

QuestMobile Ad Insight 广告洞察平台

参选类别：年度最佳数字营销工具

简介

QuestMobile AD Insight 广告洞察平台依托于 QuestMobile 自主研发的独有跨域全景数据池，以 TRUTH 用户网络行为特征数据库 160 多项指标为参考数据基础，结合 GROWTH 用户标签画像数据库，覆盖全行业 6000+ 广告主和 300+ 主流媒介，从广告-广告主-品牌行业-投放渠道-媒介-用户全方位监测广告，提供广告投放动态数据洞察平台。

广告洞察平台特点：基于 QuestMobile 混合数据源，结合程序化实时采集与机器识别有效性甄别，融合互联网行为与广告曝光构建混合关联算法。

使用说明

QuestMobile AD Insight 广告洞察平台应用：

➤ 广告投放市场分析

1. 广告投放市场结构及变化趋势

- 从宏观角度观察品牌商行业分布、投放广告类型分布、投放媒介及媒介组合分布集中度等，观察投放市场变化及趋势，并可以通过周期观察，制定或及时调整广告投放策略；
- 以广告预算作为标准，观察广告投放市场整体发展和竞争态势，可非常清晰的将行业、品牌商、子品牌以同一标准进行对比观察。

可参考数据维度包括，可选取角度包括行业（到四级品类）及具体品牌商：

- 投放区域
- 广告主（品牌商）数量、子品牌数量
- 创意组数
- 投放天次/点击次数
- 投放费用

2. 广告投放预算规模及趋势

- 从投放预算范围角度观察广告投放市场及竞争动态。
- 从投放预算范围角度观察投放媒介集中度、投放媒介组合偏好及广告投放点位类型集中度。
- 迅速了解投放预算增长较快品牌商。

3. 广告投放点位类型规模及趋势

- 制定广告投放策略，发现投放集中度较高广告投放点位类型，跟进竞品投放策略，按照品牌策略选取媒介组合及广告点位类型组合。
- 为广告主提供服务，以科学依据提供策略建议。

➤ 不同行业具体应用场景

1. 投资企业：投资标的分析

- 互联网行业发展趋势深度洞察：通过流量、变现双向角度完整了解互联网行业及典型媒介的发展趋势，并通过同类别对比分析，更深度理解互联网行业发展趋势。
- 发现潜力投资标的/分析投资标的成本支出趋势：通过观察行业投资标的及相关企业的营销支出情况，分析业务拓展情况，并判断发展趋势。

2. 广告主：市场竞争动态监测

- 目标行业投放预算分布
- 目标行业投放媒介分布
- 目标竞品投放预算分布
- 目标竞品投放媒介组合
- 标竞品投放创意素材

3. 媒介：销售线索发掘

- 销售池规模
- 潜在客户/销售线索发掘

➤ 媒介价值分析

1. 媒介广告变现价值/地位

动态展现媒介价值变化，并反映媒介当期广告投放热度和投放价值度，由规模指标、投放指标、转化指标加权计算得出。

2. TOP 媒介属性特征（可投放目标人群）

动态展现媒介中用户特征显著的人群标签（人群特征变化则标签变化），广告主可参考选取进行针对目标市场的广告投放。

3. 广告投放效果分析

从广告投放-投放效果完整分析广告投放价值，对不同行业广告主通过带来新增用户数、点击转化等差异化指标来综合评价广告投放价值或媒介价值。

应用范围

➤ 广告市场分析

通过对传统及互联网广告主行业数据和广告主品牌数据分析，追踪行业态势，对于广告主，及时知晓广告投放市场动态，观察竞品广告商业化布局，全面掌握竞争态势，通过了解竞品广告创意素材及投放趋势，及时调整广告内容策略，强化竞争差异化和优势。对于媒介，可以观察和挖掘目标和潜在广告主在竞品的渠道布局，通过掌握潜在客户投放信息，理解其过往投放习惯和创意思路，发掘市场机会。

➤ 媒介分析/媒介地位分析

通过对媒介行业数据及媒介广告主数据的分析，可了解广告主在不同媒介渠道的投放分布及资

源投入。对于广告主，可以了解竞品媒介的投放偏好以及广告类型投放趋势变化；对于媒介，可充分挖掘潜在客户资源，了解广告主渠道布局，并提供针对性方案扩展合作思路，扩展目标市场。

通过规模指标、投放指标、转化指标来定义媒介地位，反映媒介当期广告投放热度和投放价值。对于媒介来说，定位自身价值，佐证行业地位。

总之，对互广告主、广告公司和互联网媒介的价值

- 广告投放市场趋势掌握：覆盖品牌和效果广告，全面展示核心资源广告预算投放趋势，帮助理解并根据投放市场变化动态优化策略；
- 广告投放策略跟进分析：覆盖全面广告主所在行业，从行业广度和广告主聚焦对比分析竞品的营销动作，帮助优化品牌策略和竞争策略；
- 广告创意设计概览展示：覆盖图片、动图和视频格式广告，帮助建立广告创意与素材库，更好的理解广告投放市场创意设计理念；
- 媒介价值分析：从媒介的流量、品牌、收入和用户属性全面展现媒介价值，可以帮助精准理解媒介价值，分配广告花费。

应用实例

客户背景：

快手是中国互联网短视频领域的知名品牌，月度覆盖活跃用户规模 3.79 亿。主要收入形式包括直播打赏等，2019 年发力广告投放商业变现，从 ADX&SSP 及媒介广告投放等多领域共同推进，实现广告收入 100 亿左右。

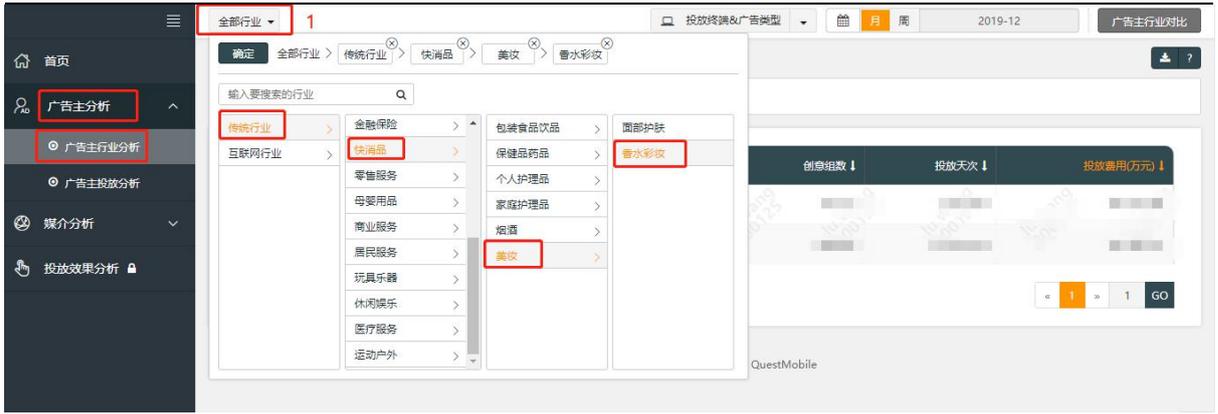
考核指标：

1. 根据数据分析了解广告市场，精确圈定竞品核心客户；
2. 发掘潜在目标行业和目标客户，精准分析核心目标客户媒介投放组合策略；
3. 用户标签补全及精细化分析，提升 ADX&SSP 平台价值。

策略支持：

1. 通过 QuestMobile AD Insight 广告洞察平台，分析行业和核心广告主投放情况，了解市场规模前景；
2. 根据选定行业，圈定偏好投放短视频媒介广告的目标客户；
3. 针对目标广告主及所在行业的投放偏好（媒介组合、广告点位类型等）设定广告销售目标及针对性解决方案；
4. 快手基于以上数据指导销售团队及销售策略。

通过 QuestMobile AD Insight 广告洞察平台及 Truth Growth 标签数据库的支持，为快手实现 2019 年广告拓展商业化目标提供支持和协助。



2019年1-6月个护行业典型广告主媒介投放情况



注：以雅诗兰黛为例，统计周期为2019年1-6月，雅诗兰黛在某视频APP的广告投放费用占比=雅诗兰黛在该APP投放的广告费用/雅诗兰黛在在线视频媒体投放的总费用

Source: QuestMobile AD Insight|广告洞察数据库2019年7月