

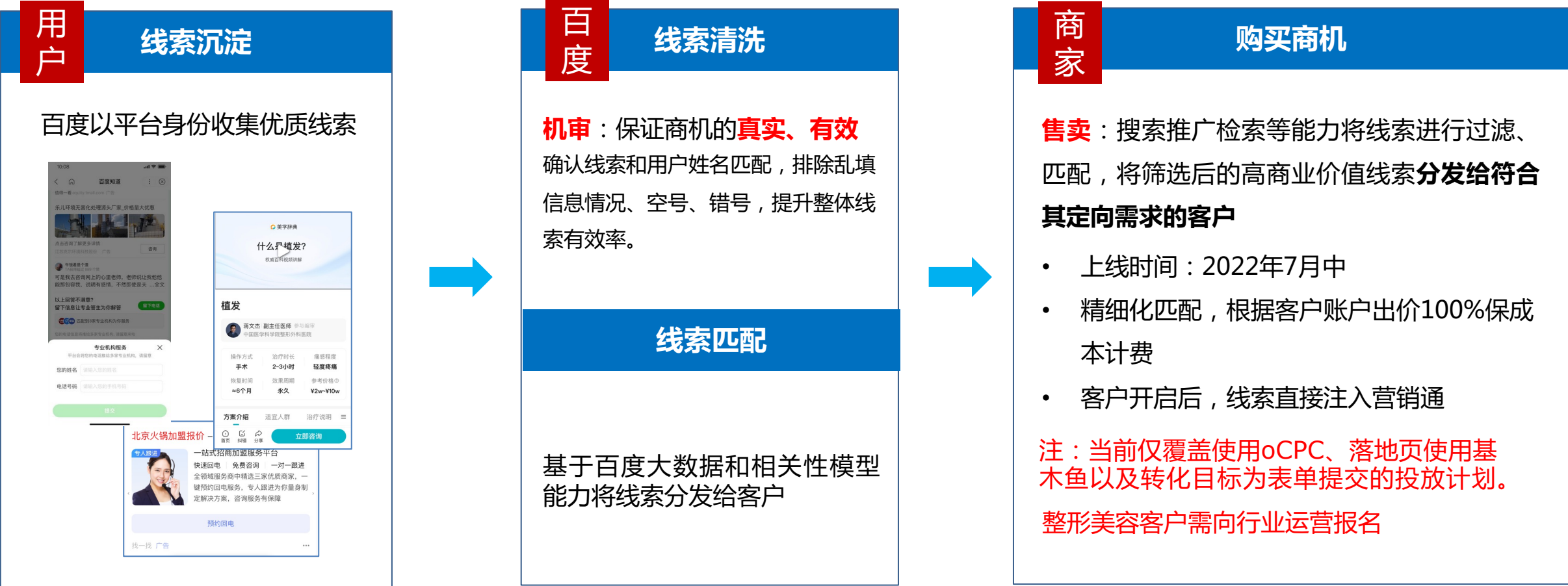
搜索推广-线索加油包产品手册

商业产品部（2022年7月）

线索加油包产品介绍：线索计费方式售卖，减轻投放成本，获得更多线索量

线索加油包：为提升搜索推广客户获取高价值线索的数量及效率，线索加油包通过搜索推广检索等能力将线索进行过滤、匹配，将筛选后的高商业价值线索分发给符合其定向需求的搜索推广客户，为客户提供更多满足其定向的转化，并实现保成本计费。

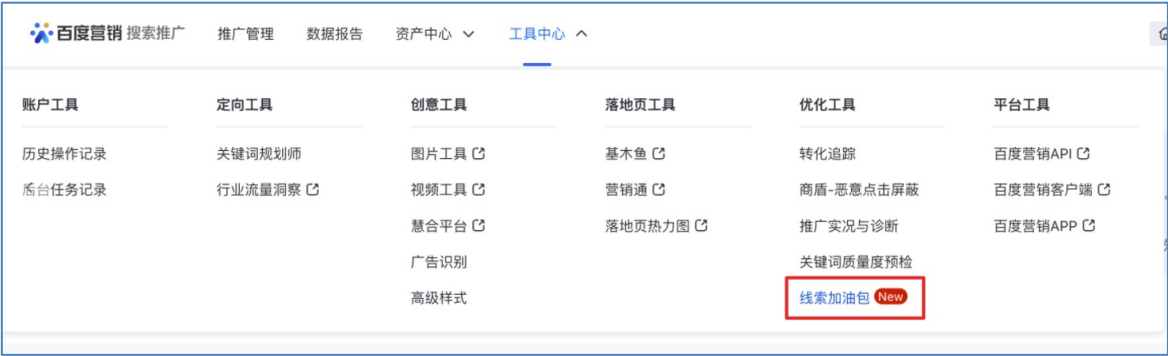
业务实现流程



核心价值 产品覆盖业务广，可为客户提供更多真实有效线索，且成本可控，满足客户线索需求

第一步：账户操作

产品入口：投放平台-搜索推广-工具中心-优化工具-线索加油包（默认关闭）



账户操作：

开启线索加油包开关



设置日预算



营销通接收线索



查看RFQ数据报告

账户加白（向运营接口人报名）

开启开关并表达预算，系统会基于客户已有计划的转化目标、出价设置，默认为客户分发线索，不影响标准计划的投放，标准投放流程以及报告均不做披露。

日预算即客户每天愿意为线索加油包支付的最高推广费用，此日预算遵循搜索推广的账户预算设置规则，和其他计划共享账户预算。

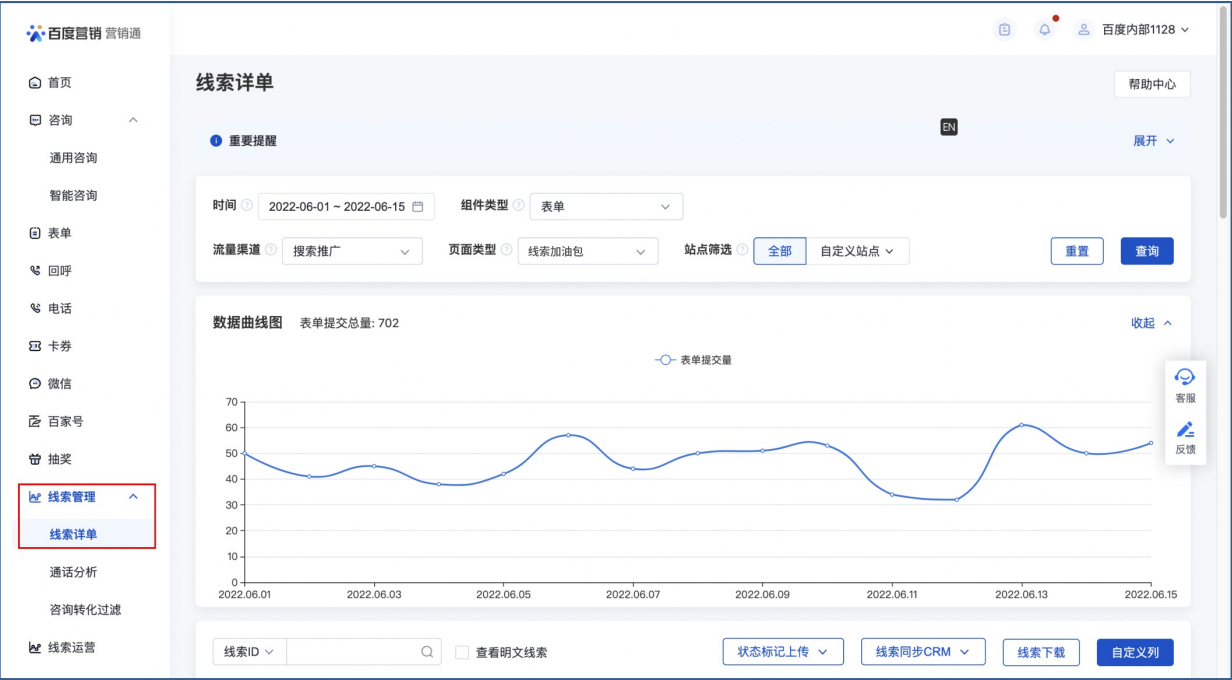
账户预算与线索加油包预算的关系说明：

A 账户预算	B 账户实际消费
C 线索加油包预算	D 线索加油包实际消费
E 常规计划预算	F 常规计划实际消费

$A \geq B, C \geq D, E \geq F, B = D + F (D \leq B \& F \leq B)$

第二步：线索查看

产品入口：营销通—线索管理—线索详单



可由线索加油包页面点击【营销通查看线索】按钮跳转至营销通。

线索加油包 已开启 点此关闭 日预算 1111.11元									
营销通查看线索 2022/06/01 ~ 2022/06/30 自定义 下载									
日期	账户	线索匹配推广计划	线索匹配出价策略名称	目标转化出价	目标转化	线索量	消费	线索匹配推广单元	线索匹配关键词
2022-06-16	测试账户	优化中心计划-不要删除-在用	rfq2	34	表单提交成功	3	69	优化中心单元-不要删除-在用	optcenter2

筛选：流量渠道筛选【搜索推广】、页面类型--线索加油包；



线索导出：支持线索同步爱番番CRM或者第三方CRM系统、下载



注：线索加油包线索的投放计划/单元列所展示的计划/单元名称，实为该线索所匹配上的计划/单元。

方案名称	时间	投放ocpx目标	线索状态	用户联系方式	线索内容	地域	流量渠道	投放计划	投放单元	关键词
-	2022-05-18 16:37:51	浅:- 深:-	- 已	1780***3635	称呼:阿阳*** 城市:江苏***	江苏连云港	搜索推	线索所属广告展现对应的广告计划 (线索加油包的线索此字段为匹配计划)	工商注册	工商注册
-	2022-05-18 15:54:35	浅:- 深:-	- 已	1886***4463	称呼:李成*** 安全防护:档案***	浙江金华	搜索推	工商注册	工商注册	注册公司

第三步：数据报告查看

产品入口：投放平台-搜索推广-工具中心-优化工具-线索加油包

注意：线索加油包为独立预算设置，所以线索加油包产生的消费与线索量仅支持在搜索推广-工具中心-优化工具-线索加油包中查看，其他平台位置暂不披露（包含但不限于数据报告、客户中心、百度营销首页等）。

百度营销

搜索推广

推广管理

数据报告

资产中心

工具中心

百度营销首页

?

🔗

👤 zliu

线索加油包

什么是线索加油包？

系统自动分析您账户现有投放计划的设置（包括关键词、地域定向、转化目标、目标转化成本等），通过百度搜索服务场域内收集优质线索，实时为您推荐符合您推广目标得线索，助力账户投放效果提升。您可以在“营销通-线索详单”下查看页面类型为“线索加油包”的相应线索。线索加油包产生的线索为您带来更多线索增量，不会对账户内现有推广计划的投放效果产生影响。
线索加油包为独立预算设置，故线索加油包产生的消费与线索量仅支持在线索加油包中查看，其他平台位置均不披露（包含但不限于数据报告、客户中心、百度营销首页等），请知悉。

线索加油包 🔔：已开启 [点此关闭](#) 日预算 🔔：1111.11元 [🔗](#)

营销通查看线索

2022/06/01 ~ 2022/06/30 🗑 自定义 下载 📄

日期	账户	线索匹配推广计划	线索匹配出价策略名称	目标转化出价	目标转化	线索量	消费	线索匹配推广单元	线索匹配关键词
2022-06-16	测试账户	优化中心计划-不要删除-在用	rfq2	34	表单提交成功	3	69	优化中心单元-不要删除-在用	optcenter2
2022-06-16	测试账户	优化中心计划-不要删除-在用	rfq2	23	表单提交成功	9	120	优化中心单元-不要删除-在用	optcenter4
2022-06-16	测试账户	优化中心计划-不要删除-在用	rfq2	10	表单提交成功	42	330	优化中心单元-不要删除-在用	optcenter5
2022-06-16	测试账户	优化中心计划-不要删除-在用	rfq2	34	表单提交成功	13	240	优化中心单元-不要删除-在用	optcenter6

为客户展示的全部字段包括

线索量：指当系统通过您设置的目标转化、出价、定向等为您匹配到的线索数量。

消费：指当系统为您匹配了该部分线索所产生的扣费。

线索匹配推广计划：指您该部分线索是基于此计划下设置的目标转化、出价、定向等为您做的线索匹配。

线索匹配出价策略名称：指您该部分线索是基于此出价策略下设置的目标转化、出价、等为您做的线索匹配。

目标转化：指您该部分线索是基于您设置的该目标转化为您做的线索匹配；

目标转化出价：指您在对应出价策略中表达的转化价格，线索加油包线索计费金额将小于等于该价格；

线索匹配推广单元：指您该部分线索是基于此单元下设置的定向等为您做的线索匹配；

线索匹配关键词：指您该部分线索是基于该关键词为您做的线索匹配；

百度营销

成长力引擎

无效线索赔付：线索加油包无效线索赔付目前支持风铃赔付通路。



赔付入口：风铃-搜索无效线索-线索加油包；

赔付金额：线索加油包无效线索返款金额 = (线索匹配推广计划的实际消费 / 线索量) * 无效线索数量。注：该公式按照每日进行计算，月度返款金额为每日返款金额的加和。

赔付周期：以风铃赔付周期为准

Q1：线索从哪里来？

百度以平台身份收集的优质线索。

Q2：覆盖了哪些行业？

已覆盖整形美容、教育培训、房产家居、商务服务、B2B、招商加盟6个行业。

Q3：投放平台-搜索推广-工具中心-优化工具中没有线索加油包怎么办？

提供账户userid至产品接口人进行加白。

Q4：除了开启线索加油包开关，是否有其他要求或门槛？

需要您的推广账户中有正在投放中的，满足以下要求的投放计划：使用oCPC、落地页使用基本鱼以及转化目标为表单提交。

Q5：如何扣费？

从搜索推广账户进行扣费。