

九阳-全域消费者融合运营

- ◆ **品牌名称:** 九阳
- ◆ **所属行业:** 耐消行业
- ◆ **执行时间:** 2019.10.21-11.11
- ◆ **参选类别:** 电商营销类

品牌电商生意遭遇瓶颈，数字化转型势在必行

线上线 运营割裂

品牌拥有**庞大的线下资产**
但线下门店和活动只能辐
射小范围人群，与**品牌线
上营销活动互不联通。**

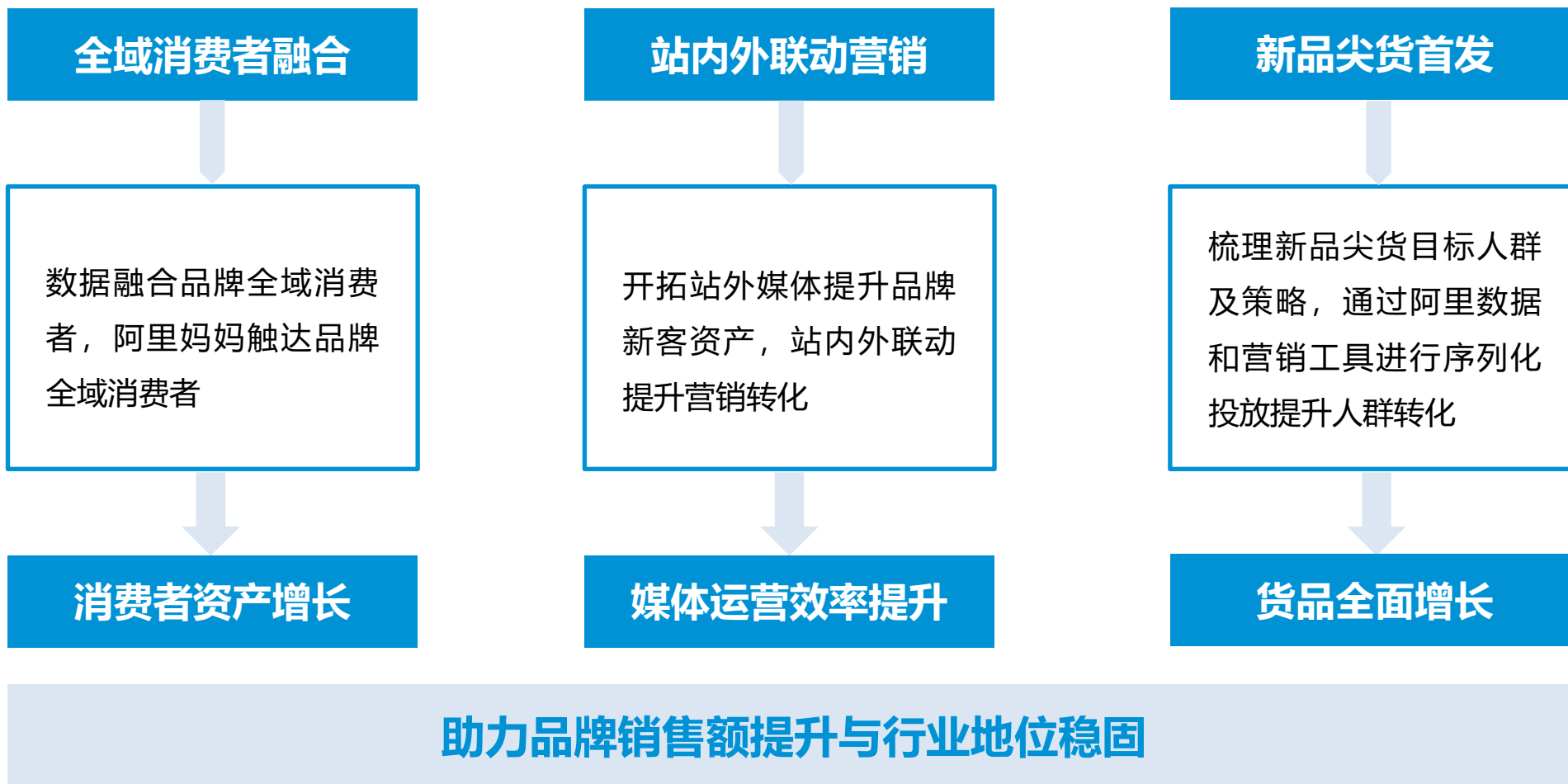
流量遇到 瓶颈

阿里电商平台站内流量已
不能满足品牌日益增长的
销售目标，品牌亟需**拓展
更多营销边界。**

新品尖货 如何做大

品牌在2019年上市大量新
品及尖货，欲**打造年轻化、
高端化、品质化品牌形象**，
希望通过新品尖货的潜客
精准挖掘来带动销售增长。

消费者资产、媒介运营与货品销售共同增长，助力品牌消费额提升与行业地位稳固



全域消费者联动运营，赋能品牌品效双增长

全域消费者融合

媒体曝光人群



明星IP粉丝

明星-邓伦粉丝

IP-Linefriends 粉丝

品牌线下人群

线下门店人群

线下活动人群

新品尖货首发

高端品



IP新品



C2M定制新品



全域营销活动创新

创新盲盒



萌趣厨房全域活动



全域媒体联动

全域媒体曝光



全域内容种草



平台强力资源



全域消费者融合

新品尖货首发

全域营销活动创新

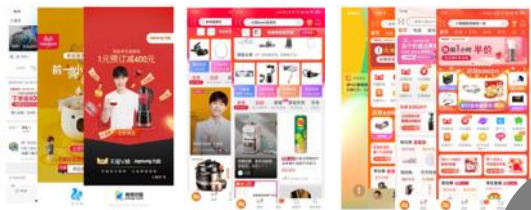
全域媒体联动

品牌全域消费者集结官旗，有效提升官旗可运营资产

媒体曝光人群

站内外媒体曝光人群

站内外内容营销人群



明星IP粉丝

明星IP粉丝

明星IP活动触达粉丝

明星IP联名产品粉丝



BRAND databank

品牌线下人群

品牌线下门店人群

品牌线下活动人群



品牌全域人群

品牌老客关联购买

品类\竞品\跨品类人群

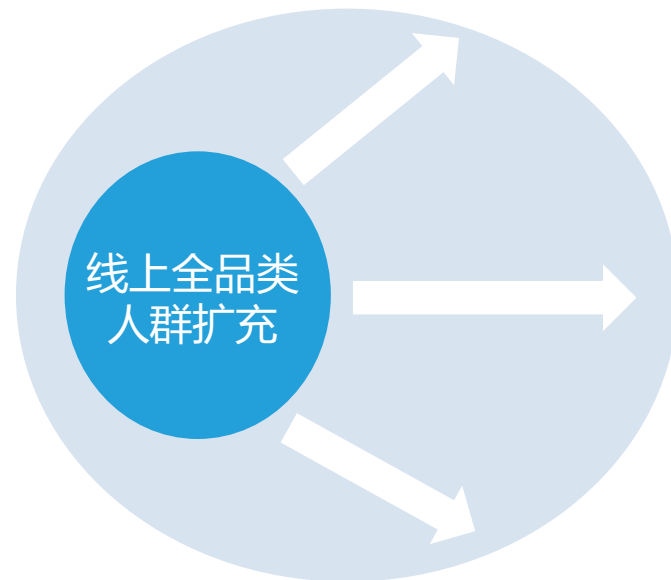
细分场景人群

策略中心 Strategy Center

品牌数据银行 Brand Databank

亿级融合消费者

线上全品类人群扩充



全域消费者融合

新品尖货首发

全域营销活动创新

全域媒体联动

线上线下联动，引领全域消费者运营变革

全域消费者

全新体验

全渠道共振

全时空狂欢

线下



线上

- 阿里域品牌AIPL消费者
- 其他渠道品牌消费者
- 品牌自有消费者



更贴心专属的服务

专属导购贴心服务

门店产品深度体验

线上线下
关系持续维护

产品观摩体验
产品深度介绍



更丰富的货品选择

门店产品

品牌全线产品

线下门店
产品选择

智能导购推荐
线上全线产品

更灵活的购物场景

门店立即成交

离店成交



萌潮厨房共振活动

线下活动

品牌力建设

热门商圈快闪活动
代言人邓伦出席



扫码引导关注官旗

线上引导

心智强化收割

明星、官微
旗舰店共引流

活动回流人群
二次营销



线上线下双11狂欢

全国百家智慧门店

双11宣传物料
统一透出
支付宝扫码进入
“九阳轻店”



全域消费者融合

新品尖货首发

全域营销活动创新

全域媒体联动

线下消费者资产融合运营，带来官旗销售纯增量

带来双11GMV增量**3,XXX万+**

GMV增量占比全渠道**X%**

主题快闪活动

线上引流



线下活动

扫码

淘 天猫
扫码权益
大转盘抽奖
官旗明星粉丝福利

吸粉



百家智慧门店



扫码

支
扫码权益
大额门店代金券
官旗双11优惠券

入会



数据融合



持续运营转化

活动利益点宣导



活动产品推荐&氛围营造

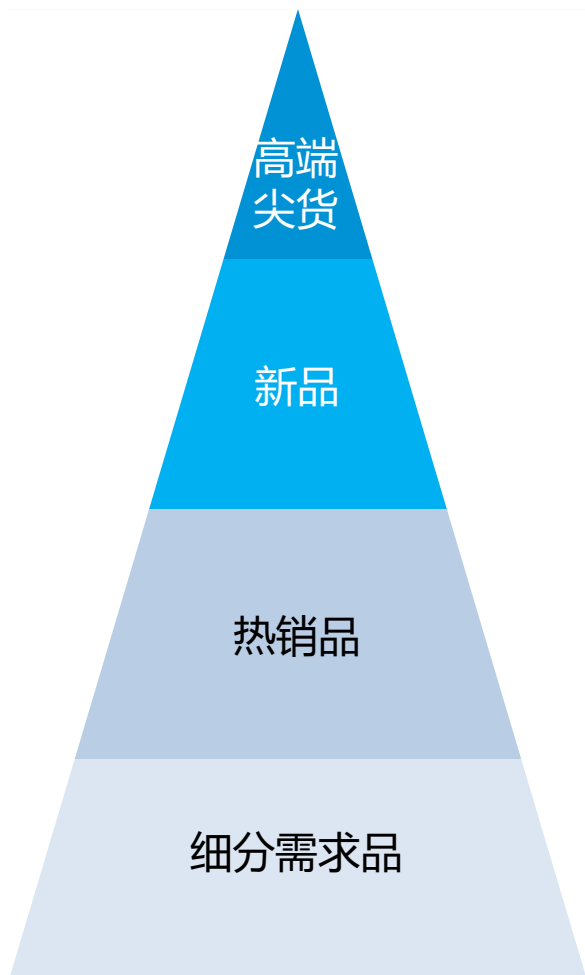


专属客服/导购一对一推荐

- 钉钉 线下门店专属导购
门店or全线产品推荐
- 线下官旗专属客服
双11活动产品推荐

进入轻店小程序人数**3X万+**

新品尖货首发阵地，突出官旗地位及影响力



高端尖货

新品

	货品	人群	成果
高端尖货	 蒸汽饭煲 S3  多功能破壁机 Y1	 策略中心 Strategy Center  品牌数据银行 Brand Databank 高消费力 一二线城市 品质生活追求 科技颜值控	双11高端机型爆售 X万台
新品	IP   	年轻女性 颜值控 LineFriends粉丝	双11Line Friends购买人群达 数十万人
	C2M   	年轻 一二线城市 一人食	计划产出 X万+台 三明治机 X万+台 电火锅 X万+台 果汁杯

LF新品助力品牌品效全面提效，并实践产出耐消品全域运营提效路径

IP定制款销售创新高

爆售**数十万件**



全域运营路径提效

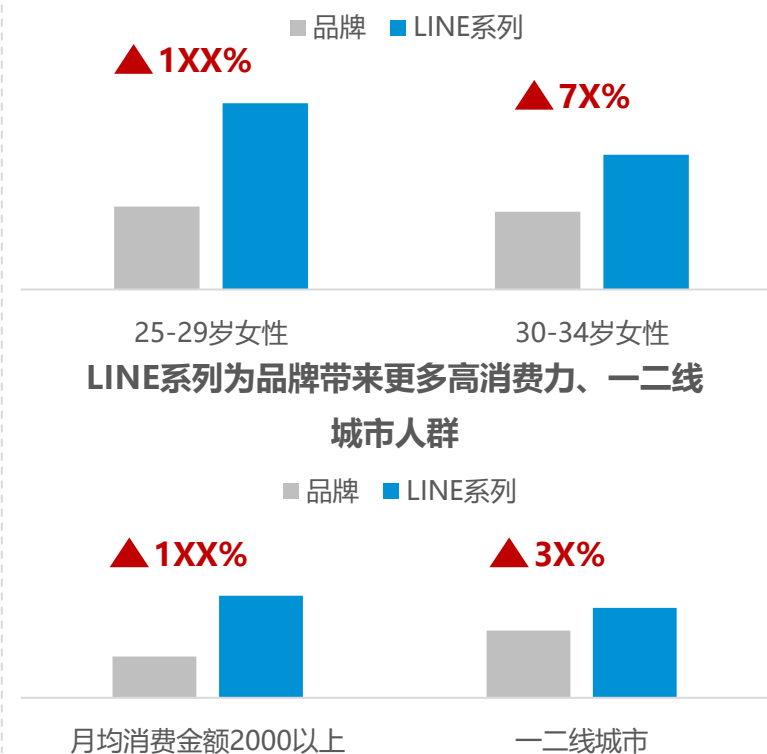
UD→品牌特秀→钻展/直播营销链路转化率
是UD的**2X倍**、钻展的**1.X倍**



消费者结构优化

为品牌带来更多
年轻、多金、高线城市人群

LINE系列帮助品牌提升核心人群优势



首创耐销品明星营销新模式：品牌影响力和销售力的全面赋能

产品定制

定制明星公仔盲盒

定制7款明星签名款产品



线下活动造势

萌潮厨房快闪活动

明星到场互动



官旗双11首发

官旗首发

店铺首焦+专题页



线下影响力

万人打卡

全网传播X亿次

互动量2XX万

线上销售力

开卖1小时全部售罄

累计销售2.X万台

咸鱼售卖溢价超过X倍

全域媒体联动，助推消费者加深转化



双11 vs 618

官旗A链路资产增长**1XX%**

官旗I链路资产增长**1XX%**

官旗到店成交转化率提升**2X%**

内容全域加码，打造耐消品内容营销标杆

明星直播

全域目标潜客筛选

厨房达人 数据银行 邓伦粉丝
厨房品质人群 新客策 九阳品牌粉丝

钻展触达引导进入直播



直播引爆



品牌日拉新近五百万创新高

店铺自播

百店联合 统一心智 统一玩法



官旗3次排位赛TOP1

官旗自播破15XX万

从百万到千万的X倍变现增长

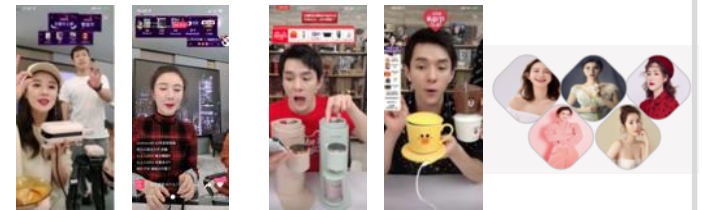
达人直播

品牌品类核心人群特征提取

- 豆浆机 25-39岁女性为主，烹饪达人
- 破壁机 25-39岁女性为主，品质生活达人
- 榨汁机
- 电饭煲

根据品类人群特征优选达人

薇娅 厨房烹饪品类
李佳琦 厨房生活品类



变现2XXX万+

达人匹配契合度超6X%

薇娅李佳琦粉丝未来三年GMV2X亿

品牌消费者资产、媒介运营效率及货品销售全面提升，数字化转型元年生意井喷式增长

01

消费者资产增长

沉淀核心AIPL

+2X%

全年融合品牌自有消费者

亿级

双11官旗A人群增长

1XX%

02

媒介运营效率提升

双11官旗到店成交转化率提升

2X%

双11UD+站内联动转化率

较UD提升**6XX%**

03

货品全面增长

双11高端机型爆售

X万台

双11LF购买人群

2X万

双11破壁机销售达成率

1XX%

品牌19年 全年战绩

19年品牌销售额全年增长

近十亿

天猫消费者贡献比较618

+6X%

品牌双11 行业地位

天猫双11厨房电器品牌榜

TOP2

天猫双11生活电器品牌

TOP4

客户评价

作为一家以厨房小家电为主的传统企业，数字化转型是近期九阳内部大家都在普遍提及的高频词。与ISV合作以来，通过新客策和数据银行对全域潜客的挖掘，配合丰富的新品和高端尖货，并以站内外媒体联动和线上线下活动一以贯之，以更高的效率触达了潜客并完成高效转化，让品牌渗透率越高、GMV增长更快、消费者运营能力更强！

张殿启

九阳BU数据总监

杭州九阳生活电器有限公司