

赛壹便利店O2O互动营销

- ◆ 广告主：赛壹便利店
- ◆ 所属行业：零售业
- ◆ 执行时间：2017.06.08-06.30
- ◆ 参选类别：互动体验类

7-Eleven为全球领先的零售业品牌，从1927年到2017年，7-Eleven已经90年了。1992年，7-Eleven进驻深圳，正式进入中国华南地区。90年来，7-Eleven一直致力于给用户提供最便捷的服务。从原来的7am-11pm的营业时间到现在的24小时，7-Eleven一直努力满足人们对便利生活的需求。如今，随着零售业的兴起，越来越多的便利店品牌渐渐出现，7-Eleven也成为各个品牌竞相模仿的对象。另一方面，随着90后成为社会主力群体，市场消费结构也正向年轻人不断倾斜。因此我们要着重巩固7-Eleven品牌的中国市场的领先地位及采用年轻化的方式维系好与年轻消费群体的互动及沟通



市场竞争愈加激烈

消费结构倾向年轻化

传播目标



提升品牌认同感

吸引年轻群体注意

进一步提升同店销售量

核心创意：玖(jiu)在零(ni)身边

从1927年创立至今，从原来的7am-11pm的营业时间，到现在的24小时营业，从美国到日本再到全球，这90年来7-Eleven一直不断的在满足人们对便利生活的需求，提供人们最便利的服务。对于消费者来说，7-Eleven 就想是邻居一样，只要有需要，它就在玖(jiu)在零(ni)身边。

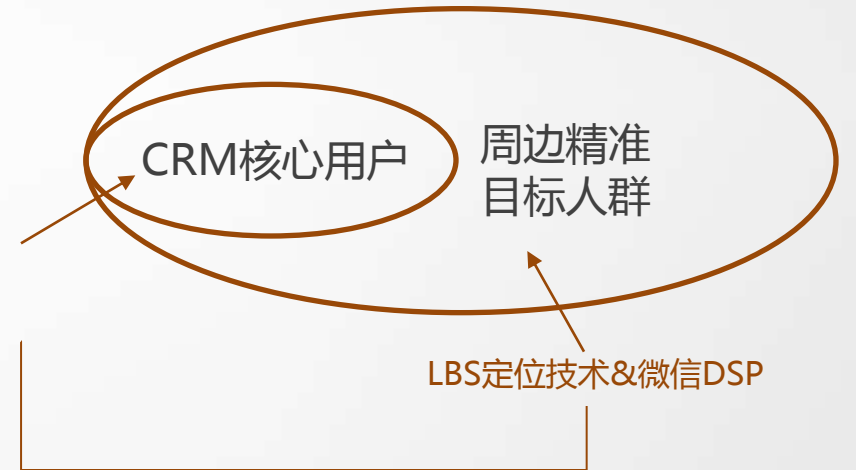
策略：

品：以情怀为主要基调的传播内容，采用网红直播的方式，呈现熟悉的7-Eleven，激发粉丝情感共鸣

效：采用趣味性、低门槛互动机制提升参与热情、分享度，以此提高领券率

合：O2O传播手段，在适当时间、场景、端口对目标用户进行精准推送，提升优惠券转化率

一：利用LBS定位技术，定向投放广告，带动周边用户



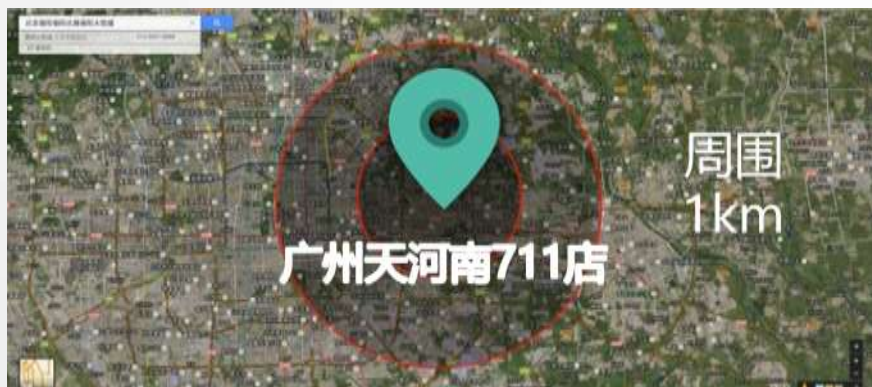
- ◆ 互动亮点：“我要么么答”创意游戏赢90周年大礼，极具趣味性互动
- 活动机制：以简单易懂的互动游戏为基础，吸引大量用户参与活动，从而带动领券量的点击率及使用率
- 设计风格：以7-Eleven自身7大爆品为主，采取卡通形式将之呈现出来，设计简单有趣的互动问题，增加其趣味性及可玩性



- ◆ 内容亮点：携手两大直播平台及五位网红进行直播，呈现熟悉7-Eleven
- 采用年轻化的直播方式，在美拍及映客两大直播平台上，借助网红的力量与年轻人进行互动



- ◆ 投放亮点：LBS地理精准定位受众，实现精准内容送达
- 通过LBS定向技术获得用户实时地理位置和移动轨迹等信息，并根据客户的需求选择与之需求匹配的用户进行定向投放广告



◆ 投放亮点：依据目标消费者生活轨迹来制定活动推送策略

On Line
(On the Go)



4大策略 - 提升流量转化效率

①用户标签 ②生活场景 ③无线端口 ④阅读高峰

Off Line

同店销量增长

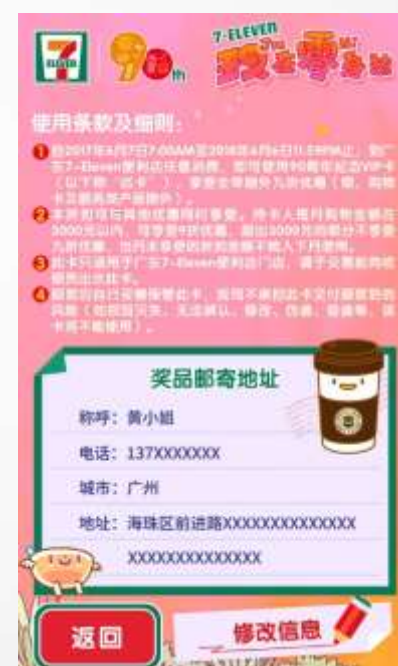


媒介执行过程:

执行行程表



媒介组合：H5互动游戏界面



媒介表现：微信DSP投放



媒介组合：90周年VIP纪念卡

正面



背面



媒介组合：线下宣传物料



执行效果：

范围：广东7大城市（广州、深圳、东莞、珠海、佛山、中山、江门）

*受众参与程度：高

*事件/广告覆盖率/浏览量：

•H5互动游戏总参与数达到168万【数据来源：百度统计】；

•微信推文总阅读量为83万，领券量为110万【数据来源：7-Eleven公众号后台统计】；

•微信DSP总曝光率134.4万【数据来源：媒体数据统计】

*粉丝增量：粉丝量增长9.9万，提高约4.9%【数据来源：7-Eleven 平台后台数据统计】

*销售促进：去年同期相比，同店增长6%，销售总量上升11%，总销售额上升13%【数据来源：7-Eleven 平台后台数据统计】

市场评价：

广告主评价

通过电众团队打造的7-Eleven90周年庆，让顾客和粉丝真正参与到盛宴之中

受众反馈与评价



静夜思

我拿到VIP卡了，好开心，好像中大奖一样耶!!! 但是他什么时候才能到我怀里丫? 小编丫?



Coco

我无意中抽中了[呲牙][呲牙][呲牙] 就在那个犯困的下午，工作上有点不顺，心灰意冷一直坐在电脑前发呆。就在那个时候，百无聊赖的打开了链接玩了几下，Oh我的天居然被我抽中了9折卡[发呆][发呆][发呆][发呆][发呆][发呆][发呆] 这说明了什么? 生活总是在你无意间给你小惊喜，7仔也是[呲牙][呲牙][呲牙][呲牙][呲牙][呲牙][呲牙]



不羈的楓

7、11亦嘢我的幸運號碼! 昨天，11日生日，一踏入11日12:20，就抽中90周年紀念VIP卡了。#170[强][强][强][强][强]



Jay.z

感谢感谢，答题答了三天三夜，终于得到了美美美

ROI：总结性地衡量本次广告投放的投资回报率

计算公式：

$$\text{ROI} = \frac{\text{本次广告投放成本 (实际发生金额)}}{\text{本次广告回忆度} \times 100} = \frac{400,000(\text{cost})}{11,280,141 (\text{Impr}) \times 100} = 0.035\%$$

互动次数成本:0.23 (元)

领券成本:0.36 (元)

粉丝成本:4.04 (元)

案例视频

<https://v.qq.com/x/page/j0547qwe53v.html>



Top
Mobile
Awards

THANKS!