

咚吃×张雨绮 短代营销传播

- ◆ **品牌名称:** 咚吃
- ◆ **所属行业:** 代餐食品
- ◆ **执行时间:** 2020.07.07-07.27
- ◆ **参选类别:** 电商营销类

品牌营销的背景和初衷

随着生活水平提高，用户对身材管理需求激增，减肥产品层出不穷

「咚吃」如何打破圈层被看见？

品牌目前面临的挑战和困境

提高渗透率，促进第一次购买

区别竞品烧钱式朋友圈轰炸，作为一款强调复购的代餐产品，咚吃如何在预算有限的情况下，

找到一个突破口，深挖一批新用户



用户画像：新美好女性

目标用户

18-45岁女性



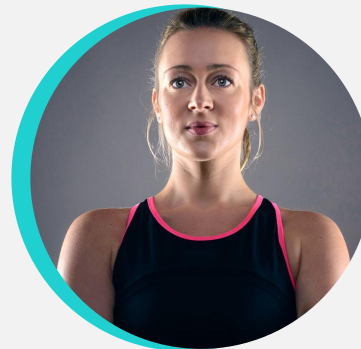
追求变美

饮食减重需求

可支配收入较高

重度用户

25-35岁女性



新事物接受程度高

饮食减重需求、重视
营养口味

关注减重效果、
产品口味

试过其他代餐产品

可支配收入较高

她们秉承「新美·好生活观」

要美也要好，要瘦也要营养健康

既美又好的产品，需要被传达

目标人群洞察



消费者想要什么

追求BetterLife

想要瘦下来

最好轻松瘦



要给消费者什么

一个榜样

一个减肥神器

简易可坚持的办法



咚吃有什么

助力美好

正餐减重首创者

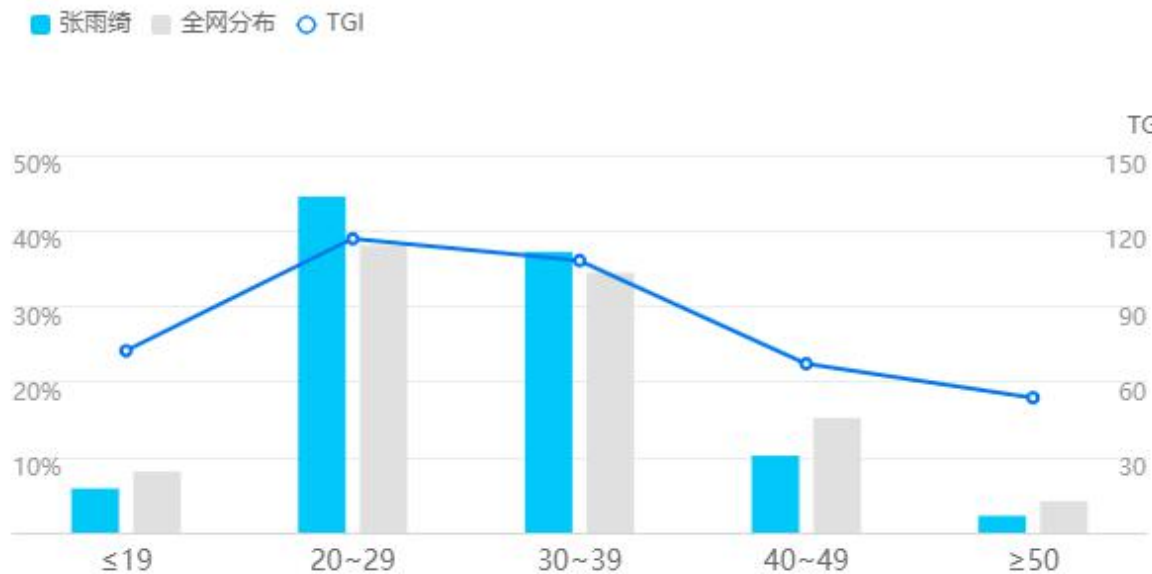
低卡美味营养正餐

一个榜样：张雨绮

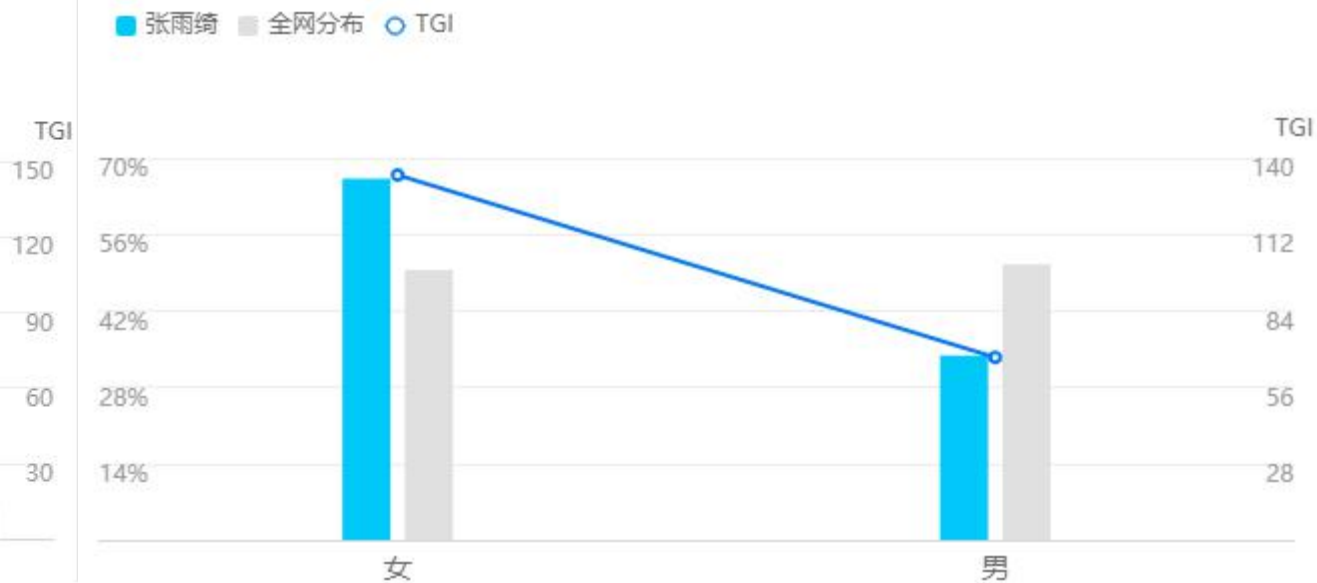


粉丝年龄层次与咚吃目标消费群体年龄高度重合，00、90、80后
虽然主要为女性，但是也不缺乏男性群体，泛人群覆盖

年龄分布



性别分布



66%女性

34%男性

*数据来源百度指数

搜索指数 ?

对比时间段 2020-06-03 ~ 2020-08-31

乘风破浪的姐姐 张雨绮



核心策略

借势破圈

巧借高热度《乘风破浪的姐姐》

流量艺人张雨绮

为高门槛的21天体验产品带来流量

促进销售转化

案例亮点

泛人群覆盖

80、90、00 实现有效引流

微博主力阵地 & 张雨绮粉丝聚集地 + 热搜话题 + KOL

微博类

微博张雨绮直发种草视频
微博热搜话题
娱评号+KOC 转发扩散

种草类

KOL达人种草
小红书视频种草

电商引流类

信息流关键词搜索投放

阶段策略

#

立话题



聚流量



提销量

Step 1立话题：圈定大势明星张雨绮，打造话题量1.3亿的热搜话题#咚吃打卡#

选择乘风破浪的姐姐——张雨绮，张雨绮粉丝圈层覆盖00、90、80女性以及甚至男性群体，实现泛人群全覆盖，通过她自信大胆、外形性感靓丽且实力演员的大众人设与认知，塑造咚吃时尚、助力有身材管理的用户展现更好的自己的品牌认知



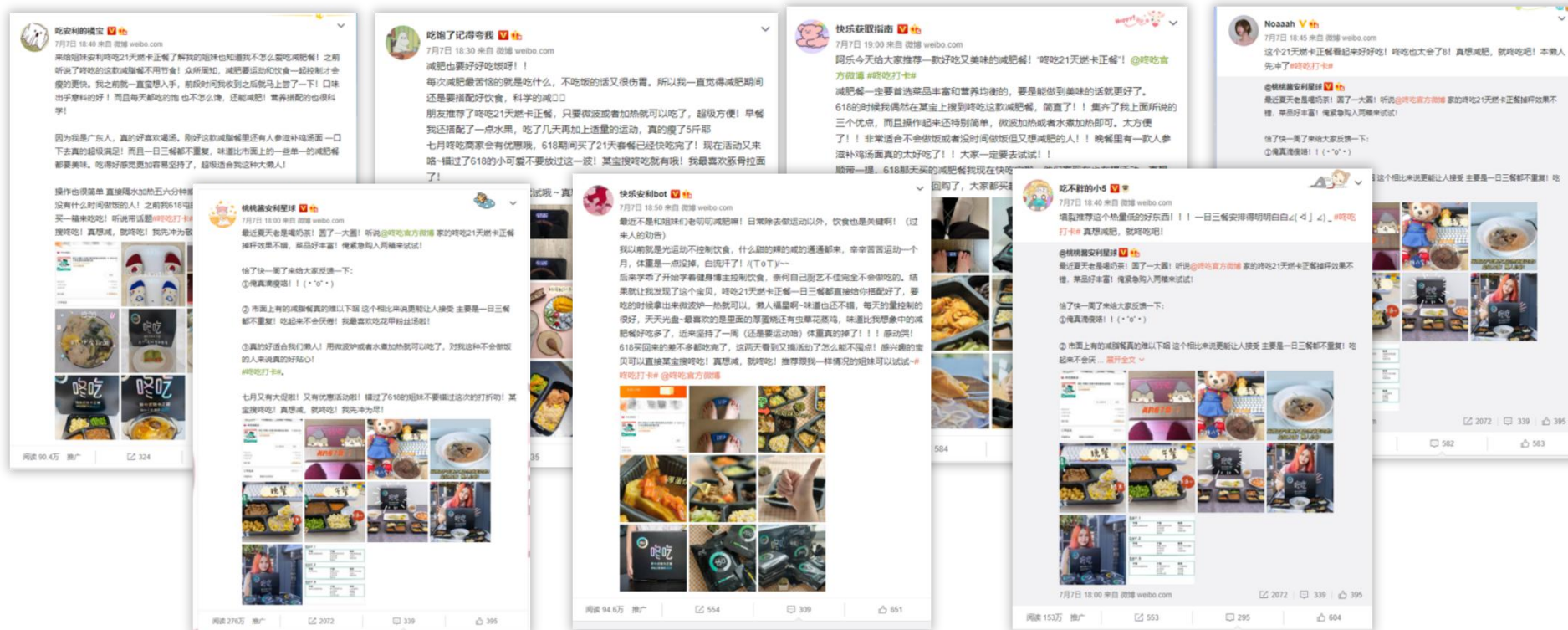
热搜页面



明星KV

美食/测评类KOL：场景化强势种草，营造爆款氛围，强化产品功能认知

微博达人种草，7月全月阅读量**3706.6万**。预埋美食/测评类KOL参与话题#咚吃打卡#，通过场景化内容，如带订单截图、体重对比图、内容提及产品体验细节、强化品名【咚吃21天燃卡正餐】植入等，增加店庆日活动、品牌店铺曝光，促进电商转化。铺排生活类KOL、KOC转发扩散，进一步发酵话题热度，营造爆款氛围，收获阅读量915w，互动量11536次



内容种草，通过深度测评、试吃等优质内容，传递品牌独特性，强化产品功能背书给热搜打辅助，铺排多名KOL发布深度测评，内容围绕张雨绮同款正餐、咚吃食谱、食材内容等，以卖点输出的形式进行第二轮种草安利，强化大众心智。收获阅读量688.3w，互动量14204次。



阿涵要努力 7月27日 10:30 来自 微博 weibo.com
 好吃营养的低卡餐推荐给你们！#张雨绮 正餐打卡# #咚吃打卡# 咚吃旗舰店平时我对自己的饮食管理还是比较严格的，之前为了瘦瘦瘦，也跟过节食过，但是对身体真的不好（千万别节食！！）。也尝试过网上的沙拉餐，但要买一大堆食材，实在是太麻烦了，后来偶然间看到了这款——#咚吃#低卡饱腹餐，提倡的是低卡正餐，市面上还是比较少见的，加上其他代餐真的太难以下咽了，看着很不错的样子就下单试试。
 ♥试吃感受：
 每顿都是米其林大厨亲自研发，营养搭配，食材丰富，一天三餐口味都不会重复。其中三杯鸡、黑椒牛肉都是我平时都很爱吃的，总的来说有饭（糙米饭）有面有汤有肉，相比于那些什么蔬菜沙拉的，真的幸福多了。
 简单方便易操作，微波或水煮加热即食，很适合上班族没时间做饭或者像我这样的懒人。
 下午时间比较长，有时候我会给自己加餐，再吃点水果，这几天吃下来体重上轻了4斤，效果还是有的。
 3分靠练，7分靠吃，除了适当的运动，合理的饮食也是相当重要/希望大家都可以瘦瘦的过夏天~ @咚吃官方微博

可乙瘦 7月27日 13:45 来自 微博 weibo.com
 最近粉丝们都发现我瘦了，来问我是不是找到了变美神器
 其实是最近发现了一款低卡正餐，叫做咚吃正餐 咚吃旗舰店
 #咚吃打卡#尝试下来之后我觉得非常值得入手，不仅不用节食，还能正常吃饭，今天就把咚吃正餐这个快乐低卡好登西告诉大家~转发抽奖一人获得1份3天体验餐，#张雨绮 正餐打卡#快来跟我一起“绮”吃出好身材吧。现在新粉进店购买还有机会获得小金条噢~ 可乙瘦的微博视频

Jan22c 7-27 来自微博 weibo.com
 窝在家的这段日子里有认真生活
 自律真的是一件很重要的事
 运动篇 (p1-p4) : Yesoul动感单车/瑜伽

吃饱了记得夸我 广东 深圳 个人主页
 美食博主
 关注 221 | 粉丝 76万 | 微博 721
 简介: 吃饱了吗? 吃饱了记得夸我

可乙瘦 福建 个人主页
 知名时尚博主
 关注 45 | 粉丝 206万 | 微博 322
 简介: 虽胖犹美

快乐安利bot 广东 个人主页
 知名美妆博主
 关注 117 | 粉丝 194万 | 微博 486
 简介: 一切有关快乐的内容都在这里! (๑•̀ω•́)٥

阿涵要努力 广东 个人主页
 知名美妆博主
 关注 2579 | 粉丝 217万 | 微博 991
 简介: 微博知名美妆博主

天秀bot 其他 个人主页
 知名搞笑博主
 关注 933 | 粉丝 1071万 | 微博 68
 简介: 不是天秀bot

吃安利的小猪 广东 深圳 个人主页
 微博知名博主
 关注 1157 | 粉丝 653万 | 微博 5万
 简介: 真适合吃宵夜吗?

Noaaah 江西 南昌 个人主页
 微博美妆达人, 主持人, 平面模特
 关注 504 | 粉丝 147万 | 微博
 简介: ins: noaonearth

蜜桃高安利星球 北京 个人主页
 知名美妆博主
 关注 193 | 粉丝 146万 | 微博 1042
 简介: (///ω///)♡

小红书内容铺排，站内搜索【咚吃】排名第三

截止2020年7月31日，小红书内容铺排近百篇，总累积阅读量、收藏赞评互动量达100411



信息流投放

Step 2聚流量：【大渗透+大渠道】立足张雨绮粉丝唯一聚集地——微博，张雨绮直发微博视频推荐，充分利用微博生态——粉丝头条，全方位精准触达千万粉丝，实现私域反哺，百万销售转化



粉丝头条



▲官微福利博文跟进
单条微博最高阅读量：109万
转发3524 评论1010 点赞202

Step3: 传播赋能, 实现电商闭环

张雨绮素材相关投放数据均有明显提升, 直通车投放, 品牌词点击率提升21.53%; 断糖词根的转化率提升43.47%



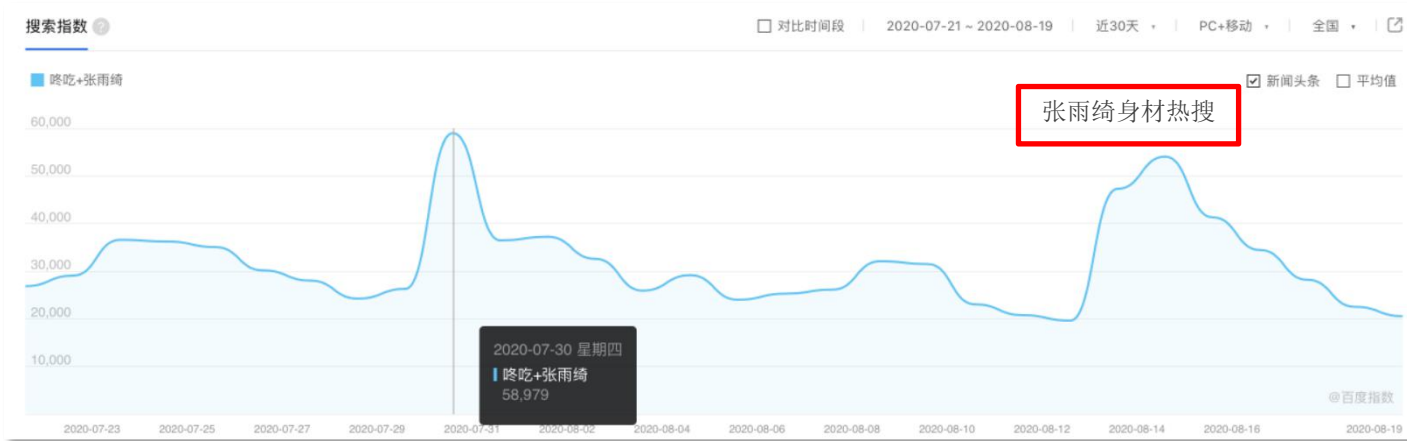
直通车 (品牌词)
8月5日-8月19日数据



直通车 (断糖词根)
8月5日-8月19日数据

品牌热度大幅提升

张雨绮活动为品牌带来海量曝光与关注，并将品牌与艺人身材进行深度绑定，品牌热度在营销期大幅提升



【百度搜索指数】



官博阅读：
总阅读量增长 300万

互动数据：
总互动量增长 2.72万

粉丝数据：
新增粉丝 1592人



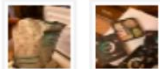
微博热搜榜单，展示了“#张雨绮身材#”话题的热度。榜单包含张雨绮的对比照片，标注为“张雨绮身材热搜”、“挑战10斤”、“张吃前/Before”、“张吃中/Dongchi-ing”、“张吃后/After”。

张吃 | 正餐减重开创者

在明星的带动下，实现销量的提升和口碑的积累

【对产品效果认可】

这是第二次回购了、趁着节日活动多囤点！不得不说**这咚吃就是比其他的什么代餐粉、螺蛳粉啥的强！**自从体重快接近200斤以来我就非常关注各类减肥的产品，减肥药不信，是药三分毒、没事别瞎吃药！然后决定运动减肥，一开始跑步减肥。没跑几天下来膝盖就有些疼了，上网一查发现大体重者一开始不能跑，于是停了下来，等待膝盖恢复、减肥大业中断.....话说三分练七分吃，要管住嘴这可是大难题！偶然的看见推送的咚吃、品种繁多，每天吃的都不一样、犹豫了几天、还是想试一试！一咬牙来了一套21天的套餐。货到发现不难吃、有些味道还特别棒，刚开始吃到几天里、嘴特别馋，忍过几天后就正常了！咚吃有营养师、关于饮食问题都可以咨询、特别的贴心。



08.12

#表白咚吃#无意间看到张雨绮的视频，买之前还和薄荷的产品比较了一下，最后还是选择了咚吃，感觉咚吃菜品丰富，还比较健康，希望大家一起努力，变成美美小仙女~



08.18

#表白咚吃#无意间看到张雨绮的推荐视频，当时就觉得这玩意也太好了吧，对于减脂人士也毫无负担，果断入手了一套，对于我这个基数不大的人，第一周减了2.7斤，非常惊喜！赶紧又入手了一套，还带动了身边的同事和我一起吃~咚吃是我吃过最良心最好吃的减脂餐，相比现在市面上五花八门的减脂餐，简直不要更健康！正常吃饭，慢慢享瘦，身体也会很健康，真心安利给大家~



08.12

#表白咚吃#这是我用过比较有效果，且不用挨饿的减肥方法，减肥的任务，任重而道远，第二套餐，也要加油度下去鸭！一起加油吧。



08.24

吃了一个星期，前后瘦了快五斤了，很满意。每天不用饿肚子就能减肥实在是太好了，菜品味道也不错，还会继续支持咚吃的



08.22

#表白咚吃# 开始咚吃第13天了，掉了5斤，已经让所有人惊讶了。我能说每天期待吃餐的是儿子么？他总是说：“妈妈，你这个看起来好好吃，怎么会是减肥餐？”每顿都要来蹭羊毛。传统的减肥方法，要么干啃黄瓜番茄，要么嚼燕麦菜色拉，或者代餐粉，两腿跟得直冒烟。咚吃菜品丰富，营养均衡，味道也很棒。最大程度保证了基本营养，还满足了口味，真的很棒，继续加油。



08.15

#表白咚吃# 吃了一个月了 每天运动加咚吃 瘦了7kg 可能是我本身基数大 所以瘦的还是比较不错的已经瘦到 希望瘦成一道闪电 家里人认为这个是比较健康的瘦 继续坚持 加油加油



08.23

【明星影响购买决策】

表白咚吃 **张雨绮**力荐的产品，安利了2套，33天体重成功由122降到109，吃着正餐让你瘦下来，就是这么简单，一日三餐由营养师搭配好的，超低热卡，营养又均衡，每天营养师还会给予饮食的指导，超受益的。是很健康的减脂餐没错了。对上班族来说简直太友好了，直接可加热的盒子，微波炉叮几分钟，直接开吃。减肥的决心有多大，取决于你喜欢的人有多帅。一起瘦下来，美美的追求幸福吧



08.26

#表白咚吃# 抖音偶遇的咚吃，看张雨绮的介绍，觉得很健康，吃的种类很多，也不会乏味，减重也不会很痛苦，又营养均衡，觉得真好。咚吃的原理简单就是控制热量，杜绝暴饮暴食，健康减重。21天疗程，每周一天自由日，加上各种各样的营养正餐，其实是很简单的，减重过程也解决了每天吃饭吃啥的难题，每天都有新的食谱，不同的排列组合，不觉乏味，也节省了很多做饭的时间，另外发货很人性化，3-4天发货一次，根据自己的时间随时调整发货时间，冷链发货，到货也非常快，吃了一种，减重效果效果也不错，每天都有掉秤，身体也感觉轻松很多，不仅是一种减肥方式，也是一种养生方式。期待后面效果，会继续坚持。



08.21

#表白咚吃# 五天瘦了5.2斤👏👏👏选择咚吃我真的是一点也没有犹豫也没有怀疑，因为我之前过年没事自己就在家做的减肥餐，连续吃了两个月，丝毫没有运动我瘦了十几斤，我也是查的各种营养配比，然后每天计算自己吃多少，感觉饮食健康和身体状态也变好了，这种方法真的科学有效，而且我吃了两个多月减肥餐之后开始恢复饮食反弹真的很少，但是我自己现在没时间做，思考每天吃什么也真的很麻烦自己配比也不是那么专业，然后我听说咚吃就果断买了，买了之后咚吃还有一点炒鸡满意还有营养师还有打卡群，大家一起努力就感觉有人监督一样，昨天晚上看魔鬼直播已经下单了零食结果群里小伙伴力劝决定退了，减肥路上不加单了，真的很好哈哈真心很满意，坚持下去这种方法真的有效的，我们潜力股们要加油啊👏👏👏仙女们加油呀



效果很不错，第二次回购了，从最早的70公斤到现在的63，身体轻盈了很多，吃得少了胃口也清淡了，身体也舒服了，最好配上运动，效果更好。



08.14

吃了一个星期，前后瘦了快五斤了，很满意。每天不用饿肚子就能减肥实在是太好了，菜品味道也不错，还会继续支持咚吃的



08.22

#表白咚吃# 买的3+21套餐，到现在快吃完了，瘦了7.1斤。最开始也是抱着试试看的态度买的，吃完第一天就瘦了一斤多，果断入手21天餐！前几天又囤了第二套，吃完应该还会再买吧，准备连续吃三个月，期待效果。每餐我都是隔水加热的，很方便，也解决了自己吃什么的烦恼。冷链配送，干冰保鲜，所以物流到家后产品也没有坏，很赞。餐食味道都不错，很清淡，有点甜，最爱魔芋豆，最不爱木耳。



08.20

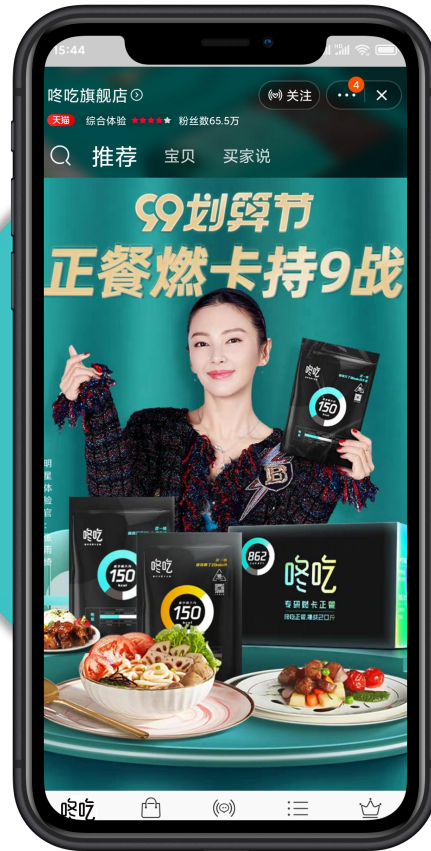
效果总结

品牌知名度提升明显，销售转化效果显著

50倍
交易金额较优秀同行高

32%
来店访客较普通大促提升

8名
店铺行业排名提升



3倍
淘内“咚吃”关键词搜索人气提升

28%
活动当天支付转化率较普通活动上升

23%
活动后，品牌词“咚吃”搜索人气均高于过往平日峰值约

明星超级种草+热搜高位曝光 达人多维种草+大V传播扩散+内容持续发酵

1.3亿

热搜话题
总阅读量

3440万

达人推广
总阅读量

52260

达人推广
总互动量

2295万

辐射人次约