

用镜头记录我们"唯一"的诗

广告主: 唯一旅拍 所属行业: 婚纱摄影

执行时间: 2018.03.01-03.14

参选类别:智能营销类

营销背景

唯一视觉作为老字号的婚纱摄影机构,一直秉承坚持技术创新和服务创新的发展理念,立志于拒绝 干篇一律的拍摄模式,将真正的艺术摄影理念导入私人影像服务市场。随着互联网的不断发展,营销渠道的多样化、碎片化,面对这些变化,如何利用好搜狗渠道,打造属于自己的品牌,成为共同发展的探索点。



营销目标

婚纱摄影的目标人群,婚纱摄影需求人群主要集中在 20 到 49 岁,女性占比相对较高。针对女性加大投资,把握女性人群对象的上网时间段、兴趣爱好以及媒体偏好等等进行精准定位。)





策略与创意

提升品牌认知度,短期内聚焦广泛关注,迅速拉升品牌影响力,从众多摄影品牌中脱颖而出,并逐步建立起品牌高度——唯一视觉急需一场互联网之战。

- 1、吸引关注,促进销售——让更多人选择唯一视觉
- 2、提升品牌影响力——让更多人爱上唯一视觉





执行过程/媒体表现

整个行动分三个阶段:一明星同款话题,营造话题氛围;二爱在旅途活动,引发关注;三高潮热议爱是唯一,引爆全网。

一引发用户对明星"钦定"追赶。快速传递话题吸引关注引爆入口:借势明星热搜针对用户需求,视频二次直观的提升品牌知名度,同时触及新婚市场同理心感受

二线上旅拍胜地图片呈现,聚焦受众对旅游目的地好感惊喜度。搜狗搜索强势品牌宣传。旅拍的亮点就是不管选择什么角度拍都很幸福,因为旅游胜地当背景自然而美好。

三通过明星效应导入关注,增加话题性,用目的地美景强势视觉冲击图文。引领受众对唯一旅拍品牌区别度的清晰认知,专业度的高度认可,好感度大增。搜狗借合适时机进行品牌收口,形成高点击、高转化









营销效果与市场反馈

ROI: 最大程度地利用营销投入,获得目标成果最大化受众满意度: 把控受众心理,有效到达率高,实现良好的认知与反馈客户满意度: 张弛有度,品效聚合策略获得高度认可。能可持续为客户品牌提供品牌溢价,获得客户长期合作意向。

品牌曝光 110 万次,



网络咨询后成单率提升至75%,

同时新婚市场同样口碑好感度提升65%。



