

康师傅畅饮社小程序

- ◆ **品牌名称:** 康师傅饮品
- ◆ **所属行业:** 食品/饮料
- ◆ **执行时间:** 2020.09.01至今
- ◆ **参选类别:** 移动创意作品-小程序

作品背景

00后成为新一代年轻势力，

喜好迭代更快，口味更难以捕捉

康师傅如何打造活化品牌利益点的营销之路

深度传递品牌主张，和年轻消费者同频？

营销目标

借助创造性、创新性手段，解决以下问题：

如何精确定义目标消费群，开拓新消费人群？

如何提高产品销售额，品牌获得最大限度的曝光？

如何实现粉丝深度运营，沉淀品牌资产？

集合打造康师傅小程序——畅饮社

➤ 开发康师傅第一款微信小程序，实现“千人千面”的数字化营销。



康师傅第一款小程序 畅饮社

欢迎扫码体验

创意亮点1 全方位打造小程序阵地玩法

线上线下互动引流，丰富功能提粘用户，转化变现，虚拟价值引导分享，5大板块玩转平台流量生态，形成流量闭环

康师傅畅饮社
阵地玩法

三个线上线下营销互动工具



福利领券 晒单抽奖 免单好礼

一个裂变/促活游戏



集卡游戏 积分商城

两个商城系统



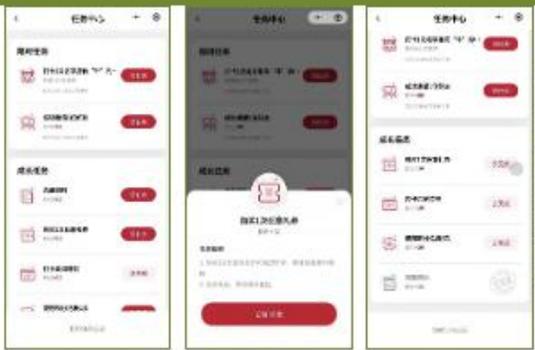
购物商城 游戏天地

一套会员/积分体系



会员权益

- 生日权益
- 头像挂件
- 专享客服
- 代言人周边
- 新品尝鲜
- 游戏积分翻倍



积分任务墙

- 资料完善
- 线下活动参与
- 商城购物
- 游戏竞技
-

创意亮点2 利用“一物一码”助力消费者数据的收集与分析

➤ 以“一物一码”作为提升销量的战术

打破传统的营销模式，采用了“一瓶一码”丰厚奖励机制，刺激消费者购买扫码，提升销量。

➤ 以“一物一码”作为媒介传播接触点

一物一码，即为每一个产品附上一个带有营销信息和品牌信息的二维码。与传统传播方式不同，此次营销活动以产品上的营销二维码作为媒介传播触点，当消费者扫码的时候即可玩游戏赢得相应奖励，同时品牌信息也在此得到相应曝光。

➤ 以“一物一码”作为数据收集入口

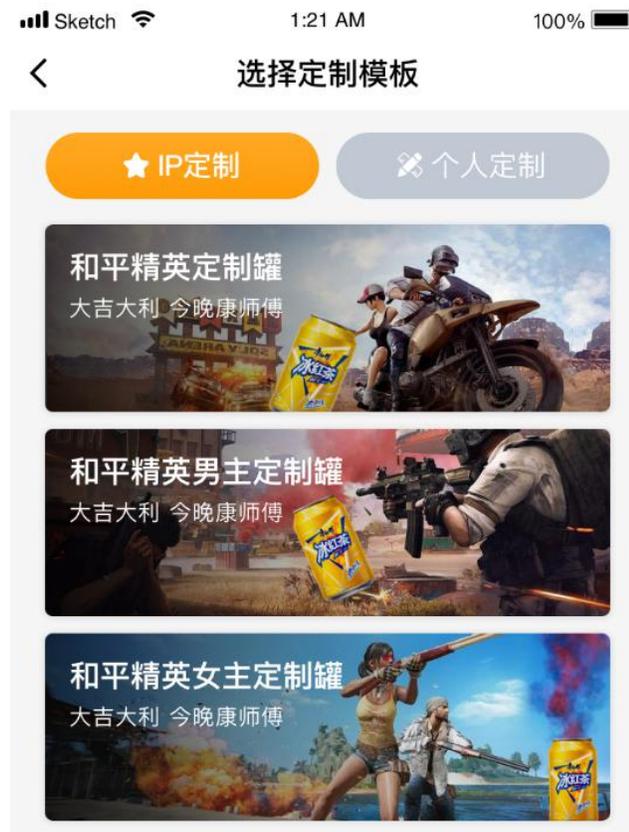
当消费者扫码之后，一物一码数据后台可以收集消费者相关数据，如扫码时间、扫码位置、扫码次数、购买产品类别、参与活动明细等，通过对这些数据的收集与分析可以初步建立消费者画像。

➤ 以“一物一码”作为流量管理工具

“一物一码”可对已关注品牌的用户进行管理，通过后台智能数据的显示，可以知道哪些是忠诚粉丝，哪些是一般客户，后期可对不同类型。

创意亮点3 定制罐服务，提升用户个性化体验感，实现个性化营销

小程序提供定制罐功能，消费者可选择IP定制或自定义定制内容，契合年轻群体追求个性的消费行为，提高用户体验感，带动商城销量的提升。



建立康师傅自有会员体系，提升品牌用户留存与忠诚度

- 识别用户唯一ID，建立康师傅消费者会员账户体系，实现零散公众号粉丝的统一运营
- 通过微信小程序为消费者提供互动游戏、视频直播等服务，结合微信小程序的全方位的流量入口以及社交属性，提升用户粘性。



会员身份识别



小程序互动游戏、积分抽奖

利用“一瓶一码”导流，赋予产品营销属性

- 为每个产品附上带有营销信息和品牌信息的二维码，以营销二维码作为媒介传播触点，吸引消费者消费同时提高品牌曝光率。
- 将分散在各个瓶码活动的用户流量统一导流到畅饮福利社，由畅饮福利社小程序进行统一运营、变现，从而扩大一瓶一码SP活动的价值。



积分奖励、
赠送优惠券/门票



▲开瓶扫码后展示页面

品牌信息精准触达，实现用户精细化管理



利用大数据分析技术，配合用户画像动态分析 (DCRM)，通过标签化管理、消费者特征分析，进行新品活动、热门活动等促销活动推送，实现用户精细化管理。

AI晒单扫码，“智能化”体验打造“年轻化”品牌

运用AI智能系统进行信息捕捉、分析、识别，判断消费者上传的小票是否符合活动规则，让消费者在参与活动时感受到康师傅品牌的“智能化”、“年轻化”。



◀ AI识别小票界面

手气红包分享，实现社交裂变扩散、拉新、复购

手气红包促销工具，支持商城购物后赠送，或者促销活动赠送，或者积分兑换等方式获得。用户获得手气红包后，可以**分享到其微信朋友、聊天群或者朋友圈，实现社交裂变。**



▲朋友圈分享活动界面

小程序关联社群+直播，形成营销闭环

- 直播功能支持私域流量直播信息推送功能，
增加私域流量变现渠道。
- 充分利用社群，发送优惠活动，引导用户
进入电商商城购买产品，**形成营销闭环。**



▲ 种草直播活动



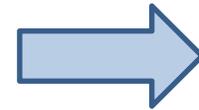
▲ 小程序电商平台



- 全年内累计打通**500个**支付系统合作
- 全国覆盖门店超**20万**家，活跃门店超**50%**



- 全年累计开展微信卡券活动超**5000**档，月均发放卡券优惠超**70万**张
- 月均核销卡券超**40万**张，单卡券功能全国合计引流超**200万**人



实现私域流量沉淀，

粉丝深度运营，

流量转化为销量



- 全年累计注册用户突破**1000万**人
- 日均访问次数超过**45万**余次，日均新增访问**2.5万**余人



- 全平台累计开展营销活动超过**10000**场，全国瓶码活动产量覆盖达**20亿+**
- 活动覆盖**全国2/3**的区域，整体曝光超**5亿+**