

数据+技术驱动，助力万表精准定向高端人群

广告主：万表网

所属行业：快消

执行时间：2018.05.15-07.30

参选类别：智能营销类

营销背景

万表是全球名表跨境电商，目前拥有超过 20 个欧洲著名钟表品牌的中国大陆地区独家总代理，商城在售的全球名表品牌超过 100 个，需通过移动营销来实现品牌声誉和销量的双提升。但因手表行业特性，其消费人群较为高端且消费行为低频，如何精准定位有需求的高端人群，如何在合适的场景推荐合适的产品，如何通过数据与技术提升推广效率，都是万表面临的营销难题，也是对移动营销平台技术与创意的考验。

营销目标

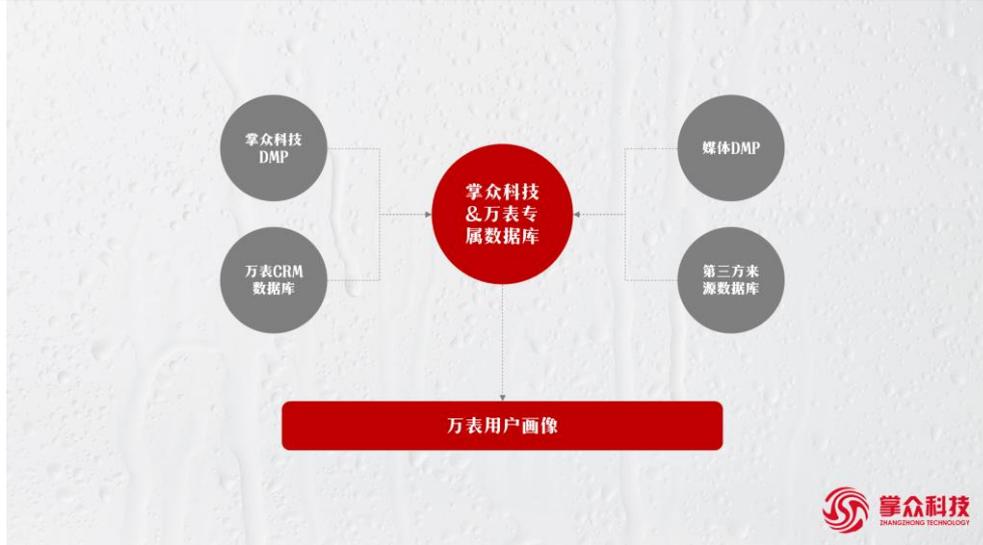
- 1、通过有效的品牌曝光，促进目标人群对万表品牌的认知，提升用户对万表品牌的好感和信任度；
- 2、在推广期间，短期内直接引入大量优质新用户，打造营销闭环，有效提高万表电商平台转化率，降低转化成本，提升商城销售收入。

策略与创意

- 1、数据技术整合。将客户自有数据（商城数据、用户 CRM 数据+往期广告推广数据）结合媒体数据和掌众科技数据进行对接打通，建立本次营销活动专属数据库，进行人群行为数据高效识别，形成全面人群画像，精准锁定有手表购买需求的用户群体，指导高效的人群策略制定。
- 2、通过对到访商城平台用户数据进行分析，识别判断用户属性，智能生成、匹配高关联度的动态广告创意，同时结合广告追踪技术，根据用户后续行为特征，实时优化，合理调整优化广告素材创意和活动内容，为其投放感兴趣的广告内容组合，加深与用户沟通，提升用户体验和视觉冲击，提升广告转化效率。

执行过程/媒体表现

- 1、数据打通，精准定向；



掌众科技将自有数据平台数据、部分媒体优质数据以及万表商城自有数据进行整合对接，建立数据模型，将杂乱无序的多来源数据进行结构化处理，重新标签化及再分类，形成了有针对性的万表私有数据库，涵盖用户人口属性、消费行为、网络行为、兴趣爱好等多维数据覆盖，建立准确的人群画像，结合万表商城产品属性，细分筛选出高端表用户人群、轻奢表用户人群、时尚表用户人群，根据人群特征、需求分别进行营销活动，实现用户的精准定向。

2、动态创意，精准沟通。



通过语义识别技术，自动抓取全网腕表评论文本舆情，提取价格、品牌、材质、功能、外观、佩戴舒适性等六大维度正面评价属性，围绕这几大关注点设计广告素材文案及画面。本次投放动态创意以两套动态创意模板为基础，由用户关注点、超过百款热销产品图案等元素组合，可生成超过 1000 款动态创意素材。在用户打开媒体浏览时，随媒体的上下文环境以及用户兴趣标签展示与用户匹配的广告内容。

3、优质流量，高效触达；



根据用户人群细分，优选头部媒体优质流量资源，以新闻资讯类（头条、网易新闻等）、时尚类、财经金融类、社交类（广点通等）四大类媒体资源为主，组成高质量媒体流量矩阵，并根据不同媒体的功能和声量，科学分配广告预算，优先使用 PDB 竞价模式，提前预定广告流量，合理选择广告形式，高效连接不同产品和目标用户，保障广告效果和场景质量；

4、实时优化，提升效率；



利用掌众科技实时广告追踪技术，对广告投放效果进行实时追踪分析，根据用户的浏览、点击、跳转等行为，及时评估广告创意内容与用户之间的匹配度，并对进一步的广告素材进行调整，持续与用户沟通，强化对用户的影响力，最终形成购买转化。

营销效果与市场反馈

推广期间，不仅使万表品牌得到曝光，更是成功为商城平台引入大量优质新用户并有效降低了转化成本，得到客户的高度认可与好评。推广期内，广告累计曝光预计在 1 亿次以上，广告点击完成超预期 200%，在营销预算相同的前提下，平台新增注册用户数提升 65%，销量同比提升 1.3 倍。