

原生路径虚实结合助力阿玛尼破圈

- ◆ **品牌名称:** 阿玛尼
- ◆ **所属行业:** 美妆个护
- ◆ **执行时间:** 2023.02.09-03.01
- ◆ **参选类别:** 互动体验类

GIORGIO ARMANI

全新阿玛尼红管「水唇釉」*

春夏水感十二色



营销背景:

阿玛尼其美妆产品线（如口红和粉底等）在市场上具有较高的声誉。然而，在美妆市场这个竞争日益激烈的领域，尤其是口红市场，诸多新兴和传统品牌不断推出创新产品以吸引消费者，阿玛尼也需要进一步**巩固品牌地位并扩大市场份额**。

2023年年初，阿玛尼推出全新红管水唇釉，唇妆质感革新升级，「轻水」质地宛若天生好气色。为应对愈发激烈的美妆份额竞争和口红市场饱和的现状，阿玛尼不断革新工艺推陈出新，希望在今年的彩妆复兴战役中突出重围，不断巩固自己在中国彩妆消费的领先地位。

新品营销是品牌营销战役中的重要一环，但很多品牌在策略上依旧存在不足。新品营销不同于常规品牌营销，以曝光量级和沟通为主，新品营销的重点除流量曝光外，还需要完成**口碑沉淀、消费转化**。互联网时代，一件新品没有良好的口碑支撑，是很难在市场占据一席之地的。

如何才能高效触达用户，快速沉淀口碑资产是品牌们共同思考的命题。

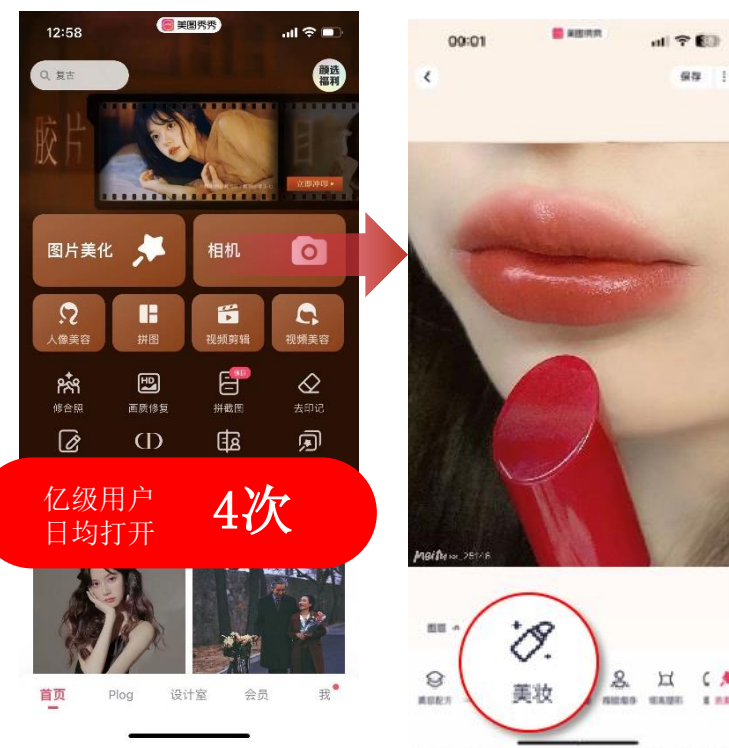
营销洞察:

人像美容原生路径埋点 → 聚焦年轻女性

本次阿玛尼水唇釉目标人群聚焦**年轻精致女性**，她们关注时尚潮流和美妆新品，愿意尝试不同品牌的新品，并乐于分享心得和推荐。

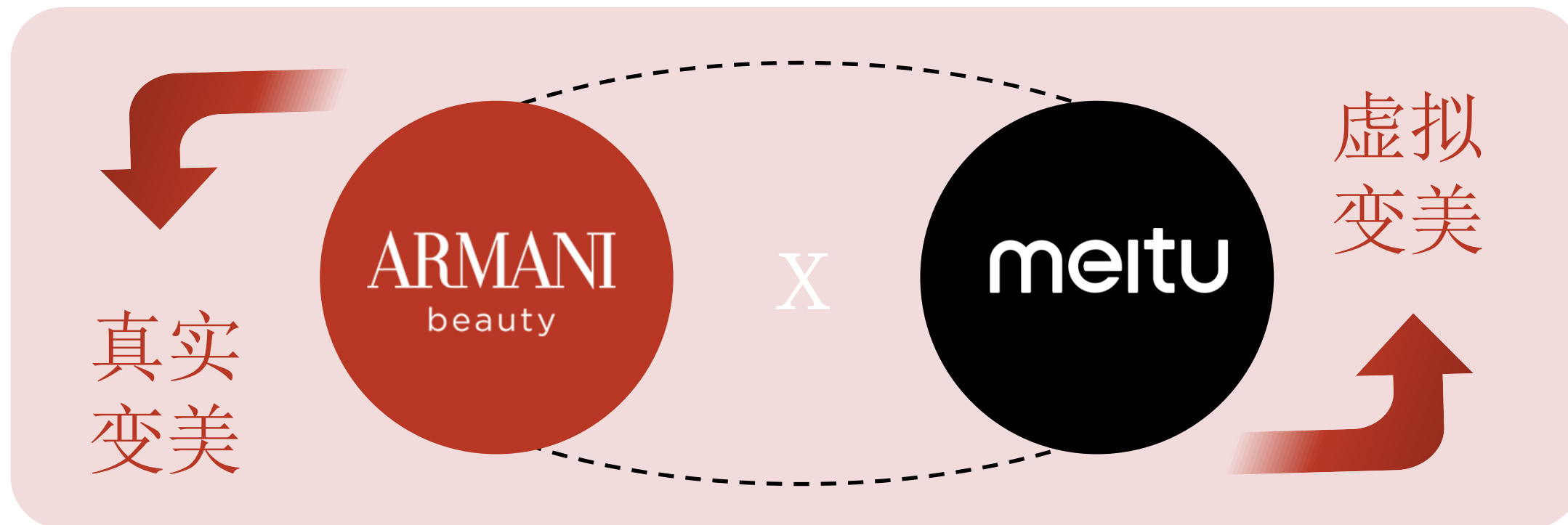
美图平台年轻女性用户覆盖超87%，通过平台**人像美容-美妆**入口进行调整唇色动作的用户具备精准强烈的局部美化需求，可以**定点精准捕捉用户**，并通过线上虚拟试色，直观呈现产品上色效果，虚实结合，对用户进行精准种草。

「人像美容-美妆」原生路径



美图×阿玛尼红管【水唇釉】

两大用户变美帮手强强联合，从用户变美修图路径出发
全链路式种草安利，提升新品获客，虚实结合打破美妆营销边界



全新阿玛尼红管【水唇釉】

灵动光感，水感调色
轻水唇衣，绝色天成

精修时代赛道领跑TOP1

年轻女性覆盖超87%，修图调整唇色原生行为
消费意愿强烈，中高消费力为主

亮点一

3D破框 创新硬广

超炫视觉一鸣惊人
点燃爱美女性心智

亮点二

口红工具 创新首开

口红原生路径首单
种草购买全链收割



PART 1、吸睛创意硬广率先上线，抢占用户注意力

项目安排阿玛尼新品TVC双线上线美图秀秀开屏，联动背景板，超长呈现时长完整叙述品牌故事，体现产品魅力，点燃用户热情。

执行亮点:

3D破框创新硬广，打造多维立体视觉质感；沉浸式交互体验，高亮互动助推品效合一。

- 开屏抢占首页C位，实现高效曝光。
- 搭配3D破框背景板，震撼大图放大产品细节，3D感强视觉抓取，锁定用户注意力，提升用户记忆点。
- 强势流量点位，配合轻互动交互，曝光+交互一键到店，一页达成。

开屏
第一视觉吸睛



破框3D背景板
震撼大图放大产品细节，提升用户记忆点



跳转EC



PART 2、原生路径功能冠名超长21天，持续激活用户兴趣

在“人像美容-美妆”功能原生路径植入品牌色号冠名效果，精准覆盖口红需求用户，同时直观呈现品牌及产品效果，超长21天点位持续上线，持续激活用户兴趣，口红ICON一键导流电商，便捷转化用户种草，直链转化。

执行亮点:

【美妆】原生路径商业化首开，产品创新植入，闭环式精准引流。

本次合作，美图秀秀为阿玛尼商业化首开首页“人像修容”入口【美妆】口红试色功能，锁定“美妆”兴趣用户，线上即可一键虚拟试色，可随心切换色号上嘴实测，试用零负担，极致展示新品颜色，大大方便用户挑选心头好，种草效果直抵用户心巴。更有品牌浮窗icon，一键导流电商，闭环式精准种草转化。

“美妆”功能原生植入路径：精准覆盖口红需求用户 - 口红色号冠名 - ICON导流 → 导流电商

首页“人像修容”入口



亿级用户
日均打开 **4次**

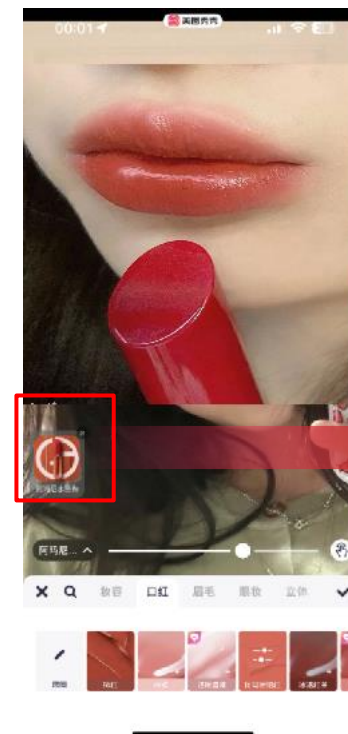
锁定“美妆”兴趣用户



“阿玛尼柚红”口红冠名



使用品牌冠名色号，触发icon



点击icon，引流电商





项目总曝光

1.55亿



硬广总曝光

2421万



口红冠名总曝光

9794万



口红icon总曝光

3286万

- 1、创意曝光捕捉兴趣用户第一视觉，实现认知高聚合提升。**通过美图平台的高曝光硬广和互动式原生路径植入，阿玛尼红管【水唇釉】实现了用户对**新产品的快速了解和接受**。在超炫3D破框惊艳视觉下，实际CTR达到了近2倍的提升。
- 2、虚实结合的影像科技试妆，直链用户需求，实现新品无痕种草。**该项目从用户需求出发，在美图修图过程中通过定制【口红冠名+口红icon】全包定制，让用户在变美过程中自然感知到阿玛尼新品的魅力。这种深入**场景端的需求式产品推广**，成功吸引了目标人群，同时提升了阿玛尼品牌在消费者心目中的存在感。
- 3、创新数字科技体验，提升品牌感知，拓展营销创意边界。**阿玛尼利用美图这一数字平台，通过创新性的产品植入方式为受众提供了不同于传统广告的体验。这种结合美颜修图场景的营销策略，为用户带来了**更加自然、轻松的品牌接触**，从而增强了受众对阿玛尼产品的好感和认同。