

## 高效降本增量，阿里×VIPKID 实现11倍注册增长的秘诀

广告主：VIPKID

所属行业：教育

执行时间：2019.01-09

参选类别：智能营销类

### 营销背景

- 1、VIPKID 是全球增长速度最快的在线青少儿英语教育品牌，纯北美外教 1 对 1 在线授课，专注于 4-12 岁小朋友提供专业的北美外教在线 1 对 1 英语学习体验。
- 2、从人口，政策，家庭投入等多方面驱动下，在线少儿英语教育市场未来几年持续增长。
- 3、新生品牌不断涌现，而在线少儿英语还要面临线下传统英语培训机构的竞争。

### 营销目标

打造良好口碑，树立品牌效应；突出产品优势，覆盖目标人群和潜在人群，提高品牌知名度，根据不同时间节点提高营销转化效果。

### 策略与创意

#### 一、阶段性周期投放，针对性策略堆加品牌曝光，保障持续性流量提升。

预热期：使用搜索+信息流精准投放，搜索营销进行两套账户计划结构搭建，以便高曝光期与收割期快速切换。

高曝光期：上线全部产品矩阵，利用包括品牌专区，搜索营销，信息流营销，应用分发豌豆荚，网站贴吧及线下户外广告等资源，扩大品牌影响力创造高曝光时刻。

收割期：根据前期营销转化数据优化效果打造成本优势，通过精细化搜索与信息流投放，在成本达标的前提下提升效果。

#### 二、高曝光期多产品矩阵覆盖，持续内容输出为效果保驾护航。

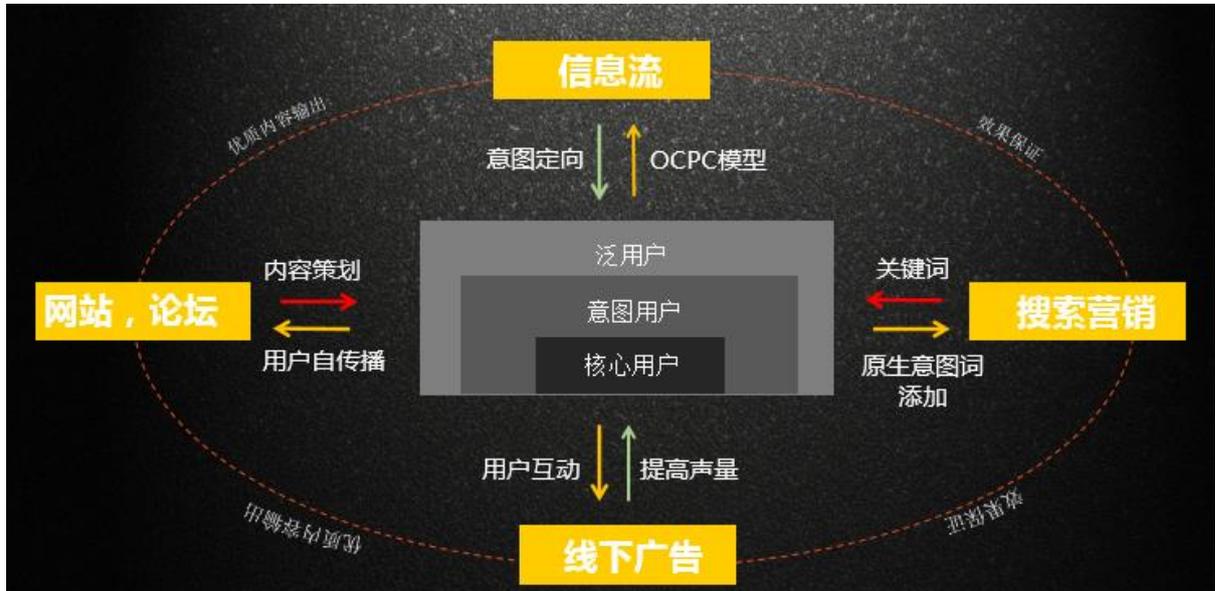
目标受众洞察——超一线，新一线，二线城市的中产家庭女性。将目标受众精准圈定，四维营销资源辐射核心用户+意图用户+泛需求用户。

搜索营销层面：技术赋能锁定各类别受众原生意图关键词，反哺营销关键词拓展，将品牌词+通用词+人群词+原生意图词组合投放，最大层面扩大营销信息辐射范围。

信息流营销层面：扩大定向受众，打包目标受众意图定向信息，将深度转化数据回传反哺 oCPC 模型积累学习，优化提高 oCPC 模型准确度，提高寻找高转化人群效率。

网站/论坛营销层面：社交平台论坛等优质内容策划持续输出，引发受众圈层裂变传播。

线下营销层面：配合线下户外广告投放，激发受众欲望，提升品牌声量。



## 执行过程/媒体表现

1、账户搭建，关键词拓展：尝试关键词多维度投放，带动流量与转化增长。



2、创意撰写：受众痛点、产品优势、教学特色、优惠活动等撰写创意，通过多角度信息传达激发受众兴趣，提升点击量与转化效果。

**VIP KID** 在线青少儿英语 选VIPKID 4-15岁

免费领取 价值288元 试听课程

北美好外教 让孩子爱学敢说 自信读写

新上线 全项进阶™ 课程

请输入您的手机号

立即领取

**优势突出**

VIPKID在线英语培训服务, 1对1个性化针对教学, 思维启蒙培养

**品牌展示**

VIPKID官网-专业教师1对1教学, 只选用优质北美外教

**教学特色**

6E循环教学法, 浸入式学习体验; 在线1对1视频教学系统, 课堂情景随时回看

**免费活动**

XXX元礼包免费体验, 立刻领取!

**品牌创意**

(省市)爸妈不可错过, 适合4-15岁青少儿英语学习方法, 免费试听

**288元试听大礼包**

1对1外教课+丰富学习资料

免费领取 >

孩子英语口语差? VIPKID纯北美外教, 1对1在线教学, 让孩子练就纯正口语

广告 VIPKID 查看详情 X

(省市)爸妈不可错过, 适合4-15岁青少儿英语学习方法, 免费试听

**纯北美优秀外教 陪伴孩子新学期**

免费领取288元试听课程

**原生创意**

4-12岁孩子每天睡前一个英文小故事, 孩子英语进步很大

crow drinks water 乌鸦喝水

crow 乌鸦 water 水

(省市)家长注意! “开学季”送288元英语试听礼包, 提升孩子的听说读写

广告 VIPKID 查看详情 X

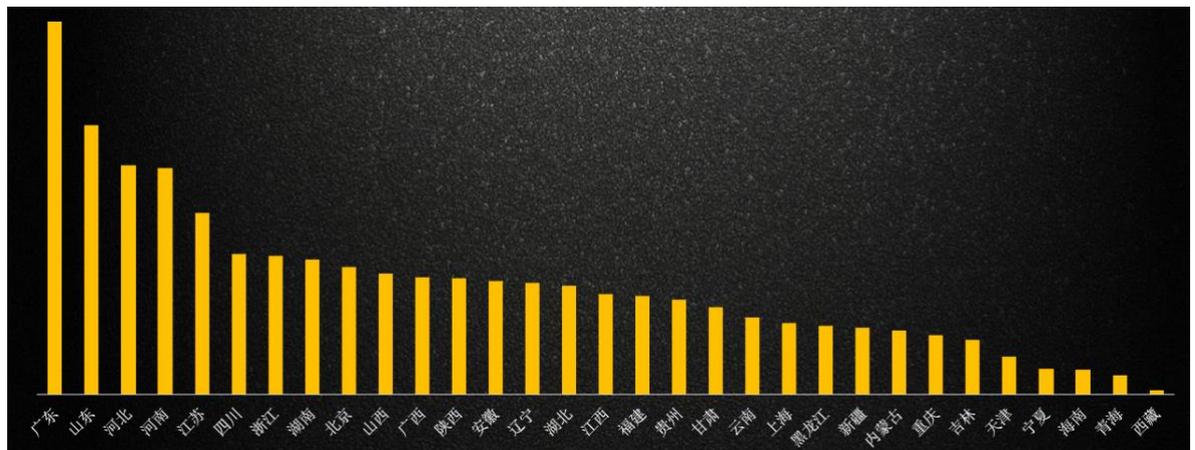
适合4-12岁孩子, 外教在线情景教学, 孩子不再死记硬背学单词

Pencil 铅笔 Ruler 尺子

Book (书) Rubber (橡皮擦) Writing brush 毛笔

3、分地域投放：将重点地域采用分地域投放方式，精细化运营揽收更多流量。

洞察显示，K12 在线少儿英语主要消耗地域集中在广东、山东、河北、河南等地，结合 VIPKID 的重点城市投放，进行地域溢价、分计划流量测试，选取最优效果投放。



4、多样式组合：通过丰富展现样式，满足产品信息传递与刺激点击的需求，吸引受众关注，提升点击率。



**01 爆款展台**  
样式可满足教育客户品牌曝光，提升流量

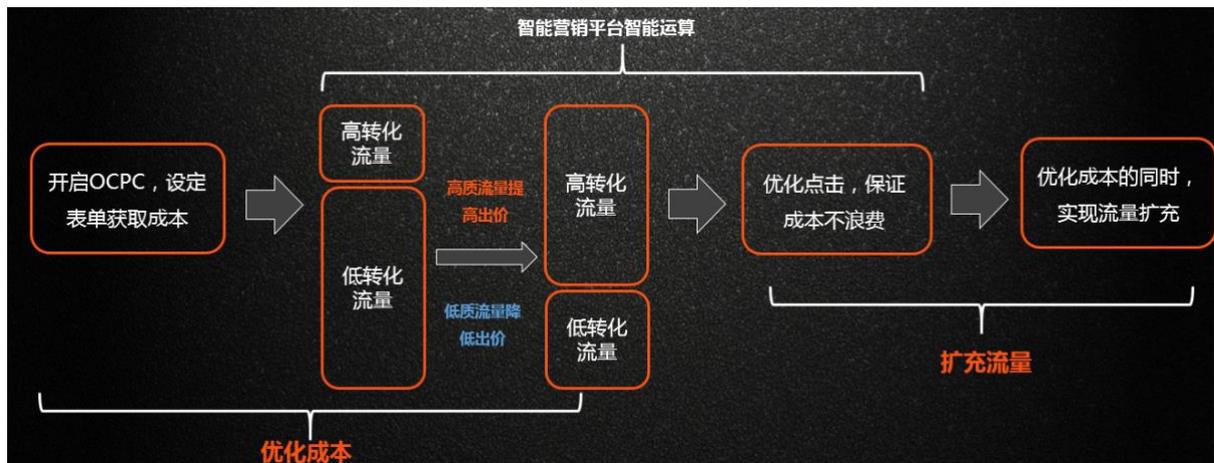
**02 黄金地带**  
满足多重产品样式投放，精准获取潜在用户。

**03 图文双子链**  
图文组合样式，详细阐述产品信息，吸引用户

**04 图文混排**  
进一步了解产品、服务，吸引客户访问网站，从而有机会形成转化

5、成本优化：根据智能数据运算，采用 CPC+oCPC 的形式，在提量的同时稳定转化成本。

成本优化同时扩充流量，降低因成本把控而出现的流量流失，提升整体转化率。



## 营销效果与市场反馈

通过周期投放+多资源矩阵投放的方式，根据不同阶段转化目标量身定制营销策略，重点引导优质人群，最终，成功帮助企业实现，转化成本下降近 30%，转化量远超预期，实现 11 倍注册量增长。