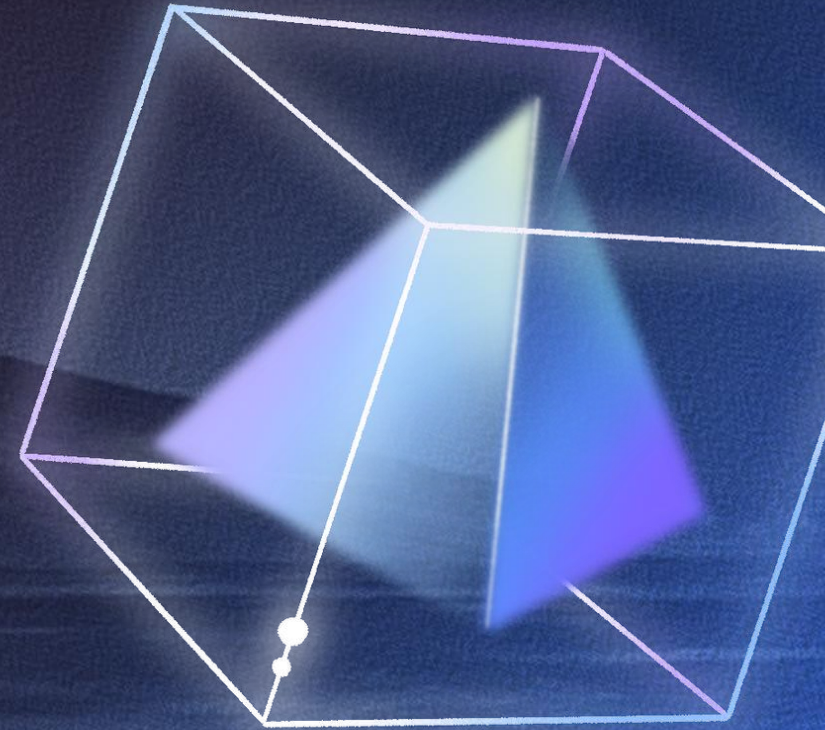


We believe Tec-do business

Tec-Do 2.0 钛动科技

BrainX业务介绍

出 | 海 | 找 | 钛 | 动



We believe Tec-do business

We believe Tec-do business

01 BrainX是什么?

We believe Tec-do business

We believe Tec-do business

BrainX是什么?

BrainX是Tec-Do 2.0旗下孵化的程序化投放平台(DSP)

致力于提供用户获取、提升收入的广告营销服务, 通过大数据+深度学习提供交付效果

服务中国最顶尖互联网和电商公司出海增长



BrainX是什么?

我们的核心特征

采用深度学习等人工智能算法，为您的广告活动的每个阶段进行智能决策、受众匹配和效果优化。



AI驱动

基于海量的全球用户数据库和细化的用户定向，我们实现高效精确的程序化购买。



程序化

我们利用最新的互动广告技术，来为用户创造最优质的广告体验。



互动式

服务中国最顶尖互联网和电商公司出海增长



We believe Tec-do business

02 为什么选择BrainX

We believe Tec-do business

全球流量触达

BrainX与优质媒体合作，优先采买最优质流量



与全球最优质SSP合作，日均竞价流量50亿



合作客户



广告营销中，最受关注的问题



什么人?

谁是最展示广告的最佳用户?



什么时候?

什么时候是展示广告的最佳时机?



什么产品?

广告应该展示什么产品?



多少钱?

应该为该广告付多少钱?

BrainX营销解决方案概述



营销目标-受众策略

探索新用户

品牌认知 AWARENESS

策略： 用户特征+行为兴趣+广告场景，找到最有可能转化的用户

人口属性： 性别，年龄，消费能力

兴趣： 美妆达人、阅读偏好、游戏、角色扮演、宠物、旅游、美食等

行为： 游戏充值、电商加购、电商购买等

行业人群： 金融人群、极客人群等

KPI: 展示量、覆盖UV、CPM、广告点击数、CPC

用户拉新 CONSIDERRATION

策略： 触达相似兴趣行为用户

人群Lookalike： 拓展相似受众，找到潜在目标群体

精准定向： 超过200+用户群体提供覆盖

流量探索： 动态智能出价，探索更有可能转化的用户

KPI: 广告点击数、CPC、安装数、首次付费数和金额

转化已有用户

转化 CONVERSION

策略： 基于已有用户或感兴趣用户，触达唤醒并吸引转化

Retargeting： 根据用户场景，重新触达已产生兴趣的用户

深度行为： 基于CDP、埋点事件、Postback等行为数据，结合富媒体创意，强化对产品和品牌的印象，增加LTV

KPI: 日活数、复购金额、ROAS

人群Lookalike：拓展相似的高价值用户

如何挖掘潜在高价值用户，是每个广告主备受关注的核心问题

第一方数据



覆盖高价值用户，包括高活跃度，忠诚用户，购买价格高等特征

+

BrainX数据



基于性别，年龄，兴趣，行为等，扩大您客户群体

=



通过人工智能Lookalike建立受众，进一步拓展高质量人群，可持续增长

用户场景：通过媒体环境，选择当下最适合的产品触达

在不适宜的场景下投放产品，触达优质用户也没有任何意义。

BrainX优势：

- BrainX通过实时探测媒体属性与用户当前所处环境，曝光最可能发生转化的用户。
- 与传统媒体定向相比，CPC成本低17%，CPI成本低13%

工作原理：

用户场景分析是通过分析媒体信息，推测用户当下所处环境，决定展示哪个广告主的广告。
特征包含但不限于：

媒体特征&类目

用户所属频道

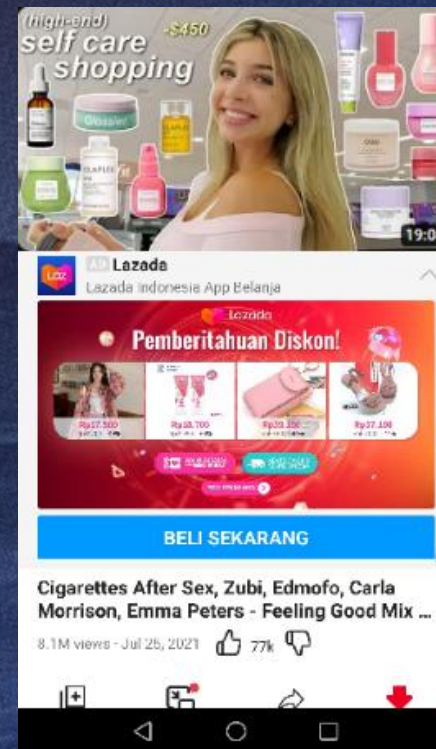
用户偏好

天气

时间点

地理位置

探测用户所属美妆频道，投放
电商美妆类产品，极大提高
CVR



动态出价算法

锁定目标受众，为每个相关用户支付最优价进行智能采买，是提升ROAS的关键

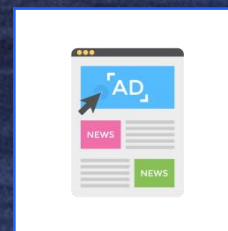
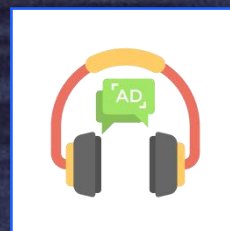
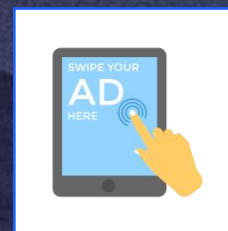
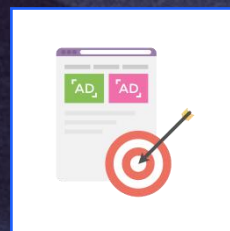
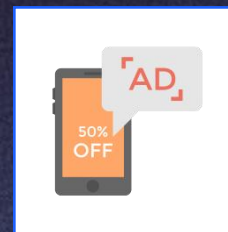
因此，我们在开展营销活动时，BrainX通过强化学习算法，计算是否对流量出价、出多少价，估算原理如下：

每次展示价格

每次点击价值/转化概率

机会成本

在程序化交易中市场价值



We believe Tec-do business

03 案例解读

We believe Tec-do business

客户诉求

随着Lazada在东南亚市场(印尼、泰国、菲律宾、越南)占用率越来越高, 拉新成本日益上涨, 沉睡用户唤醒+留存成为Lazada更重要的推广任务

策略&解决方案:

- ① 通过Lazada沉睡用户群体, 划分为5个用户群体, 针对每个群体使用不同优惠政策创意投放
- ② 通过BrainX动态出价策略, 计算每个老用户eCPC, 保持ROAS > 1

结果:

1.4M+
展示数/天

300K+
每日唤醒量

131%
周均ROAS

Fashion Dream 东南亚 + 拉美上线推广

客户诉求：通过多媒体拉新游戏用户，首日ROI满足KPI

投放地区：ID, TH, PH, MY, VN, BR, MX

策略&解决方案：

①圈选女性玩家，Targeting角色扮演类本土媒体流量，结合oCPM以Install为目标的智能出价，大量转化用户

②第三周开始，利用已积累的拉新活跃用户，通过CPA深度事件出价，精准定向意向付费用户，提升ROI，维持长期投放。



泰国

双周量级：

100K+

平均Day 1 ROI

8-13%

马来西亚

双周量级：

120K+

平均Day 1 ROI

5-10%

印度尼西亚

双周量级：

200K+

平均Day 1 ROI

6-11%

菲律宾

双周量级：

180K+

平均Day 1 ROI

4%-9%

巴西

双周量级：

150K+

平均Day 0 ROI

5-10%

GODDESS OF VICTORY: NIKKE 全球双端推广

客户诉求：通过覆盖本地媒体，触达更多男性用户，提升ROI与付费

投放地区：东南亚

策略&解决方案：

1. 新用户获取广告，帮助NIKKE获得优质男性、角色扮演类用户
2. 老用户召回：双周后 roas 投放控制 ROI，针对现有用户不同行为，投放个性化创意玩法，提升ROI。



东南亚双周量级90K+
平均Day 0 ROI 5-8%
Day 14 ROI 39%;

欧洲双周量级25K+，平
均Day 0 ROI 7-11%，
Day 14 ROI 43%;

PUBG Mobile 视频+本地化推广

客户诉求：PUBG Mobile拉新成本高，用户注册率低，希望找到意愿度更高的用户

投放地区：美国、俄罗斯、拉美、东南亚

策略&解决方案：

1. 射击游戏人群定向，锁定目标人群
2. CG素材 + 人气联名素材效果最佳，搭配多国本地化素材进行差异化投放。



5000+
安卓日安装峰值

累计获客
151K+



10%+
注册率提升

成本低于大盘
20%

We believe Tec-do business

THANKS

Tec-Do 2.0 钛动科技

联系电话: 020-29026390

电子邮箱: support@tec-do.com

公司官网: www.tec-do.com

公司总部: 广州市天河区华观路与高唐路交汇处 时代E-PARK 8栋02 (钛动科技中心)

Wechat



Facebook



Twitter



We believe Tec-do business