

无效线索返款解读&广告优化指南

爱番番教你如何使用系统工具自动进行模型优化，提高广告投放效果

2021.11

- 1 新版无效线索返款规则介绍
- 2 新版无效线索返款参与流程
- 3 广告优化指南

无效线索返款规则为什么升级

无效线索
量/率大

回访
次数多

不能参与返款
非本人多

返款算不明白
逻辑复杂

新旧规则对比

新旧规则对比

旧规则

12小时首次回访

48小时回访5次

7种类型的无效线索支持返款

停机、空错号、关机、拒接、忙线、不在服务区、等待时间 ≥ 35 秒

新规则

24小时首次回访

48小时回访3次

新增恶意、辱骂、非本人、秒挂

赔付范围更广
赔付规则更简单
获得赔付更容易

试运营时间：9月15日-11月20日

无效线索返款规则

参与条件

- 投放方式：百度搜索【使用oCPC进入二阶】或信息流【使用：feed oCPC/feed oCPM】

*投放时务必选择“表单提交成功”为目标转化

- 转化方式：使用基本鱼平台制作的落地页，通过营销通组件中的"表单"组件收集到的线索

需要同时满足以上两个条件

回访要求

通过营销通“表单”组件收集到的线索，使用爱番番中间号（风云中间号 / 商业中间号）进行电话回访

- 中间号即外呼电话
- 风云中间号是免费赠送给百度推广户使用的，只可以拨打百度推广来源的线索，可在爱番番内免费申请
- 如需更多中间号或需更完善地管控销售过程，可按需购买商业中间号

为什么必须使用中间号回访？赔付需要以中间号跟进的通话录音作为凭证。

无效线索返款规则

回访规则

- 线索产生后**24小时内**，须进行**首次回访**；线索产生后**48小时内**，至少进行**3次回访**；
- 首次回访，识别出号码为**停机、空错号、秒挂、恶意、辱骂、非本人**，将直接打上“参与赔付核算”标签；
若为关机、拒接、忙线、不在服务区、等待时间 ≥ 35 秒，则需按要求回访，满足规则可打上“参与赔付核算”标签

注：

爱番番中无效判断是根据通话状态**系统自动识别无效类型**，**自己标注的没有用**，且不在无效定义之内的线索，不支持返款

无效线索定义

无效线索定义		
类别	标签	举例说明
号码异常	停机	拨打后电子音提示例如“您拨打的电话已停机”或“号码不存在”
	空错号	拨打后电子音提示例如“您拨打的电话是空号，请核实后再拨”；手机号码不足11位或包含字母等
联系不上	秒挂	接通后通话时长不超过5秒
	无人接听	主叫时间须大于等于35秒。若接通后是机器人/小蜜/手机助手，则暂不做赔付
	关机	拨打后电子音提示例如“您拨打的电话已关机，请稍后再拨”
	不在服务区	拨打后电子音提示例如“您拨打不在服务区”
	拒接	拒接即拨打并拨通后被掐断，通常会在嘟声后出现电子音提示“您拨打的电话正在通话中”
	忙线	拨打并拨通后直接电子音提示通话中
通话内容异常	恶意	接通后对方表示自己是黑产，恶意勒索（接通后网民表示自己是黑产，如网民自曝是恶意点击类，恶意勒索客户）
	辱骂	接通后进行交流，用户辱骂（接通后进行交流，网民或客户有辱骂行为；网民的话里通篇或绝大部分是带有侮辱性的言语，例如脏话、带性意味的侮辱之类的。若进行一番正常对话后网民不满意服务从而留下一句辱骂则不算做辱骂异常。）
	非本人	接通后进行交流，用户表示自己未填写过线索或表示不知道这是什么东西（接通后进行交流，网民表示自己未填写过线索或表示不知道这是什么东西，但并非儿童接听，如网民表示“我没填过”“没给过电话”“不知道你们是啥”）

注：恶意、辱骂、非本人等部分无效线索涉及到策略分析打标，因此回访后若满足赔付条件，“参与赔付核算”的标签会有12分钟左右的延迟显示

无效线索返款规则

线索标记说明

- 有机会返款：当线索满足参与条件时，会打上“有机会返款”标签，提醒您及时回访；
- 参与赔付核算：当线索符合返款条件后，将会打上“参与赔付核算”标签，经百度推广确认，次月可返款；

144

未分配

已分配(7)

今日新线索

有

筛选

张正炎_公司

未分配

有机会返款

非本人

156****05(河北_唐山)

免费拨打

百度信息流(营销通-表单)

4天前 13:46 入池

电话

分配

张正炎_公司

未分配

参与赔付核算

非本人

156****08(北京_北京)

免费拨打

百度信息流(营销通-表单)

4天前 13:45 入池

电话

分配

无效线索返款规则

返款金额

搜索/信息流返款金额 = (实际消费 / 目标转化量) * 无效线索数量

注：**具体返款金额以百度推广平台确认为准**，如满足条件但未返款，可能是由于该线索已经通过其他渠道方式进行了赔付。

返款时间

每月10日赔付上一个自然月内判定的无效线索。

* 关于返款计算规则和返款条件的最终解释权归百度推广平台所有

- 1 新版无效线索返款规则介绍
- 2 新版无效线索返款参与流程
- 3 广告优化指南

无效线索参与流程

申请/购买中间号



绑定中间号



外呼跟进线索



接收返款通知

第1步：申请/购买中间号

免费中间号申请路径

登陆爱番番-「设置中心」-「通话设置」-「中间号绑定」即可申请一个免费中间号

爱番番 线索管家 设置中心

中间号

请选择绑定的

账号

Affdemo2:王

Affdemo2:sal

风云计划中间号快速设置

风云计划将为您提供专属的风云中间号码，供您免费拨打活动线索，提供通话记录、录音及统计，并根据条件进行无效线索赔付。（专属号码申请后30天内如未使用，系统将自动回收）。

您有1个风云中间号，请选择需要分配的账号。

<input checked="" type="checkbox"/> 可选城市	中间号	请选择账号*	手机号(绑定电话)*
<input checked="" type="checkbox"/> 北京	1550	Affdemo2	182

☐ 我已阅读并同意《爱番番购买协议》

号码已预订，释放时间还有: 30:00

取消 确定

400电话设置

中间号快捷设置

号码管理

中间号绑定

操作演示 去设置

同事加入或新建账号

操作演示 去修改

可开启手机号快捷登录

操作演示 去删除

用中间号或400号码资源

在线客服

如申请过程有疑问可在
爱番番内联系在线客服

无效线索参与流程

申请/购买中间号



绑定中间号



外呼跟进线索



接收返款通知

第1步：申请/购买中间号

购买更多中间号

如需更多中间号或需更完善地管控销售过程，可选择购买爱番番商业中间号

登录爱番番-首页-「番番百宝箱」

The screenshot displays the Aifanfan (爱番番) dashboard. The top navigation bar includes the logo, '拓客 专业版', and tabs for '首页' (Home), '公域营销' (Public Domain Marketing), '私域营销' (Private Domain Marketing), '线索管家' (Lead Manager), and '数据分析' (Data Analysis). On the right, there are icons for '沟通工具' (Communication Tools), a shopping cart, a bell, a question mark, a gear, and a user profile 'Affdemo1'.

The main content area is divided into two sections. The left section, titled '核心数据' (Core Data), shows various metrics for '今天' (Today):

- 百度广告投放(元) (Baidu Ad Spend): 0.00
- 待分配线索(条) (Leads to be allocated): 0
- 参与无效返款线索量(条) (Quantity of leads participating in invalid refund): 0
- 新增线索(条) (New leads): 0
- 新分配线索(条) (Newly allocated leads): 0
- 当前超时线索(条) (Currently overdue leads): 0
- 新增私域潜客(人) (New private domain potential customers): 1295

The right section, titled '邀请同事' (Invite Colleagues), includes a '去邀请' (Go Invite) button. Below it is the '配置助手' (Configuration Assistant) section, which states '您还有 13 个任务待完成' (You still have 13 tasks to complete) and '请根据您的功能使用计划，完成产品功能设置' (Please complete the product function settings according to your function usage plan). It lists tasks such as '基础设置' (Basic Settings), '账号与组织架构设置' (Account and Organization Structure Settings), and '验证登录手机号码' (Verify login mobile number). A red arrow points from the '账号与组织架构设置' task to a '番番百宝箱' (Aifanfan Treasure Box) icon in the bottom right corner of the dashboard.

无效线索参与流程

第2步：绑定中间号

登陆爱番番「设置中心」-「通话设置」-「中间号快捷设置」，绑定销售手机
若只需一个免费中间号，此步在第一步已经完成，无需再次绑定

爱番番 线索管家

设置中心

沟通工具

102

Affdemo2

企业资质管理

授权中心

名片设置

沟通接待设置

线索管家设置

通话设置

400电话设置

中间号快捷设置

号码管理

中间号设置已完成。您还可以设置挂机短信，通话后可自动发送短信。

中间号快捷设置

中间号申请

中间号绑定

中间号绑定

根据已购买的中间号，绑定对应销售手机号码

购买中间号

绑定手机

账号	绑定的手机号	中间号码（外显号）	操作
Affc	138107	乌鲁木齐: 1869026 (默认号码) 风云计划	编辑 删除
Affder	1342609	广州: 186204 (默认号码) 风云计划	编辑 删除

在线

Baidu 百度

无效线索参与流程

第3步：跟进线索

销售按照要求通过爱番番app / 爱番番网页端 拨打带有“有机会返款”标签的线索，回访满足返款要求的线索即可打上“参与赔付核算”标签

144

未分配

已分配(7)

今日新线索

有

筛选

张正炎_公司

未分配

有机会返款

非本人

15...05(河北_唐山)

免费拨打

百度信息流(营销通-表单)

4天前 13:46 入池

电话

分配

张正炎_公司

未分配

参与赔付核算

非本人

15...08(北京_北京)

免费拨打

百度信息流(营销通-表单)

4天前 13:45 入池

电话

分配

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

线索池

我的线索

成单客户

订单

日程管理

按 线索创建时间 降序

全部

待分配

待跟进

待标记

公司名称

请输入检索内容

线索状态

请选择

组件类型

请选择

线索创...

开始时间

至

结束时间

线索来源

百度搜索推广

<input type="checkbox"/>	公司名称	标签	企业电话	组件类型	线索创建时间	线索池
<input type="checkbox"/>	营销通表单20...	非本人	--	营销通-表单	2020.10.15 11:26	线索公
<input type="checkbox"/>	营销通表单20...	有机会返款 需要回访	--	营销通-表单	2020.10.15 11:26	线索公
<input type="checkbox"/>	营销通表单20...	有机会返款	--	营销通-表单	2020.10.15 11:26	线索公

无效线索参与流程

第4步：接收返款通知

次月10日app接收返款信息通知，在账单明细页面可查看每条无效线索的产生日期、对应潜客ID以及来源类型



同时“百度推广后台-财务中心-付款记录”中，也可以查询到无效线索返款的流水信息

s的付款记录									
用户优惠资金流动									
显示由我支付的流水									
流水号	用户名	主账户	加款	退款	优惠类型	账户类型	资金用途	支付方式	财务公司
60	bj	-	15	0.00	优惠	推广资金池	推广共享资金	原生无效线索返款	2019-12-10 02:00:51
60	bj	-	13	0.00	优惠	推广资金池			2019-12-10 02:00:51
159	bj	-	6	0.00	优惠	推广资金池			2019-12-10 02:00:51

* 关于返款计算规则和返款条件的最终解释权归百度推广平台所有

有问题咨询在线客服

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

核心数据 C 今天

百度广告投放(元) 0.00

待分配线索(条) 0

参与无效返款线索量(条) 0

新增线索(条) 0

新分配线索(条) 0

当前超时线索(条) 0

新增私域潜客(人) 1295

新版无效线索返款上线

试运营时间: 2021.9.15至11.20

申请免费外呼电话>>

邀请同事

邀请同事加入, 协调办公更高效!

去邀请

配置助手

您还有 13 个任务待完成

请根据您的功能使用计划, 完成产品功能设置

检测

基础设置 2个任务待完成

账号与组织架构设置 操作演示 去设置

创建组织结构, 邀请同事加入或新建账号

验证登录手机号 操作演示 去修改

手机号验证通过后, 可开启手机号快捷登录

提交企业资质申请 操作演示 去修改

资质申请后, 才能使用中间号或400号码资源

在线客服

帮助中心文档：

无效线索返款规则：<https://help.aifanfan.baidu.com/HT/030015>

无效线索返款统计：<https://help.aifanfan.baidu.com/HT/about/a459>

无效线索赔付常见问题：<https://help.aifanfan.baidu.com/HT/030030>

Q：无效线索只能是系统自动打标吗？

A：是的。目前是通过系统自动打标完成的，自己打的标注不会应用于无效线索返款。

Q：系统自动打标不准确怎么办？

A：系统打标目前是准确率在90%以上，如果遇到该打未打的情况，可通过爱番番在线客服及时进行反馈，确定为满足返款的条件后，仍会打上标签进行返款。

Q：必须使用爱番番中间号进行跟进吗？

A：是的，必须使用爱番番中间号进行跟进，赔付需要以客户跟进后产生的无效线索通话录音作为赔付核查凭证。

Q：使用空错号检测能力检测出来线索号码为空错号，是否支持直接赔付？

A：目前支持空错号能力检测出来的空号、错号进行赔付。

Q：现在只有表单可以参与无效线索返款吗？

A：参与无效线索返款必须同时满足以下2个条件：

投放方式：百度搜索oCPC二阶或百度信息流feed to oCPC/ feed to oCPM；

转化方式：使用基木鱼平台制作的落地页，通过营销通组件中的"表单"组件收集到的线索

Q：客户最多可以申请几个免费中间号？

A：每个客户可直接在系统中领取1个免费的中间号，最多可以申请3个免费中间号。

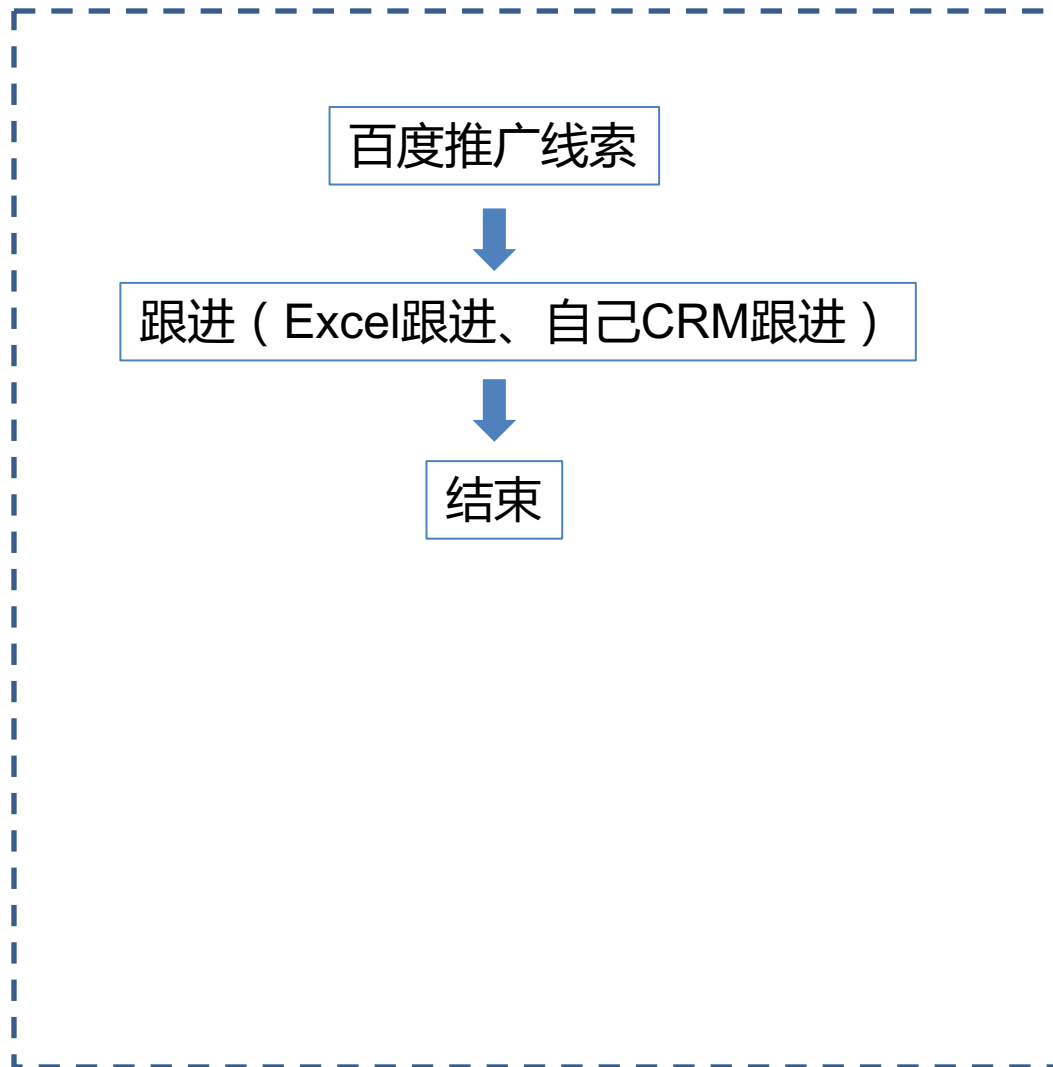
Q：客户现在可以自己去申请免费的中间号吗？

A：每个客户可以在系统默认领取一个中间号，如需再申请更多风云中间号，客户可以在产品内联系在线客服或到爱番番帮助中心内自行填写申请表格 <https://iwenjuan.baidu.com/?code=kpdu3b>，每周五会有运营同学处理客户的申请。

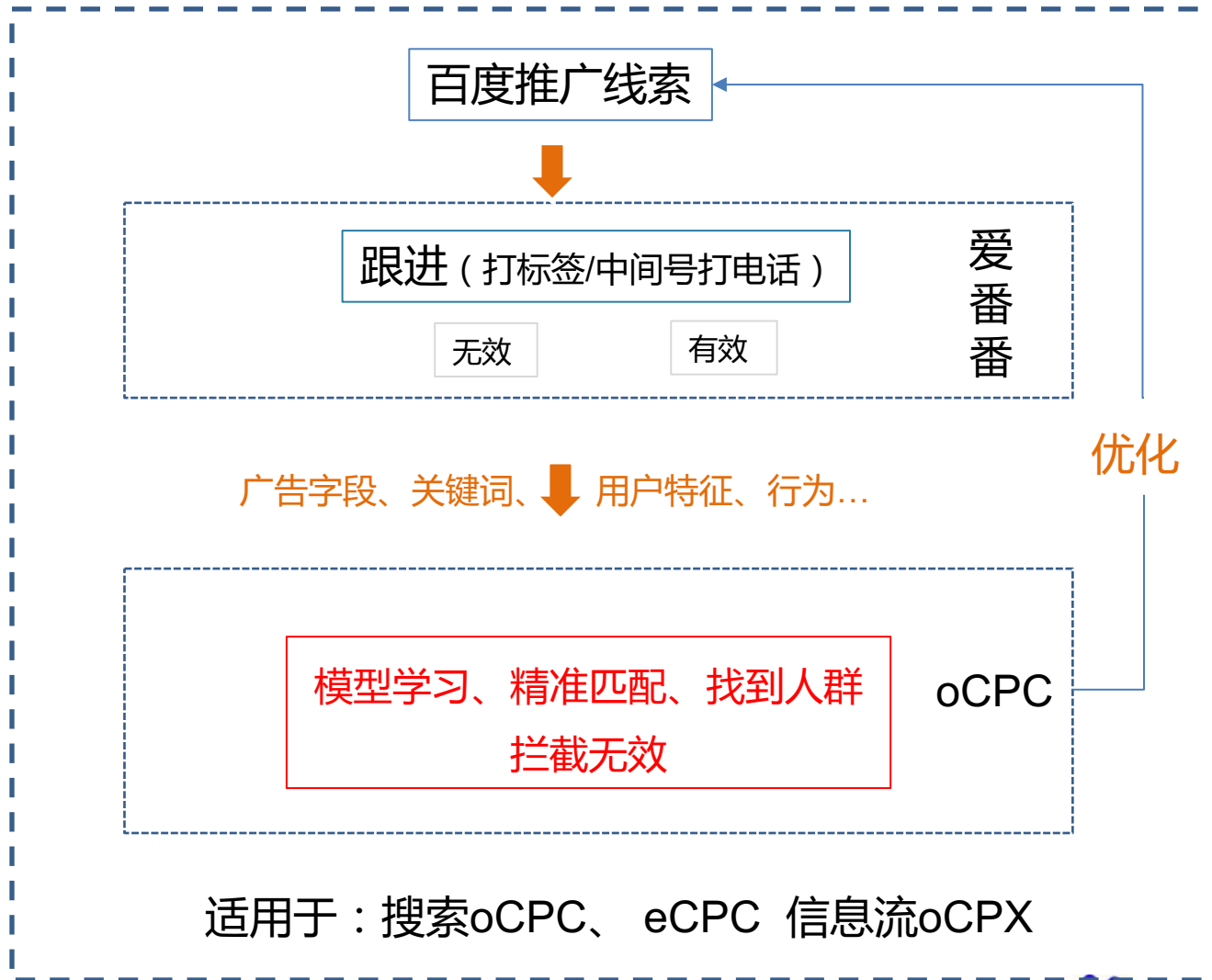
- 1 新版无效线索返款规则介绍
- 2 新版无效线索返款参与流程
- 3 广告优化指南

广告优化解决方案

线索跟进现状



爱番番解决方案



无效标记

无效标记

应用场景

使用营销通组件产生的表单线索、电话线索等**线索**

使用爱番番IM沟通工具或授权【 bcp咨询工具 】投放的**咨询会话**

使用方式

- （1）添加爱番番官方企业微信进行报名（或找推广客服进行报名）
- （2）根据线索跟进情况，在爱番番内为线索选择“打标签”

适用范围

适用于搜索oCPC、 eCPC 信息流oCPX



扫我报名

无效标记操作

线索类



销售人员在爱番番APP中快速跟进
一键打标

无效线索标记时效性要求——如延迟标记，模型不再生效

1.搜索oCPC线索，需在线索产生的2小时内完成

2.信息流oCPX线索，需在线索产生的3天（72小时）内完成

无效标记操作

咨询类

爱番番 线索管家

公域营销

线索管家

数据分析

沟通工具

购物车

88

?

⚙

🔒

百度广告优化

oCPC投放优化

咨询数据标记

转化数据应用设置

转化数据上报记录

🔔 目前在oCPC中，爱番番标记数据使用仅对部分特定行业开通，点击查看报名方式。了解详情

咨询数据管理 (数据仅包含近30天, 来自百度广告流量的会话) ②

您可以对来自百度商业会话平台的会话数据打标签，标签可以用于您oCPC模型的优化；前往推广后台，新建oCPC投放包，选择“爱番番”数据来源，设置对应的目标！

请选择日期

请选择流量来源

请选择计划

请选择单元

查询

重置

对话开始时间	对话内容	标签	账户	流量来源	计划	操作
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	有意向	SU-盛昌科技	百度推广	推流计划	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	有意向	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	有意向	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	有意向	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	无效会话	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	无效会话	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	-	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	恶意	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签

点击查看对话详情

点击打标签

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

无效会话标记时效性要求——如延迟标记，模型不再生效

- 1.搜索oCPC会话，需在会话产生的2小时内完成
- 2.信息流oCPX会话，需在会话产生的3天（72小时）内完成

深度转化+有效标记

什么是深度转化

深度转化指“有效标记”数据在模型中进行应用学习，寻找更精准的人群

搜索oCPC，通过爱番番对线索/会话进行“有效标记”，系统会根据在爱番番中的标记数据，进行模型优化和探索，获得更深度的线索信息

目标转化	业务含义说明
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
留线索	用户在对话中留下电话、微信、邮箱、qq等线索信息
回访-电话接通	用户留资号码为真实、可拨通的号码
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

} 咨询类由浅层至深转化路径

} 线索类由浅至深转化路径

应用场景

使用营销通组件产生的表单线索、电话线索等**线索**

使用爱番番IM沟通工具或授权【 bcp咨询工具 】投放的**咨询会话**

使用方式

- (1) 添加爱番番官方企业微信进行报名 (或找推广客服进行报名)
- (2) 根据线索跟进情况 , 在爱番番内为线索选择 “打标签”

适用范围

适用于搜索oCPC



扫我报名

深度转化操作

设置oCPC出价策略



核对爱番番上报规则



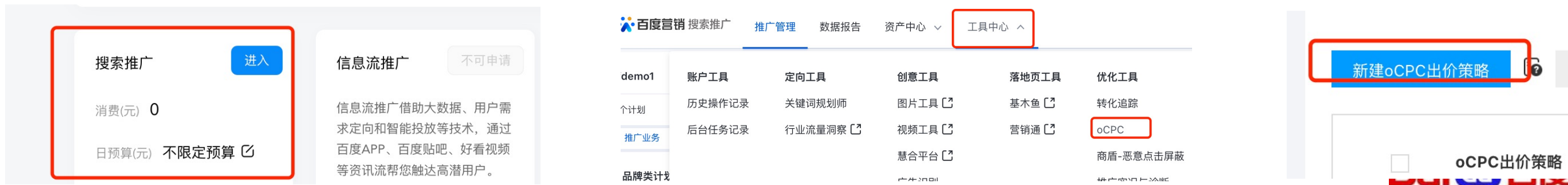
给线索/会话打有效标签

第一步：设置【oCPC出价策略】

➤ 入口1：爱番番-公寓营销-转化数据应用设置-设置



➤ 入口2：百度推广后台-搜索推广-工具中心-oCPC-新建ocpc出价策略



深度转化操作

第一步：设置【oCPC出价策略】

- 「转化目标及出价」数据来源选择勾选 **“爱番番”**
- 根据业务选择转化类型，建议优先选择数据来源为“爱番番”的转化类型作为 **「深度转化」**

转化目标及出价

* 数据来源 ①

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**

* 目标转化 ①

请选择目标转化类型 ^

深度转化 ①

目标转化出价

☐ 留线索

☐ 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](#)

咨询会话

表单线索/电话线索等

场景展示

使用bcp授权的沟通工具（商务通/53快服等等），怎么配合爱番番标记实现优化配合爱番番标记

转化目标及出价

* 数据来源 ①

网页JS布码

线索API

咨询工具授权

基木鱼

应用API

应用SDK

电话数据授权

百度智能小程序SDK

爱番番

百度APP

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、百度APP的数据来源回传，请谨慎选择

* 目标转化 ①

三句话咨询 ×

聊到相关业务 ×

* 目标转化出价

110.00

元/转化

投放初期您将获得超成本赔付保障，请放心投放。建议您尽快完成数据核对，设置oCPC出价策略预算总额≥300元，并尽量减少出价、定向调整，以便享受赔付权益。详见[oCPC赔付规则](#)

* 优化深度转化

不使用

优化转化行为

* 深度转化 ①

留线索 ×

查看支持的深度转化类型

2021-09-01 11:32:13	您好，您请说！ 或者输入【电... 详情	无效对话	成都复达检测	百度搜索推广	67建材类
2021-09-01 11:27:45	您好，您请说！ 或者输入【电... 详情	-	成都复达检测	百度搜索推广	38四川检
2021-09-01 11:17:09	您好，您请说！ 输入【电话】... 详情	聊到相关业务	成都复达检测	百度搜索推广	Y60新加
2021-09-01 11:05:13	您好，您请说！ 或者输入【电... 详情	无效对话	成都复达检测	百度搜索推广	Y49订单
2021-09-01 10:52:46	您好，您请说！ 输入【电话】... 详情	聊到相关业务	成都复达检测	百度搜索推广	53测试招
2021-09-01 10:47:30	您好，您请说！ 或者输入【电... 详情	聊到相关业务	成都复达检测	百度搜索推广	67建材类

场景展示

使用基本鱼表单线索，怎么配合爱番番标记实现优化

转化目标及出价

* 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 百度APP

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-信息确认 × ▼ [查看支持的深度转化类型](#)

* 目标转化出价
66.00 元/转化

爱番番 线索管家 (基础版)

首页

公域营销

线索管家

数据分析

小客户

线索池

我的线索

成单客户

订单

日程管理



马尚华

参与赔付核算

--

王乾(王乾)

百度搜索推广



郝世

有机会返款
小客户

--

明德乾坤(咨...

百度搜索推广



王俊阳

--

--

明德乾坤(咨...

百度搜索推广



蒲锦文

有机会返款
无意愿

--

王乾(王乾)

百度搜索推广



易又能

有机会返款
无意愿

--

王乾(王乾)

百度搜索推广

深度转化操作

第二步：核对爱番番后台上报规则

- 系统初始化已预设了一套上报规则，可在“公域营销-转化数据应用设置”根据实际业务情况对上报条件进行调整
- 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：给会话打了“留线索”的标签，该数据回传至百度营销推广平台的转化类型为「留线索」

给线索打了“高意向”的标签，该数据回传至百度营销推广平台的转化类型为「回访-电话接通」

爱番番 线索管家 (基础版)

首页

公域营销

线索管家

数据分析

沟通工具

108

?

?

Affdemo1

数据应用设置

百度广告优化

oCPC投放优化

咨询数据标记

转化数据应用设置

转化数据上报记录

oB自拓

企业和招标查询

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	编辑

第三步：在爱番番标记会话、跟进线索，数据自动上报

深度转化操作

线索类



销售人员在爱番番APP中快速跟进
一键打标

有效线索标记时效性要求（搜索oCPC）——如延迟标记，模型不再生效

1. 爱番番数据来源的[目标转化]，需在1日内（24小时）完成
2. 爱番番数据来源的[深度转化]，需在7日内（7*24小时）完成（**建议优先选择此方案**）

深度转化操作

咨询类

爱番番 线索管家

首页 公域营销 线索管家 数据分析

沟通工具

百度广告优化

oCPC投放优化

咨询数据标记

转化数据应用设置

转化数据上报记录

目前在oCPC中，爱番番标记数据使用仅对部分特定行业开通，点击查看报名方式。了解详情

咨询数据管理 (数据仅包含近30天,来自百度广告流量的会话) ⑦

您可以对来自百度商业会话平台的会话数据打标签，标签可以用于您oCPC模型的优化；前往推广后台，新建oCPC投放包，选择“爱番番”数据来源，设置对应的目标：

请选择日期 请选择计划 请选择单元 查询 重置

点击查看对话详情 点击打标签

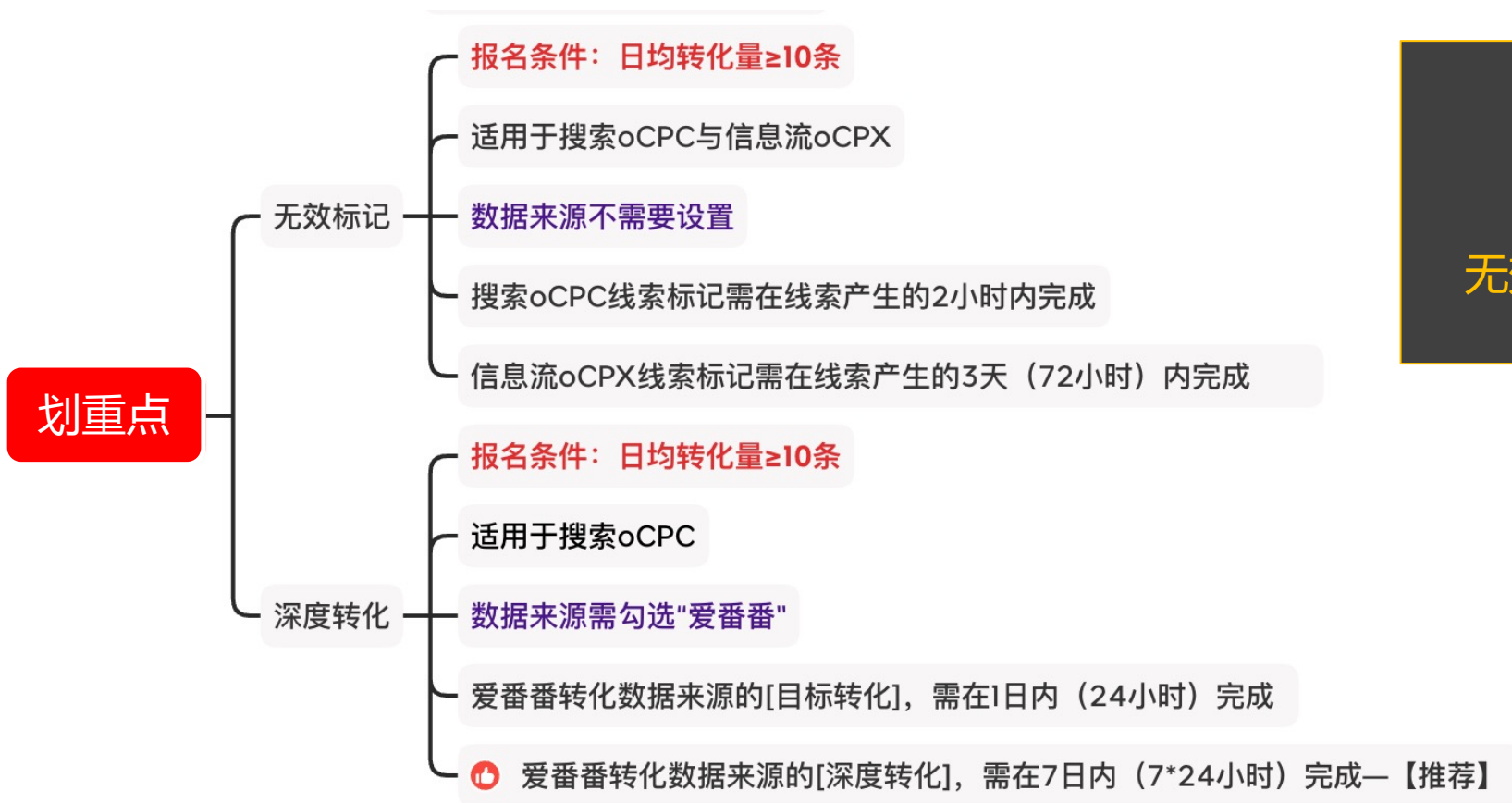
对话开始时间	对话内容	标签	账户	流量来源	计划	操作
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	有意向	SU-盛昌科技	百度推广	推流计划	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	有意向	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	有意向	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	有意向	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	无效会话	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	无效会话	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	-	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签
2020-09-14 22:23:45	访客：想咨询下关于教育的问题...详情	恶意	SU-盛昌科技	百度推广	2020-03-01 2...	打标签

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

有效会话标记时效性要求（搜索oCPC）——如果延迟标记，模型不再生效

1. 爱番番数据来源的[目标转化]，需在1日内（24小时）完成
2. 爱番番数据来源的[深度转化]，需在7日内（7*24小时）完成（建议优先选择此方案）



敲黑板！！！！！！

无效线索标记量需控制在20%以内

标签权重优先级：恶意（恶意骚扰>空错号>非本人）>无效（无意愿>联系不上）>有效

某招商加盟客户：爱番番无效标记+有效标记反哺模型，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	3.04%	3.06%	-2.2%
转化成本	260.60	310.06	-14.7%
有效线索转化成本	250.35	325.00	-16.5%
目标转化量	111	57	78.10%



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】：使用爱番番数据标记，通过深度转化+有效标记，配合无效标记，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%



Thanks