

猿辅导

所属行业：教育行业

参选类别：数字营销最具影响力品牌

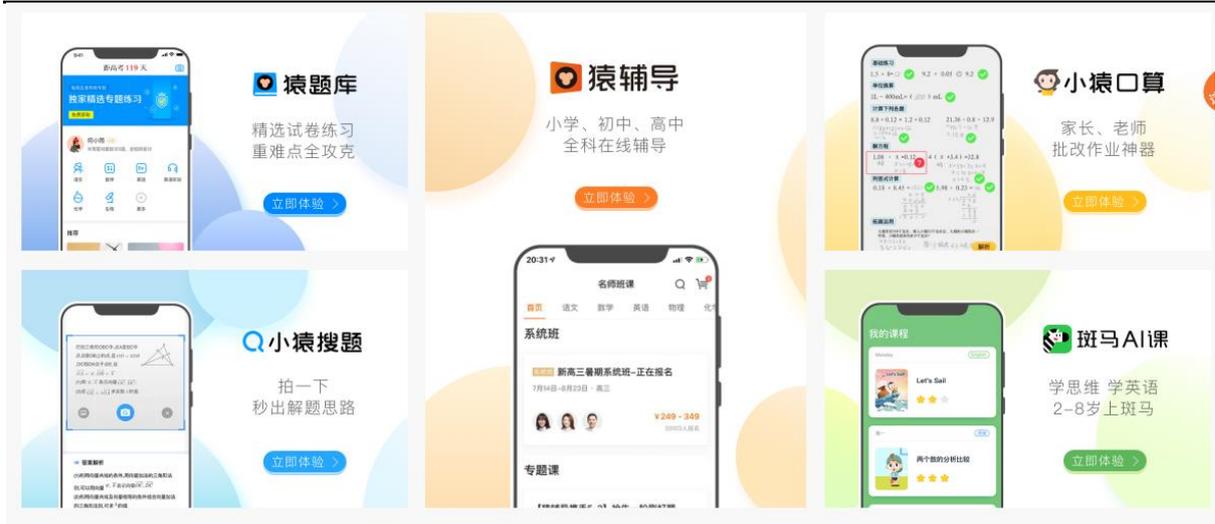
品牌简介

猿辅导在线教育，**全国累计 4 亿多用户**选择的在线教育品牌，国内 K-12 在线教育领域首个独角兽公司，目前估值超过 30 亿美元。

公司旗下拥有猿辅导、猿题库、小猿搜题、小猿口算、斑马 AI 课等多款在线教育产品，为用户提供网课、智能练习、难题解析等多元化的智能教育服务，帮助学生系统性、高效率的完成学习闭环。

公司始终致力于运用科技手段提升学习体验、激发学习兴趣，培养科学的学习习惯，让中国学生更便捷地获取优质的教育资源。





2019 年数字营销影响力表现

与《最强大脑》深度合作，携手国内顶级教育文化节目，学科能力提升尽在猿辅导。



2019 年初，《最强大脑》联合猿辅导在京举行播出前的专场看片会，正式官宣猿辅导成为本季《最强大脑》独家在线辅导合作伙伴，与节目同步推出“小学数学能力训练营”定制课程，并且双方将在节目全程展开战略合作。

猿辅导推出的《最强大脑》定制款“小学数学能力训练营”课程也同步开放报名。这套课程邀请了《最强大脑》出题人刘嘉教授担任总顾问，并将结合节目中的脑力知识和科学训练方法，通过线上趣味互动课的形式帮助孩子提升逻辑思维、空间想象和应用能力。

2018 年年底全国有 11 万人通过猿辅导 APP 报名了为期 2 个月的全球海选，其中 84% 是 00 后青少年学生。

双方在内容上亦有更多的合作。猿辅导参与《最强大脑》的出题环节，同时，还邀请《最强大脑》出题人、北师大心理学部部长刘嘉担任总顾问，《最强大脑》定制款“小学数学能力训练营”课程，这个课程，在节目中被嘉宾多次提及。

《最强大脑》定位选“学霸”，是一个科学属性、教育属性很强的综艺节目，并且主流覆盖人群都是青少年，而 K12 群体正是猿辅导的核心用户群。

《最强大脑》节目的定位——选脑力高超的“学霸”。这种学霸印象对于一个 K12 辅导品牌而言是

一个加分项。由此，针对节目内容推出的数学能力课程自然应景，可以被理解为《最强大脑》在线解谜版，即使在节目中植入也不出戏。对于《最强大脑》节目而言，猿辅导有其很高的契合度。除了用户年龄段的高度重合外，猿辅导的技术投入和学科属性也有其优势。



猿辅导被授予“牛津科技创新金牌合作伙伴”，获牛津大学出版社再度点赞。

2019年，牛津大学出版社在北京举办了“光融盛典 2019 牛津大会——融合发展与教育个性化峰会”。会上，猿辅导被授予“牛津科技创新金牌合作伙伴”奖。这也是牛津大学出版社连续两年“点赞”猿辅导。



猿辅导是最早与牛津进行合作的在线教育公司之一，双方的携手就起始于寻找前沿科技与经典出版内容的创新融合点。去年，猿辅导推出了基于经典分级阅读《牛津阅读树》经典系列的英语启蒙学习产品。融合牛津原版英文绘本，打造适合学龄前幼儿的在线英语启蒙进阶课程，通过多种沉浸式在线互动形式，借助 AI 技术，帮助入门初学的中国孩子轻松迈出英语学习第一步，并引领孩子发现

无限阅读乐趣，并逐步培养起良好的阅读习惯。牛津大学出版社也将“2018 年牛津科技教育最具潜力合作伙伴”奖授予了猿辅导。

猿辅导在教育场景下的前沿技术应用具有全球领先水平，更重要的是，猿辅导革新了传统教学教研模式，能够更充分的运用数据、技术帮助学生获得高效、智能的在线学习体验。这在牛津大学出版社这样历史悠久的世界级出版权威看来，猿辅导独具教育科技创新力，有能力发布一流水准的卓越教学产品。

《人民日报》教与学 更智能：猿辅导以科技创新推动教育发展

2019 年 2 月，教育部印发《2019 年教育信息化和网络安全工作要点》，其中提出“推动大数据、虚拟现实、人工智能等新技术在教育教学中的深入应用”。



成立于 2012 年的猿辅导公司研发了多款中小学智能学习 APP，组建人工智能研究院，把计算机视觉、语音识别等人工智能技术应用到教学环节中。猿辅导以科技创新推动教育发展，人工智能与教育深度融合，让教与学更智能，提升教学效率与效果，促进教育公平。

<https://wap.peopleapp.com/article/4661127/4544375>

代表案例

互联网营销案例：猿辅导精准定向，释放“宝妈营销”增长新路径

营销效果：帮助广告主实现从成本峰值降至 10% 成本值，点击率提升约 50% 的效果。

背景：

1、自 2012 年以来，中国 K12 在线教育行业的市场规模基本保持 30% 以上的高增长，在 2017 年攀升至 51.8% 的高位，相应的市场规模达到 298.7 亿元。自暑期课程热卖后，各大 K12 教育平台争相投放秋季课程，各平台课程价格优势各不同，竞争激烈。

2、猿辅导作为拥有 4 亿多用户的在线教育品牌，是国内 K-12 在线教育领域首个独角兽公司，如

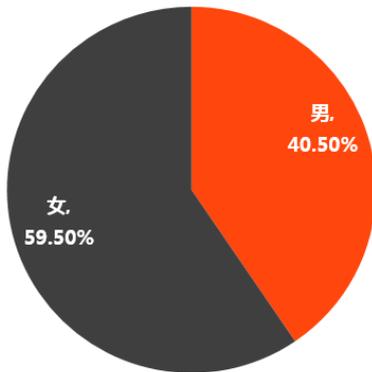
何突围行业竞争，拓展新客户人群的同时降低购课成本，成为本次营销的挑战。

目标：拓展新客户人群，提升购买数的同时降低购课成本。

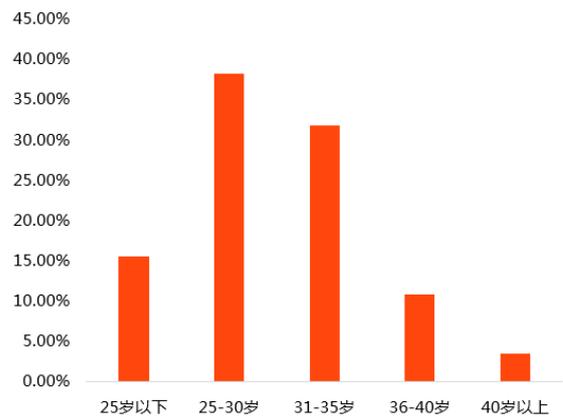
洞察：

1、K12 小学教育受众以 25-35 岁年轻妈妈为主，女性在小学教育的决定性中决定权高于男性，成为小学教育课程付费的主要人群。

2019Q1 K12在线教育家长用户群性别分布



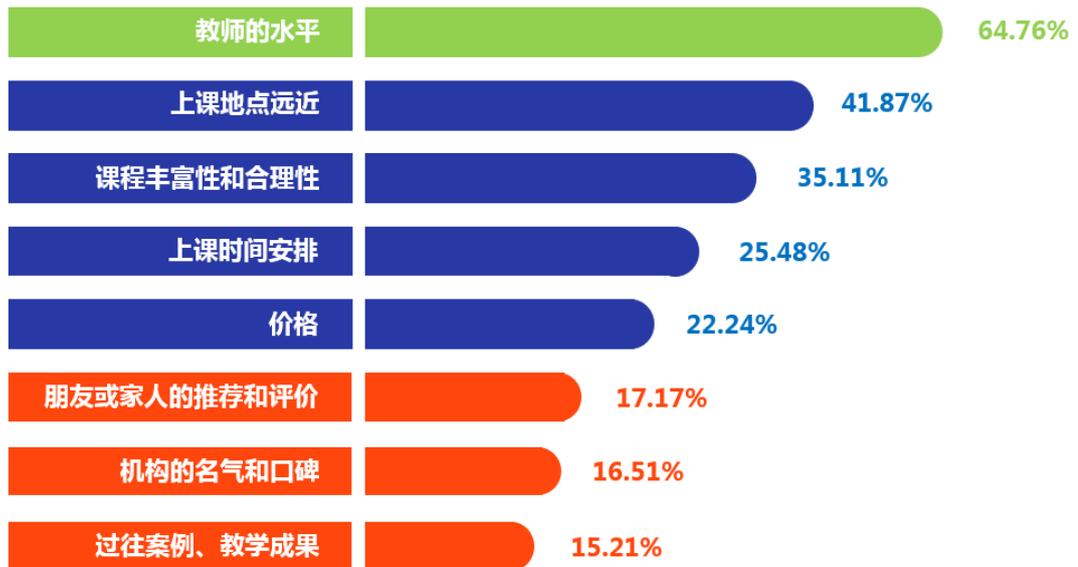
2019Q1 K12在线教育家长用户群年龄分布



2、一线城市是线上课付费的主力，但近几年二三线城市师资力量匮乏导致线上占比提升，很多家长因为孩子做题效率慢且成绩的提升难而选择线上补习。



3、针对 K12 父母选择课程的痛点，师资力量成为是否选择课程的主要因素。



策略：针对品牌目标受众“宝妈”，制定针对性影响策略，从宝妈们对孩子的关爱和对权威老师的信任出发为源头，输出以老师口播、速算技巧等方向的引导创意素材，激发宝妈受众的兴趣，逐步增强信任度，提升转化率。

- 1、主要投放老师类视频，图片素材，文案突出师资力量。
- 2、强化在家线上上课，无需外出奔波，降低受众潜意识中参与难度。
- 3、体现巧算、速算课程相关内容，制造孩子技巧提升的认知。
- 4、突出课程可反复观看的功能，上课时间可自主安排，提升宝妈受众的主导作用，降低营销排斥。
- 5、在文案和素材中体现课程的价格优势，降低受众转化的关键门槛。
- 6、植入情景类视频，围绕家长与亲友互相推荐的场景展示，制造共鸣。

图片与视频的三进阶段位，完成认知-好感-共鸣-信任-下单的决策流程。



进行广告落地页的 A/B 测试，由原来的不介绍课程，到体现课程内容，让营销信息更立体更实用，有效提升 CVR。

第一版

猿辅导 | 猿高口碑 | 在线客服

小学数学重难点特训班

两周掌握速算 巧解应用题



¥49 限时特惠 ¥299

距本期结束仅剩 09 : 02 : 27

全课包邮 5节名师直播课，6次预复习视频，班主任1对1答疑，送教辅大礼包



第二版

猿辅导 | 猿高口碑 | 在线客服

小学数学计算能力特训班

掌握6类巧算法 计算又快又准

- ✓ 计算原理+巧算方法1次搞定
- ✓ 最强大脑节目官方推荐
- ✓ 6种巧算法5次直播课
- ✓ 北京一线好老师教



小学数学计算能力特训班(适合1-6年级) ¥49 ~~¥299~~

特惠专享(5次课+6节预复习视频+教辅文具大礼包)

¥49 限时特惠 ¥299

距本期结束仅剩 12 : 58 : 33

全课包邮 5节名师直播课，6节预复习视频，送教辅大礼包