

创造需求的力量，阿里助力51Talk 实现移动时刻精准转化

广告主：51Talk

所属行业：教育行业

执行时间：2019.09-11

参选类别：搜索营销类

营销背景

51Talk 是中国在线英语教育领导品牌，以在线青少儿英语教育为主体，采用真人外教一对一在线教学的学习模式，51Talk 累计拥有 1000 万注册学员，超过 4000 万节高品质外教课。

- 1、国民意愿——国民经济水平提高，教育认知增强，英语教育低龄化。
- 2、国家政策——中国英语教育时间趋前化，少年儿童接触英语时间提前。
- 3、留学人数增加且呈现低龄化趋势，加速少儿英语早教行业发展。

随着互联网红利的消失，行业竞争日趋激烈，营销成本也水涨船高。

相较于其他行业而言，自考行业营销玩法单一，获客模式较为固化，缺少新鲜玩法。



营销目标

构建营销矩阵，提高营销转化率的同时降低转化成本，把握移动时刻以赢得和维系用户。

策略与创意

一、在对的时间，投其所好的影响对的人。

制定从“营销时刻”出发，针对指定用户群体的差异化营销策略，立体式营销矩阵精准影响。



二、策略性投放：懂用户的营销，将用户的“移动时刻”变成你的，将你的产品信息变成用户需求。

1、没有需求创造需求：需求模糊的潜在人群，“制造需求时刻”实现精准化营销运营。

搜索前无明确意向，随便看看 → 搜索时触发浅层需求并搜索 → 仍无明确需求 继续浏览 → 被营销创意内容触发 → 产生点击或关注行为。

2、没有机会创造机会：无需求或其他需求的泛需求人群，“借来需求时刻”以内容刺激引导。

搜索前无明确意向，随便看看 → 搜索时未触发浅层需求 → 浏览大众用户群体关注内容 → 被营销运营内容触达 → 产生点击行为 → 产生触发需求的机会。

3、洞察需求把握需求：有明确需求的目标用户，把握“忠诚时刻”实现信息最大化覆盖影响。

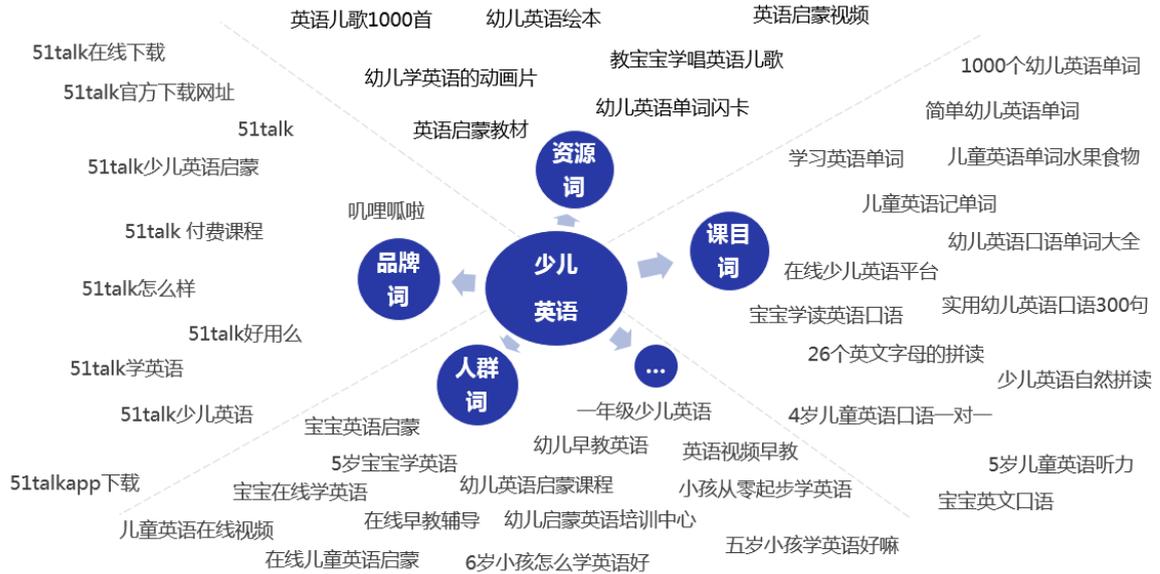
搜索前有明确意向 → 搜索时触发关键信息 → 搜索后进行强渗透内容展示 → 被营销内容吸引 → 产生点击、关注、留资、转化等行为。



执行过程/媒体表现

账户累计拓展关键词 14w+，账户计划平均搭建 90+，每个单元超过 10 条创意，累计更新落地页 20 版以上，优质落地页 6 版以上。

1、关键词拓展：根据不同地区，不同账户结构及词性进行关键词分组。



2、账户计划搭建：根据词性和测试方向命名区分。

账户结构示例							
品牌词	竞品词	通用词	课班类	机构词	年龄词	长尾词	相关词
品牌核心	VIPKID	幼儿英语	幼儿英语班	英语启蒙中心	六岁小孩学英语	疑问词	外教
品牌官网	励步英语	英语培训	英语启蒙课	儿童英语培训机构	三年级小孩学英语	价格词	单词
品牌需求	aoakid	小孩学英语	少儿英语培训班	少儿英语培训机构	五岁孩子英语启蒙	对比词	口语
.....

3、创意样式优化：根据创意点击率进行更新，添加黄金地带、图文双子链，图文混排，增强吸引力。

51Talk英语,外教1对1

爆款展台

样式可满足教育客户品牌曝光,提升流量

100%外教 在家? 外教一对一 提高听力

51Talk英语学习,轻松在家学

黄金地带

满足多重产品样式投放,精准获取潜在用户。

51Talk-在线青少儿英语

图文双子链

图文组合样式,详细阐述产品信息,吸引用户

<51Talk>无忧英语

图文混排

进一步了解产品、服务,吸引客户访问网站,从而有机会形成转化

通过多样式组合,甄选高CTR样式加大投放力度,关键词点击率提升50%,转化率提升40%

4、落地页优化：测试不同版本落地页，不断追求高效转化率。

51Talk 在线青少儿英语

免费领取价值288元外教试听大礼包!

立即免费领取

孩子在51Talk能获得的3大成长

提升成绩,增加兴趣,自信口语

我们承诺: 30天内退款, 100%履约协议, 7x服务支持

优势突出

5A外教、线上教学、国际教材、全面发展

限时激励

利用网民学历需求痛点,利用限时报名,激发网民转化需求。

特色服务

让家长亲身感受孩子学习变化,听说读写练全面发展。

免费活动

免费试学,赠送教材等

5、精细化智能投放助力，多种工具实现效果提升，四象限分解法进行账户优化调整。

实时跟踪排名变化，结合**盯排名**工具，确保高转化关键词充分展现；

结合投放数据，针对展现量较低的高级创意样式，利用**样式高展工具**，提升创意触发；

针对账户内成本稳定，转化较高计划，利用**转化盒子**，**投放OCPC**，在稳定成本的同时，持续放量；

使用**流量超市工具**，每周持续拓展网民热搜词，筛选业务一致关键词，添加至账户；



初步 将各账户按照4象限分解进行优化调整。

精细 将积累数据对账户进行持续精细化优化。

优化 对历史数据做细分优化调整。



营销效果与市场反馈

账户经过科学的营销与优化，为企业实现以优势成本换取优质流量，**最终实现转化量上涨 30%，转化成本下降 8%。成功达成亿人亿面的精确化投放，实现账户与量级的双重增长。**