

每日优鲜×搜狗输入法读心套路营销

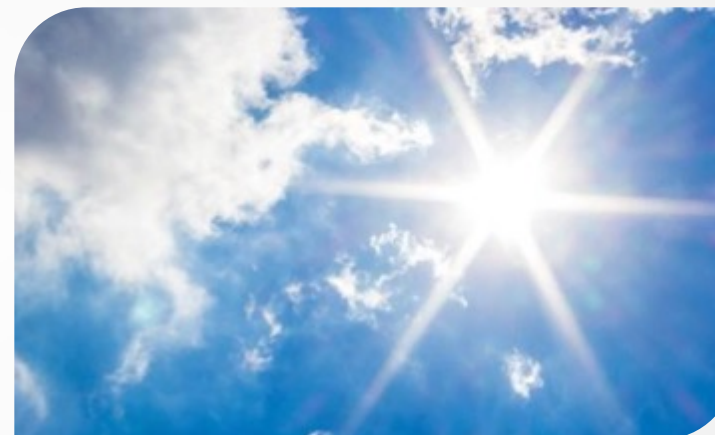
- ◆ 广告主：每日优鲜
- ◆ 所属行业：生鲜电商
- ◆ 执行时间：2017.07.12-07.13
- ◆ 参选类别：互动体验类

品牌



每日优鲜于2015年正式上线，是专注于优质生鲜的移动电商。目前团队已成功融资上亿美元，全球100余家供应商，采用专业冷链配送以保障100%鲜活直供品质，为全国100多个城市数十万用户提供服务。

背景导入



适逢夏季高温天气，水果生鲜需求激增。每日优鲜第一时间洞察到了这个市场现象，顺势推出新人专享优惠吸引下载购买，亟需寻求精准、即时的移动媒体进行联合推广，以求迅速填补需求、占领市场。

挑战突破

随着大众对移动设备的依赖，各种具备O2O外送服务电商APP犹如雨后春笋般出现，以满足消费者需求。在生鲜电商APP领域中，从功能设计、活动优惠、外送服务等环节竞争十分激烈，趋向同质化。

每日优鲜 如何选取精准创新的形式高效触达目标用户，用优惠活动促进 下载转化，在众多对标生鲜电商中 突围而出，抢占更多新人用户和市场份额，是本次营销活动的 **突破点**。

预期目标

对接消费者需求，提升每日优鲜APP下载转化



◆ 精准寻找目标消费群体

◆ 利用新形式创意触碰需求

◆ 短时间内促成下载转化

◆ 增加订单，提升销量

人群洞察

把每日优鲜APP精准推送给有需求的消费者，覆盖更多的市场份额，先要基于每日优鲜产品特点，洞察目标消费者的特性以及消费倾向。

结合内外因素进行构建用户画像，为往后营销策略提供可靠的人群定向。



生鲜电商用户画像：

- ◆男女比例持平
- ◆26-35岁的年轻人
- ◆企业白领人士

高温天气

对清凉食品、饮料消费欲望加剧

上班 / 上课

较少时间自行挑选、购买生鲜产品

手机重度依赖

适应手机外卖消费模式，享受送上门的消费体验

用户痛点

倾向一种方便快捷、新鲜

优质的生鲜水果外送服务

读心营销矩阵



中国领先生鲜电商

提供优质生鲜食品的APP
线上下单外送触达



国民输入法

移动端流量大
用户日常社交触达



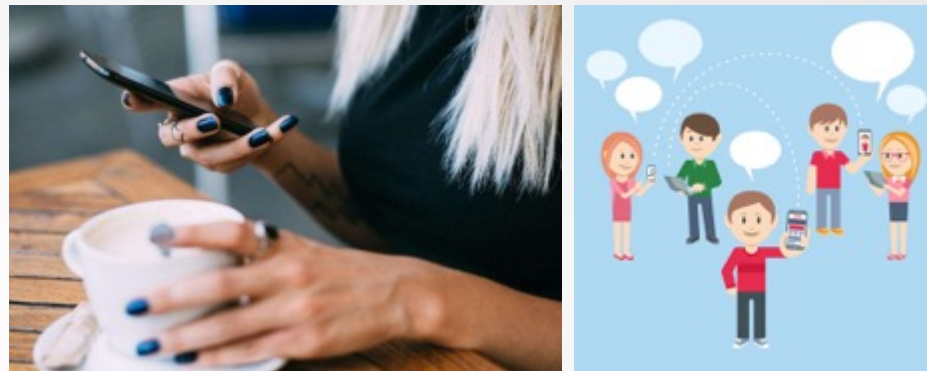
智能卡片

通过情景感知用户需求
呈现智能触达界面

Strategy 情景创意主导

让用户‘说’出心中所想，把需求变成入口

在社交沟通之际以需求场景引导用户，从被动接受广告信息到主动触达的角色转变



当你在微信提醒妈妈去买个西瓜消暑，打算回家享受；
当你做甜品时，想让老公下班买草莓做装饰；
当你在公司群撩同事订水果餐下午茶时.....
在手机输入这些若正好有广告信息提醒你，在这个APP中，你不仅可以购买到想要的生鲜产品、且能快速送上门，同时下单折扣非常优惠。这时，无论从情感还是理智上，你都能比较乐意接受这个来得正好的提醒。

国民输入法



与拥有智能大数据、多维推广优势的媒介平台合作

搜狗输入法——智能卡片

关键词精准触发广告



优惠活动吸引

促成下载转化

搭配场景融入互动，给予用户良好的体验。社交沟通、购物下单、搜索求知等情景下，产生文字输入行为。消费意欲可在任意情景下产生，投放设置准确关键词精准触达，融合场景进一步刺激需求。搜狗“智能卡片”的定制，从场景化角度为拉新活动获取了更广泛关注。

策略实施

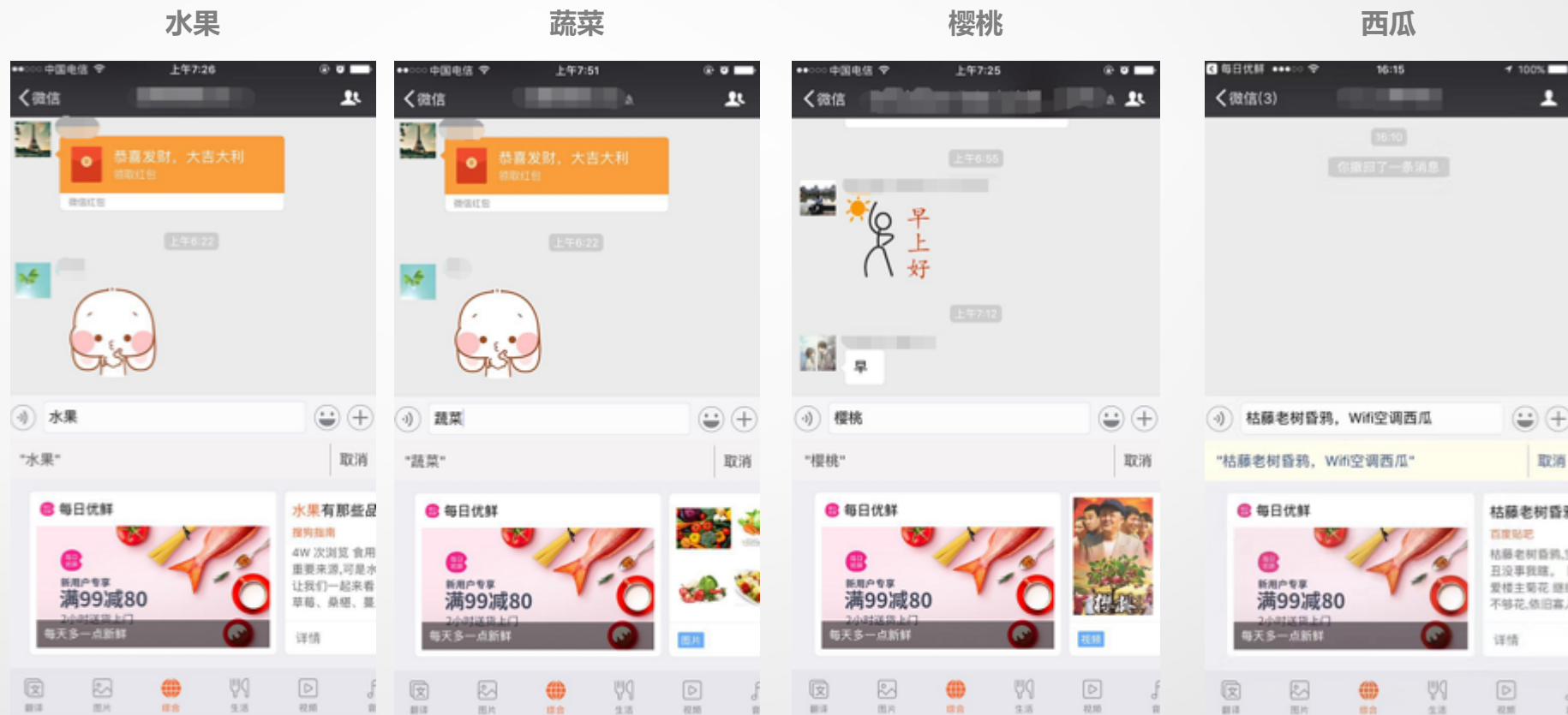
关键词设置

深入对话关键词，确保广告精准触达目标用户，获得广泛曝光。

在对话中输入关键词，通过搜狗智能识别触发智能卡片，用户充当着需求发出的主导方，潜在欲望在互动中释放，使得媒介与品牌方更容易准确连接用户。

关键词

每日优鲜、西瓜、水果、蔬菜、奇异果、车厘子、樱桃、圣女果、芒果、香蕉、西红柿、黄瓜、火龙果、牛奶、酸奶、鸡蛋、翅中、虾仁、素食、粮油、生鲜、生鲜配送、网上水果、网上蔬菜、水果APP



营销场景

输入关键词 “每日优鲜”



点击**触发词组**
弹出智能卡片广告



点击广告出现活动信息



下拉内容页引导下载



下载后激活



策略成效

所见即得，效用立现

即时

精准

场景

广告**点击率**超过**60%**

APP**下载转化率**提高**330%**

APP**下载量**激增**到达峰值**

此次营销以一种极具创意的方式，把握目标消费者的需求情景，对接更精准的人群触达，将优秀的品牌/产品信息与真实需求对接起来。在短短一天内，每日优鲜APP率先捕获众多关注，以项目收效转化率而言，超过预期目标，拉动大批新用户的同时，抢占市场先机。

