

360 智算子

报送公司：360 智慧商业

参选类别：年度最佳数字营销工具

简介

产品简介：智能投放托管专家。运用人工智能技术，以转化目标为优化目的，系统动态出价代替人工调价，最终使平均转化成本低于设定的目标价格。

开发背景：

常规投放需人工设定出价，人工挑选媒体流量人群，尝试多种定向投放，投放过程需要时刻关注投放数据，不断调整投放设置来优化效果，但是投放效果时好时差，转化成本无法控制。为了有效改善出价、投放设置、投放过程以及投放效果等各环节中的问题，进行 360 智算子产品开发。

核心目标：帮助广告主控制广告成本，提升广告效率。

使用群体：使用 360 点睛平台选择投放展示广告的所有广告主。

技术亮点：

- 1、自动化。**用托管出价和匹配模式的方式智能优化客户转化。智能算法模型能根据**实时+历史转化情况**，实时调整投放设置以使结果尽量接近乃至超越广告主的 CPA 目标，有效的节约了广告主的人工运营成本。
- 2、锁定高价值人群。**以海量的用户行为数据和广告投放数据为基础，通过智能算法模型，让广告精准触达，有效提升转化率。依托智能算法模型，挖掘潜在用户，从而使得广告能够智能化精准匹配目标受众。
- 3、限制和人群限制触发广告。**在更大范围内寻找新流量，利用 Lookalike 技术找到相似人群，针对已转化人群做 lookalike 人群包，新建推广组，全网+人群包投放，触达更多新的用户。独家把智能转化优化运用在 PC 的媒体，除了 360 本身的内部流量人群挖掘，将在联盟流量范围内寻找更多新流量，扩大流量范围。

使用说明

智算子设置简述：

- 1、广告主仅需设置自己的目标 CPA。

- 2、系统根据广告主设定的预期 CPA 目标来实现动态智能出价，并按照点击扣费。
- 3、系统会自动实时调整投放设置、无限接近乃至超越广告主的 CPA 目标。

注：智算子总共分为 2 个阶段，第一个阶段是数据积累的阶段，获取足够的转化量以确保智能投放阶段系统准确的预测转化率；第二阶段是智能出价阶段，根据转化率预估进行智能投放，以转化成本为优化方向，帮助广告主提高广告转化效果。最广告主最终的效果数据最终会回传给智能模型，模型进行深度学习和优化，基于转化效果反馈下一次出价。



应用范围

360PC 信息流、360 场景橱窗以及 360 优质品牌展示广告等广告形式已支持智算子投放。

应用实例

360 智算子整体消费的增长情况

360智算子消费增长趋势

360智算子 2019年第二、三季度每日花费走势图



以下均为客户的案例展示，在投放环境比较复杂的情况下，有效帮助广告主提升转化量，降低了转化成本。

1、某游戏行业客户

投放背景：

- 1) 客户公司资金充足
- 2) 客户对效果考核严格：关注每小时投放效果
- 3) 人工优化遇瓶颈：常规投放的后续付费效果无法保障，无更多有效优化手段
- 4) 人群获取遇瓶颈：锁定高质量优质人群&扩大范围获取更多新的流量
- 5) 客户诉求：降低 CPA+获取高质量人群资源

转化量：提升 95%

转化成本 (CPA)：降低 34%



某游戏行业客户

投放背景

客户公司资金充足
客户对效果考核严格：关注每小时投放效果
人工优化遇瓶颈：常规投放的后续付费效果无法保障，无更多有效优化手段
人群获取遇瓶颈：锁定高质量优质人群&扩大范围获取更多新的流量

客户需求

降低CPA+获取高质量人群资源



转化量
提升95%

转化成本 (CPA)
降低34%

2、某电商行业客户

投放背景：

- 1) 客户预算充足
- 2) 常规投放效果差：常规重定向投放 ROI 逐步降低，无法满足广告主要求
- 3) 需要智能转化优化+重定向确保寻找高质量人群资源

客户需求：扩大消耗+提升 ROI

结果：消耗增加 151%，ROI 增加 21%



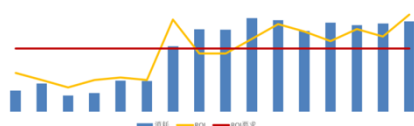
某电商行业客户

投放背景

客户预算充足
常规投放效果差：常规重定向投放ROI逐步降低，无法满足广告主要求，需要智能转化优化+重定向确保寻找高质量人群资源

客户需求

扩大消耗+提升ROI



消耗
增加151%

ROI
增加21%

3、某教育行业客户

投放背景：

- 1) 人工优化遇瓶颈：人工运营成本不断增加，却无实际的有效优化手段
- 2) 投放可控度不高：需同时推广多个产品，多目标成本不易控制，需使用多计划模型数据共享来提升效果

客户诉求：降低 CPA+获取核心人群资源

效果：转化量提升 51%+转化成本（CPA）降低 20%



某教育行业客户

投放背景

人工优化遇瓶颈：人工运营成本不断增加，却无实际的有效优化手段
投放可控度不高：需同时推广多个产品，多目标成本不易控制，需使用多计划模型数据共享来提升效果

客户需求

降低CPA+获取核心人群资源



转化量
提升51%

转化成本（CPA）
降低20%