者外包给其他的网路公司来做。神马、uc推广精通各平台优劣全网推广：神马，好搜，百度，搜狗，商机网平台等；传统媒体涉及不多，偶尔会有配合代理商做推广。非常关注效果=KPI工作强度大：团队一般2-3人左右，各平台账户操作量大uc推广负责人对于各平台的转化效果非常敏感，有钱也不敢乱花；关注具体的咨询量或是成交量，这些数据会直接关系到负责人的绩效。对应策略：策略：知己知彼、百战不殆掌握行业现状、发展问题、前景，分析，建立信任；帮客户了解客户的客户特征，给出推广策略调整的建议。第二策略：各推广平台分析充分了解各平台的优劣势；引导客户认识好搜的特点和优势。第三策略：成功案例+营销解决方案行业客户成功案例+视频；(附有成功案例模板工具及客户视频)全网、一站式产品营销方案；账户营销策略、消费提升沟通模板。

2.生活用品加盟UC信息流行业前景

中国地表水污染严重，居民对于用水安全的需求越来越强烈，而现阶段整体净水器使用率仅为3-5%，距离欧美国家的70-80%，使用率相差极大。在人们越来越关注水安全的，净水器市场处于起步发展阶段，前景巨大，据分析，整个净水器将会成为一个年均千亿元的大市场。

电商时代的来临，让橱柜加盟uc推广等家居市场的总产值也不断扩大，预计2016年家居总产值将达到3万亿。

3.生活用品加盟神马推广行业盈利分析及推广现状

对于招商加盟类客户来说，主要的推广方式就是电视广告和网络神马，uc信息流推广，考虑到成本问题，更多的会选择网络推广，网络推广对这个行业来说是刚需。整个招商加盟行业利润都很高，神马推广方面会有专门的团队负责，关注点主要是流量和实际的咨询量数据，大部分客户对于网络推广及合作方式相对，会要求返点，现阶段合作客户开户金额通常在5600-10600之间，续费很及时。

二、uc信息流推广数据分析1.生活用品加盟行业消费情况及淡旺季

2.生活用品加盟行业目标客户特点分析

根据uc信息流分析数据，生活用品加盟行业目标客户的男女比例为3:2，年龄主要集中在19-34岁之间（占比79%），学历以高中及本科居多（占比87%），购买力方面偏低及中低的居多（占比78%），从事职业以公司职员和自由职业者居多（占比71%）uc推广策略：目标人群以年轻人居多，购买力及学历都尚可，从事的职业也给了他们更多的上网时间，推广时可以增加展示网络的部分

3.生活用品加盟行业目标客户兴趣分布

生活用品加盟神马行业目标客户就是那些想赚钱想创业的年轻人，目的性比较强，同时会有一些一夜暴富的想法。

4.生活用品加盟行业目标客户搜索行为分析

生活用品加盟神马行业目标客户常用搜索词就是创业 赚钱等等，目的明确。

5.生活用品加盟行业目标客户浏览行为分析

6.生活用品加盟各平台优劣势对比

7.不同类型客户切入策略

三、客户成功案例1.生活用品加盟行业神马搜索推广成功案例

客户名称：合肥康家净电器有限公司合作时间：2013年8月份客户反馈：百度竞争激烈，费用居高不下；好搜的成本降低很多，而且因为是新的渠道，错开了客户群，大大降低了整个同行的撞单率客户名称：合肥美菱净化设备有限公司合作时间：2013年8月份客户反馈：合作后信息量以及电话量增加了，成本反

而降低了将近有30%；客服服务也很周到，有不定期的上门服务和每天的网上交流以及电话回访

2.生活用品加盟行业搜索推广解决方案

神马搜索推广-文字链&比翼图片&子链

移动推广展现形式

3.生活用品加盟行业UC搜索推广解决方案

UC网络

4.消费者搜索行为分析

当消费者处于潜性需求状态，消费者出现模糊的需求，其搜索的词语也相对宽泛，不会涉及到具体的产品名称。行业词汇如“手机”、“机床”、“招商加盟”，疑问问句如“哪有赚钱的好项目”。搜索目的：获取大量相关信息以辅助决策。当消费者处于显性需求状态，消费者已经初步确定了购买的方向，其神马搜索的词语会涉及到具体的产品名称和区域指向性。如“安卓手机”、“数控机床”、“净水器加盟”。搜索目的：获得具体目标产品。当消费者处于考虑购买状态，消费者已经锁定了几个备选的目标产品，其神马搜索的词语会涉及到具体的品牌和产品型号。如“华为荣耀6”、“美菱净水器加盟”。

5.生活用品加盟行业搜索产品营销策略

四、个性化方案1.生活用品加盟行业搜索产品营销策略

细分账户预算，优化账户设置（以合肥为例）

定制精细推广方案覆盖所要投放的黄金时间段（早8点至晚十点）和地域，设置充足的账户预算，不建议设置计划层级预算；净水器加盟行业投放地域较广，除了北上广等竞争力度较大，品牌意识较强的地区；将意义相近、词性相同的关键词划分到同一推广组，更有针对性地撰写创意；账户细分，单一推广组内的关键词数量不超过30。选择优的关键词在词的选择上，以竞品词、品牌词、疑问词、产品词、加盟类词，价格类词为主；在词的划分上，从词的转化率、重要性维度，单独划分推广组，重点关注、优化。

选择优的关键词——关键词分类

竞品词+品牌词

安之星净水器	扬子净水机
艾沃净水器	新飞净水器
金科净水器	斯隆纯水机
道尔顿净水器	美菱净水器
好自然净水器	尚赫净水机
浪潮净水器	蓝景净水器
金利源净水器	浪木净水器

金伟连牌净水机
朗诗德净水器
金伟连净水机
荣事达净水器
好自然净水器
格美净水器
浪潮净水器

价格类词

美的净水器价格
金伟连净水机价格
源之圆净水器价格
水王星净水器价格
万泉达净水器价格
益之源净水器价格
荣事达净水器价格

品牌+加盟类词

道尔顿净水器加盟
美的净水机加盟
沁园净水机加盟
海尔净水机加盟
荣事达净水机加盟
格力净水机加盟
沁园净水器加盟

加
加
净
净
净
净
净

格美净水器
金伟连净水机
鼎美净水器

美的净水器
立升净水器
铭族净水器

家用净水器
飞利浦净水器
金利源净水器

佳贝尔净水器价格
家用净水器价格
金科伟业净水器价格

格力净水器加盟
安吉尔净水器加盟
临沂净水机加盟

净
净
净

科学的效果评估和优化1.对不同推广计划（如主词、流量词、效果词等）、不同推广组（如产品短词、加盟类词等）的统计数据准确评估。2.定期查看效果评估中的地域报告，分析是否需要调整账户或者发现可重点投放地区。撰写吸引人的创意1.根据净水器加盟的项目优势，前景，品牌度多维度撰写创意。2.对同一组关键词试验不同风格和表达方式的创意，并通过实际神马推广效果对比不同创意对网民的吸引力，不断优化创意质量。3.与其他创意相比，突出自己的特色，并在标题中体现出来。4.在外形上装扮创意。撰写创意四大技巧要求——飘红创意展现时，与搜索词意义相同或相近的词将会飘红，飘红将提高网民对推广结果的关注。合理使用通配符将极大地提升飘红几率。要求——关联创意内容和关键词关联度要高，从而大程度上吸引网民点击。创意内容和着陆页关联度要高，从而大程度减少跳出率。二者协同优化还能间接提升关键词质量度。要求——通顺语句通顺能够提升网民对创意的兴趣，才有可能形成点击。要求——吸引让创意展现特色，让创意直接吸引客户眼球。让创意产生信任和品牌影响力，让创意引导号召网民优化策略与顺序优化账户结构，详见以上部分改进创意的撰写质量：关键词创意相关性选择合适的访问URL和显示URL：将网民直接带至神马搜索结果中所提供的信息网页选择更具体、商业意图更明显的关键词：详见选择优的关键词优化匹配方式：“广泛匹配”+“搜索词报告”+“否定关键词”，长期优化效果显著调整出价，即每次高点击价格修改推广设置，包括推广地域、推广预算等：神马推广较好主推地域增加预算，结合下线时间对预算进行调整。全年投放预算占比无明显淡旺季区别，但是在年末（1-2月份）应重点做好宣传，为来年做准备

账户结构搭建

效果评估和优化根据潜在人群的兴趣特征和媒体类型特征，利用访客找回功能和转化跟踪根据，在增加展现的基础上，提升转化。推广时段:修改投放日程设置，延长推广在线时间更符合网民在网上网习惯，18时至22时为上网高峰期，增加展现量；重点关注胜出率，提升胜出率在20%~50%之间地域上，建议根据搜索账户同设置。