

# 嘉里-酒香社会化电商服务方案

- ◆ 广告主：嘉里-酒香
- ◆ 所属行业：酒类
- ◆ 执行时间：2017.08-09
- ◆ 参选类别：电商营销类

- 品牌营销的背景和初衷是什么？

红酒在中国消费市场是极度的混战状态，消费者认知低，品牌普及弱。购买行为比较不成熟。嘉里酒香背靠嘉里集团，属于国内最大的红酒经销商，拥有世界顶级酒庄合作资源，香格里拉酒店资源及赵薇、黄晓明等明星资源。希望在新媒体营销领域开辟新的战场。

- 最终想要实现怎样的目标？

通过新媒体创新，为红酒的教育方式上带来改革，通过一款来自香格里拉酒店的店酒，来一次创新的社会化电商推广

- 目前面临的挑战和困境是什么？

消费者对红酒的认知和选择上是目前最大的挑战

- 通过对目标人群的洞察有怎样的发现？

购买红酒的人，不懂的居多，购买红酒的动机是有许多种场景需求的，而不是我为了一瓶红酒而去购买，这样的行为只会是专业红酒人士。所以我们需要呈现出普通消费者的消费场景，去打动他们。

- 整个案例的核心策略是什么？即借用哪些创新技术或媒介形态，以及怎样的创意诉求方式，完成品牌的营销目的。

1、消费者的消费场景：情感、职场、家庭、友情，通过这些消费场景去捕捉消费者认知的insight，打动消费者在那个场景下购买红酒的冲动。

2、社会化+电商功能，社会化指邀请的KOL分享给他们的粉丝，电商指KOL分享到了粉丝消费带来的利润

- 案例的最大亮点在哪？带有佣金功能的微商属性、小程序电商

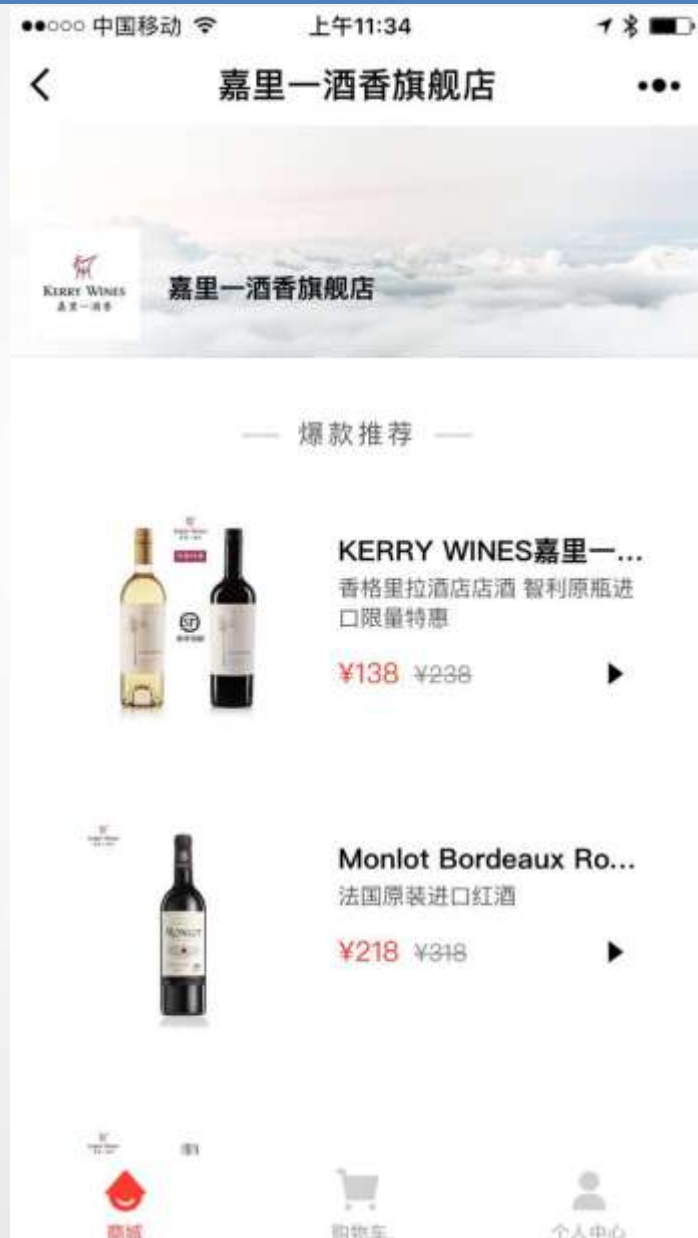
- Step1

建立嘉里酒香旗舰店

小程序电商店铺

设定微信公号提取产品的

佣金



- Step2  
选择合作微信公号



• Step3

公号选品进入商城

双方分销关系达成



- Step4

小程序电商功能保障

所见即所得，文中直接

嵌入商品跳转链接

无需拉到文中最下方



- ROI最大化：



时尚临风：  
酒红色，让你的衣服更

“做有品质的时尚女人  
请保持喝红酒的习惯”

时尚生活方式  
阅读数：90888 还在增  
点赞数：121



点击【阅读原文】，买酒~

阅读原文 阅读 90888 点赞 121

投诉



东邪西媚：  
他有着冲破屏幕的少年感，可一不小心成为了明星采访界的泥石流

“年轻就是要不断改变自己，突破自己，  
一直向人生的更高处迈进 正如Los Altos”

明星娱乐 人生态度  
阅读数：49751  
点赞数：414

猛戳阅读原文，准备好与家人爱人一起品尝这美酒吧！

阅读原文 阅读 49751 点赞 414

精选留言

写留言

虽然 311

虽然是广告，还是要秒赞小白，还有

本次推广周期合计曝光总数16w，点赞人数800人





- 执行时间一周左右
- 通过外部公号分销订单900份订单，共计销售产品达到1500瓶左右
- 乐诗途，嘉里酒香集团全新品牌，首次利用新媒体加移动电商新技术，走在了红酒全行业的前茅。