

| 花式种草·直通淘宝

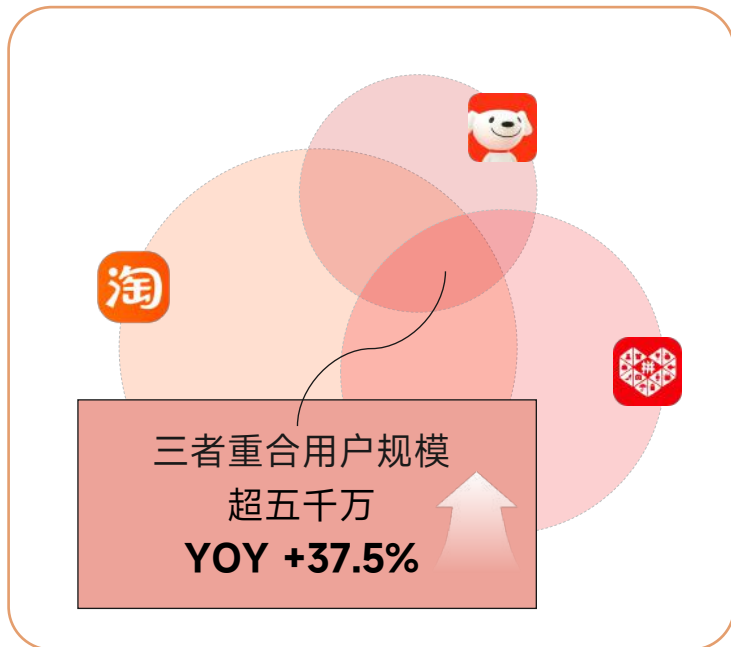
- ◆ 品牌名称：淘宝
- ◆ 所属行业：电商平台
- ◆ 执行时间：2023.08-2024.01
- ◆ 参选类别：数智营销类

案例概述

- ① **【背景&目标】**：面临着内容电商冲击，市场份额被瓜分，用户在平台选择上的唯一性变弱、忠诚度降低的挑战。淘宝希望提升用户活跃度、增进用户粘性，并且强化平台选择认知。
- ② **【洞察&策略】**：淘宝作为消费入口，集搜索、比价、购物等于一身；而小米作为生态媒体，拥有24小时高潜消费全场景打通的能力。因此淘宝携手小米，打造「生态共建，用户共营」的合作策略，利用「高浓种草路径x系统媒体渗透」两大方式，智能化商品推荐催化用户购物意愿，全方位包围用户，提升用户体验与粘性。
- ③ **【媒介&执行】**：
 - 花式种草——通过大模型定制热搜、智能化商品推荐进行全方位种草，催化购买意愿。
 - 全通淘宝——小米生态媒体矩阵全方位包围用户，利用便捷入口、搜索建议等实现更少路径，更快到达。
- ④ **【效果&反馈】**：每日活跃用户数提升108%；平均用户粘性暴涨40%，用户每天打开淘宝多4.23次；忠实消费者增幅达85%。

电商平台间用户重叠度提升，用户使用时长、频次增长减缓

2023 年典型购物 APP 用户重合情况



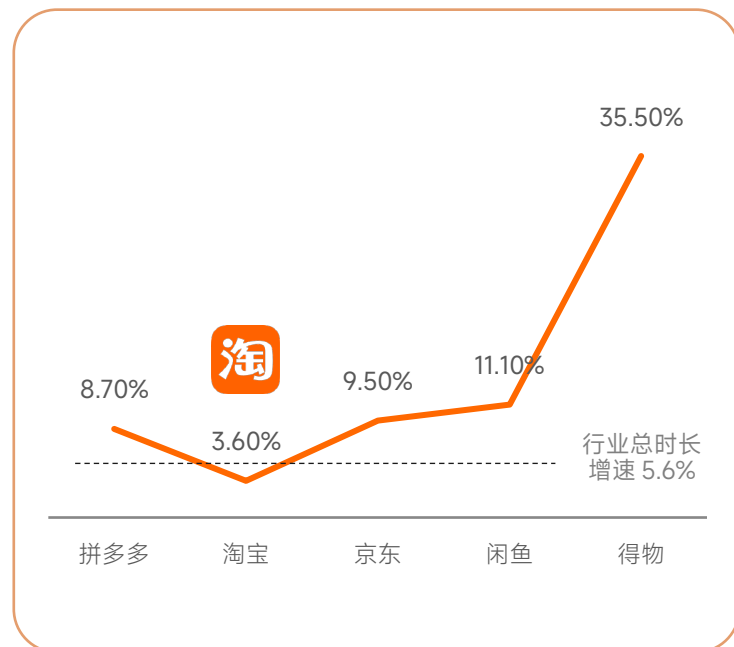
各平台用户重叠度极高，越演越烈

2023 年移动购物 APP 行业月活跃用户规模趋势



用户增长触顶，激烈竞争不进则退

2023 年 TOP5 移动购物 APP 使用情况

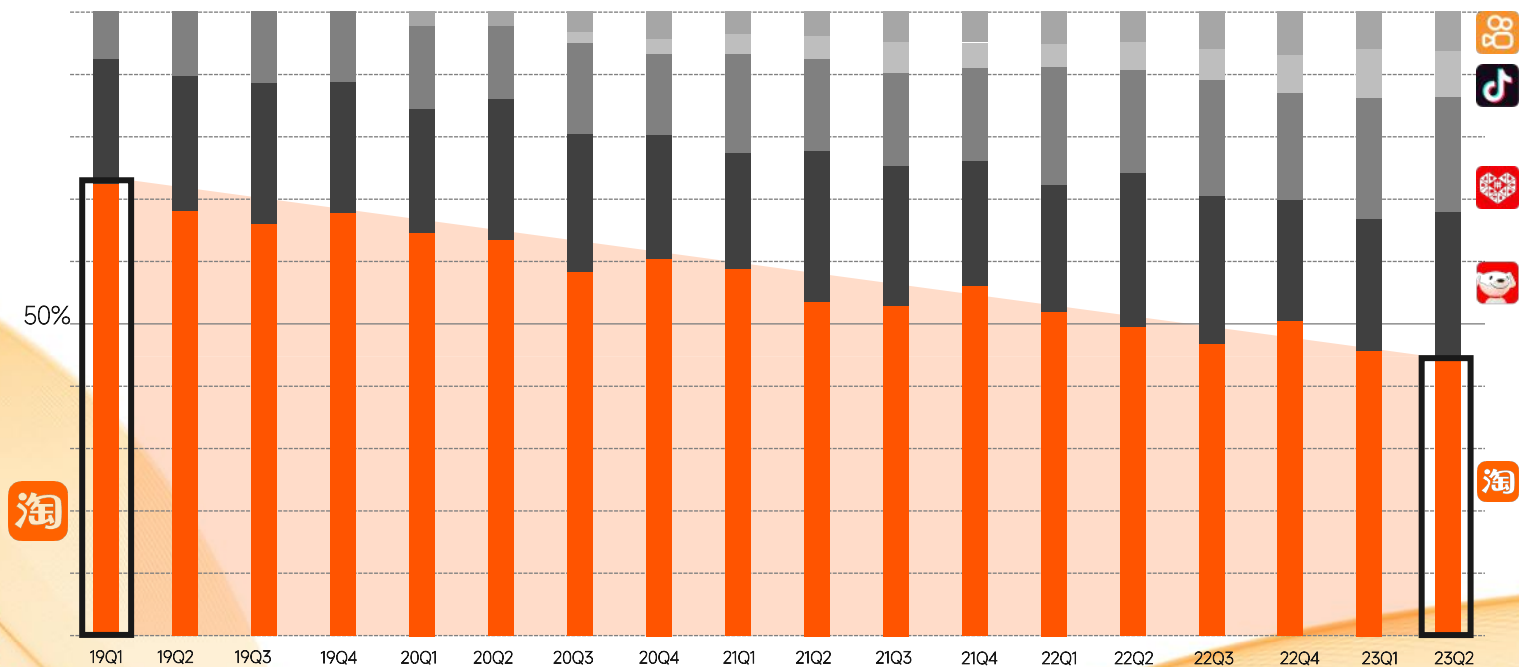


淘宝总时长增速低于行业

电商平台进入竞抢时代

受到内容电商冲击，市场份额面临瓜分：需抢回市占率！

中国典型购物 APP 市占率历年发展情况（2019 - 2023）



购物平台	22Q3 市占率	23Q3 V.S. 19Q1
快手	6.1%	+13.1 pts
抖音	7.0%	
拼多多	18.7%	+11.5 pts
京东	23.8%	+3.6 pts
淘宝	44.4%	-28.2 pts

提升
用户活跃度
(每日 & 每月维度)

增进
用户粘性
(使用时长、打开频次)

强化
平台选择认知
(购物用户数)

淘

KEY MESSAGE

淘

用户在平台选择上的唯一性变弱、忠诚度降低



通过与小米深度合作
全方位提升米粉的独占率



合作策略 = **生态共建，用户共营**

生态共建 = 连接消费端和媒体端入口，制造消费新场景



用户共营 = 根据行为偏好，打造个性化、全包围的种草链路

小米域内有 1.1 亿电商人群

日人均使用手机
时长超过 8 小时

近 30 天潜在付费
人群占比超 35%

全天候陪伴
全场景分发

突破 APP
使用场景黑匣

负一屏 3.3 次/天

高频生态媒体
使用习惯深

桌面短链
路径全包围

支持个性化
定制投放内容

小爱唤起 7 次/天

可前置系统入口

用户行为全抓取、打标

受众画像匹配

媒介场景契合

数据赋能成效

用户具备逛买属性

全域布局原生广告

千人千面促进转化

AI 大模型加持消费吸引，手机端一级入口全面布局

花式种草 | 智能化商品推荐催化购物意愿

全通淘宝 | 生态媒体矩阵全方位包围用户

结合淘外场景和域内数据分析



搜索时刻
全媒体榜单

上滑 & 点击
个性化智能推荐



优惠信息通知
锁屏



右划
负一屏逛买推荐



AI大模型

一级入口

『频频花式被种草』

围绕用户喜好和行为习惯打造全方位的种草链路，以千人千面的个性化内容加持消费吸引

大模型贴身定制热搜：突破端内信息壁、外延购物场景



大模型能力示意

(个性化推送 = 历史偏好 × 大众热讯 × 行为预测)



某用户侧写



侧信息：

- 买过护肤品、养生小家电、25岁
- 常点击、收藏、加购时尚类产品...



侧信息：

- 偏好娱乐资讯 APP，对明星八卦易感
- 具备高度关注每日天气的习惯...

+ 系统实时接入的热点新闻、即时快讯

该用户的
热点生成公式

= 天气关键词 + 时节穿搭 + 保养议题 + 娱乐热点 ...

#有迹可循的猜你关注

① 两端用户数据打通生成内容

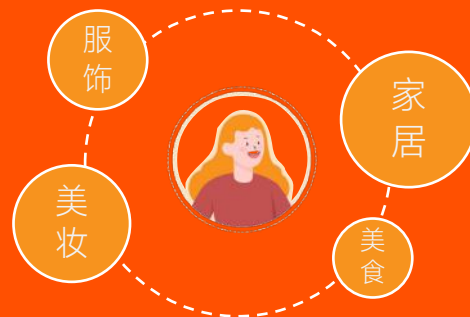
② 偏好反馈反哺优化内容公式

- 全局搜索热榜 -

用户最常用的入口媒体

热点全览的心智成熟

- 热搜内容支持千人千面
- 串连多品类热点 all in one
- 一步直达相关卖场、频道



第一眼心动 **PUSH**: 所见即所思! 只推用户感兴趣的广告



价格敏感型人群

降价提醒 | 品牌特惠



叮! 淘宝高温补贴已到账

清凉一夏! 火热满减券速来领取!

高频囤货型人群

复购提醒 | 刚需品促销



淘宝天天特卖

大牌婴儿手口湿巾 9.9 元限时秒杀中

冲动下单型人群

直播预告 | 限定福利



淘宝直播

您收藏过的宝贝正在直播, 0元入会有礼

#触达内容千人千面

① 根据用户历史行为打标

② 根据偏好生成个性化内容

- 悬浮锁屏 -

不需解锁即能浏览全文

往下一拉, 打开直跳

- 锁定潜在成交用户
- 进行决策软化
- 推送定制化优惠信息



集玩、看、买于一身：桌面级入口渐养「逛 - 买」习惯



频道多元、内容丰富

- ✓ 「拉活加裂变」：串起社交、游戏属性的板块
- ✓ 「积分促粘性」：设置每日签到、浏览激励等
- ✓ 「全生活易购」：柴米油盐酱醋茶，皆能接入



#每时每刻都想逛淘 宝

- 负一屏卡片 -

右滑直达，利于培养粘性
利益点外显，超吸睛

购物娱乐化，养成逛买习惯
购物场景化，覆盖日常起居



【条条大路通淘宝】

入口级媒体通道全布局，打造多种方法打开淘宝的便捷路径，培养用户习惯

条条通往淘宝

此刻心水，一秒立即购同款！淘「宝」直通，无需寻觅！



#锁定消费兴趣
发现场

浏览器「搜索建议」
拦截购物意图，秒转化！

利用种草高潜场景，促进成交



上滑直启淘宝

#培养手机逛街
习惯式

「桌面上滑」
无需费神找图标，秒达！

便捷入口，让用户养成习惯

小爱同学比你更懂你！化身用户的「在淘」个性化智能买手

- 小爱智能助手 -

语音唤起、桌面上滑
双入口可跳淘宝全生态

- query 可排他，抢重叠用户
- 利于巩固独占用户

#购物平台选择
唯一性



多种场景化购物矩阵
如：直播、活动快讯



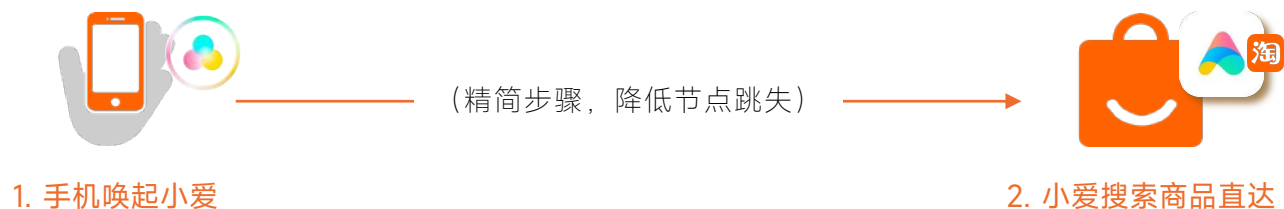
更少路径，更快到达：购物链条短一点，犹豫少一点！

用户具有
主动
逛买需求

生态合作前



生态合作后

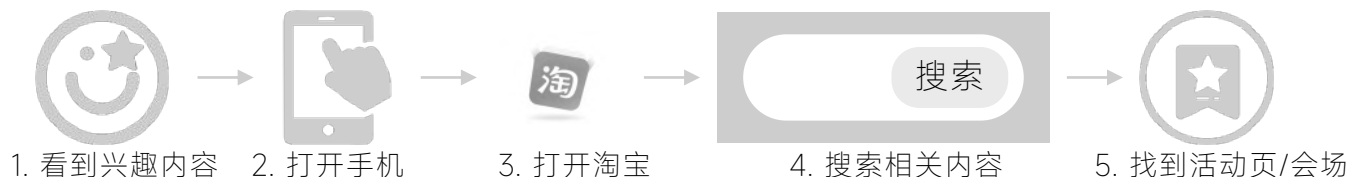


快速

通

用户具有
被动
逛买需求

生态合作前



生态合作后



直接

高浓种草路径 × 系统媒体渗透 = 淘宝忠粉养成!

全方位 · 全链路

全场景 · 全布局



生态合作项目前后效果对比

用户活跃度 UP!

每日活跃用户数提升 **108%**

成功挖掘并激活原沉默、低活跃用户的电商消费潜力

平台选择认知 UP!

忠实消费者增幅达 **85%**

成功通过系统级沟通能力，提升成交效果、效率

用户粘性 UP!

用户每天打开淘宝多 **4.23**
次

成功通过全场景和生态媒体的打通，影响媒介习惯

用户平均逛买时间多 **12.7** 分
钟

成功通过前置接入多元淘内场景的入口，改变购物习惯

用户平均粘性暴涨 **40%**

在同时提高月活的前提下，为长期的变现能力加持蓄水

营销亮点 ○ HIGHLIGHTS

串联淘内各式购物频道，渗透用户日常起居，与小米多个系统级媒体融于一体，成功培养用户习惯，助力淘宝沉淀「消费目的地」心智。

打通双端消费场
淘宝生态全接

**用户
粘性**

**用户
活跃度**

淘 × mi

**平台
唯一性**

**AI 大模型赋能
多场景花式营销**

大数据能力下千人千面的推广内容，结合场景化运营，能有效促进用户的媒体点击率，并能支持花样日日翻新，让用户更爱看、爱用淘宝。

桌面一级入口组成媒体矩阵，打造购物生态。消费路径上，实现「条条大路通淘宝」，缩短消费链条，巩固用户平台选择

**系统级促进
一级入口全占满**

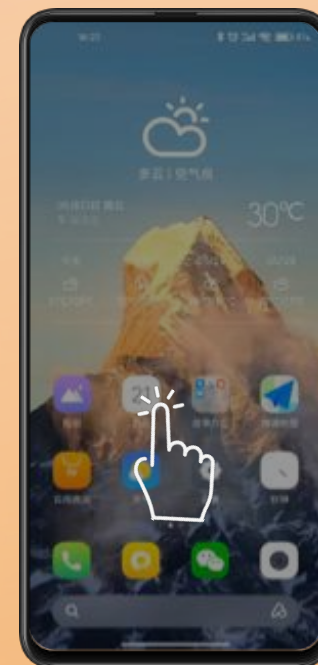
· 生态媒体矩阵全方位包围用户 ·

搜索时刻
全媒体榜单

优惠信息通知
锁屏



上滑 & 点击
个性化智能推荐



右划
负一屏逛买推荐