



Top  
Mobile  
Awards

# FARFETCH 黑五奢 “响”

- ◆ **品牌名称:** FARFETCH
- ◆ **所属行业:** 电商
- ◆ **执行时间:** 2019.11.20-11.30
- ◆ **参选类别:** 电商营销类

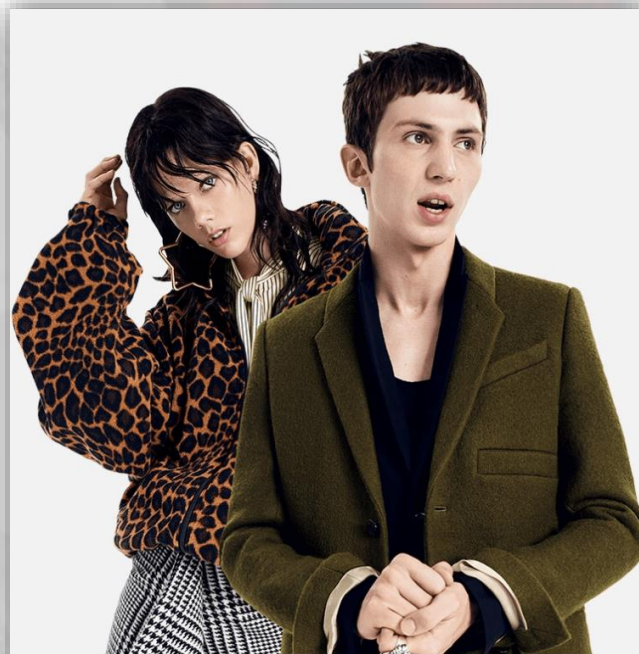
**FARFETCH** 是一家总部位于英国的时尚购物平台，立足于奢侈品行业，旨在将品牌、买手与时尚爱好者紧密连结，打造崇尚自我表达和与众不同的时尚概念。

其旗下拥有全球约3000+个奢侈品一线大牌（如Gucci, Balenciaga等）、独立设计师品牌、小众潮牌等入驻，提供逾100,000件各品类时尚单品，为时尚爱好者提供“一站式”购遍全球时尚精品的高端体验。



## 面临挑战

FARFETCH虽在欧美市场有着大批忠实用户，但是在港澳台地区知名度不高，如何突破新用户增长瓶颈，是目前面临的<sup>最大</sup>难题。

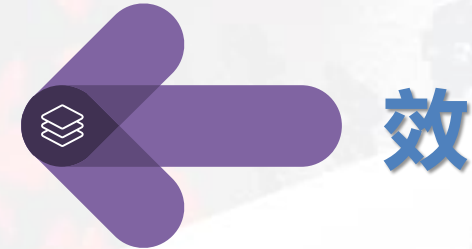


## Welcome to Farfetch

Experience the quickest way to shop, a personalized homepage and early access to Sales

Shop women

Shop men



## 营销目标

- 把握节日营销旺季，精准定位高价值的受众，提高网站ROI;
- 提升FARFETCH在港澳台知名度

品

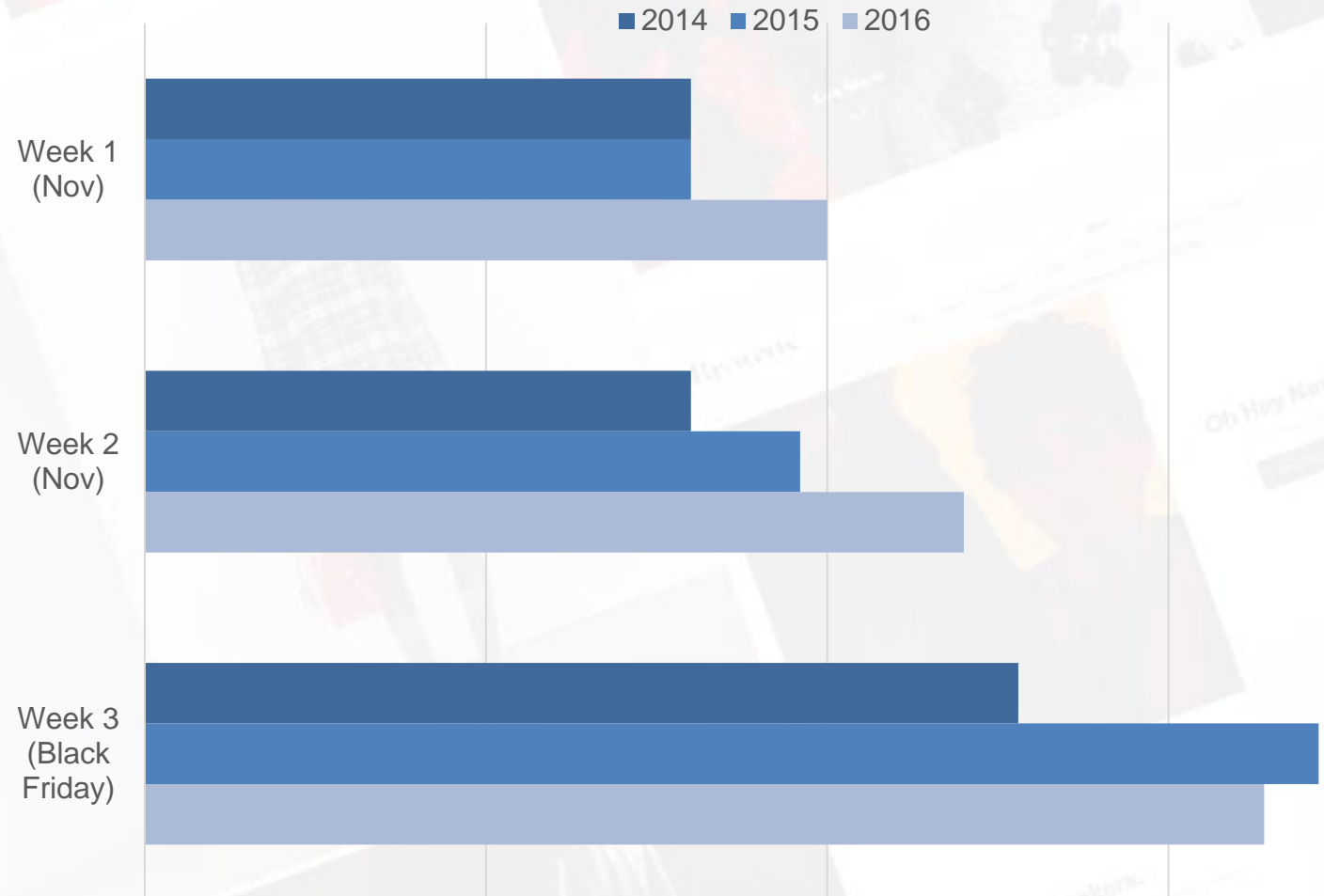


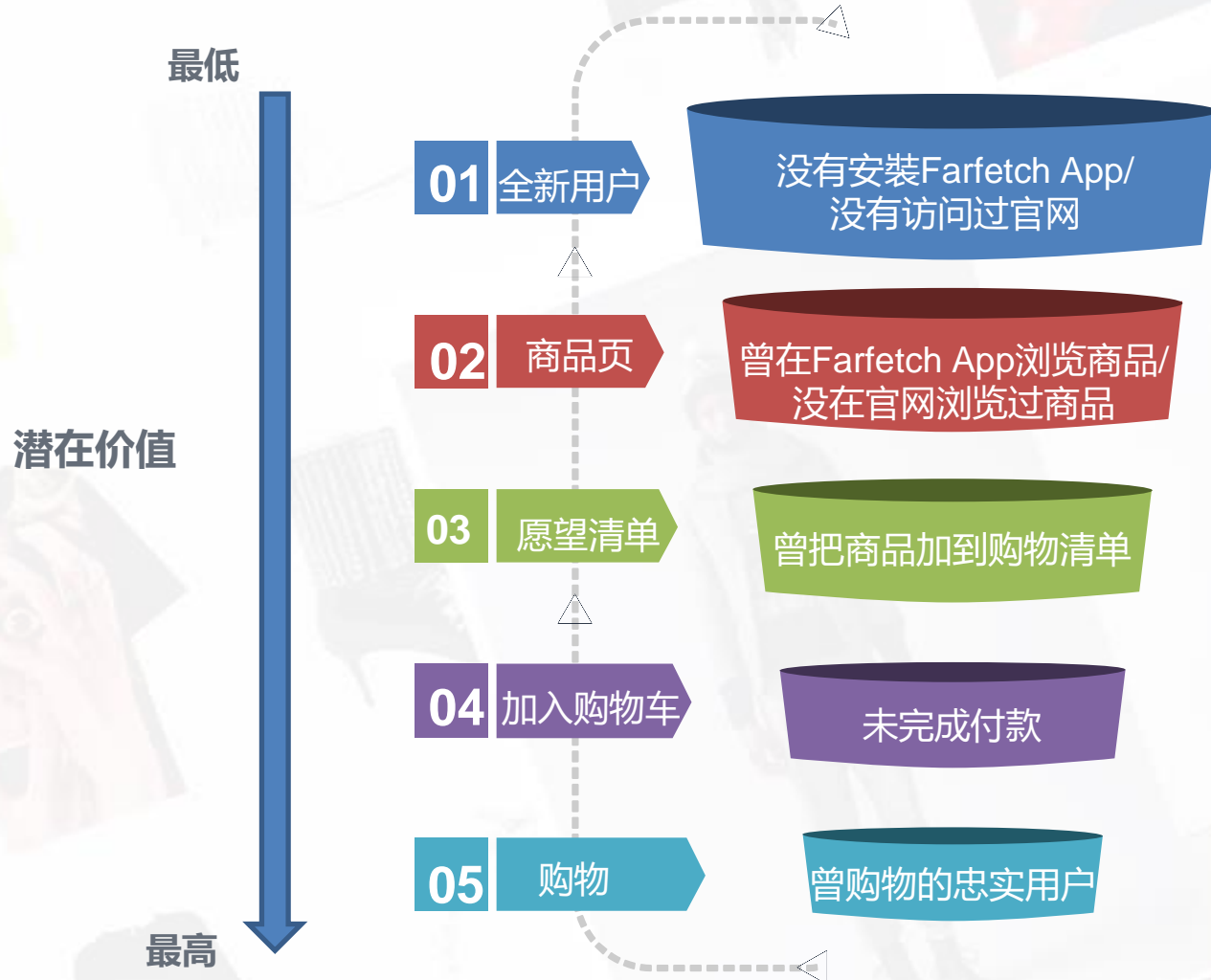


## “黑五”是不容错过的营销旺季

- ✓ “黑色星期五”为全年竞争最激烈的购物旺季，各大品牌推出不同促销活动；
- ✓ 根据Google 官方数据显示，“感恩节”和“黑色星期五”的搜索量比平日高出40%；
- ✓ FARFETCH 在“黑色星期五”计划推出减价促销，希望获取高质流量，引流到官网或APP购物。

2014 – 2016 十一月份的搜索量



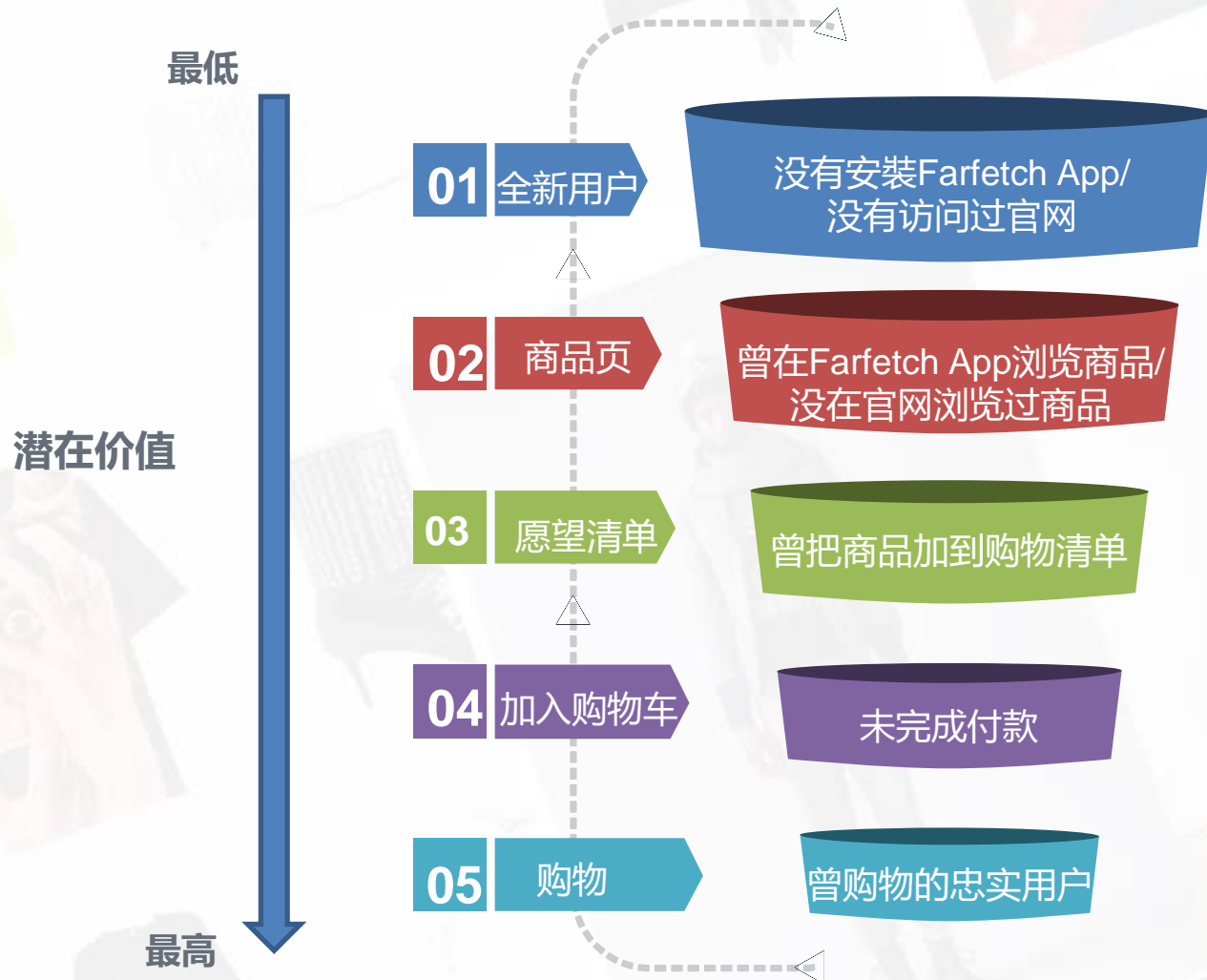


## 分析大数据，根据消费者行为，粗分用户群

以“数字营销”的核心出发，在大数据的基础上展开，通过对数据的分析，为FARFETCH提供更具价值的营销服务。

分析、整理用户在消费过程中的各种行为模式，以“用户行为”为标准，将用户群体做“粗分组”。

如左图示，结合FARFETCH的业务模式，粗列5个用户行为标准，把用户群体分为5组，从01到05组，将用户组按照其潜在价值，由上向下升序排列。



## 对每组用户进行深度剖析，继续精细划分用户群

在前面的5个“粗分组”基础之上，深度挖掘数据信息，完成“精细分组”。

根据每个“粗分组”代表的不同用户特征，进行针有对性的、多维度深度挖掘。

以“粗分组-愿望清单”为例，根据不同商品类目或价格阶梯，和将这些商品加入购物车的用户，进行细分，形成“精细分组”受众矩阵。

划分高价值与低价值用户组，有效分配预算，以高效率达成广告要实现的效果。

## 用户组潜在价值 决定广告形式与覆盖优先级



Youtube: 利用平台曝光量大, 观看成本低的优势, 获取大量品牌曝光和潜在新客。



Google Display: 在搜索广告和购物广告之外, 扩大对潜在顾客的覆盖面, 依据不同兴趣行为设计定制化动态广告素材, 对新客户、已购买的客户及相似受众等不同群体, 精准定位投放。



Google Search/Google Shopping: 直接带来销售转化的主要渠道, 确保核心关键词和重点产品查询的高度覆盖, 获取高价值客户。

素材计划：在购物黄金周不同阶段，素材和预算做不同的搭配组合

提前6天预热，预告Black Friday当天开始打折

02

11月29号开始24小时倒数，提升受众购物欲望

04

Step Number One

Step Number Two

Step Number Three

Step Number Four

01

11月26号开始放量，预告并倒数促销活动，抢占高峰流量

03

11月30号为Cyber Monday，更换素材做最后冲刺



## 在谷歌广告平台强势开启“黑五”营销

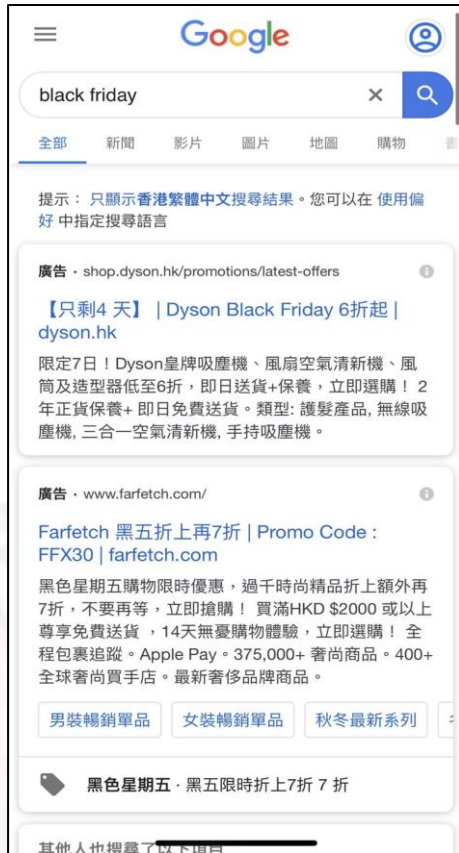
此次营销，共使用3837个细分用户群组，依据用户组的潜在价值高低，对其所在广告制定出价策略，搭配不同素材创意。

例如：对加入购物车、未完成付款、已完成购买，这几组用户，根据时间维度，分别进行再细分：7天、14天，21天，30天组，以用户组潜在价值为参考进行广告出价，潜在价值越高的组出价越高。

通过“精细分组”受众矩阵及广告转化测试，筛选出一批新的精准受众，并帮助品牌方了解“港澳台”地区用户对于奢侈品牌的偏好，为“港澳台”地区的本地化运营提供新的营销方向。

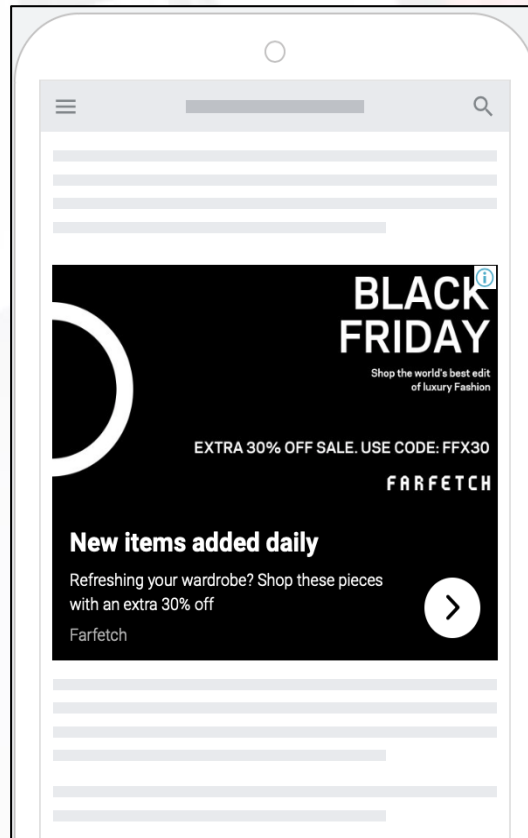


## SEM



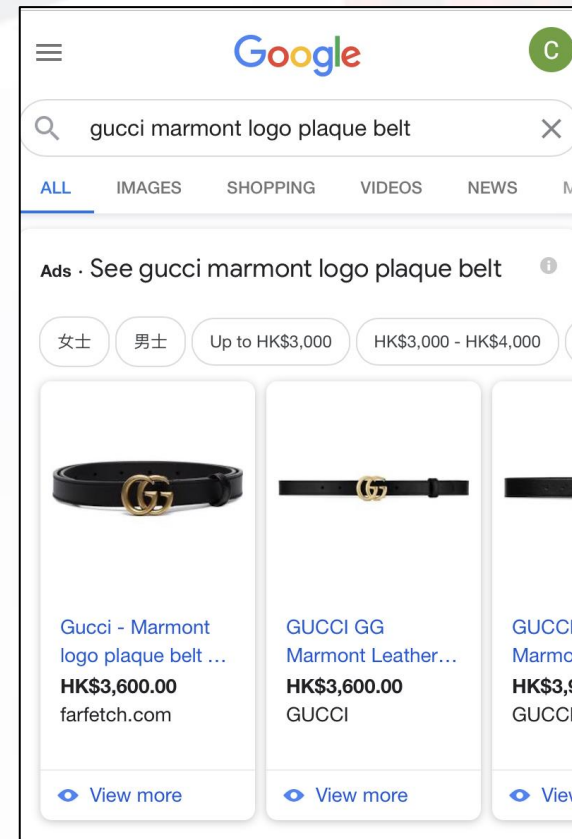
- 拓展跟Black Friday 相关关键字，抓紧高峰流量

## Google Display Network



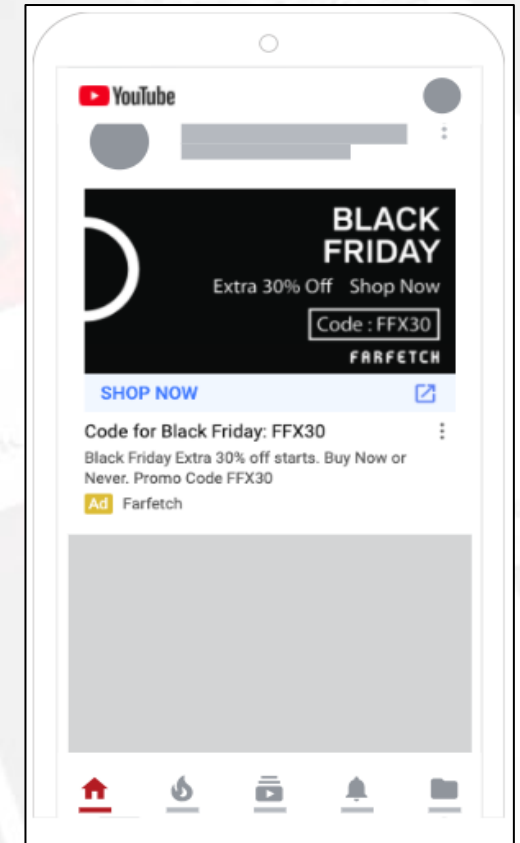
- 以GDN针对不同用户群进行再营销

## Shopping



- 配合SEM，覆盖商品搜索的顶部位置

## Discovery Ads



- 覆盖YouTube的信息流广告，带动整体 CTR



洒脱孤傲，个性不羁



可爱清新，梦幻少女



冷艳熟女，自信性感

- 根据不同用户组特征与兴趣偏好，进行创意素材定制。
- 如上图所示，三张创意素材，统一主题色，却通过模特不同装扮、肢体动作、和表情，呈现出多样的风格，满足不同用户组的审美偏好。
- 通过此次的素材定制化测试，为后续的广告创意提供新的方向和思路。



- 搜索广告部分，以文字形式呈现；
- 标题简短，使重要信息“7折”字眼得以凸显；
- 考虑到港澳台地区用户文字使用习惯，广告文案全部用繁体中文撰写。

廣告 · [www.farfetch.com/](http://www.farfetch.com/)

Farfetch 黑五折上再7折 | Promo Code :  
FFX30 | [farfetch.com](http://farfetch.com)

黑色星期五購物限時優惠，過千時尚精品折上額外再7折，不要再等，立即搶購！買滿HKD \$2000 或以上  
尊享免費送貨，14天無憂購物體驗，立即選購！全  
程包裹追蹤。Apple Pay。375,000+ 奢尚商品。400+  
全球奢尚買手店。最新奢侈品牌商品。

男裝暢銷單品

女裝暢銷單品

秋冬最新系列

黑色星期五 · 黑五限時折上7折 7折

谷歌搜索广告

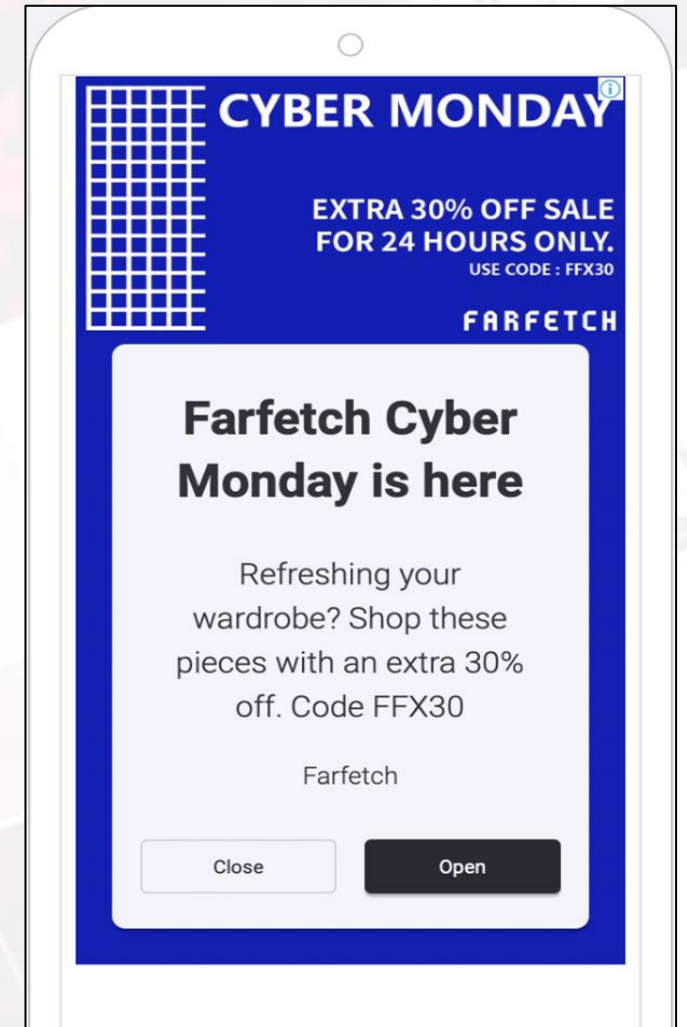


黑五主题创意素材

- 创意以黑色为主，配合黑五主题；
- 突出折扣信息吸引客户的注意力，加上优惠代码，增加客户的购物欲望；
- 考虑到港澳台地区用户文字使用习惯，广告文案全部用繁体中文撰写。



- Black Friday 结束，及时更换Cyber Monday 素材
- 最后24小时倒数，折上7折
- 冲刺阶段，加大曝光频次，制造紧张感，加强用户的购物欲望



# BLACK FRIDAY

Extra 30% Off  
Shop Now

Code : FFX30

FARFETCH

## 全渠道覆盖， 带动高价值流量

- ✓ ROI远超预期
- ✓ 谷歌搜索广告带来的销量增长1倍
- ✓ 展示类广告带来的销量上涨364%
- ✓ 谷歌购物广告带来的销量实现翻倍
- ✓ 首次在港澳台地区利用黑五旺季展开大促，便实现平台整体销量大爆，与双十一持平

“

你们为FARFETCH提供了很多新技术、思维和创意，并且探索和尝试了很多新方法，拓展了渠道并为FARFETCH挖掘了更多潜在价值。

”

Farfetch大中华区市场经理 Teddy Xu

