

爱番番提升线索有效性解决方案

搜索oCPC利用爱番番进行深度转化，优化广告模型

2021.11.24



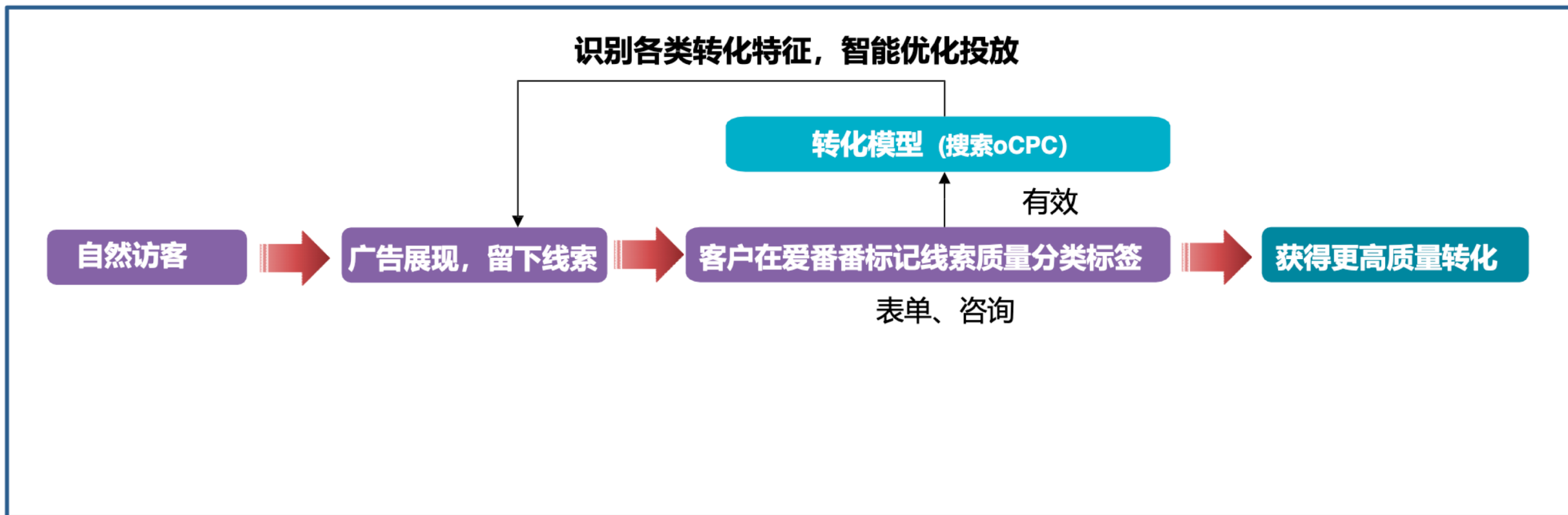
功能介绍

功能介绍

为了帮助百度推广户提升线索质量，控制转化成本，百度营销搜索oCPC支持客户通过“爱番番”将深度线索标记回传平台，优化转化模型，提升获客效果。

只需在线索/会话沉淀于爱番番后的**7*24小时内完成“有效”标记**，系统会根据客户在爱番番中的标记数据，进行模型优化和探索，帮助客户获得更深度的线索信息。

利用爱番番标记“有效线索”优化模型



功能介绍-深度转化

爱番番有的深度转化类型有以下7种：

深度转化名称	对应线索状态说明	适用线索类型
聊到相关业务	访客在咨询对话中，提及到与业务相关的内容	会话
留线索	访客在咨询对话中，留下电话号码、微信或QQ号等联系方式	
回访-电话接通	留资号码为真实、可拨通的号码	线索
回访-信息确认	经过线索清洗，确认是本人留资、信息正确，后续可进一步跟进	
回访-发现意向	留资者直接或间接表示有意向或购买需求	
回访-高潜成交	意向客户进入合同洽谈或购买决策阶段，有较大概率成单	
回访-成单客户	客户提交订单，或者完成合同签订、支付定金、付清尾款	

投放平台选择目标转化及深度转化建议

● 若使用【bcp】授权的沟通工具产生的咨询会话，推荐选择：

➢ 目标转化：咨询工具授权——一句话咨询/三句话咨询

➢ 深度转化：爱番番——留线索/聊到相关业务



● 若使用【基本鱼】产生的表单线索，推荐选择：

➢ 目标转化：基本鱼——表单提交成功

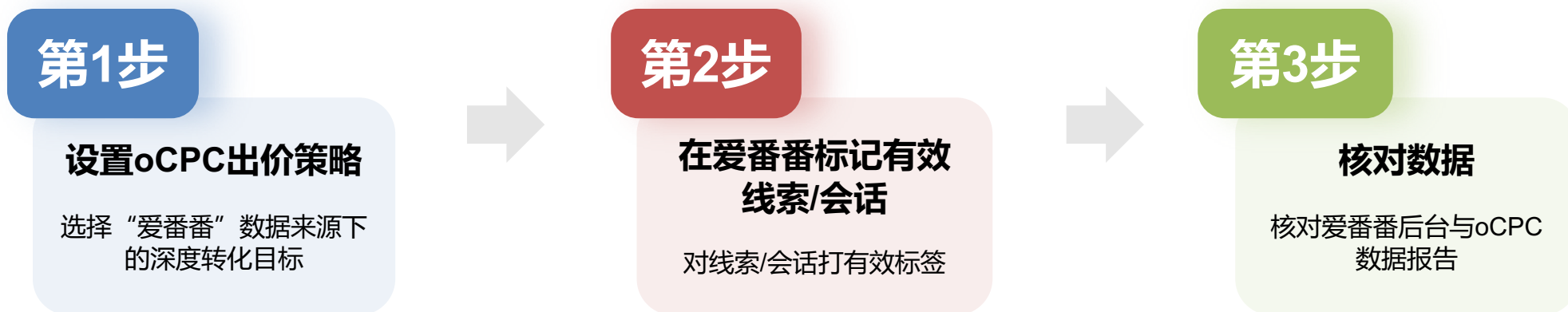
➢ 深度转化：爱番番——回访-信息确认/回访-发现意向





操作说明

操作步骤



提升线索有效性的3个关键点

- 1、稳定标注：持续标记不间断，对于深度线索的标记标准不乱变，参照P4的定义
- 2、选择合适转化目标：由于越深转化路径需要的积累时间越多，为保证转化回传数量，建议客户选择24小时内可以完成标记的转化目标，效果更佳，如不确定什么转化目标适合，可以尝试我们推荐的转化目标：**表单推荐“表单提交成功+回访-信息确认”**，**咨询推荐“一句话咨询+留线索”**
- 3、快速标记：标记时效性越高，数据回传模型越快，投放效果越好，建议**尽量24小时内**完成标记，最晚**不可超过7*24小时**，否则标记数据不会用于模型学习。

如何对**线索**进行深度转化，提升有效性

第1步：设置oCPC出价

前往搜索推广管理后台设置：创建/编辑oCPC出价策略

- 「转化目标及出价」数据来源选择勾选 **“爱番番”**
- **「深度转化」选择爱番番有的 5种 深度转化类型之一**

表单/电话类线索，推荐选择：

目标转化：基本鱼——表单提交成功

深度转化：爱番番——回访-电话接通/回访-信息确认

* 数据来源 ①

网页JS布码

线索API

咨询工具授权

基本鱼

应用API

应用SDK

电话数据授权

百度智能小程序SDK

爱番番

请到百度“爱番番”对当日发生的对话和表单打标签。对话类：可对来自爱番番沟通工具、营销通中已授权使用的第三方咨询工具里产生的对话打标。表单类可对来自百度基本鱼中产生的表单进行打标签。入口为[爱番番-oCPC投放优化](#)。打标签前请详细核对标签与转化目标对应标准。

* 目标转化 ②

表单提交成功 ×

深度转化 ③

回访-电话接通

[查看支持的深度转化类型](#)

目标转化出价

66.00

元/转化

第2步：在爱番番标记有效线索

进行线索标记有两种方法：**1. EXCEL批量标记【★强烈推荐】**、2. 线索管家页面标记

该方法适用于销售跟进有困难、线索量大的场景，可由专人集中精力进行统一标记

EXCEL批量标记说明：

- 1、“公域营销” - “线索数据转化标记”，点击页面右侧的下载按钮，下载需要批量标记的线索
- 2、根据线索转化的情况，在下载的Excel文件中标记“转化类型”（注意要选择oCPC设置的深度转化类型）
- 3、点击页面右侧的回传按钮，将标记好的Excel文件拖拽到指定位置，即可完成回传
- 4、上传后的线索可在“线索上传记录”中查看上传状态和上传结果

爱番番 拓客 专业版

首页 公域营销 私域营销 线索管家 数据分析

沟通工具

affto0314

广告优化

潜在客户

百度推广

搜狗推广

360推广

oCPC投放优化

沟通数据转化标记

线索数据转化标记

转化数据上报记录

线索数据转化标记

快速标记

批量下载线索，Excel批量标记，回传后智能识别，省时省力

优化模型

智能过滤数据，识别高价值信息，实时调整模型，精准匹配投放客户

提高转化

提高有效线索获取量，直击目标客户，提高oCPC投放回报率，助力生意翻番

数据上报

数据应用设置

您已完成全部线索标记

您也可在[线索池](#)或[我的线索](#)或其他线索列表，下载需要反哺的线索，标记“转化类型”并回传

下载

回传

线索上传记录

上传人名称

日期

内容

上传状态

1/3

下一步

线索的唯一身份标示			手动选择对应有有效或无效转化类型，反哺模型提高转化
线索ID	转化类型	归属人	
1-163919		--	
1-1025		--	
1-171567			
1-51632			
1-9876			
1-2675			
1-9119			
1-1702			
1-1063			
1-1775			
1-1746			
1-707			
16-124			
16-111			
170-5152			
16731-1660/64404			

回访-电话接通
回访-发现意向
回访-信息确认
回访-高潜成交
回访-成单客户
空错号（无效线索）
恶意/辱骂（无效线索）
联系不上（无效线索）
非本人（无效线索）
无意愿（无效线索）

标记时效性要求——如延迟标记，模型不再生效

最晚需在**7日内（7*24小时）**完成！标记的时效性越高，效果越好！

第2步：在爱番番标记有效线索

进行线索标记有两种方法：1. EXCEL批量标记【🌟强烈推荐】、2. 线索管家页面标记

该方法适用于销售有能力跟进的场景，标记由销售在跟进过程中完成

线索管家页面标记说明：

***温馨提示：**若您的转化目标选择的是“**回访-电话接通**”强烈建议使用爱番番“**中间号**”跟进线索，无需手动标记，直接回传百度广告投放侧，优化投放效果，若您选择的是其他转化类型：

1) 首先在“公域营销-沟通数据标记/线索数据标记-数据应用设置”根据实际业务情况对上报条件进行编辑

爱番番 拓客 专业版

首页 公域营销 私域营销 线索管家 数据分析

沟通工具

Affdemo1

广告优化

潜客定投

oCPC投放优化

沟通数据转化标记

线索数据转化标记

转化数据上报记录

ToB自拓

番番寻客宝

短信测温

数据上报

数据应用设置

前往“一站式后台”设置oCPC出价策略时，选择爱番番数据来源，并将线索转化类型作为转化目标或者深度转化

☒ 电话数据自动标记并上传

转化类型	类型含义	事件自动上报条件	操作
聊到相关业务	访客在咨询对话中，提及到与业务相关的内容	修改对话标签,标签等于聊到相关业务	编辑
留线索	访客在咨询对话中，留下电话号码、微信或QQ号等联系方式	修改对话标签,标签等于留线索	编辑
回访-电话接通	留资号码为真实、可拨通的号码	中间号拨打电话-电话接通 修改线索标签,标签等于多次留资、高意向、一般意向 修改跟进程度,跟进程度等于待沟通、发现机会、明确需求、购买决策、成单 修改跟进备注,备注类型等于微信联系、QQ联系、参加展会、拜访客户、地推获客、电话沟通、其他 关联日程开始,日程类型等于会议、拜访、电话、活动、其他 线索转客户 客户关联订单	编辑
回访-信息确认	经过线索清洗，确认是本人留资、信息正确，后续可进一步跟进	修改线索标签,标签等于多次留资、高意向、一般意向 修改跟进程度,跟进程度等于待沟通、发现机会、明确需求、购买决策、成单 修改跟进备注,备注类型等于微信联系、QQ联系、参加展会、拜访客户、地推获客、电话沟通、其他 关联日程开始,日程类型等于会议、拜访、电话、活动、其他 线索转客户	编辑

系统初始化已预设了一套上报规则，点击“编辑”可进行修改



第2步：在爱番番标记有效线索

进行线索标记有两种方法：1. EXCEL批量标记【强烈推荐】、2. 线索管家页面标记

2、在爱番番线索管家页面/爱番番APP进行线索标记



标记时效性要求——如延迟标记，模型不再生效

最晚需在**7日内 (7*24小时)** 完成！标记的时效性越高，效果越好！

第3步：核对数据

爱番番标签上报模型记录查询

- 1、“公域营销” - “oCPC投放优化” 中，点击“转化数据上报记录”
- 2、浏览数据概览和上报明细，其中数据类型、转化类型支持筛选查看，创建时间、上报时间支持排序查看

爱番番拓客

专业版

首页

公域营销

私域营销

线索管家

数据分析

沟通工具

18

广告优化

潜客定投

百度推广

搜狗推广

360推广

oCPC投放优化

沟通数据转化标记

线索数据转化标记

转化数据上报记录

ToB自拓

番番寻客宝

企业查询

5

聊到相关业务

1

留线索

-

回访-电话接通

1

回访-信息确认

-

回访-高潜成交

-

回访-成单客户

更多指标

上报明细

数据类型

转化类型

2021-10-26 00:00:00 至 2021-11-24 23:59:59

上报时间

至

上报时间

查询

重置

线索/对话ID	数据类型	转化类型	创建时间	上报时间	上报方式	上报原因
3400000003 3c0000000f b000ac39e	咨询 对话	聊到相关业务	2021-11-04 19:25:06	2021-11-24 16:56:48	系统自动上报	修改对话标签，标签等于聊到相关业务

第3步：核对数据

oCPC数据报告查询

在爱番番平台标记线索标签的过程中，需要核对客户在oCPC数据报告与爱番番标注的线索量级（数据上报记录）是否一致，误差在10%以内为正常，如误差超过10%，请联系接口同学同步产品排查。

oCPC数据报告示例

	展现	点击	消费	无效转化过滤量	目标转化量	目标转化成本	落地页转化				
							回访-电话接通量	回访-信息确认量	回访-发现意向量	回访-高潜成交量	回访-成单客户量

可通过“oCPC数据报告”对比标记前后同周期的指标来评估标记效果，参考指标有：
无效率（无效量/无效量+目标转化量）、有效率、转化成本、有效转化成本、目标转化量

如何对**咨询会话**进行深度转化，提升有效性

第1步：设置oCPC出价

前往搜索推广管理后台设置：创建/编辑oCPC出价策略

- 「转化目标及出价」数据来源选择勾选 **“爱番番”**
- **「深度转化」选择爱番番有的 2种 深度转化类型之一**

会话线索推荐选择：

目标转化：咨询工具授权——一句话咨询/三句话咨询

深度转化：爱番番——留线索/聊到相关业务

* 数据来源 ?

咨询工具授权 ×

爱番番 ×



请到百度“爱番番”对当日发生的对话和表单打标签。对话类：可对来表单类可对来自百度基本鱼中产生的表单进行打标签。入口为[爱番番](#)

目前计算机流量范围下无法实现应用API、应用SDK、电话数据授权、

* 目标转化 ?

一句话咨询 ×



深度转化 ?

留线索 ×



第2步：在爱番番标记有效会话

进行会话标记有两种方法：**1. 批量标记【★强烈推荐】**、2. 单独标记

“公域营销” - “沟通数据管理” 勾选需要批量标记的会话即可一键完成标记

爱番番 拓客 专业版

首页 公域营销 私域营销 线索管家 数据分析

沟通工具

广告优化

潜在客户

百度推广

搜狗推广

360推广

oCPC投放优化

沟通数据转化标记

线索数据转化标记

转化数据上报记录

ToB自拓

番番寻客宝

企业查询

收起

数据上报 数据应用设置

您已完成全部对话标记

您可在下方列表中标记对话；您当前只可查看已授权过的账号的沟通数据，若需查看更多账号沟通数据，[去授权](#)

2021-10-01 至 2021-12-01 请选择厂商 全部 请选择账户 请选择流量来源 请输入推广计划

请输入推广单元 请选择会话方 请填写对话包含的关键词，多词空格隔开 全部咨询量 查询 重置

☒	会话ID	对话开始时间	对话内容	操作
☒	1811J...236	2021-11-04 19:25:06	你好，在的请讲！多大年纪了... 详情	聊到相关业务 留线索 无效对话
☒	1811J...J173	2021-11-04 19:08:33	您好，欢迎您的咨询，您是想... 详情	聊到相关业务 留线索 无效对话
☒	1811J...246	2021-11-04 19:07:55	你好，在的！ 详情	聊到相关业务 留线索 无效对话
☒	1811J...0088	2021-11-04 19:07:50	您好，您是想了解 桑黄药材... 详情	聊到相关业务 留线索 无效对话
☒	1811J...8159	2021-11-04 19:07:13	欢迎咨询，请问您是想加盟民... 详情	聊到相关业务 留线索 无效对话

已选 5 个 批量标记为 [聊到相关业务](#) [留线索](#) [无效对话](#)

敲黑板！！！！

为防止模型跑偏，强烈建议负责推广的人员统一做会话标记

标记时效性要求——如延迟标记，模型不再生效

最晚需在**7日内（7*24小时）**完成！标记的时效性越高，效果越好！

注：爱番番暂仅保留近30天的对话数据

第2步：在爱番番标记有效会话

进行会话标记有两种方法：**1. 批量标记【★强烈推荐】**、2. 单独标记

*温馨提示：当针对某些会话打了“聊到相关业务” / “留线索” 标签后，系统会通过智能分析比对，为您找到相似的对话内容，可直接批量打标签

爱番番 拓客 标准版 首页 公域营销 私域营销 线索管家 数据分析 沟通工具

打标签、打电话跟进线索即可自动优化广告模型，轻松提高投放效果。 [点击报名并了解详情](#)

找到34条与本次标记对话相似的对话记录

通过智能分析对比，为您找到相似对话内容，助您快速完成对话标记，反哺oCPC模型，提升广告投放效果

会话ID	对话开始时间	对话内容	标签	oCPC标记
180...	2021-10-28 10:22:42	您好，有什么可以帮您解答的... 详情	恶意 无效对话	☒ 聊到相关业务 ☐ 不标记
180...	2021-10-28 23:59:15	您好，这里是★长沙中山医院... 详情	恶意 无效对话	☒ 聊到相关业务 ☐ 不标记
180...	2021-10-28 01:54:18	您好，我院地址是长沙市中山... 详情	恶意 无效对话	☒ 聊到相关业务 ☐ 不标记
180...	2021-10-28 10:24:39	您好，有什么可以帮您解答的... 详情	恶意 无效对话	☒ 聊到相关业务 ☐ 不标记
180...	2021-10-29 00:38:14	您好，我院地址是长沙市中山... 详情	恶意 无效对话	☒ 聊到相关业务 ☐ 不标记

☐ 今天内不再提示

第2步：在爱番番标记有效会话

进行会话标记有两种方法：1. 批量标记【★强烈推荐】、2. 单独标记

- 1) “公域营销” - “沟通数据管理”，点击对话内容右侧的“详情”按钮，去了解访客与客服的沟通情况
- 2) 根据访客与客服的沟通结果，点击列表右侧的标签，为对话添加对应的标签

爱番番 拓客 标准版

首页 公域营销 私域营销 线索管家 数据分析

沟通工具

169

百度广告优化

oCPC投放优化

沟通数据转化标记

线索数据转化标记

转化数据上报记录

沟通数据转化标记

基于沟通数据，来优化oCPC模型，使其在更大的范围内拓展高转化人群、智能出价、精准投放，有效提升广告效果。

数据上报 数据应用设置

待标记对话数（条）：5126

您可在下方列表中标记对话；您当前只可查看已授权过的账号的沟通数据，若需查看更多账号沟通数据，[去授权](#)

2020-11-02 至 2021-12-01 请选择厂商 待标记 请选择账户 请选择流量来源 请输入推广计划

请输入推广单元 请选择会话方 请填写对话包含的关键词，多词空格隔开 全部咨询量 查询 重置

会话ID	对话开始时间	对话内容	操作
1	2021-10-25 22:49:43	您好，这里是★长沙中山医院... 详情	聊到相关业务 留线索 无效对话

敲黑板！！！！

为防止模型跑偏，强烈建议负责推广的人员统一做会话标记

标记时效性要求——如延迟标记，模型不再生效

最晚需在**7日内（7*24小时）**完成！标记的时效性越高，效果越好！

注：爱番番暂仅保留近30天的对话数据

第3步：核对数据

爱番番标签上报模型记录查询

- 1、“公域营销” - “oCPC投放优化” 中，点击“转化数据上报记录”
- 2、浏览数据概览和上报明细，其中数据类型、转化类型支持筛选查看，创建时间、上报时间支持排序查看

爱番番拓客

专业版

首页

公域营销

私域营销

线索管家

数据分析

沟通工具

18

?

↓

广告优化

潜客定投

百度推广

搜狗推广

360推广

oCPC投放优化

沟通数据转化标记

线索数据转化标记

转化数据上报记录

ToB自拓

番番寻客宝

企业查询

5

聊到相关业务

1

留线索

-

回访-电话接通

1

回访-信息确认

-

回访-高潜成交

-

回访-成单客户

更多指标

上报明细

数据类型

转化类型

2021-10-26 00:00:00 至 2021-11-24 23:59:59

上报时间

至

上报时间

查询

重置

线索/对话ID	数据类型	转化类型	创建时间	上报时间	上报方式	上报原因
3400000003 3c0000000f b000ac39e	咨询 对话	聊到相关业务	2021-11-04 19:25:06	2021-11-24 16:56:48	系统自动上报	修改对话标签，标签等于聊到相关业务

第3步：核对数据

oCPC数据报告查询

在爱番番平台标记线索标签的过程中，需要核对客户在oCPC数据报告与爱番番标注的线索量级（数据上报记录）是否一致，误差在10%以内为正常，如误差超过10%，请联系接口同学同步产品排查。

oCPC数据报告示例

	展现	点击	消费	无效转化过滤量	目标转化量	目标转化成本	落地页转化				
							回访-电话接通量	回访-信息确认量	回访-发现意向量	回访-高潜成交量	回访-成单客户量

可通过“oCPC数据报告”对比标记前后同周期的指标来评估标记效果，参考指标有：
无效率（无效量/无效量+目标转化量）、有效率、转化成本、有效转化成本、目标转化量



参与流程

该功能目前小流量上线，如有开通需求，可联系运营同学，或扫码添加爱番番官方企业微信 进行报名申请

发送“推广账户名+日均转化量+行业”进行报名



使用过程中如有任何问题，可扫码联系爱番番官方企业微信



案例展示

某招商加盟客户：利用爱番番标记线索进行深度转化反哺模型，提升线索质量，降低转化成本

转化类型

目标转化

深度转化

表单

表单提交成功

回访-信息确认

指标	标记后 9.1-9.16	标记前 8.11-8.27	效果
无效率	0.87%	3.03%	-2.2%
转化成本	269.68	316.06	-14.7%
有效线索转化成本	272.05	325.93	-16.5%
目标转化量	114	64	78.10%
消费	31013.23	20859.7	48.70%

👍 客户表示标记以后有效率和带来的客户项目匹配度明显提高了，而且目前一天最多2个无效线索

【客户痛点】：线索成本高、质量差（客户意向低）、线索量少

【解决方案】：使用爱番番线索标记进行深度转化，配合部分无效标记，进行数据回传与模型优化

【效果】：从8.28开始标记，对比标记前后半个月的数据

- 无效率：降低了2.2%
- 转化成本：降低15%
- 有效线索转化成本：降低17%
- 目标转化量：提升78%
- 消费：提升48%

某医疗服务客户：利用爱番番标记会话进行深度转化反哺模型，提升线索质量，降低转化成本

转化类型

咨询

目标转化

一句话
三句话

深度转化

聊到相关业务
留线索

【客户痛点】：线索成本高、线索少；有效对话率低，无效对话占比高

【解决方案】：使用爱番番线索标记进行深度转化，配合部分无效标记，进行数据回传与模型优化

【效果】：从8.10开始标记，对比标记前后10天的数据

指标	标记后 8.10-8.19	标记前 7.31-8.9	效果
转化数	397	172	130.81%
转化成本	638.16	673.54	-5.25%
无效率	56.6%	60.7%	-4.10%
有效对话转化率	3.5%	3.2%	9.38%
消费	253350.29	115849.46	118.69%

有效对话转化率：有效会话/点击

- 转化数：提升131%
 - 有效对话转化率：提升9%
 - 消费：提升118%
 - 无效率：降低了4%
 - 转化成本：降低5%
-

Q：参与爱番番深度转化的条件是什么？

A：①百度投放方式：搜索ocpc；②需要报名开通（日均转化量达到10条）

Q：报名后标记和不报名进行的标记有什么区别？

A：报名以后的标记可以优化自己的广告投放模型（需勾选爱番番数据来源和对应深度转化目标）；不报名直接标记无法应用于自己的模型

Q：在“线索管家-线索池/我的线索”中标记和在“公域营销-线索数据标记”中标记有什么区别？

A：在“线索管家-线索池/我的线索”中是单独标记，适用于销售可以全员跟进的场景；“公域营销-线索数据标记”中是批量标记，适用于销售跟进有困难、线索量大的跟进场景，可由专人集中精力统一快速标记

Q：深度转化是针对关键词优化还是人群模型优化？

A：针对人群优化，模型会根据根据在爱番番中的标记数据，进行优化学习，寻找更精准的人群，获得更深度的信息

Q：信息流可以用爱番番进行深度转化吗？

A：不支持，只有搜索ocpc支持

Q：直接在爱番番里打有效标签就可以做深度转化优化广告吗？

A：①首先需要报名开通；②开通后需设置ocpc出价策略，数据来源勾选「爱番番」，并且设置深度转化目标；③最后在爱番番进行线索/会话标记即可

Q：多个百度推广户都授权在一个爱番番系统中进行统一标记，怎么做深度转化？

A：多个百度推广户都需要报名开通，开通后标记的数据会分别回传给对应的百度推广户进行模型优化

Q：在爱番番打标签的量有限制吗？会不会影响流量？

A：深度转化打的有效标签没有数量限制，不会影响流量；无效标记量太多的话会影响流量，故无效标记的数量需要控制在线索量的20%以内（标记无效后建议等比例提升出价以保证后续流量稳定）