



Top  
Mobile  
Awards

---

# 美宜佳 “CityWalks城市行走” 创新技术应用推广

- ◆ 广告主：美宜佳
- ◆ 所属行业：零售业
- ◆ 执行时间：2017.05.16-05.30
- ◆ 参选类别：技术类

# 案例视频

请复制以下链接，粘贴到新浏览器页面里观看视频  
<https://v.qq.com/x/page/e0536nr46uu.html>

或者  
扫一扫看视频



## 背景及挑战

随着年轻消费者崛起，传统便利店的老牌形象对敢于尝新的年轻一代失去了吸引力，而且便利店买赠促销活动同质化严重，单一的营销方式难以触动年轻消费群体。如何打开年轻消费者市场的突破口，开拓全新的营销渠道成为美宜佳发展的重中之重。

作为国内传统便利店行业的先行者之一，美宜佳一直致力于为社区居民打造便利生活。但随着B2B企业和各个类别小业态的快速发展，传统便利店的地位面临挑战。同时，“到家模式”等新兴零售形式的萌芽，使便利店突出的便利性业态优势逐步消失。到店消费的顾客被线上电商分流严重，实际到店顾客频次和活跃度低。

## 实现目标

通过本次活动圈入年轻消费群体，提升老会员用户黏性的同时吸纳新会员，实现整体销售额增长。

## 目标人群洞察发现

年轻一代渴望表达，寻求共鸣，且愿意尝试新事物

## 核心策略

### 更亲近年轻群体，引爆全城行走的打卡社交活动

美宜佳围绕“更亲近的伙伴”的品牌核心，借助年轻群体“打卡社交”的喜好，通过微信小程序，打造一场体验感高、互动性强的“CityWalks 城市行走”活动。通过“城市行走”小程序，将传统线下活动、实体零售、线上宣传及销售全流程整合，成功打造完整的营销闭环。同时，开发“超值福利”小程序，将线下消费者引导至线上，并联动地域号扩散声量，实现多方位引流。小程序从单纯的应用程序升级为全新的营销方式，吸引受众产生黏性，实现品牌与用户之间强互动。

## 案例亮点

### 亮点一：把小程序真正活用为营销工具

小程序不再是单纯的简单应用，而是真正能实现沟通的独特营销方式



## 案例亮点

# 亮点二：解锁多个链接入口，为小程序引流



支付凭证页面



线下门店物料



公众号菜单栏

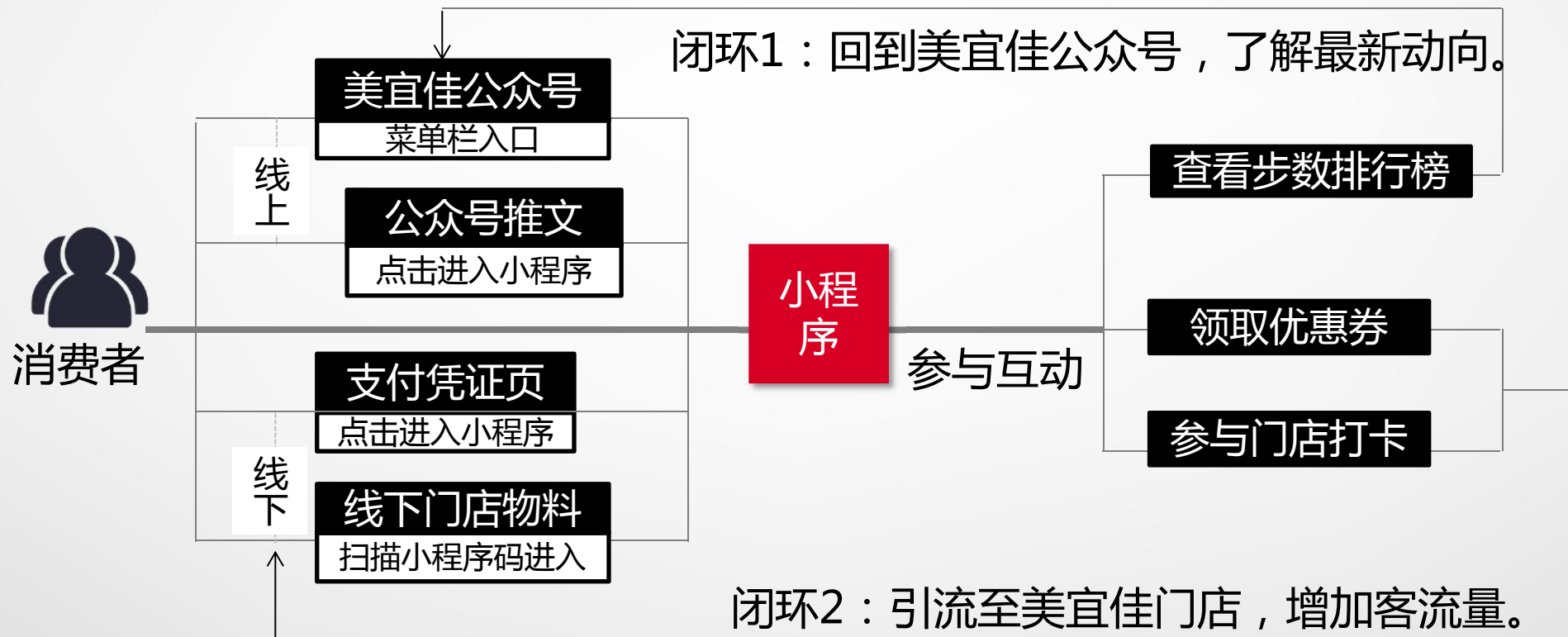


公众号推文

## 案例亮点

### 亮点三：多方联通，打造更完整营销闭环

结合小程序“简而美”的特点，打造零门槛参与活动。





## 案例亮点

# 亮点四：社媒平台有效触达年轻目标受众

结合活动特点，定制传播内容，并选择美宜佳公众号与地域号投放。





## 执行过程

### 双小程序发布（5月16日-5月30日）

- **“城市行走”小程序：**

链接美宜佳公众号、公众号推文等多个渠道入口，用户可直接登陆“城市行走”小程序参与活动。通过累计步数并前往美宜佳线下门店打卡，即可兑换美宜佳优惠券。领取到的优惠券可在线下门店使用。活动期间，更设置“行走排行榜”，激励用户积极参与活动，增加活动粘性，实现线下门店引流。

- **“超值福利”小程序：**

打造全新服务平台，用户可通过美宜佳公众号、线下门店物料、微信公众号推文等多方位渠道进入“超级福利”小程序，查看当天的相关优惠活动，并领取优惠券。到线下店铺消费时，向店员展示优惠券，即可扫码使用。

### 微信公众号话题引流（5月22日-23日）

美宜佳微信公众号发起“城市行走”话题，并联动广州、深圳、东莞、佛山等9个广东主要城市地域号，全面覆盖百万级目标受众。以《如果XX城市要行走，你能为它走多远》为主题的话题文章，为本次活动进行扩散传播，导流“城市行走”小程序。

## 媒介策略

### 抢占微信小程序新广告红利，打造全新渠道模式

目前微信小程序正处于流量红利期，且微信小程序“不用安装、用完即走、链接无处不在”的特点，完美贴合年轻一族在互联网上的使用习惯，迅速聚拢了千万级的精准年轻用户。

美宜佳紧贴年轻受众的触媒习惯，借力微信小程序的新热潮，打造全新的营销渠道，成为全球首个推出小程序的连锁便利店品牌。借助微信小程序，为美宜佳开辟全新流量渠道入口，全面打通线上线下渠道，成为品牌触达消费者最直接的手段。并通过**强互动+强导流双轮驱动的形式，打造品销合一的新渠道营销模式。**

### 线上

打造优惠与互动小程序，实现从会员吸纳-会员沉淀-会员变现的营销闭环；

在以美宜佳微信公众号为矩阵核心，联动多个广东地区的城市地域号，对活动小程序扩散。

### 线下

借助美宜佳线下门店强大的客流量，通过线下门店物料及微信支付凭证页，直接连通微信小程序，实现线下引流。

## 市场表现

### 传播效果

- 活动共开发了2个小程序：“超值福利”和“城市行走”，页面访问次数合计为72万+，其中：“超值福利”小程序页面访问次数为45万+，页面访问人数为27万+；“城市行走”小程序页面访问次数为27万+，页面访问人数为16万+；
- 活动共发布公众号推文11篇，阅读量合计21万+。

### 活动参与度

- “超值福利”和“城市行走”2个小程序优惠券领取量合计为6万+，优惠券使用量合计为6706，转化率高达10%以上；
- “城市行走”活动参与人数为1.7万+。

## 客户评价

“美宜佳”小程序为消费者打造全新营销平台，提供广告展示平台与优惠券领取，实现粉丝强导流。它不仅结合到消费者需求，把传播力转化为销售力，实现品效合一，更结合零售渠道模式，解锁更多链接方式，实现多方联动，打造更完整营销闭环。小程序，不再是单纯的简单应用，而是真正能实现沟通的营销方式。