

2018搜索品牌广告 - 争先



搜索品牌运营组

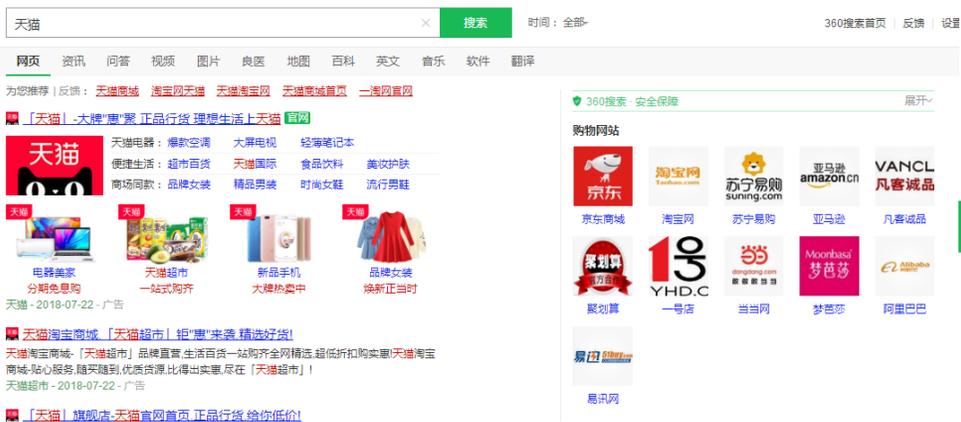
All Rights Reserved 360.com

竞品人群获取：争先

品牌争先**目的在于** - 通过竞品品牌词的购买，为客户拓展同行业有效流量
 - 反向推动广告主尽早购买自己的核心品牌词流量

例如：用户搜索“天猫”

触发竞品广告



- 产品端提供词包
- 展现规则：竞品品牌词触发，展现在搜索结果右侧
- CTR 优于日出

争先售卖规则

- ◆ 争先关键词：仅可以购买**同行业客户的品牌词**，且**该品牌词未投放品牌直达**。
- ◆ 争先售卖期：每期仅可购买一个月，不限定自然月；
- ◆ 其它：
 - 1、**当期争先投放结束后**，才可对下一周期争先进行询价、下单。
 - 2、每笔争先订单最多投放**2家竞品**的品牌词
 - 3、若在争先投放周期内，竞品词本身的品牌方有购买品直需求，其**品直**的投放日期不可与争先冲突。