



Top
Mobile
Awards

雅诗兰黛集团全域智能营销驱动数字化增长

- ◆ 所属行业：美妆
- ◆ 执行时间：2019.06.06-2020.09.30
- ◆ 参选类别：大数据营销类

 ESTÉE
LAUDER
COMPANIES

创立于1946年的雅诗兰黛集团，是全球最大的护肤、化妆品和香水公司之一。以先进的技术、富有创新精神及品质卓越的声誉，生产和营销高品质的护肤、化妆、香水和护发产品，产品销售遍及全球。

随着流量红利消减，以及消费者全面数字化，雅诗兰黛集团希望通过品牌的**数字化建设**，全面升级其在数据驱动营销决策方面的系统能力，全面提升数字投放透明度，驱动大数据驱动的**营销决策**，升整体媒介效率及实时性。

项目目前主要覆盖雅诗兰黛集团旗下**Estee Lauder**、**Tom Ford**、**La Mer**三大知名品牌。

01 品牌认知人群提升

—
基于全域数据打通整合，细分消费者，形成精准的人群策略，扩大认知消费者量级

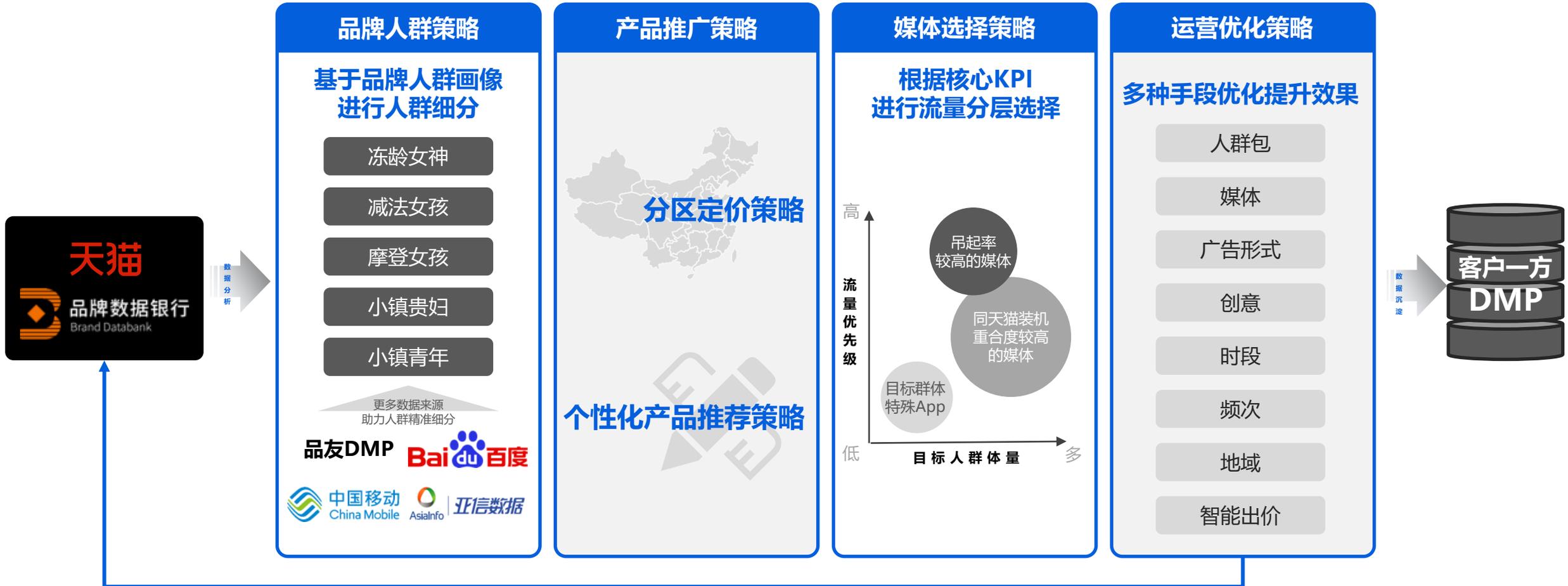
02 跨平台管理

—
基于品友DMP实现跨媒体的人群联动，通过电商数据进一步指导跨品牌联动策略并提高收割效果

03 全域营销触达提升转化

—
覆盖电商外渠道，通过电商站外程序化投放高效为电商站内精准引流，提升转化

电商站外引流整体策略



数据回流至Databank
站内可有针对性的进行二次触达

分区定价策略：推荐的产品/系列更符合城市消费人群的消费水平&需求

-不同市场分配的考虑因素-

产品定位

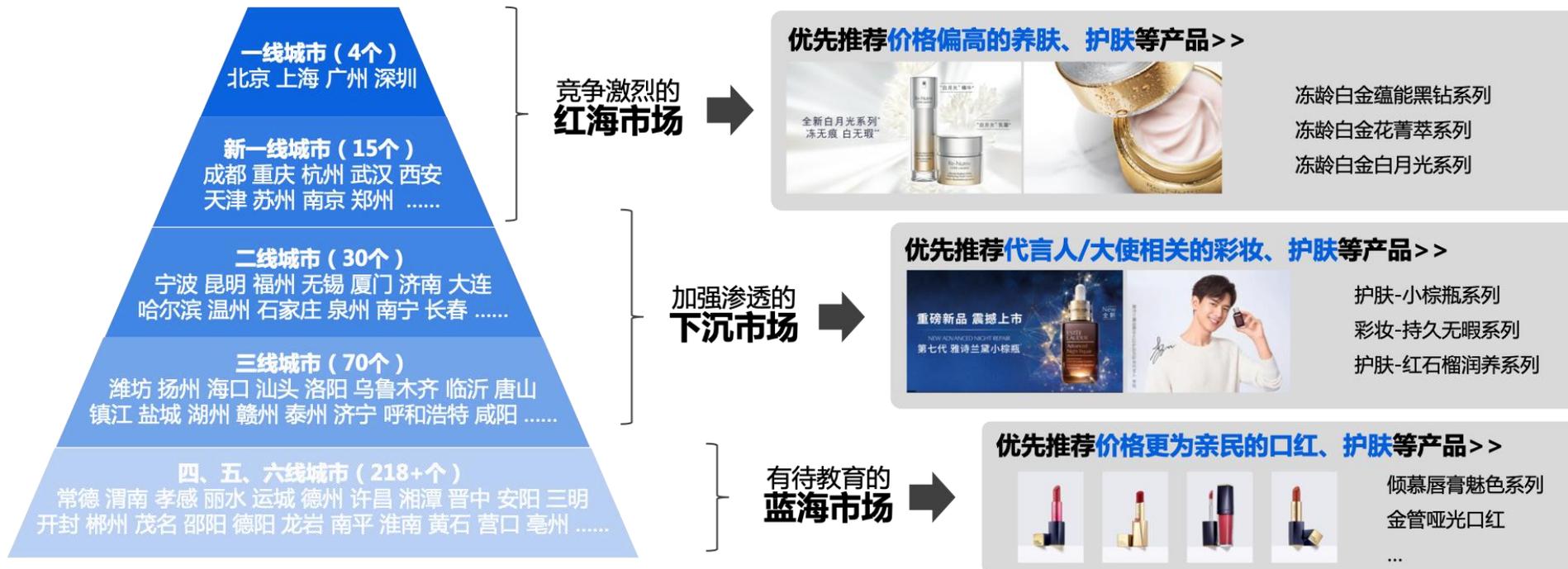
市场声量

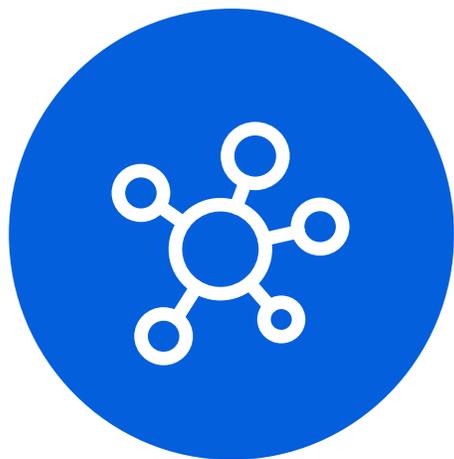
受众占比

消费水平

竞品情况

...





全域数据



全域触达



后链路打通/交互

全域数据打通：深演整合多方数据源，并广泛应用于站外精准触达、人群细分

整合多方数据应用于全域投放中

品友DAAT人群标签



搜索关键词数据

人口属性 个人关注 购买倾向

名称	选择	排除
文学	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
娱乐	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
音乐	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
明星	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
影视	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
动漫	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
舞蹈	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
综艺节目	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
说唱节目	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

人口属性 个人关注 购买倾向

名称	选择	排除
财经金融	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
股票	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
基金	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
现货、期货	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
外汇	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
保险	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
贷款	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
网贷投资	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
银行	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
余额理财	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

个人关注	购买倾向	人口属性	位置信息	设备属性
个人应用 游戏专区 新闻媒体 活跃APP	财经金融 手机/数码 电脑/办公 家用电器 服饰靴包 个护化妆 家居、家装 运动户外 母婴用品 汽车/汽车用品 食品饮料	性别 年龄 月收入 身份职业 受教育程度 关键人生阶段 消费水平	常去商圈 地域分布 常去场所	品牌 上市价 机型 设备品类 功能特性 屏幕尺寸 操作系统 硬件特性 运营商 网络 浏览器

- #产品相关关键词#
- #相关提问#
- #竞品相关关键词#
- #成分#
- #明星代言人#

支持根据用户行为进行TA细分>>

基本属性	兴趣偏好	消费偏好	消费场景	媒体偏好
女性/35-50岁/已婚/未婚	育儿、金融理财、医美、宠物医疗、智能家居、房产、阅读	奢侈品、腕表、口红、护肤品、珠宝首饰、奢侈品、户外运动、运动健身	SPA护理中心、健身房、瑜伽馆、美发沙龙、婚纱摄影、婚纱摄影、婚纱摄影	旅游、金融理财、名人美食、健身运动、在线视频、有声书
女性/20-25岁/未婚	明星、网络文学、动漫、美妆护肤、宠物用品、小家电、智能家居、个人教育、职业培训	摄影摄像、电竞、桌游、玩具、宠物用品、美食、美妆护肤、母婴用品	游乐园、美发沙龙、婚纱摄影、婚纱摄影、婚纱摄影、婚纱摄影	娱乐搞笑、在线视频、在线视频、在线视频、在线视频
女性/20-35岁/已婚	电脑办公、笔记本、办公打印设备、智能家居、智能家居、智能家居、智能家居	医疗健康、保健食品、运动器材、家庭用品、户外运动、户外运动	CEO、工作日通勤、快餐店、KTV、娱乐场所、美容店、美发店、美发店、美发店	美食外卖、办公管理、即时通讯、在线教育、在线教育、在线教育、在线教育
女性/25-35岁/已婚	综艺、电视剧、短视频、时尚、人物传记、个人成长、个人教育、职业培训	益智玩具、婴幼儿用品、玩具、玩具、玩具、玩具	月子中心、产后护理中心、月子中心、产后护理中心	幼儿教育、女性亲子、母婴用品、母婴用品
女性/20-30岁/未婚	网红、美妆、护肤、彩妆、美妆、美妆、美妆、美妆	化妆品、护肤品、生鲜、服饰、服饰、服饰、服饰	网红餐厅、网红店、网红店、网红店、网红店	购物分享、婚恋交友、社交交友、健身运动、快速购物、优惠券

支持根据商品特性进行TA细分>>

目标人群细分

- 大红瓶核心人群
- 竞品人群
- 泛人群

数据源

- 百度搜索
- 运营商人群
- DAAT
- 百度搜索
- 运营商人群
- 品友DAAT
- 运营商人群

护肤入门&送礼人群

- OLAY大红瓶
- OLAY抗老面霜
- Age 24-55
- 一线城市
- 熬夜
- 抗氧化
- 修护
- 提亮肤色
- 黄金酵母
- ...

同价格带&功效产品相关人群

- 欧莱雅大红瓶
- 菲洛嘉逆时光面霜
- 所韵诗冻龄霜
- 自然堂维A小金霜
- 抗老效果好的面霜
- 适合送妈妈的面霜
- 抗老面霜测评
- 入门级抗老面霜怎么选
- ...

兴趣&品类人群

- 美妆人群
- 抗氧化精华
- 美白面膜
- 粉底液
- 熬夜面膜
- 美妆护肤KOL
- PONY美妆
- Lisa美妆日记
- 女神进化论
- ...

全域触达：支持一站式媒介管理，对接了日均280亿流量，月覆盖12亿独立用户

深演·智能广告投放平台 AlphaDesk™

程序化采买形式



PDB



PD

媒体程序化投放

媒体程序化直投
Marketing API

对接行业内最全的头部媒体资源

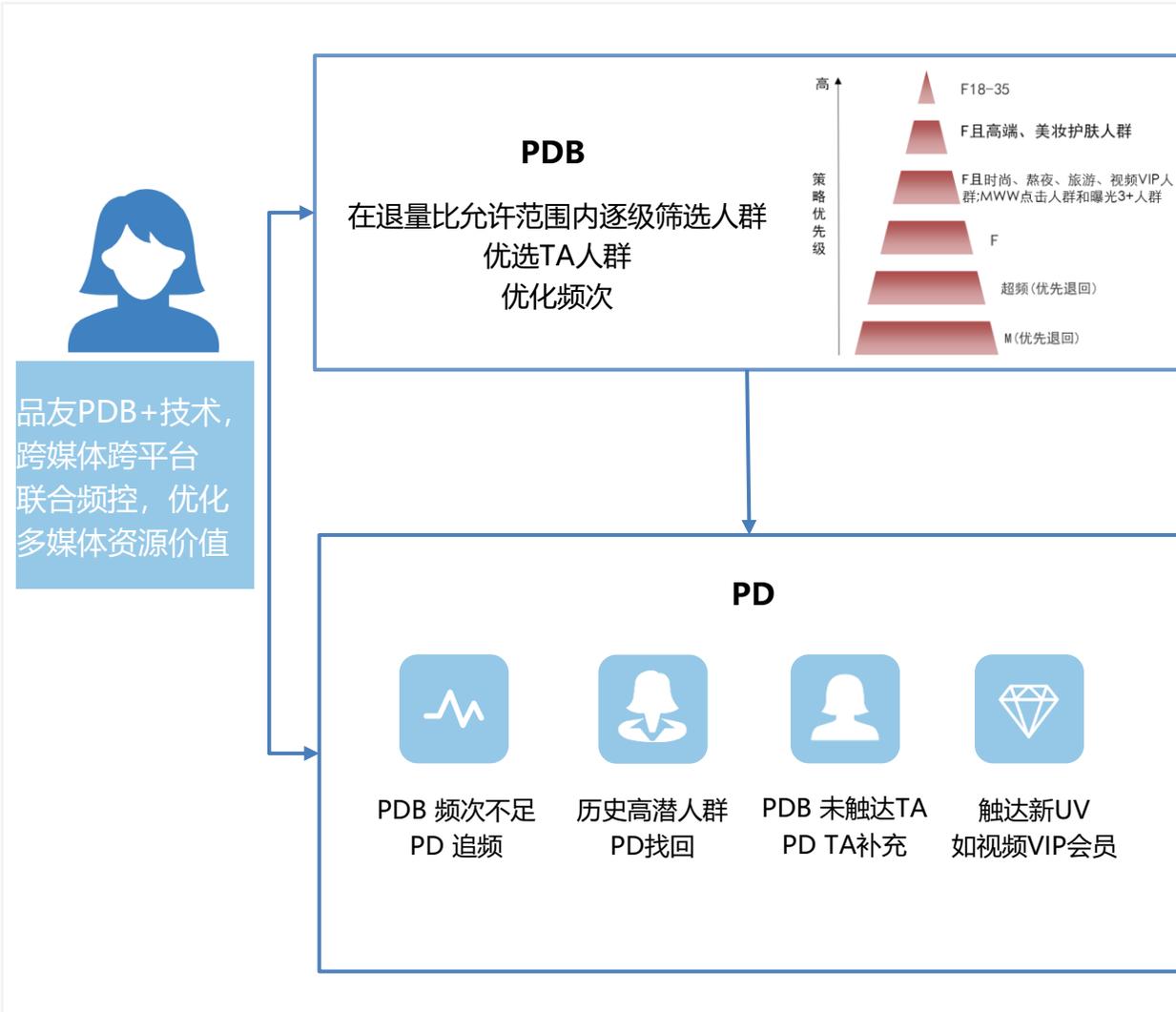


对接全部广告形式

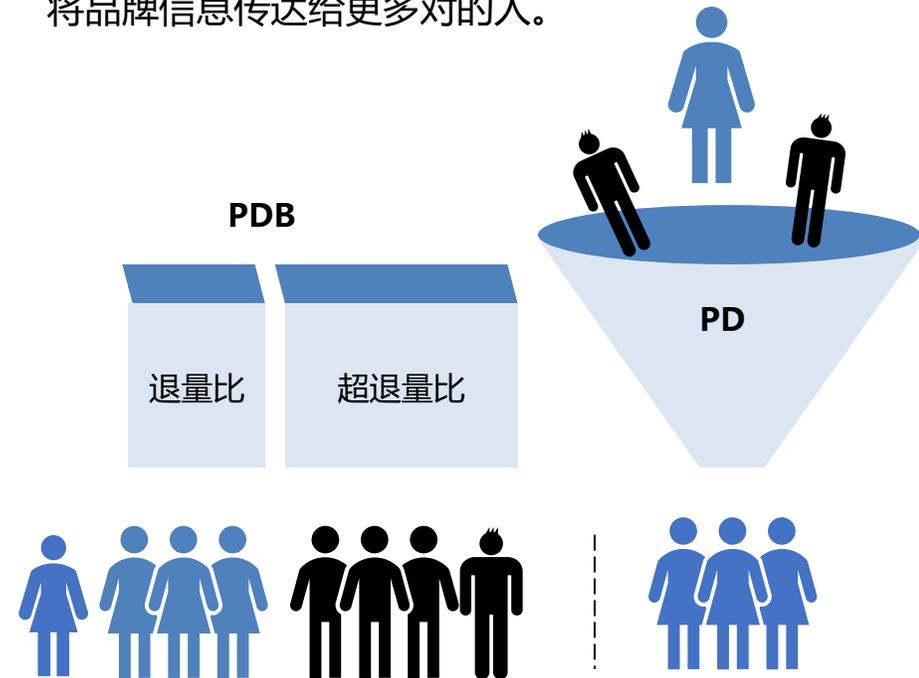


对接直投平台

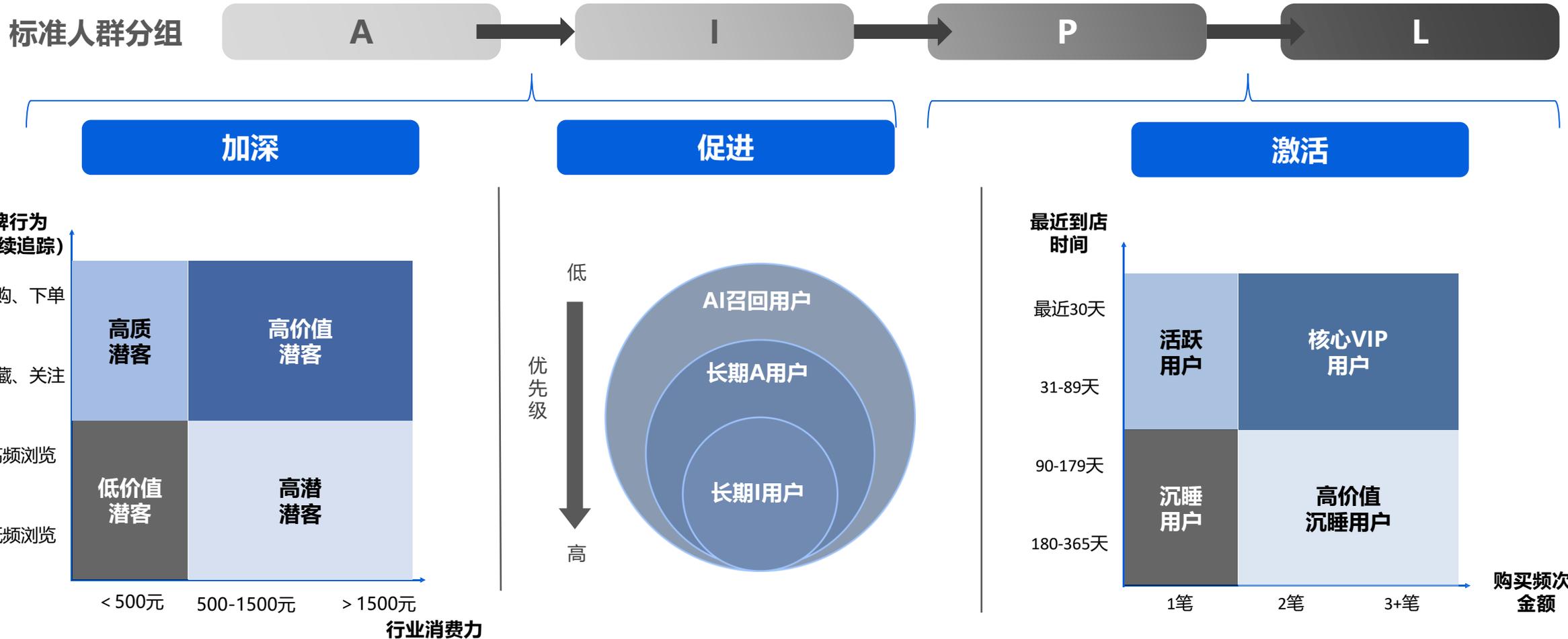




- 通过品友 PDB+ 联合频控，有效增加足频受众，减少超频受众，减低CPUV，将有限预算，触达更多目标人群。
- 通过品友PD人群大数据，精准定位目标人群，提升TA%，将品牌信息传达给更多对的人。

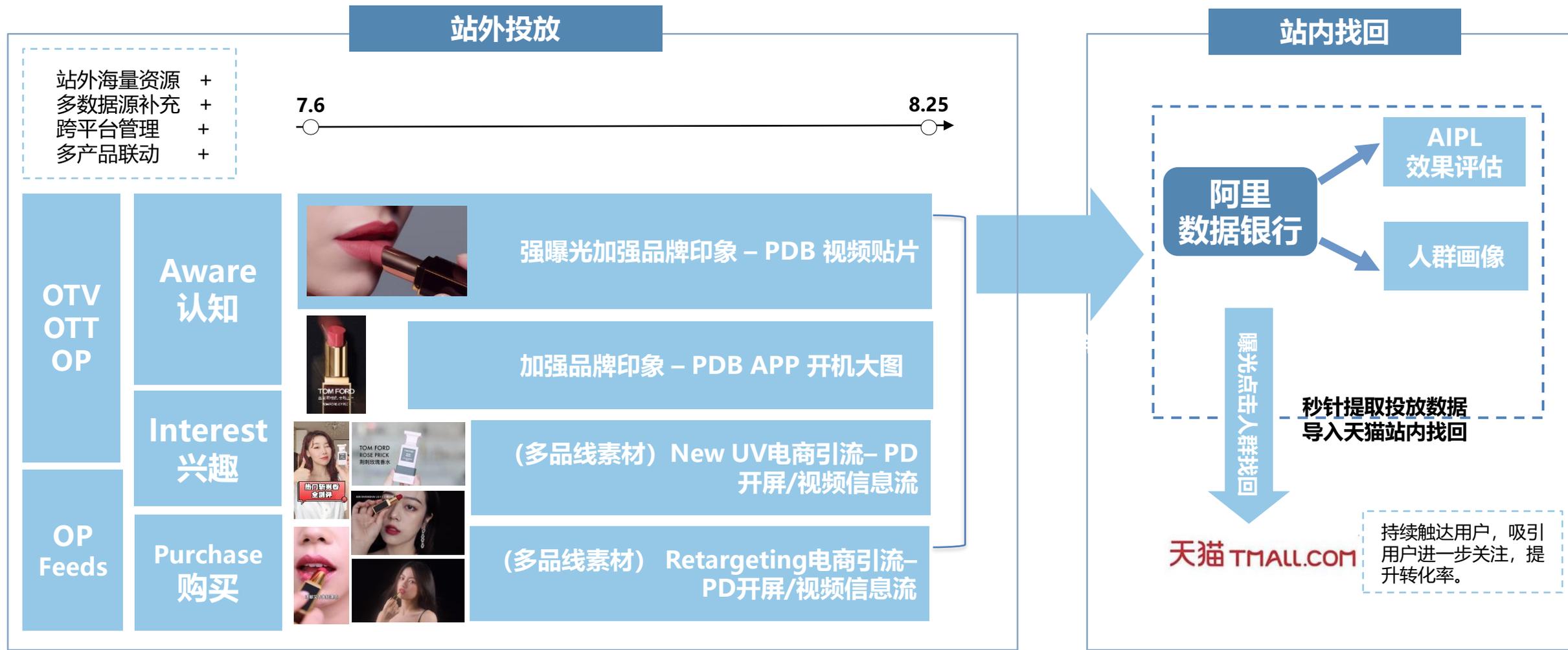


电商站内引流&二次触达：深化人群分层，合理设置投放优先级，提升流转效率

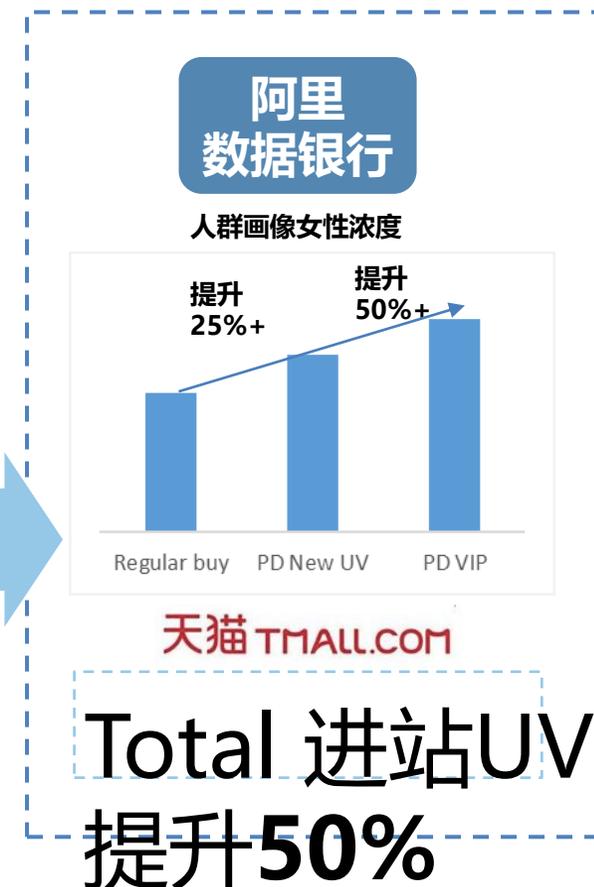
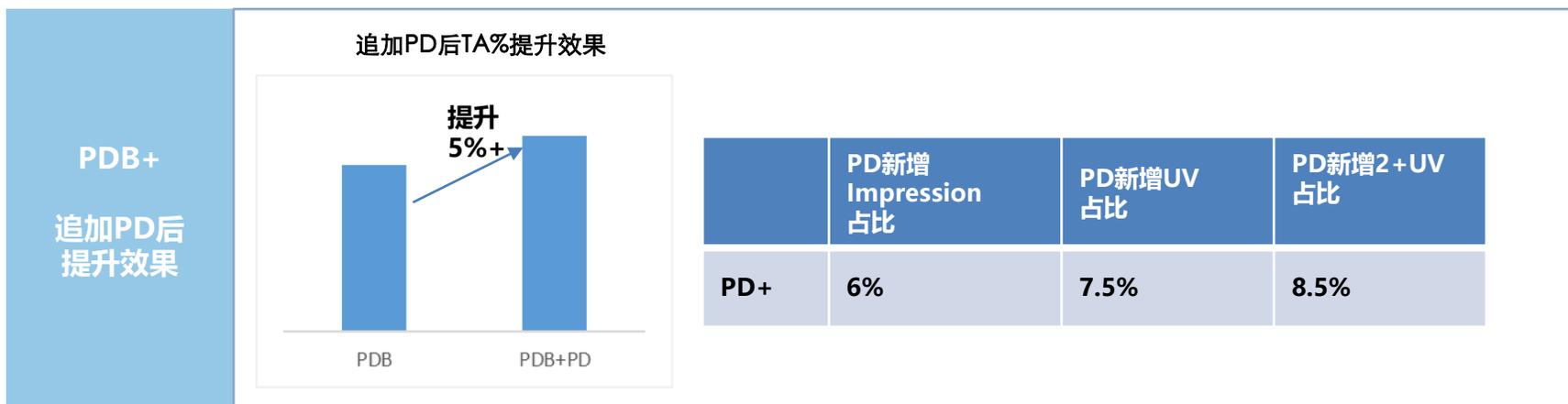
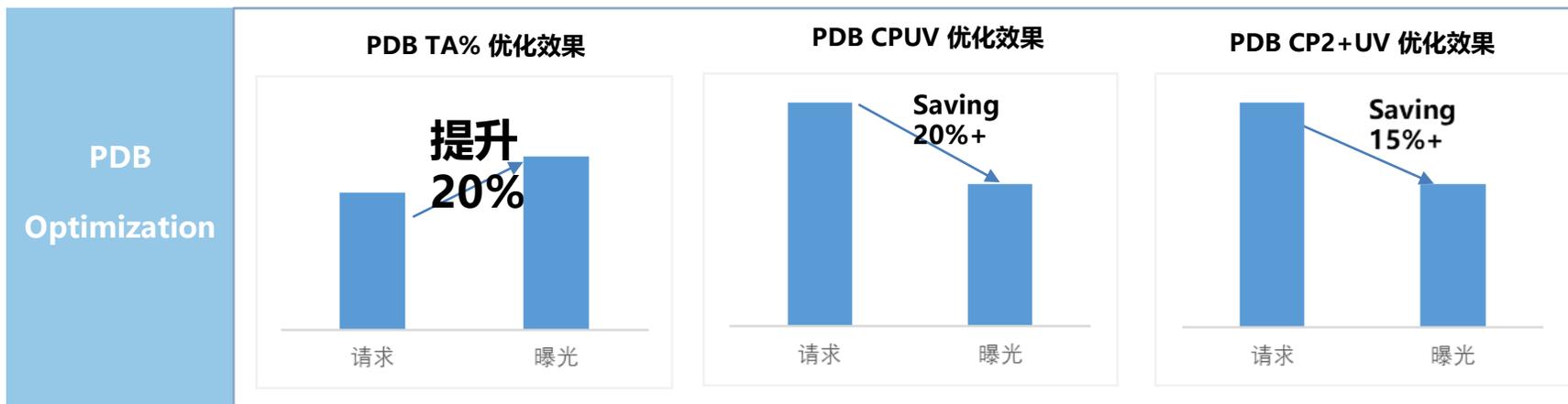


深演智能|品友联手天猫打造的创新全域营销解决方案

联动阿里数据银行的后链路数据，结合站内外全域数据驱动智能营销，提升用户传播的持续性影响，促进品牌店铺转化。



TOM FORD



TOM FORD

口红产品
矩阵细分



应用场景价值以及可量化增长

产品营销定位

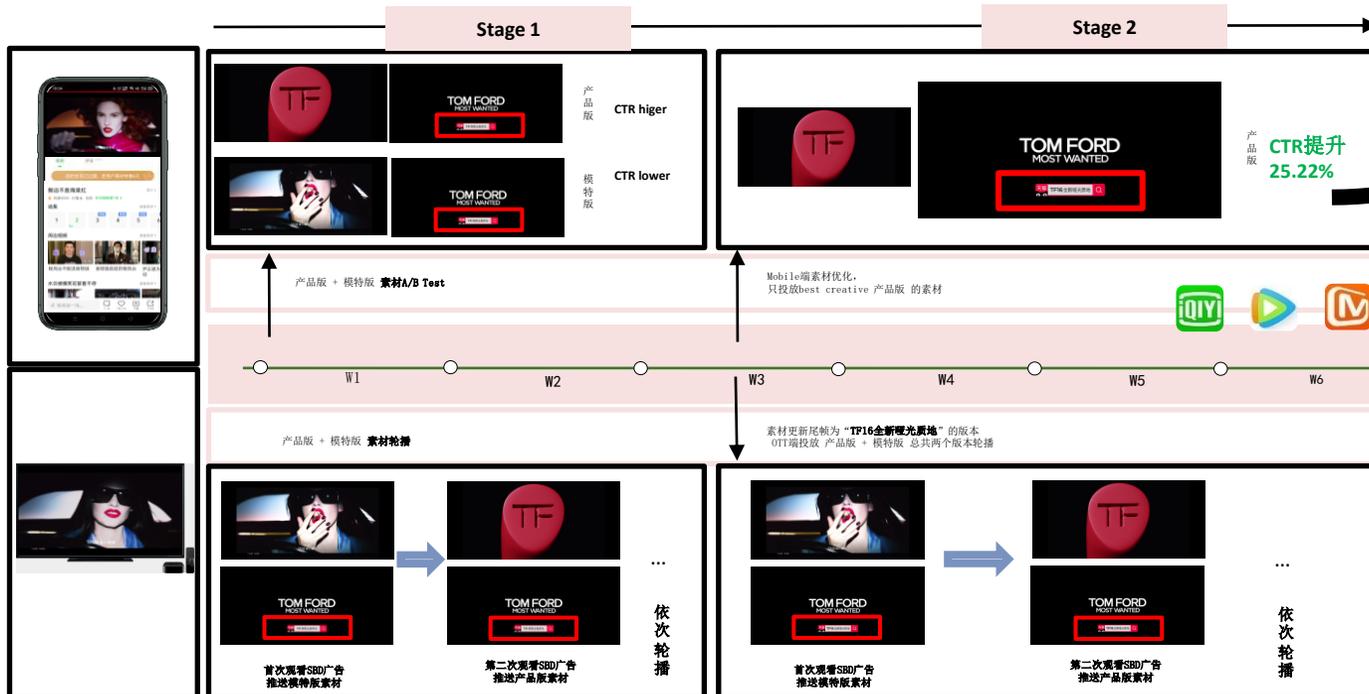
猎爱绝色 · 明星色号 · 全新质地

可量化增长

CTR提升
25.22%

Mobile+OTT

广告全域曝光策略



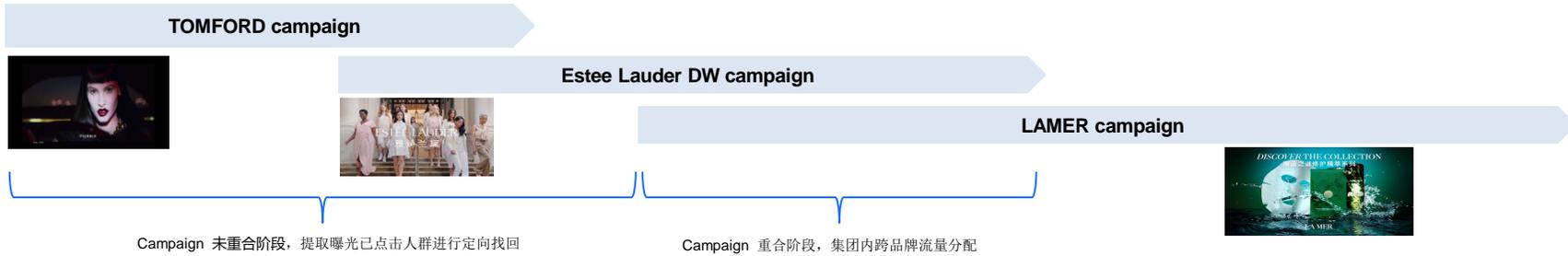
应用场景价值

结合营销目标选定货品矩阵，并在全域投放初期通过产品创意展示策略设计并通过Abtest筛选更优投放素材，后续通过筛选的优质素材及创意轮播策略提升投放中后期的广告效果。

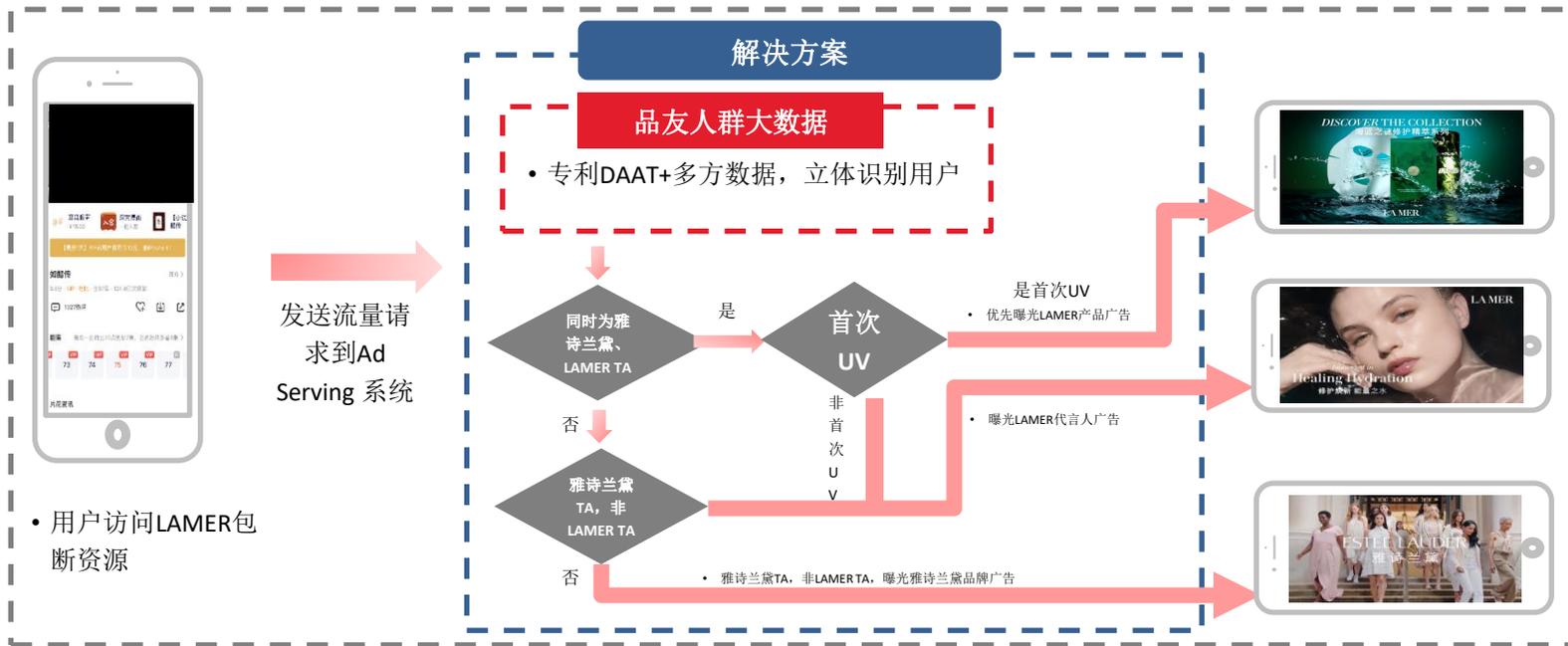
LAMER

品牌自定义人群运营及集团间人群联动

将集团下不同品牌always on的营销活动人群沉淀分层应用到后续营销活动当中



应用场景价值以及可量化增长



可量化增长

在投campaign交换率 **8.9%**

历史campaign找回率 **67.4%**

应用场景价值

结合营销目标选定货品矩阵，并在全域投放初期通过产品创意展示策略设计并通过Abtest筛选更优投放素材，后续通过筛选的优质素材及创意轮播策略提升投放中后期的广告效果。

历史campaign找回率 67.4%

在投campaign交换率 8.9%

LA MER

高价值人群召回

找回前贴片无法触达的视频会员人群

投放前视频VIP会员锁定



VIP会员数
1.19亿



VIP会员数
1.12亿

* 爱奇艺、腾讯2020 Q1 财报公布VIP会员数据

品友全量视频VIP人群数据

VIP UV		VIP UV Overlap			
Media	VIP UV	Video Media	iQIYI	Tencent	Youku
iQiyi	116457034	iQiyi	-	14%	8%
Tencent	110016560	Tencent	15%	-	8%
Youku	51841657	Youku	20%	17%	-

应用场景价值以及可量化增长



找回率 20.06%

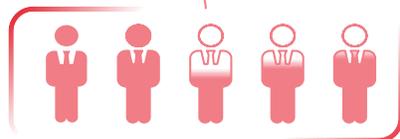
可量化增长

找回率 20.06%

广告主统一采买媒体资源新用户覆盖能力触顶



非TA



TA



未覆盖TA

品友Ad Serving解决方案

优质开屏/信息流等资源定排拓展新用户

广告请求

是否TA

否

是

是否新用户

否

是

X 定向排除
不展示广告



应用场景价值

淘内高价值人群获取与应用较为成熟，淘外全域流量当中品牌的高价值人群定义及持续触达是品牌拉新蓄水的重要点，对于美妆行业尤其需要找回视频VIP人群



ESTÉE LAUDER

智能算法最大化提升TA%

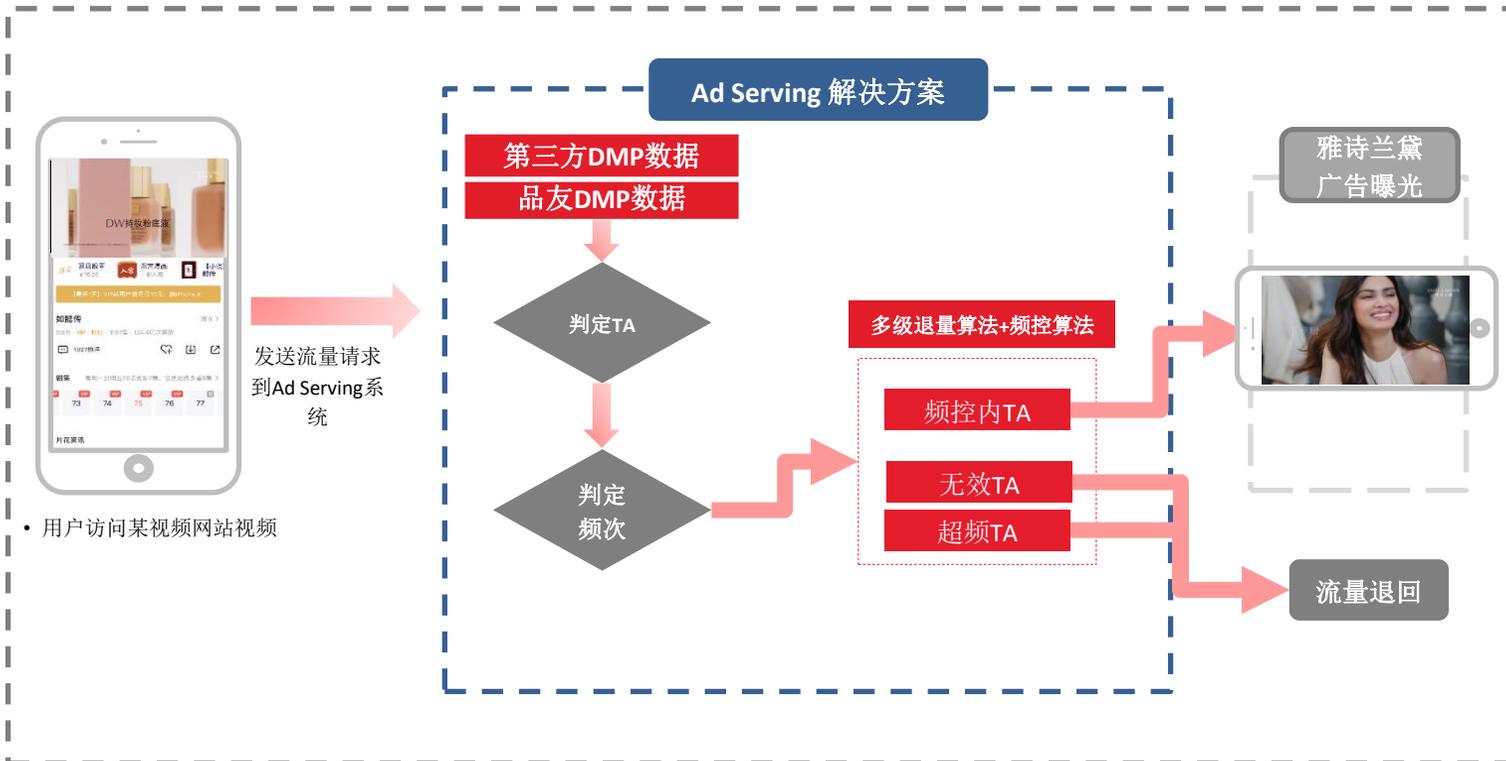
流量有限的时间内，最大限度覆盖目标人群提高品牌声量

Ad-serving 淘外广告
解决方案

OTV前贴片大规模投放，通过PDB采买方式进行锁量实现大曝光
投放过程中通过品友PDB多级退量算法最大化提升TA%



应用场景价值以及可量化增长



• 用户访问某视频网站视频

相比benchmark
提升TA%高达27.4%

可量化增长
相比benchmark
提升TA %高达
27.4%

应用场景价值

头部美妆品牌通常会购买大量视频等主流媒体优质流量，但流量当中未必都是品牌TA人群，ad-serving技术可以更好帮助品牌利用媒体退量机制获得更多TA人群曝光。