无穷“种收一体”抖音全链路营销

- **品牌名称：**无穷
- **所属行业：**食品
- **执行时间：**2023.05.28-06.20
- **参选类别：**全链路营销类

背景&目标

背景

在庞大的消费人群和高购买频次的背景下，肉类零食市场规模超过4000亿元。目前，我国有超过10万家卤制品店。不过，这些店铺中存在大量未品牌化的门店。

抖音作为当下直播电商营销的主流平台之一，拥有着庞大的用户体量，且其食品赛道还在增长期。因此，不少无穷竞品已借助抖音平台生态实现快速扩张。

挑战

1、无穷线下布局庞大，产品年销售量突破20亿包，但从未涉足过线上；

2、竞对品牌已在平台抢先布局，无穷错失入局抖音生态先机；

3、无穷在抖音缺少种草投放行为，缺乏人群长线运营经验和策略；

4、无穷抖音直播间的核心爆款不明确。

项目目标

此次营销活动是专注于抖音平台，以人群助力无穷食品在抖音快速孵化有声量有销量的爆款产品，以此抓取高潜兴趣年轻人群，建立品牌品类心智。

销

提销

直播间GMV提升30%+

效

提效

直播间ROI提升20%+

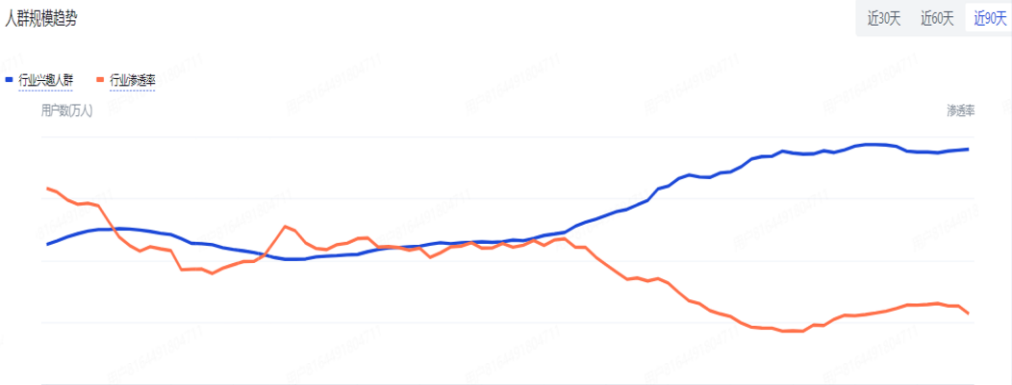
品

爆品

帮助品牌打造≥2个爆款

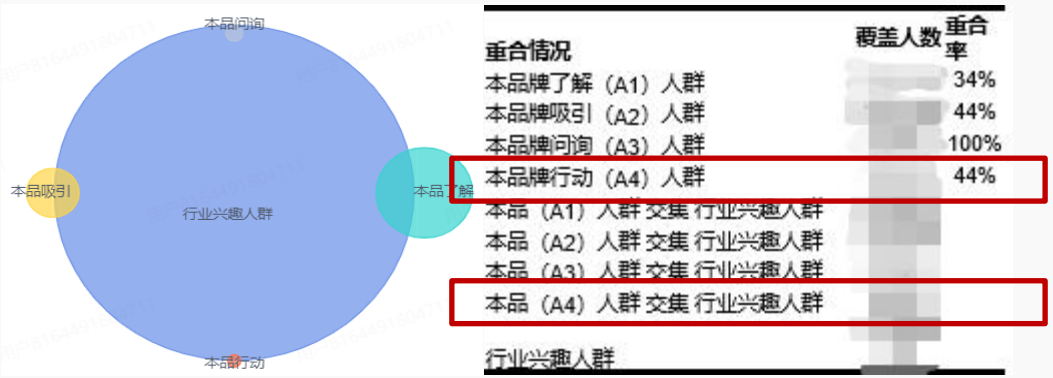
人群洞察

品牌人群规模趋势



休闲零食行业整体人群资产提升，生意体量增大，但本品牌渗透率降低，未在行业上升过程中与其同步增长，需及时调整。

品牌人群重叠情况



无穷A4和行业兴趣A4人群重合率44%,证明仍有转化人群的拓新空间在行业兴趣人群版块内。

行业兴趣人群：近30天对本行业相关的文章、视频、直播、商品等内容有多次观看、互动、搜索等行为的人群；

行业渗透率：本品牌行业兴趣人群渗透率=在行业或类目下 本品牌A3人数/对应行业或类目的行业兴趣人群数量

数据来源：巨量云图

核心策略

云图 星图 搜索 千川 直播

“**云星搜川直**”整合了达人投放、品牌投放、效果投放、DP以及整个巨量云图数据链条

项目亮点1：人群破圈，精准拉新

圈包投放拉新

行业直播观看

行业直播人群破圈

通过筛选本品牌成交人群标签在行业直播间看播中高TGI筛选（大于100），找到符合标准的15个行业高转化价值标签（是否可将标签罗列出来）

TGI=（行业成交人数/30天行业看播人数）/（品牌成交人数/30天内品牌看播人数）*100

→ **行业人群拉新 强品类破圈**

观看成交

高效成交属性破圈

本品牌直播间成交标签高转化率组合拉新（高于直播间整体转化率），公域拉新

标签名称	量级	男	女	18-23	24-30	31-40	41-49	50+	低消费	中消费	高消费
近90天无穷产品曝光		38.0%	59.8%	27.8%	34.5%	26.2%	4.1%	1.5%	8.9%	1.0%	84.1%
近90天无穷产品成交		56.9%	41.1%	23.0%	35.1%	30.9%	5.1%	1.2%	5.2%	0.8%	82.6%
标签转化率	1.90%	2.8%	1.3%	1.6%	1.9%	2.2%	2.4%	1.6%	1.1%	1.5%	1.9%

→ **直播间洞察人群**

A4

A4人群破圈

依据A4人群与达人、达播粉丝进行成交浓度推断，筛选A4重合度TP100定向拉新

选择匹配方式

品牌TA人群 与 达人粉丝人群 重合度 TOP 100

→ **A4人群拓展**

项目亮点2：直播间独家视觉设计 打造生态农场氛围突显品牌调性

1.0版本

优点

直播间风格：简洁，背投食欲视频

缺点

直播间风格：官方简约

直播间人群：20-40为主

直播间主题：优质肉类零食

直播间氛围：热闹活跃制和福利

直播间贴片：价格机

直播间点击率：一般

直播间距离感：稍远

直播间品牌调性模糊，背景简约，与观众距离稍远。

2.0版本

优点

直播间风格：无穷农场设计，清晰明亮

直播间人群：年轻、喜欢原生态

直播间氛围：热闹，福利放送

直播间信息：贴片告知福利

直播间点击率：增强

直播间距离感：更亲近，更自然

独家原生态农场设计，清晰明亮,。背景采用纵深设计，不仅使画面有空间感，且视觉中心会聚焦在主播身上。

项目亮点3：多变场景陈列方案 构建多元价值感直播间

有趣

低价值感货品

将货品创意的贴在板子上，展示量多，性价比高。kT板打造促销，打造超低价活动的观感

直观

中价值感货品

中价值感的货品，会用镂空的篮子让客户更直观看到里面都有什么货品

突出“多”

高价值感货品

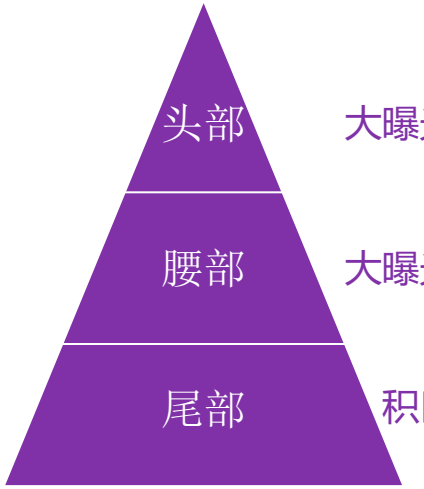
高价值感的货品，会用上窄下宽（倒梯形）的箱子展示货品，营造货品数量多到快溢出箱子的视觉体验

云图+星图+品牌广告联动，精准拦截种草TA

星

旅行垂类KOL

精准沟通旅行用户



大曝光+示范玩法

大曝光+深化认知

积口碑+造氛围

星

丰富旅行场景

植入【旅行标配】心智

品

挑战赛 | 众测任务 | 小飞盒

搜索互动双爆发

云

锚定旅行达人 × 疫情后高热旅行场景

爆文搭配抖音「种草通」，爆上加爆！引爆搜索！

5A人群总资产增长

2630%+

A3人群规模提升

5300%+

单条视频CPA3低至

0.05 元

千川花式引流，直播间人货场景匹配，撬动高效转化

引

多渠道花式指路无穷直播间

01 丰富千川短视频场景

02 无穷开屏

03 超级任务

留

利益导购，留住高价值人群

强618
导购氛围

产品
梯形堆叠

爆爆蛋
赠品互动

看播任务
吸引停留

人气暴涨
800倍+

收

人货协同收割流量

01 定制货组拉高客单！

A货组
B货组
C货组
D货组
……

货品转化率

家庭/大学生 野餐/长途旅行

02 主播话术超导购！

安全卫生	制作工艺 | 锁鲜技术 | 独立包装
痛点场景	户外野餐 | 长途旅行 | 早餐营养
618机制	10包的价格买23包 | 性价比量化

逼单

下单教程

直播间围绕价值拉转化，持续优化商品组合

step1 货品规划

- 商品-价格带
- 商品-定位
- 商品品-价值感

step2 货品策略

- 直播间-货组优化
- 直播间-讲品节奏
- 直播间-性价比
- 直播间-转化率

step3 货品陈列

- 商品-原创设计
- 商品-摆品心思
- 商品-拿品动线
- 商品-营造价值感
- 商品-价值感

step4 货组话术优化

- 商品话术-使用场景
- 商品话术-购买理由
- 商品话术-价格对比
- 商品话术-信任建立
- 商品话术-价值感
- 商品话术-促单成交

step5 货品互动玩法

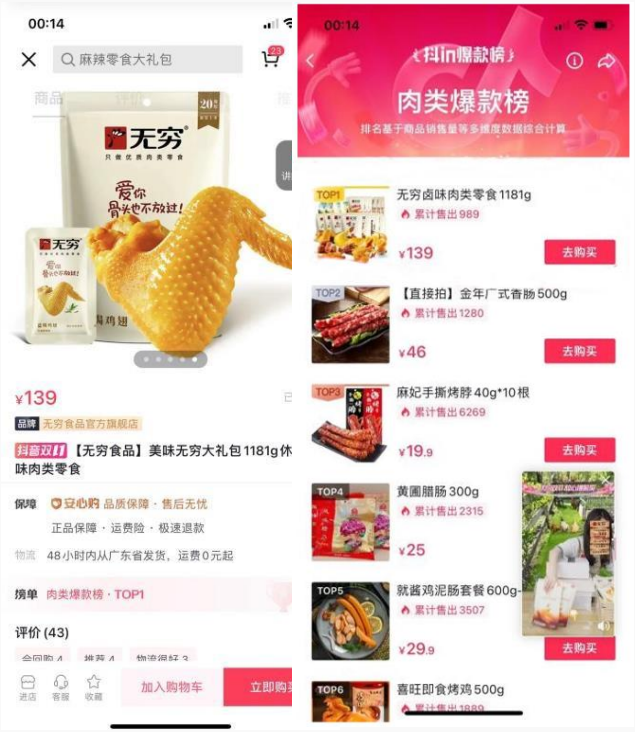
- 商品-拉人接流
- 商品-货品接款
- 商品-库存逼单
- 商品-买赠机制
- 商品-货品优惠券
- 商品-爆款打造

价值感感打造拉转化

效率直播间商品优化：基于货品陈列 / 话术 / 玩法拉转化

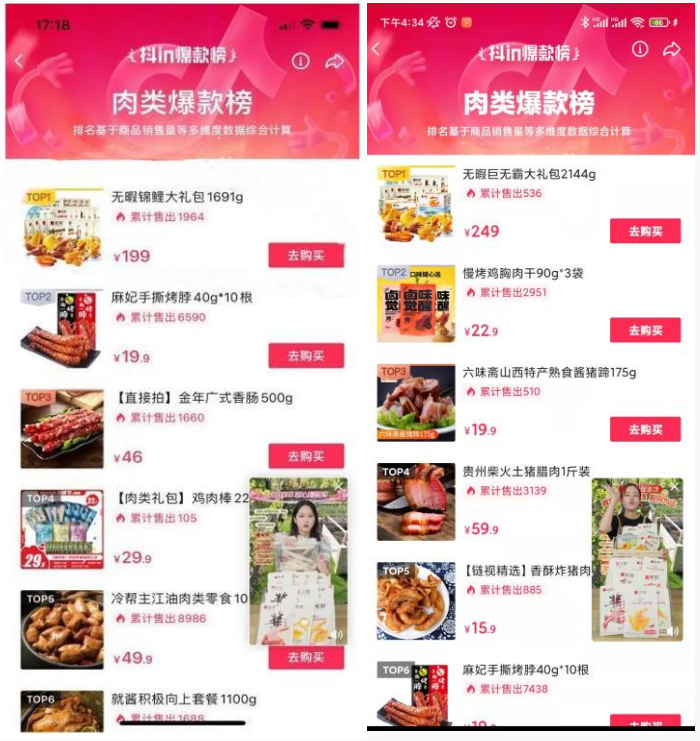
效果&反馈

登顶爆款榜TOP1



139元
首登肉类爆款帮TOP1

打造爆款数量4个



169元*199元 *249元
二登肉类爆款帮TOP1

成交GMV较日常增长

100%+

单场ROI最高可较日常提升

200%+

效果&反馈

带货榜 **TOP1**

5A人群总资产增长

2630%+

A3人群规模提升

5300%+

成交GMV较日常增长

100%+

单场ROI最高可较日常提升

200%+

高频上榜，荣登细分类目榜单

TOP1