

# 每日优鲜创意文字链营销案例

- ◆ 广告主：每日优鲜
- ◆ 所属行业：电商平台
- ◆ 执行时间：2017.07.13
- ◆ 参选类别：技术类

## 营销环境



### 市场环境

过去一两年，传统的线下生鲜品牌及互联网电商巨头纷纷涉足生鲜电商领域，市场竞争激烈。

### 竞争环境

在移动互联网用户规模趋稳，移动互联网垂直化、精细化、下沉趋势渐显的新时代下，以新的消费场景和创新的消费模式为特征的消费新升级成为大趋势。

### 产品背景

每日优鲜是一个覆盖全品类生鲜需求的O2O电商平台，线上随时随地的下单体验、覆盖全球的生鲜品类，配合线下“城市分拣中心+社区配送中心”的物流体系，完美契合了现代快节奏生活人群的生鲜购买场景。

## 营销目的



### - Marketing Purposes -

- 1.通过对潜在目标消费者的精准广告投放，激发他们对广告的点击兴趣，以达到较大的点击量，并最终实现每日优鲜APP的下载转化，为每日优鲜吸引更多用户。
- 2.以独特的交互体验方式，运用文字链的创新形式向目标人群投放差异化的平台核心卖点信息，使用户对每日优鲜品牌形成差异化认知。

## 营销挑战

### Marketing Challenge



1. 如何在快节奏、信息碎片化分割严重的消费场景下，在最短时间内精准地向目标人群投放差异化的平台核心卖点信息，并且不影响用户正常的触网行为。
2. 如何方便用户跨场景接收每日优鲜的营销信息。

3. 如何让用户形成对每日优鲜核心功能的差异化认知。
4. 如何在不影响用户正常触网的前提下，构建起平台关键词与每日优鲜的强关联。



## 消费者洞察

目标消费群体：

工作繁忙、生活节奏快的 **上班族**

1. 他们作息不规律，身体需要补充维生素，对平台商品需求较大；

2. 他们触网频繁，对生活品质的要求比较高；

3. 对产品的便利性、性价比以及时效性较为敏感。

## Consumer Insight



## 消费者洞察

### — Marketing insight



如今线上生鲜市场产品同质化现象严重，品牌竞争十分激烈，因此生鲜O2O平台需要突出平台特色、洞察用户需求，进而争取用户存量。

在激烈的市场竞争环境下，更优质的商品、更专业值得信赖的商品与服务、创新的生活解决方案成为破局突围的关键。



## 营销策略

### Marketing Strategy

通过对目标消费者洞察和营销环境洞察，每日优鲜将自身对快节奏上班一族日常行为习性置于互动社交的场景之下，同时结合搜狗输入法对生鲜类关键词词库的大数据分析，得出核心关键词词库。基于此，结合每日优鲜的产品名、核心卖点词以及高频社交词汇进行关键词词库的发散与衍生，匹配得出不同属性文字链相交叉的多维度流量入口，最终使用不影响用户正常触网的输入法植入关键词触发卡片的全新技术形式完成平台核心卖点的宣传。

社交场景



大数据分析



文字链



触发卡片



## 执行过程

Executing Processes

### 精准匹配+关联推荐

设计“每日优鲜”“生鲜”“水果”“牛奶”等不同属性的关键词，不同的关键词匹配不同的外链广告，匹配不同特征用户的预览习惯。并通过用户输入频次进行大数据分析进而更加精准地向目标群体进行广告推送，并形成用户在社交媒体中的自主传播。



设置不同关键词  
匹配不同的外链广告



## 数据效果

### - Marketing Data

卡片触发量	点击量	APP下载量	当天激活量
10万/天	66831	1.5万	1.2万

项目投放期间，日均的曝光量突破10万，用户主动的触发量（即总活跃量）达到6.8万人次，营销结果转化率22.8%，其中投放当日用户的参与热度带来了1.2万的效果达成。



## 营销效果

### Marketing Efforts



在移动互联网碎片化决策模式的大背景之下，通过对快节奏上班一族触网行为和生活方式的大数据分析，发现用户对生鲜商品的潜在需求、挖掘其对生鲜商品的核心诉求，结合先进的文字链关联技术，利用一体化的大数据智能分析与产业链式的数据协同，采用基于云端的平台关键词衍生投放的创新形式，实现了平台沉浸式露出、供需精准式匹配、用户无损式接收的动态平衡。

