

集亞

数字营销 精准线索





GEEA.CN


合作案例



某上海驾校 抖音营销方案

 投放规划

 执行规划

 广告策划

投放规划

原则：

转化路径：CPM - OCPM - CPA - OCPA

积累数据 - 定位用户群 - 提高转化 - 定位中/强意向用户群 - 提高成交率

| 阶段 | 定向 | 重点 |
|------|---------------|------------------|
| CPM | 不限定 | 累积定向数据 目标人群画像 |
| OCPM | 偏好人群定向（基础、兴趣） | |
| CPA | 意向人群定向（基础、兴趣） | 累积成交数据 成交人群画像 |
| OCPA | 成交人群定向 | |

2、包含内容：

计划+广告创意+落地页

创意：根据不同计划的人群标签，写针对性文案

落地页：产品介绍+优惠/礼物+表单（根据不同年龄的人，区分设计）

3、阶段推进安排

CPM-OCPM 阶段：

每天晚上 23 点做当日复盘，3 天大数据复盘，重点做定向分析

OCPM-CPA 阶段：

每天晚上 23 点，顾问统一反馈线索跟进情况；

3 天大数据复盘，重点做定向分析（第一周需要确定强/中需求人群）

CPA-OCPA 阶段：

5 天做大数据复盘

投放规划

4、计划组合标签参考

| 某驾校学车——定向标签参考 | | |
|---------------|------|--|
| 定向分类 | 标签 | 细分 |
| 用户基础 属性定向 | 地区 | 【黄浦区】 【徐汇区】 【长宁区】 【静安区】 【普陀区】 【虹口区】 【杨浦区】 【闵行区】 【宝山区】 【嘉定区】 【金山区】 【松江区】 【青浦区】 【奉贤区】 【崇明区】 【浦东新区】 |
| | 商圈 | 根据【cpa-ocpa】阶段数据确定 |
| | 性别 | 【男】 【女】 |
| | 年龄 | 【24-30】 【31-40】 【41-49】 |
| | 时段 | 工作日： 1. 【07:00-12:00】 2. 工作商务日场景：【12:00-18:00】 3. 休闲晚高峰场景：【18:00-23:59】 4. 夜间活跃期场景：【00:00-07:00】 非工作日： 【07:00-00:00】 |
| | 网络 | 【4G】 【WiFi】 |
| | 系统 | 【安卓】 【ios】 |
| | 身份 | 【行业】 有车人群、教育、差旅、金融、房地产、电商、护理等等 【职业】 学生、职场大众、家庭主妇（有/无孩子）、政府官员、企业管理层、退休老人、无业人士 |
| 兴趣定向 | 偏好 | 游戏、餐饮美食、生活服务、家居家装、商务服务、家电数码、教育、美妆护肤护理、旅游、母婴、应用软件、日用百货、宠物生活、服饰箱包、小说动漫阅读、交通、运动户外、金融、自定义 |
| | 粉丝类别 | 【抖音粉】 【品牌粉】 【明星粉】 【达人粉】 |

执行规划

投放目标：100 元获得一个精准成交线索

参考《执行计划表》

| 时间 | OCPM | | 计划定向——标签组合 | | | | | | | 出价比 | | | 素材组 | | |
|----|------|------|------------|------|---------|-------|----|----|----|-----|-----|------|-----|----|----|
| | 类型 | 计划编号 | 时段 | 区域 | 年龄 | 性别 | 行业 | 兴趣 | 行为 | 策略 | 出价 | 出价占比 | 编号 | 标题 | 定向 |
| | 标签组合 | | TA/B/C/D | 【区名】 | a/b/c/d | w/m/E | 区分 | 区分 | 区分 | | 不限定 | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | |

CPM——数据测试阶段

日预算：1000 元/日

投放周期：3 日

预估日浏览量：4w ; 日点击率：1.2%

OCPM——客户群定向投放

日预算：4000 元/日

投放周期：3 日

预估日浏览量：2w ; 点击率：2.5%

OCPM——CPA 阶段规划（成交客户群投放阶段）

日预算：5000 元/日

投放周期：5 日

预估日浏览量：1w ; 点击率：2.5%

销售配合补充《线索定向信息反馈表》：

| 线索 | 年龄 | 性别 | 职业 | 跟进情况 | 意向度评分 | 成交情况 |
|----|----|----|----|------|-------|------|
| | | | | | | |

OCPA——成交人群定向投放

日预算：5000 元/日

投放周期：5 日

预估日浏览量：1w ; 点击率：2.5% ;

广告策划

需要关注以下几点：

一. 在上海，想学车的人普遍需求：

- 拿到驾照拿到驾照拿到驾照；
- 以外地人为主，担忧外地的能不能在上海考驾照；
- 要好的教练，会担心教练凶不凶，能不能教会自己；

二. 送礼物是噱头，更重要是如何让人相信你是真的。

- 真的有这个地方
- 真的有这帮人
- 这个教练我喜欢

三.各阶段素材区分重点

- CPM-OCPM 阶段：想办法引流，爆款最可行
- CPA-OCPA 阶段：要做定向优化，根据成交用户群的特点来优化

四. 抖音用户的浏览特点：

- 男女比例=4:5，女性占主要部分。
- 20-40 岁用户为主，已婚已孕占 47%；
- 喜欢什么看什么，系统会推荐相关内容。一般跟行业相关更吸引人；
- 短视频是碎片化阅读，内容要简介，画面要好看，俊男美女谁都喜欢，搭配爆款音乐；
- 用户关注点：有趣、分享、学习；

广告策划

广告策划

一、XX 学车的品牌定位

某驾校学车：核心定位就是人，上海好教练！

| XX 学车在上海：想找驾校好教练，人民广场来相见。

- 会所的核心是技师，驾校的核心是教练。
- 我们做的业务不是学车，而是卖教练，各种款式都有。
- 教练的核心就是**帅、幽默、情商高**。
- 只有**大量招收到女学员**，才能从口碑传播角度**高价吸引男学员**。

品牌路线：

- 重信守诺，以自营驾校为主，以优质教练为核心，坚持“打铁还需自身硬”，以净化驾校培训行业为核心价值观，立志驱散驾培行业“吃拿卡要”坏风气。
- 坚持实事求是，以人为本，立足本土，直面群众，公开透明收费。让学员放心学车，遇名师得真本领！让教练通过努力获得更高收入，树立每一位驾培教练，真正的职业荣誉感！

二、产品需求分析

在上海，想学车的人普遍需求：

- 1、拿到驾照拿到驾照拿到驾照；
- 2、以外地人为主，担忧外地的能不能在上海考驾照；
- 3、要好的教练，会担心教练凶不凶，能不能教会自己；

学车需求图谱

以下为部分数据列举：

【上海驾校】：

最关注教练（人）、上海市（货）、电话（场景）、考试（货）

广告策划



【上海学车】：
最关注驾校（货）、居住证（货）、考试（货）、教练（人）



【上海考驾照】：
关注外地（货地）、居住证（货流）、体检（货流）、上海市（货地）



广告策划

三、产品特性



XX 学车与竞品相比

- 优势：

正规大驾校，基地覆盖地区较广，教练多，硬件条件过关。

- 劣势：

价格相对较高，同行在 4300-5000 价位。对于省钱心理的用户，价格不具备吸引力。

只能做线下成交，线上直接成交的难度很大。需要吸引用户到线下门店来做成交。

送礼物是噱头，**更重要是如何让人相信你是真的。**

- 真的有这个地方
- 真的有这帮人
- 这个教练我喜欢

四、素材制作：

| 虚则实，实则虚。

| 用爆款视频来迅速拉流，做定向投放再针对群体作内容优化

有**学车强需求**的人关注：教练水平，方不方便安排，能不能拿到驾照，是不是真的。

素材需要突出：

广告策划

- 1、教练：真人出镜，各种性格
- 2、方不方便：突出时间、地点可自由安排，晚上都能学车真的牛逼了
- 3、能不能拿到驾照：60岁的老人，都能拿到驾照，谁拿不到？
- 4、在自己的车场拍摄

内容：创意视频+落地页

【创意视频】

时长：15s

| 保证客户前 8s 要看完

每个视频结尾重复：

xx 学车在上海：想找驾校好教练，人民广场来相见。

CPM 阶段

脚本：<https://shimo.im/docs/cj8JTcpHPvPxycVH/read>

OCOM-OCPA 阶段

需要根据累计数据，做定向视频补充

| 定向分析内容列表（即时调整） | | | | | | | | | |
|----------------|----|----|----|----|------|------|----|----------|----------|
| 计划 | 地区 | 年龄 | 行业 | 兴趣 | 礼物偏好 | 场景偏好 | 兴趣 | 热门剧 情 | 热门音 乐 |

落地页

<http://app.redance.com.cn/>

主图：俊男美女、驾驶证、练车场地（一定要抓眼）

小图：充电宝、咖啡卡、零食礼包、健身卡

文案：（待定）

现在报名，还有免费限量学车礼包

表格：姓名、电话