

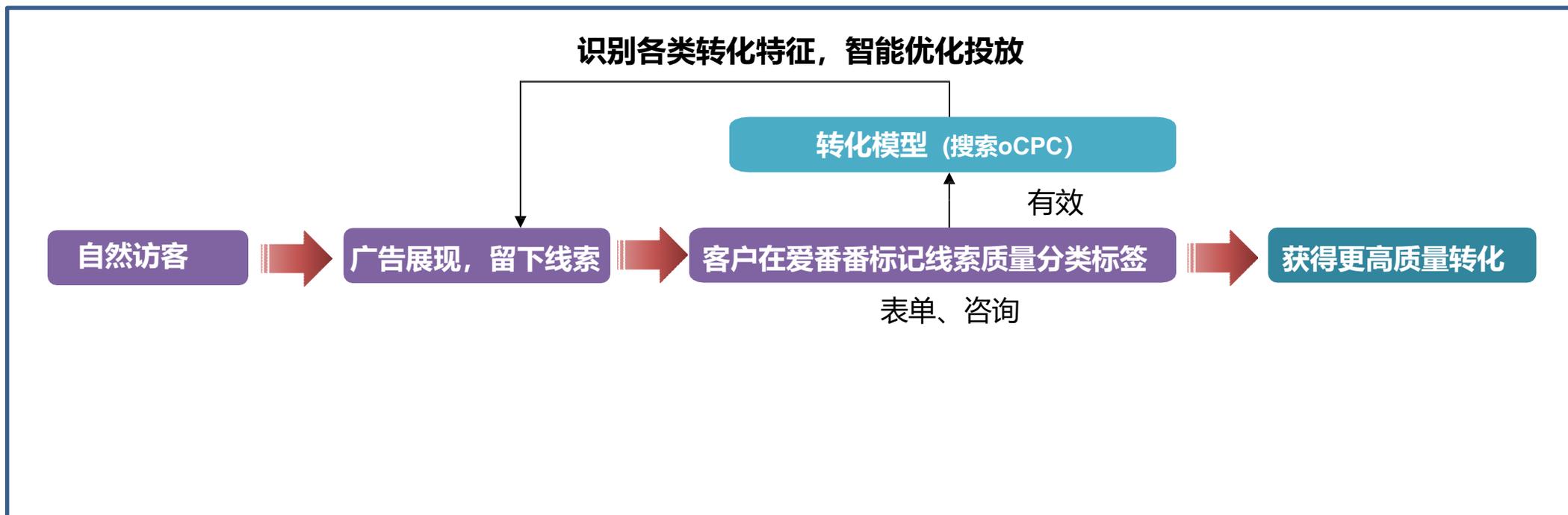
搜索oCPC新增“爱番番”转化数据来源

百度-商业产品部
2021.01

搜索oCPC新增“爱番番”转化数据来源-产品介绍

为了帮助线索类客户提升转化质量，搜索oCPC新增“爱番番”转化数据来源，该数据来源下支持7种转化类型，本次新增转化类型需客户在线索沉淀于爱番番后的规定时间内完成“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。

利用爱番番质量分类标签标记“有效线索”优化模型



投放要求：客户需要使用【基木鱼托管落地页】投放获取表单类线索，使用授权【bcp咨询工具】投放获取咨询类线索。仅以上2种方式获取的线索支持在爱番番标注。

搜索oCPC新增“爱番番”转化数据来源-产品介绍

“爱番番”转化数据来源下7种转化类型

线索类型	目标转化	业务含义说明	适用行业
咨询	聊到相关业务	用户咨询内容符合您的业务，为您的潜在客户	医疗服务
	留线索	用户在对话中留下电话、微信、邮箱、qq等线索信息	整形美容
表单	回访-电话接通	用户留资号码为真实、可拨通的号码	全行业 适用
	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	

咨询类线索由浅至深转化路径



表单类线索由浅至深转化路径



选择目标转化建议:

1. 建议优先将“爱番番”数据来源下的转化目标作为 [深度转化目标]，以保证投放效果;
2. 由于越深转化路径需要的积累时间越多，建议客户在选择爱番番转化数据来源时，选择可保证标记时效性的转化目标，标记的时效性越高，效果越好;
3. 为了可以快速积累转化量，建议优先选择和业务有关的较浅层转化类型作为“深度转化类型”。

搜索oCPC新增“爱番番”转化数据来源-操作流程

咨询类线索操作步骤指引

Step 1
新建oCPC出价策略
设置“爱番番”数据来源转化目标及出价

Step 2
爱番番后台标记有效线索
按照有效定义，标记对话标签

Step 3
核对数据
核对爱番番后台数据与oCPC数据报告

表单类线索操作步骤指引

Step 1
新建oCPC出价策略
设置“爱番番”数据来源
转化目标及出价

Step 2
核对爱番番后台上报条件
核对爱番番后台上报条件
是否与实际业务一致

Step 3
爱番番后台标记有效线索
按照有效定义
标记表单标签

Step 4
核对数据
核对爱番番后台数据
与oCPC数据报告

提升线索有效性3个关键点

- 1. 稳定标注：**持续标记不间断，分类标准不乱变；
- 2. 选择合适转化目标：**为保证转化回传数量，需选择合适的转化目标；
- 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，建议可以尽早完成标记。

搜索oCPC提升线索有效率深度转化目标-操作说明-新建oCPC出价策略

搜索推广管理后台设置：创建oCPC出价策略，[转化目标及出价]中数据来源选择勾选“爱番番”，并选择目标转化及深度转化类型。建议建议优先将“爱番番”数据来源下的转化目标作为[深度转化目标]，以保证投放效果。

转化目标及出价

* 数据来源 ②

网页JS布码

线索API

咨询工具授权

基木鱼/度小店

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签。表单类可对来自百度基木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、百度智能小程序的数据来源回传，请谨慎选择

点击跳转到爱番番-oCPC投放优化界面，可配置数据应用设置

* 目标转化 ②

请选择目标转化类型

留线索

深度转化 ②

聊到相关业务

回访-电话接通

回访-信息确认

回访-发现意向

回访-高潜成交

回访-成单客户

找不到需要的转化类型？请前往[新建转化追踪](#)

* 目标转化出价

爱番番标记时效性要求

1. 对于爱番番转化数据来源的[目标转化]，需在1日内（24小时）完成爱番番系统标签标记，否则会影响模型的实时成本控制，存在超成本风险。

原因：如果直接将“爱番番”数据来源下转化目标设置成目标转化类型，模型收到的转化将完全依靠客户标记，而不是系统直接自动判断。

2. **推荐使用：**爱番番转化数据来源的[深度转化]，需在7日内（7*24小时）完成爱番番系统标签标记，**标记的时效性越高，效果越好，建议尽早标记，晚于7日的标签数据不生效。**

[查看支持的深度转化类型](#)

二阶段

爱番番标记操作说明-设置深度转化类型和（表单）自动上报条件

* 数据来源 ②

网页JS布码 线索API 咨询工具授权 基木鱼/度小店 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签。表单类可对来自百度基木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。

➤ 表单客户需要：点击**爱番番-oCPC投放优化**跳转进入数据应用设置，配置爱番番数据源的转化类型自动上报条件

应用咨询对话数据、线索数据优化模型，提升广告效果

基于对话、线索转化数据，oCPC模型学习，在更大的范围内甄选高转化概率受众，智能出价、精准投放。减少低效花费，控制转化成本。

设置oCPC出价策略

在投放后台设置时，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。

在爱番番标记对话、跟进线索，数据自动上报 ②

在**咨询数据管理**页面中，标记广告流量来源的对话数据；在**线索池**或者**我的线索**持续对新线索进行跟进，使用中间号拨打电话，或者对线索进行标记、修改跟进程度等记录沉淀跟进数据。

数据应用设置

转化类型 ②	类型含义	事件自动上报条件 ②	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	修改线索标签,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	修改线索标签,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	在线客服 编辑

线索标签管理：

- 1、在咨询数据管理，可对咨询对话进行标记，进行转化上报；
- 2、在线索池、我的线索，可对表单类线索进行标记，进行转化上报；

转化上报条件管理：

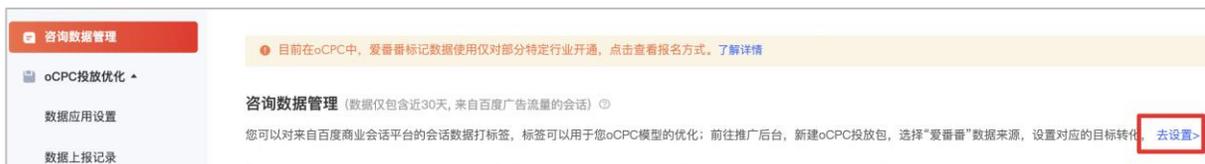
点击“编辑”按钮，修改对应转换类型的事件自动上报条件

- 注意：**
1. 系统初始化已为您预设了一套规则，您可以根据自己的业务需求，对上报条件进行调整；
 2. 上报条件设置完成后实时生效，并会直接影响上报数据量，请谨慎操作；
 3. 若满足设置规则的任意一个条件时，将自动触发线索数据回传至oCPC，例如：满足修改线索标签，且标签包含高意向，则自动将该数据回传至百度营销推广平台。

爱番番后台标记有效线索-「咨询类」

操作路径：爱番番（https://aifanfan.baidu.com）/营销通后台「爱番番管理线索」跳转爱番番-「营销拓客」-「咨询数据管理」

步骤一：登陆爱番番--「营销拓客」--「咨询数据管理」--「数据来源勾选爱番番」（仅报名成功后首次使用需要操作，操作一次即可）



步骤二：查看对话内容详情--打标签



步骤三：在标签中，针对「对话状态」进行标记：
如客户使用搜索oCPC“爱番番”转化数据来源投放，需要在限定时间内完成[有效对话标签]标记



注意：请在线索标记有效期内完成标记，如果延迟标记，模型将不再生效，或者存在超成本风险。

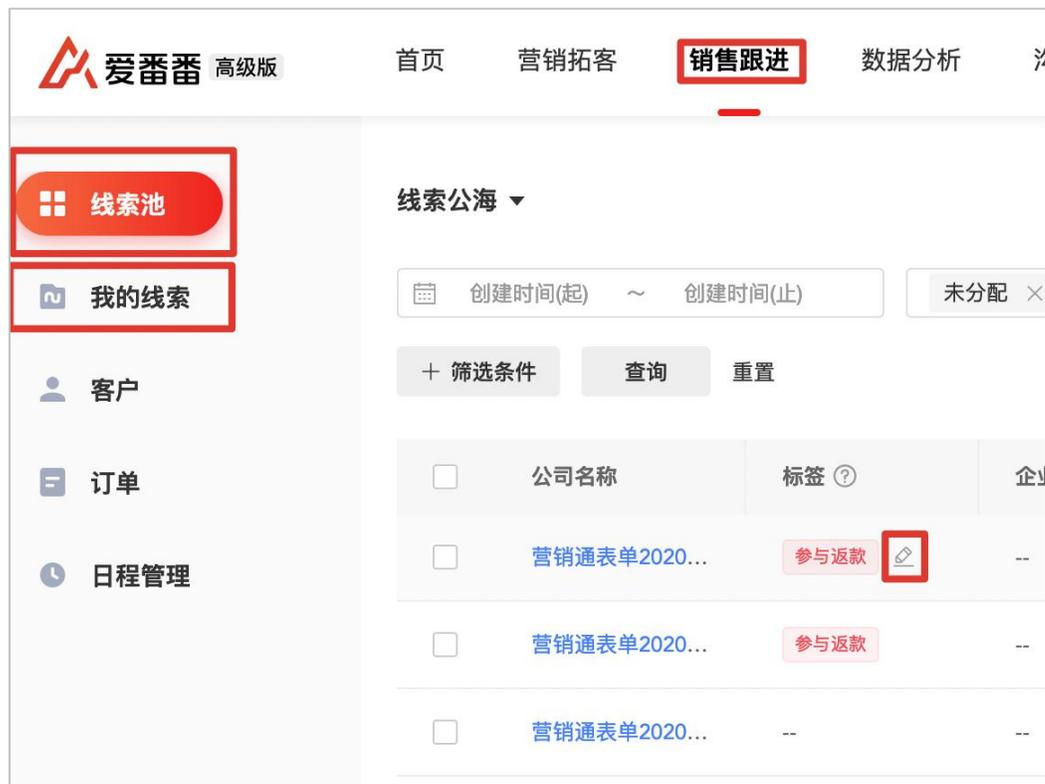
有效标签标记（搜索oCPC）

1. 对于爱番番转化数据来源的[目标转化]，需在**1日内（24小时）**完成爱番番系统标签标记；否则会影响模型的实时成本控制，存在超成本风险。
2. 对于爱番番转化数据来源的[深度转化]，需在**7日内（7*24小时）**完成爱番番系统标签标记，**标记的时效性越高，效果越好，建议尽早标记**，晚于7日的标签数据不生效。（**建议优先选择此方案**）

爱番番后台标记有效线索-「表单类」

操作路径：爱番番 (https://aifanfan.baidu.com) /营销通后台「爱番番管理线索」跳转爱番番--「销售跟进」--「线索池」/「我的线索」--打标签

步骤一：点击「销售跟进」-「线索池」或者「我的线索」-「标签」



步骤二：在标签中，针对「对话状态」进行标记：

如客户使用搜索oCPC“爱番番”转化数据来源投放，需要在限定时间内完成[有效线索标签]标记。建议直接使用“多次留资”“高意向”“一般意向”作为广告主的有效线索标签，以便模型帮助客户更好的找到目标人群。



注意：请在线索标记有效期内完成标记，如果延迟标记，模型将不再生效，或者存在超成本风险。

有效线索标签（搜索oCPC）

1. 对于爱番番转化数据来源的[目标转化]，需在**1日内（24小时）**完成爱番番系统标签标记；否则会影响模型的实时成本控制，存在超成本风险。
2. 对于爱番番转化数据来源的[深度转化]，需在**7日内（7*24小时）**完成爱番番系统标签标记，**标记的时效性越高，效果越好，建议尽早标记，晚于7日的标签数据不生效。（建议优先选择此方案）**

爱番番标签上报模型记录查询

操作流程： 爱番番官网登陆---营销拓客---oCPC投放优化---数据上报记录，可查看每条线索从爱番番传给OCPC模型的时间。

➤ **步骤一：** 用「推广账户」登录爱番番官网或营销通后台「爱番番管理线索」跳转爱番番，官网：<https://aifanfan.baidu.com>



➤ **步骤二：** 进入营销拓客-oCPC投放优化界面



➤ **步骤三：** 进入数据上报记录



注意： 目前爱番番产品内仅支持深度转化数据上报的记录。

搜索oCPC提升线索有效率深度转化目标-数据查看与核对

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

oCPC数据报告 2021/01/18 ~ 2021/01/24 白

时间单位: 合计 全部设备: 全部

请搜索oCPC出价策略 细分 自定义列 下载 重置列宽

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

暂无数据

附：爱番番系统支持多位人员同时对一个账户进行咨询、表单标注

咨询和表单客户，都可使用本权限，开通本权限可支持多人同时对一个账户进行咨询、表单的线索标注。

操作流程：爱番番官网登陆---设置中心---新建账号

➤ 步骤一：用「推广账户」登录爱番番官网或营销通后台「爱番番管理线索」跳转爱番番，官网：<https://aifanfan.baidu.com>



➤ 步骤二：进入「设置中心」



➤ 步骤三：为标注人员创建子账号



附：表单客户需配置-爱番番账号权限配置-编辑事件自动上报条件

仅表单客户需使用本权限，开通权限后，可支持多人同时操作 [数据应用设置]-[事件自动上报条件]

转化类型 ?	类型含义	事件自动上报条件 ?	操作
--------	------	------------	----

操作流程： 爱番番官网登陆--「设置中心」--「角色管理」

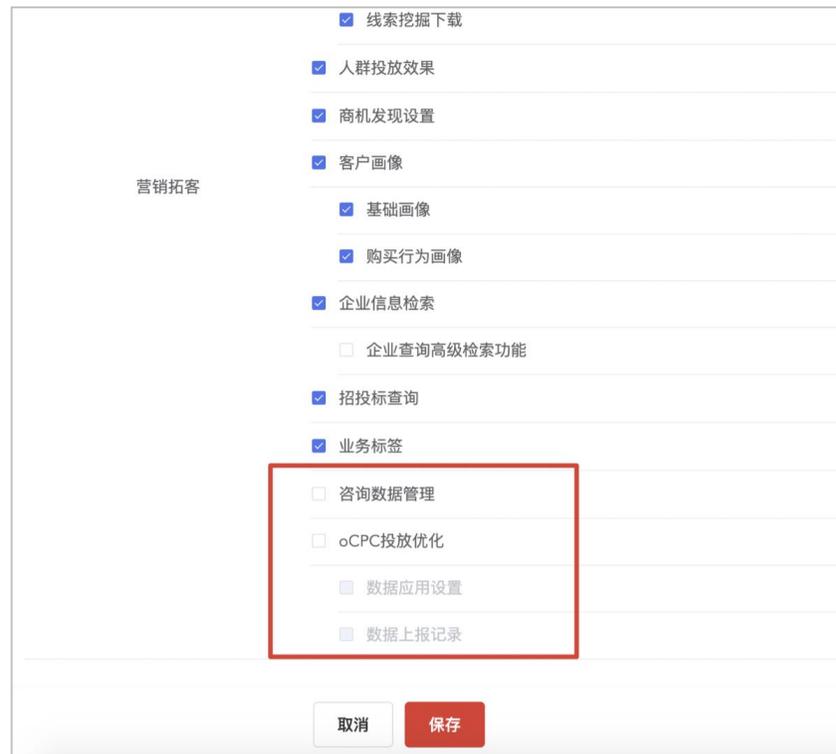
➤ **步骤一：** 用「推广账户」登录爱番番官网或营销通后台「爱番番管理线索」跳转爱番番，官网：<https://aifanfan.baidu.com>



➤ **步骤二：** 进入「设置中心」--「角色管理」



➤ **步骤三：** 为账号对应的角色添加权限即可



注意： 超级管理员角色默认有该权限，其他角色需管理员添加

Q1: 适用爱番番“有效”、“无效”标记的关系和差异是什么？怎么判断“有效”、“无效”标记功能，哪个更适合自己的客户？

A: 建议根据客户情况和客户营销诉求，选择合适的方式，“有效”、“无效”标记对操作方式和标记时效性要求不同。同时需要注意，无论是“有效”-深度转化，还是“无效”标记，都并不能帮助客户额外跑量。

“有效”标记说明：适用于搜索oCPC，客户需要切换数据来源为“爱番番”，选择对应转化类型，才能在投放中生效，标记时效性最长7天，标记时效性越高，效果越好，同时建议选择数据来源为“爱番番”的转化类型作为深度转化。

“无效”标记说明：适用于搜索oCPC与信息流oCPX，不需要切换转化目标，标记时效性要求：搜索2小时，信息流3天。

客户诉求	对目标转化成本有要求：对线索“有效”率、成本无强制要求	对目标转化成本无强制要求，对线索“有效”率、成本有要求
适配场景	投放搜索oCPC账户内已有投放包进入二阶，日均转化量>20，将爱番番数据来源转化目标用作深度转化目标，可以尽快完成标记，标记时效性越高，效果越好，超过7天内标记，模型将不再生效。	投放搜索oCPC账户内已有投放包进入二阶，日均转化量>10；投放信息流oCPX日均账户>10。搜索可在2小时内、信息流需在3天内完成无效标记。
操作方式	需选择合适的“有效”深度转化目标，结合深度转化使用	需等比例提高目标转化出价，无需更改转化目标
方案	“有效标记”——深度转化	“无效”标记

Q2: 如果一个线索拥有多个标签, 最终系统判定以哪个为准?

A: 标签优先级: “无效” > “有效”, 如果同一个线索拥有 “有效” -深度转化标签、 “无效” 标签。则该线索属于无效。

Q3: 爱番番平台的数据应用设置是什么? 一定要调整设置吗?

A: 为方便客户更快速、高效回传转化数据, 当与 “有效” 事件上报相关的事件发生, 平台都会自动上报一次 “有效” 转化。相关事件包含: 客户通过爱番番中间号拨打的通话状态、客户主动标记的、跟进程度、备注类型、日程发生、关联对象等事件。例如: 默认的数据设置中, 标签被标记为 “多次留咨”、 “高意向”、 “一般意向”, 都会被认为是 “回访-信息确认” 事件发生。当一条线索标签被标记为 “多次留咨”、 “高意向”、 “一般意向” 时, 系统就会认为该条线索, 被标记了回访-信息确认”。客户可以关注 [事件自动上报条件] 是否与实际业务一致, 如一致可不用调整。

数据应用设置

转化类型 ②	类型含义	事件自动上报条件 ②	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	修改线索标签, 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	修改线索标签, 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, 标签等于多次留咨、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	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px;">编辑</div> → </div>

在线客服

转化上报条件管理:

点击 “编辑” 按钮, 修改对应转换类型的事件自动上报条件