

珍爱网，单身男女最终选择

广告主：珍爱网

所属行业：婚恋交友

执行时间：2017.12.14-至今

参选类别：程序化购买类

营销背景

珍爱网由专业红娘提供服务的相亲网站，正式成立于2005年，至今已有十余年的经营历史，独创“网络征选+人工红娘”的高效婚配服务模式，专为都市白领高效地成就姻缘。

珍爱网长期在众多头部媒体投放，并在移动互联网中产生强烈的反响，成为广大年轻男女婚恋领导品牌。如何持续有效地进行广告转化，帮助更多年轻男女解决单身问题成为此次营销的关键。美图拥有3.5亿月活用户，其中女性用户约2.8亿，与珍爱网的目标客户高度契合，成为此次营销的最有选择。

营销目标

深入宣传产品特点，精准影响年轻女性用户，提高品牌知名度和产品使用率。持续有效地进行广告转化，帮助更多年轻男女解决单身问题。

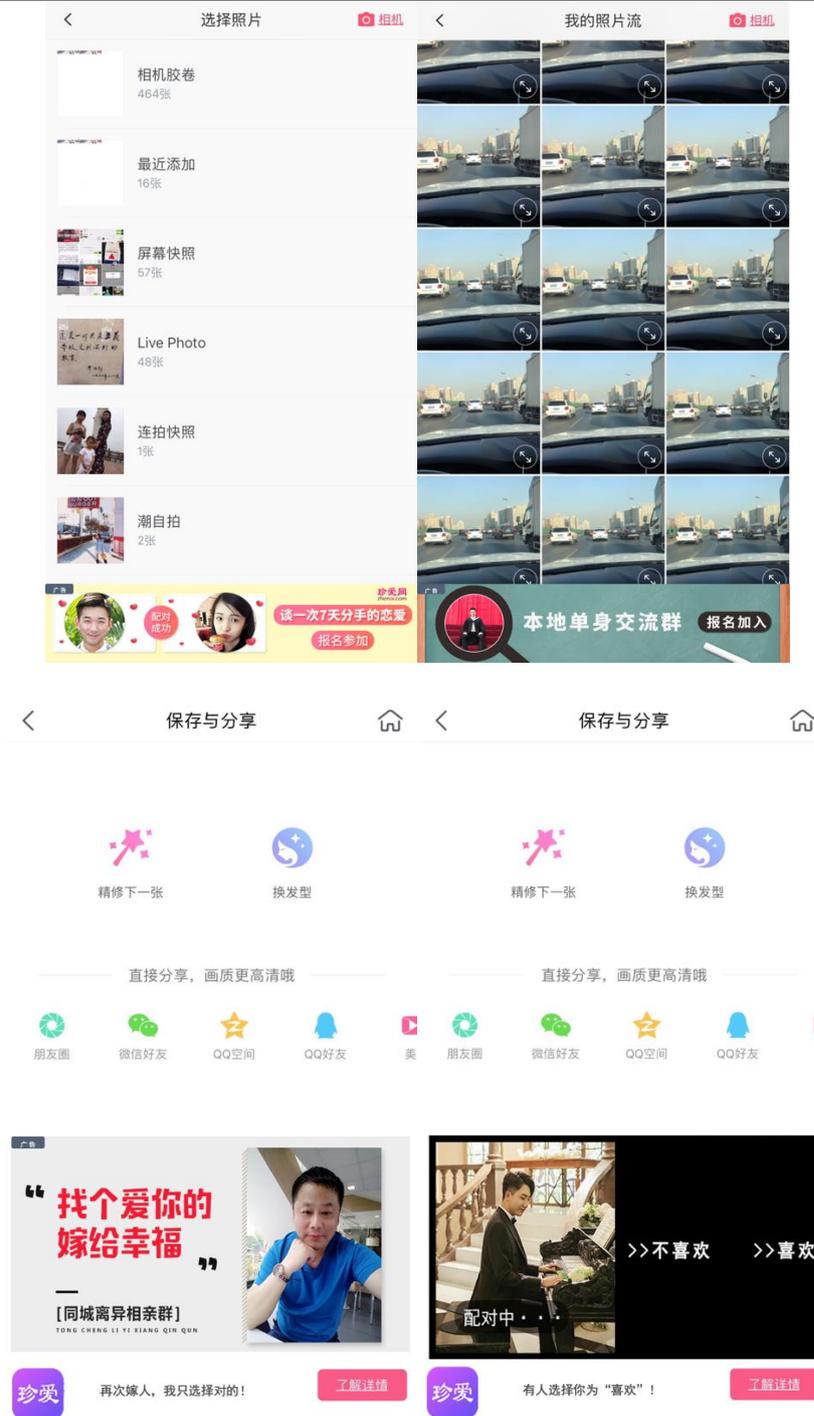
策略与创意

精准目标人群，精准营销场景。

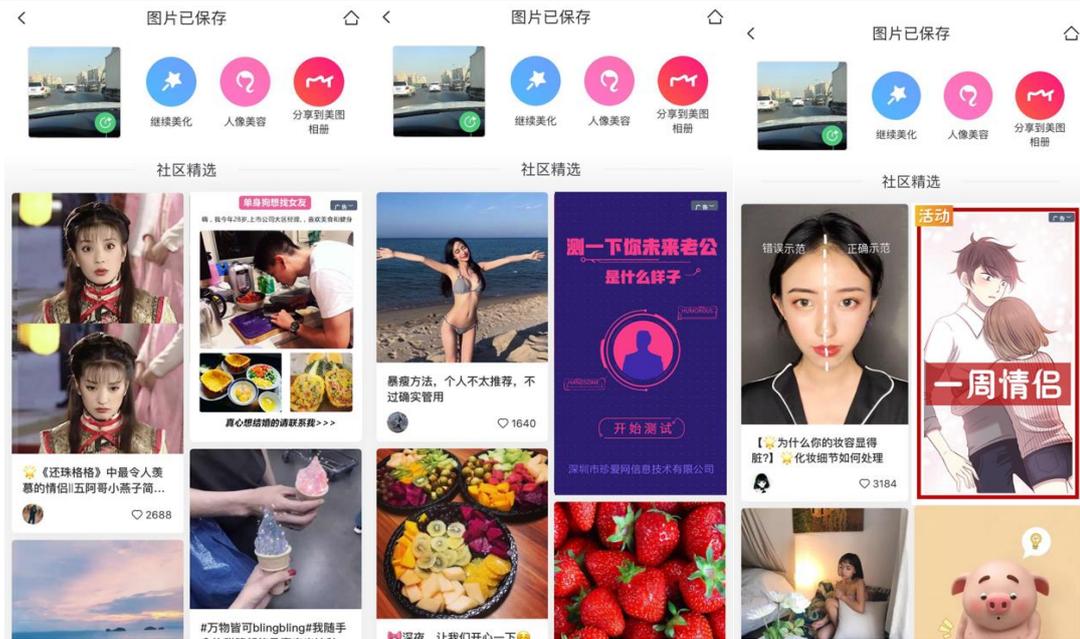
- 1、趣味内容、多元曝光：**携手美图秀秀、美颜相机、美拍、潮自拍、海报工厂多款APP，通过照片保存页，照片选择页，相册列表页进行趣味性投放，同时搭载社交平台，增强用户参与热情。
- 2、有效导流线下：**参与广告互动人群，有效信息汇总给珍爱网，通过1对1客服服务，导流到用户所在地的珍爱网办公点进行婚恋咨询，有效提升线下服务的参与度。

执行过程/媒体表现

1, 从2017年12月14日开始至今，手美图秀秀、美颜相机、美拍、潮自拍、海报工厂多款APP，通过照片保存页，照片选择页，相册列表页进行趣味性投放。



2, 2018年Q3, 针对美图秀秀社交圈, 进行广告原生内容打造, 根据用户标签属性推荐适合配对人群, 从而提升广告效率。



3, 广告路径设置精准挖掘用户诉求, 收集用户有效信息。并通过 1 对 1 客服服务, 导流到用户所在地的珍爱网办公点进行婚恋咨询, 有效提升线下服务的参与度。



营销效果与市场反馈

通过美图秀秀、美颜相机、美拍、潮自拍、海报工厂多款APP的黄金资源位进行持续强势曝光, 同时搭载社交平台, 提升用户参与热情。同时, 广告路径设置精准挖掘用户需求, 向线下有效导流。

- 1、截止至目前, 总曝光高达 26.69 亿, 点击率在 0.61%, 前期获客成本是其他媒体 80%。
- 2、投放一年多来后期转化比头部媒体高 20%。