

舜飞BiddingX助力浦发银行“钱好贷”， 实现效益最大化



关于浦发银行“钱好贷”：

现金分期“钱好贷”产品是浦发银行信用卡中心旗下的信用卡消费贷款业务，它是针对浦发银行的优质客户提供的支取现金并分期偿还的业务。

目标：

- 全力推进“钱好贷”“现在办理，费率立享8.8折优惠”活动，吸引浦发银行信用卡老客户及其他潜在的、有消费贷款需求的信用卡用户在线申请业务
- 以不高于期望的CPA（申请注册成本）获得目标客户

策略：

- 基于基本属性、地域、兴趣爱好、访问行为等四个方面进行人群标签定向
- 依据移动端用户使用移动设备习惯，有选择性地分时段进行投放和优化
- 建立新闻财经类白名单媒体定向投放，增加信息流广告预算，提升转化效果
- 落地页统一代码管理，监测落地页访客行为，定向未转化用户，持续召回

结果：

- 在线注册完成率154%
- 转化率比预期提升了131%
- CPA成本相比预期降低了35%

一直以来，金融行业都是网络推广竞争非常大的行业，其所支付的推广费用惊人，但随着行业内竞争的加剧，广告成本节节攀升，广告收效甚少，受众实际转化困难。对于金融广告主来说，他们更渴望把每一分钱花在最具有效果的营销上，以最高的性价比获取目标客户、提升业务平台流量、提升客户实际转化率，达到营销效果最大化。锁定精准人群，让广告以更低的成本带来更多实际的转化，这恰恰是DSP精准营销的长处！

2015年9月，浦发银行现金分期产品“钱好贷”，携手舜飞BiddingX，面向移动端进行DSP精准营销。舜飞BiddingX，拥有超过10亿精准人群数据库，依靠行业领先的智能竞价广告技术，为客户提供全流程优化解决方案，实时动态优化效果，让广告更具实效。如何更快更有效地锁定精准目标人群，最大化提高在线注册转化率，降低客户收集线索的成本（CPA）是本次浦发银行进行推广的主要目标。

最终，BiddingX在短短20天内，为浦发银行“钱好贷”产品带了154%的在线注册完成率，转化率比预期提升了131%，CPA成本相比预期降低了35%的惊艳投放效果！

作为业界最具实效的精准营销公司，舜飞BiddingX之所以能够为客户带来如此好的投放效果，是基于长期以来积累的丰富的投放经验，更是得益于舜飞强大的大数据精准定向技术和全方位实时动态优化服务。

精准定向：四大策略锁定五类目标人群

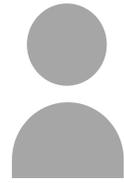
要想精准定向目标人群，首先得从了解广告主需求出发。现金分期“钱好贷”产品是浦发银行信用卡中心新推出的信用卡消费贷款业务，它是针对浦发银行的优质客户提供的支取现金并分期偿还的业务。“钱好贷”款项仅适用于个人消费用途（包括但不限于装修、家电、婚庆、购车、助学、旅游、医疗等），但不得用于投资（包括但不限于购房、股票、期货、及其他股本权益性投资等）。

也就是说，你想要买iphone 6S、LV包、钻戒、出国旅行，“钱好贷”都可以帮助你马上实现，而且无需抵押，申请便捷，多期数还款选择，既可享受提前消费带来的好处，也缓解申请人的还款压力。在本次推广中，浦发银行想借助移动DSP营销，全力推进“钱好贷”“现在办理，费率立享8.8折优惠”活动，旨在吸引浦发银行信用卡老客户及其他潜在的、有消费贷款需求的信用卡用户在线申请业务。

基于对广告主需求的了解后，舜飞BiddingX通过自有DMP平台和第三方DMP数据库，进行了多维度分析和挖掘，制定出目标用户基本属性定向、地域定向、兴趣爱好定向、访问行为定向等四大人群定向策略，精准锁定了白领商务人群、金融财经人群、汽车人群、旅游人群、网购人群等五大类目标人群，使人群属性与目标受众相结合，进行策略性的投放。

基本属性

年龄：25岁以上
 收入：月薪5K-8K，8K-1W、1W以上
 身份：商务白领、金融、旅游、网购、汽车人群。



地域定向

定向浦发银行设有网点的城市进行投放：
 上海、广州、南京、镇江、宿迁、徐州、
 无锡、福州.....



兴趣爱好定向

对理财、娱乐、IT数码、旅游、时尚等感兴趣，
 长期关注金融、贷款、汽车、房地产等领域。



行为定向

- 1.访问过新闻咨询、金融财经、网购、汽车APP的人群进行定向
- 2.申请过信用卡的人群
- 3.点击或购买过金融产品的人



其中，对收入进行了三个等级划分，对不同等级收入的人群进行不同频次的广告曝光，更加精准地触达目标用户；在地域上，定向浦发银行设有网点的城市进行投放，剔除不在目标城市的人群，减少无效用户的干扰，同时对表现好的区域加大投放，譬如江浙沪地区城市因为网点较多，是浦发银行客户的几率更高；另外，对兴趣爱好的定向。

根据金融、娱乐、旅游、时尚、购物等大类标签再进行细分筛选适合的标签，精准到信用卡、贷款等人群上；重点对访问过新闻资讯、金融财经等APP的人群、购买过金融理财、汽车、旅游等产品的人群、进行过信用卡申请的人群进行定向投放，对这部分历史数据的运用，对提升广告效果有着直接的作用。

优化服务：四大环节实时动态优化

有了精准目标人群的定向，走出了最关键的一步之后，还需要能根据实时数据全方位进行优化调整的策略，这对提高精准投放的效果至关重要。除了依靠强大的技术和人群数据，舜飞BiddingX还拥有引以为傲的、有别于其他竞争对手的法宝——面对客户始终坚守服务至上的原则，为客户制定独特的全流程解决方案，不放过投放过程中的每一个环节，全天候实时动态优化。

在本次推广中，舜飞BiddingX针对时段、媒体、素材、落地页几个方面制定了相应的优化策略。

时段优化：初期设定投放时间为每天7:00-24:00，但根据移动用户设备使用行为习惯，工作日早高峰（7:30-9:00）、午休（12:00-14:00）、晚高峰及下班时间（18:00-22:00）、周末，这几个时段移动设备使用频率高，并且这些时间段中访问新闻财经类APP的用户转化效果更好，因此预算调整集中在这些时间段中消耗。

媒体优化：舜飞BiddingX移动端拥有超过100亿优质媒体流量，其中包含了80亿信息流广告资源。在前期的泛媒体投放中发现，目标用户在新闻财经类APP上转化效果更好，因此我们筛选出了一部分新闻财经类的白名单媒体，在这些媒体上进行加大预算投放。



创意优化：制作多版本多尺寸的创意素材，直截了当地突出优惠信息，呈现多样化的设计风格，吸引目标用户关注点击广告；并在投放过程中根据数据实时调整筛选，点击效果更好的素材和尺寸采取加大预算投放，同时对不同人群、不同地区投放不同的创意。

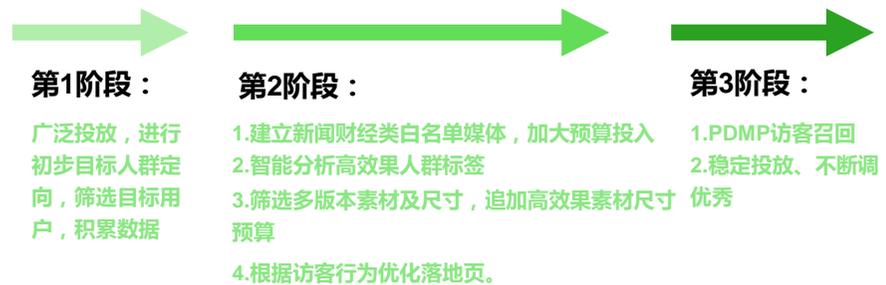


落地页优化策略：对落地页进行代码布置，利用Tag Manager工具统一管理多种代码；运用DNA网页监测工具对落地页访客行为进行监测，分析访客在落地页上的浏览行为，对访客进行不同分类定义，发现访客流失节点，对不同分类人群采取不同的优化策略（素材、落地页优化调整），譬如精简落地页转化流程，优化用户体验，使访客更便捷进行在线注册完成转化。

另一方面，通过收集落地页访客数据，运用PDMP访客召回技术，在推广后期对访客进行重定向投放，提高转化率。

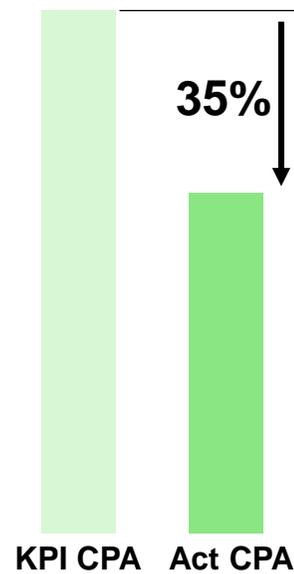
正是基于对每一个环节不放过、全天候的关注，广告投放调整和动态优化同步进行，点击率高达8.72%，并使得转化效果得以大幅度提升，转化成本低于预设要求，大大超出广告主的预期。

策略总结



一直以来，金融产品相对比较复杂、目标人群高度分散、购买决策具有时效性等特点，使得金融行业在营销上对目标人群行为数据的依赖性比其他行业更大。对于广告主来说，核心问题在于：如何从海量数据中精准寻找目标受众，并投放相应的广告信息。那么，DSP精准营销无疑是最佳渠道选择。

而舜飞BiddingX所拥有的海量数据与对海量数据的强大运算能力、海量优质媒体、领先的智能竞价技术、以及全流程的优化服务，能为金融行业广告主制定最具实效的精准营销解决方案，带来营销效果最大化，这也是舜飞BiddingX一直制胜的砝码。相信会有更多的金融广告主，在DSP精准营销中找到共鸣，实现营销价值。



关于BiddingX：

舜飞旗下DSP平台，提供RTB、PMP、PDB多种媒介购买解决方案。BiddingX日均流量超过400亿，覆盖PC端、移动端、视频端，并在营销的每一环节，以领先的产品技术为支撑，为广告主提供全流程优化服务。

了解更多：www.biddingx.com