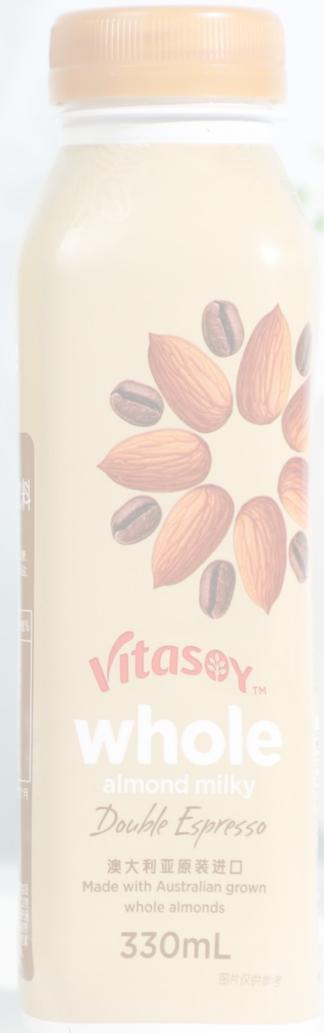


“维他奶要做澳洲代购”

2019维他奶Whole电商营销

- ◆ 品牌名称：维他奶
- ◆ 所属行业：食品饮料
- ◆ 执行时间：2019.11.10-11.30
- ◆ 参选类别：电商营销类



案例视频

手机扫描下方二维码或点击链接查看



https://www.iqiyi.com/v_pkoomb2gm8.html

背景

随着消费者健康意识的提升，植物主义的饮食习惯逐渐风靡全球。作为植物蛋白饮料领先的消费品牌，维他奶在澳洲推出了Vitasoy whole巴旦木仁植物蛋白饮料产品线。这一产品线强调营养和口味的平衡，巴旦木植物奶基底搭配咖啡豆或巧克力豆，带来丰富的口味层次和趣味感，成功圈定当地众多消费群体。

目标

- 打造澳洲原装进口的品牌形象，引发中高端消费人群对新产品的关注和尝试。
- 结合电商站内站外资源，导流销售，收集第一批种子消费者的口碑好评。
- 建立品牌时尚放松，富有享受感的个性



洞察

近年来代购风潮的兴起，国内消费者对进口产品的偏爱也愈加强烈，而国内的运营商也在投其所好，通常都会为其爆款产品拟定一个更适合传播的昵称，例如化妆品行业的“小黑瓶”“小棕瓶”等，维他奶也希望借势把从澳洲原装进口的这款维巴旦木仁植物蛋白饮料打造成为“饮料界的爆款大棕瓶”，将澳洲自然健康的生活方式，“原装进口”带回给国内消费者。

策略

此次campaign借势电商营销节点，通过制造社媒平台热点事件，并引用各类圈层种草助推，与众多澳洲品牌组成#澳洲爆款联盟#，联动促销吸引消费者试饮等方式推广新品，在社交媒体平台打造“饮料界的爆款大棕瓶”话题，形成种草声量壁垒，从而积攒口碑打开国内市场，吸引消费者种草及购买。

传播口号

维他奶要做澳洲代购
澳大利亚原装进口大棕瓶



● 推广节奏



悬念制造

11月18~11月19日

官博官宣#维他奶做澳洲
买手#话题并发起互动，
制造悬念。



官宣引爆

11月20日

官博&官微发布官宣内容
揭秘维他奶巴旦木植物
蛋白饮上市信息。同步
上线小程序打卡互动



种草安利

圈层KOL及澳洲蓝V

11月20日~11月21日

不同圈层KOL及澳洲进口
蓝V品牌以视频及图文的
形式，并通过美食、时
尚、旅行等方向安利。



引流电商

11月20日~11月30日

官方及不同圈层KOL
种草，并引流至天猫
电商购买。

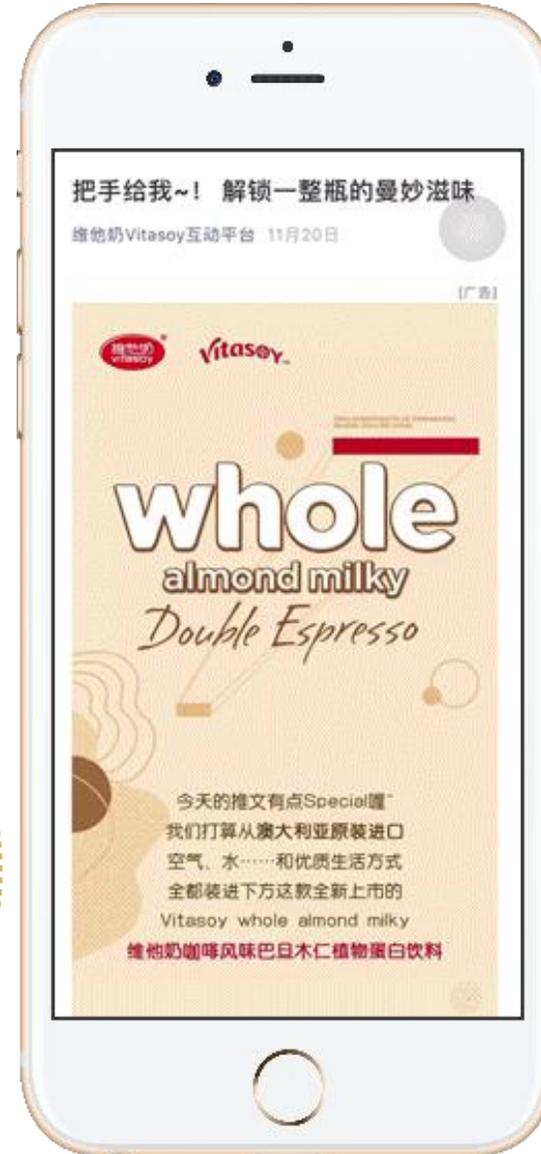
● 第一步 制造悬念事件 吸引关注讨论

微博发布悬念话题“维他奶要做澳洲代购”，在社交媒体平台引发热议；官博化身代购博主（买手），为消费者代购阳光、空气、水、土壤等澳洲自然元素，以及巴旦木仁、咖啡豆等天然优质的原材料，吸引了众多消费者关注及讨论。



第二步 揭晓悬念 引爆话题

通过创意互动推文揭秘官宣新品上市，将澳洲自然元素阳光、土壤、水、空气，以及优质原材料巴旦木仁、咖啡豆，都尽藏维他奶大棕瓶之中。借助Social事件打造，不仅让“维他奶大棕瓶”在大众面前惊喜亮相，将新品卖点精准触达TA，也成功吸引了TA对维他奶大棕瓶的试饮兴趣。



第三步 花式种草积攒口碑，打造声量壁垒

维他奶顺势推出爆款大棕瓶限定礼盒，将澳洲代购的自然滋味与Vlog达人分享试饮，并与美食达人、旅行达人、时尚达人一起花式种草，获得了众多圈层消费者的喜爱，也成功吸引了众多消费者购买。



时尚达人

× 阿秋秋的花样生活 ...



那天，看着摆在桌子上的“大棕瓶”，我突然明白了一个道理，**固执这种事情总是伴随着遗憾，就好像我固执的胃，一定错过了这个世界上很多好吃好喝的精彩吧。**人的改变有时候就在一瞬间，而我的一瞬间就在维他奶“大棕瓶”入口的时候，它让我开始了一种全新的尝试，一种敢于打破固执的尝试。这样说来，我应该好好感谢维他奶咖啡风味巴旦木仁植物蛋白饮料了。



美食达人

× 菜菜美食日记 ...

不过这款网红礼盒，在ins上早就刷爆了。我看到的时候也很惊喜，没想到小时候常喝的维他奶，竟然大变身了！



朋友看我眼馋，特意给我从澳洲直邮寄回来一份。

拿到手比看照片更惊艳！礼盒很有分量，质感满分，连定制杯子，都让人一见倾心。



种草达人

× 种草的喵 ...

意！



不得不说，这款维他奶的配色真的绝了，给人一种秋日温暖的感觉，越看越爱啊，不只是放在礼盒里好看，单独拿出来也超好看，小巧又精致，难怪ins上好多网友秀它呢~

看到这么美的包装，让我更加迫不及待的想打开尝尝啦，打开后就能闻到阵阵浓郁的咖啡香味，里面也是浓郁的咖啡色。



网友热评

亭兰
喜欢她的低热量、0胆固醇、高钙含量还有还有走心的包装

瑞儿
这款大棕瓶最吸我的是颜值+美味+健康+阿秋秋的胃对他的认可

c
长得这么好看又这么有营养的植物蛋白饮料，隔着屏幕的我也想要喝一瓶啊，太诱人啊。

馒头gcaceca
瓶子的配色我钟意
不苦咖啡味我钟意
蛋白维他奶我钟意
礼盒的赠品我钟意
营养又不胖我钟意
(另外我觉得996吧886寓意不好哈哈哈哈哈而且996我还能多睡一小时 晚一小时下班又怎样~)

Samantha
坐在冬日暖阳下，一杯暖暖的巴旦木奶配上菜菜教的栗子费南雪~冬日的幸福莫过于此！这个周日必须要做一份栗子费南雪！幸福好简单哦

安安麻麻 2017-6-25
这么完美醇厚的丝滑享受当然要与我的他——孩子爸一起分享啦，如果我是咖啡，他就是巴旦木，他的包容与幽默就如同跳跃在唇齿间的酥脆，成全了我的醇厚，弱化了我的苦涩，让我们携手走过一个个春夏秋冬，尝遍一个个风味独特，世间最美好的事情莫过于两个吃货变成了一对幸福的胖纸，打打闹闹，吃吃喝喝🥰🥰

第四步 品牌联盟吸引试饮

维他奶联合众多源自澳洲的品牌组建#澳洲爆款联盟#，为更多消费者提供试饮机会的同时，在社交媒体平台成功种草并收割众多好评。

网友热评

 一分钱小钢蹦儿：巴旦木口味的咖啡？很期待 喜欢尝试新鲜的事物 🤗
2019-11-22 08:45

 肥猪肉联厂长：最爱巴旦木，健康又美味！加上维他奶，我只想，我可以！！
2019-11-21 11:46

 今天也是很爱吃饭的元气少女：大棕瓶，咖啡风味巴旦木奶，爱了爱了
2019-11-21 11:36

 守护全世界最好的仙女：哇🤩🤩🤩，坚果的香味是没人能抵挡的！！！！
2019-11-21 11:12

 八沟刘德华：啊啊啊啊咖啡巴旦木我可以
2019-11-24 00:16

 平淡的心___：喝了很多次维他奶没有理由就是好喝。
2019-11-20 12:30

 joanna_deng：我想试试新产品的味道
2019-11-20 20:24



澳洲爆款联盟

Vitasoy × Swisse

“HEY钙，你在澳大利亚可真是人见人爱谁PICK谁健康”

“OH~高钙你不也是仁见仁爱美味营养让人一喝就上头”



澳大利亚原装进口大棕瓶
维他奶咖啡风味巴旦木仁植物蛋白饮料

优质巴旦木仁 | 甄选阿拉比卡咖啡豆 | 高钙Ca

上天猫搜索GET福利
| 维他奶咖啡风味巴旦木仁植物蛋白饮料
@维他奶Vitasoy官方微博

澳洲爆款联盟

Vitasoy × HOLA AUSTRALIA

“HI~熬夜小金瓶听说熬夜党有了你都能「眼」值变美！”

“嗨~进口大棕瓶据说INS上自从有了你原装进口，从此刷屏爱不释手！”



澳大利亚原装进口大棕瓶
维他奶咖啡风味巴旦木仁植物蛋白饮料

优质巴旦木仁 | 甄选阿拉比卡咖啡豆 | 高钙Ca

上天猫搜索GET福利
| 维他奶咖啡风味巴旦木仁植物蛋白饮料
@维他奶Vitasoy官方微博

传播效果

此次Campaign借势电商节点，通过制造热点事件，圈层助推，品牌联动等方式推广新品，全平台总曝光量达1635万，微博话题阅读总量达1214万，而天猫旗舰店销售量对比推广前增长9.5倍，此次推广不仅使这款饮料界的“维他奶爆款大棕瓶”深入人心，更是将其打造成为电商热卖爆款！同时，也让越来越多的消费者开始追捧维他奶带来的健康自然的生活方式。

KOL种草
图文曝光
33万
互动量 7202

话题总阅读量
1214.2万

#澳大利亚原装进口维他奶# - 635.3W
#曼妙滋味,不亦乐乎# - 552.4W
#维他奶做澳大利亚买手# - 9.4W
#澳洲爆款联盟# - 17.1W

总曝光量
1635.2万

KOL种草
视频曝光
388万
互动量 18080

天猫旗舰店销售量
对比推广前
增长9.5倍

Double Espresso
澳大利亚原装进口
Made with Australian grown
whole almonds
330mL