

天猫新零售双 11 整合营销

广告主：天猫新零售

所属行业：新零售

执行时间：2018.10.01-11.15

参选类别：跨媒体整合类

营销背景

- 1、双 11 期间，共有过千个品牌实现了“理想门店”的升级转型。
- 2、品牌横跨服饰、快消、美妆、手机、家装等多个行业，门店数超过 20 万家。门店可以在引流、逛店、挑选、试穿、结算，收货不同业务场景，都带给消费者新零售的不同体验。
- 3、整合 100 个天猫新零售商圈；120 个天猫快闪店；1290 个品牌；20 个智慧门店。
- 4、联合品牌、商圈共同打造一场双十一 10 周年的 Shopping Festival。

营销目标

- 1、天猫新零售影响力的拓展（震撼力）
- 2、天猫新零售商业模式沉淀（穿透力）
- 3、天猫新零售先锋案例包装（号召力）

策略与创意

以极致体验 **震撼**

以病毒分享 **穿透**

以榜样力量 **号召**

创意亮点：

联合百家新零售品牌吟诗作对，打造话题#一起逛逛 一起浪#

联合百家新零售品牌，作为创意内容的媒介载体，引发百家品牌粉丝 UGC 内容产出。

联合百家智慧门店，全民挑战#逛逛舞#

联合百家智慧门店，以抖音作为阵地，发起#逛逛舞#挑战与话题，体现新零售逛街场景，吸引 UGC

参与，引导消费者线下逛街薅羊毛。

执行过程/媒体表现

预热期：

- 12 城+全国攻略长图-物料部分截图

媒介应用：

利用 12 城吃喝玩乐等类型自媒体，发布预热攻略长图（微博、微信、客户端）。



扫码查看发布样式

- 必买清单-长图×5 大类（展示仅爆品中截取一部分内容）

媒介应用：

必买清单海报：利用美妆类、爆款类、吃货类等垂直领域 KOL 传播必买清单海报（重微博轻微信）。

必买清单软文：微信追加必买清单种草软文+淘口令，带动转化（重微信轻微博）。

双11逛街指南
天猫全球狂欢节 十周年
11月1日起 全城开逛, 逛出惊喜
大促逢周末 出门探好货 吃喝玩乐逛 爆品不错过
20W家天猫智慧门店 给你无处不在的逛街福利
智慧门店详情可咨询导购

门店低价爆品预售指南
Step 1 手机搜索品牌名, 例如“@林清轩”
Step 2 进入品牌号 点击门店
Step 3 选择离你最近的门店
进入门店商品页选择预售商品
注: 各大品牌门店商品数量、预售时间均有所差异

门店预售爆品清单

| | | |
|---|--|--|
| <p>产品名称: [陈内] Mate20 推荐理由: 新品上市 现货预售到手价 4199 3499</p> | <p>产品名称: [斯凯奇] 唐纳同款运动鞋 推荐理由: 明星同款+预售五折 门店到手价: 599 300 定金: 30</p> | <p>产品名称: [山山] 毛呢外套 推荐理由: 柔软全羊毛 门店到手价: 999 1369 定金: 160</p> |
| <p>产品名称: [Swisse] 血橙饮/胶原蛋白口服液 (两瓶) 推荐理由: 澳洲进口 可以喝的面膜 门店到手价: 436 218 定金: 218</p> | <p>产品名称: [玛丽莲佳] 眼影盘+睫毛膏组合 推荐理由: 美妆达人 门店到手价: 269 269 定金: 40</p> | <p>产品名称: [李宁] 男子减震跑鞋 推荐理由: 低价爆品 门店到手价: 439 178 定金: 20</p> |



扫码查看发布样式



必买清单/内容种草

➢ 联合百家新零售品牌吟诗作对, 打造话题#一起逛逛 一起浪#

媒介应用:

@天猫逛逛发起话题, 百家品牌参与话题 (转发、点赞、评论), 引爆预热内容, 露出活动天猫逛逛二维码, 粉丝用户扫码领取奖励, 刺激新零售交易转化 (微博执行微信复盘)。

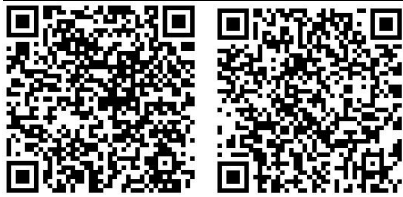
#一起逛逛一起浪# 分享 申请主持人
阅读3348.4万 讨论354.1万

话题主持人: 天猫逛逛 (已关注)

导语: 带你见大德, 带你浪, 一起逛逛一起浪!

风和晴日
科缦春风酒肆
此生飘荡
美人妆
风回云断
为君饮

二次传播-营销复盘



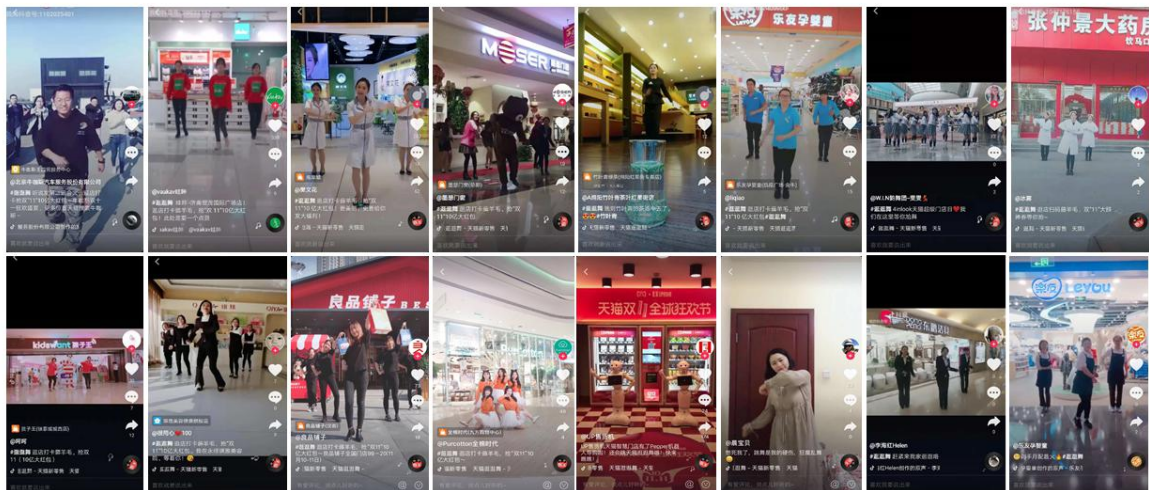
引爆期：

- 逛逛舞智慧门店挑战赛，引发 UGC

联合百家智慧门店共同参与抖音话题，#逛逛舞#；营造全民逛店扫码薅羊毛，#一起逛逛一起浪#。

媒介应用：

天猫逛逛率先发起话题，投放抖音信息流，百家智慧门店共同参与引爆话题，统一露出逛店扫码薅羊毛，带出线下逛街心智。



官方 PGC 视频：<http://v.douyin.com/8jQQwT>

官方教学版视频：<http://v.douyin.com/8jTjYx>

二次传播-营销复盘



- 线下天猫发福利×品牌快闪互动



延续期：

- PR 传播

媒介应用：

通过多种媒体，多个角度曝+复盘天猫新零售双 11 整个营销事件，提升天猫新零售的大众认知度，提升对 B 端的好感度，用数据+趣味的形式吸引更多 B 端用户加入天猫新零售。



今日头条



一点资讯



搜狐客户端



网易客户端



百度新闻



微信KOL

营销效果与市场反馈

400 座城市，20 万家智慧门店，12 座新零售之城，100 个核心商圈参与本次活动。

双 11 期间，天猫新零售双 11 总互动人次突破 2.7 亿次，双 11 当天线下成交总金额同比去年 200%，
“天猫逛逛”作为新一代逛街神器招募超 500 万会员！

2018 双十一 全城精彩

新零售战报

新零售新价值，拓展商业新边界

- 400 座城市
- 20 万家零售门店
- 12 座新零售之城
- 100 个核心商圈

天猫旗舰店开启理想城市三公里生活圈个性消费世界
智慧商圈以天猫旗舰店实验未来商业新体验
智慧门店用专属导购提供个性化深度服务和消费者触达
精准营销促进消费者资产，提升更好消费场景和服务

2.7亿 互动人次

50万 专属导购

200% 当天线下成交
总金额同比增长

500万+ 天猫旗舰店
新一代品牌领袖

新玩法，愉悦交互促进消费决策

【家里】：探索「天猫逛逛」惊喜

