



| 淘宝闪购全民狂欢的背后，竟是AI推手

- ◆ 品牌名称：淘宝闪购
- ◆ 所属行业：电商平台
- ◆ 执行时间：2025.06.15至今
- ◆ 参选类别：AI商业赋能类





案例视频

查看视频请复制链接，粘贴到新浏览器页面里观看视频

https://hgondmky2n.feishu.cn/wiki/E9kpwlcFniAGcQk3ssYcoQFxn0d?from=from_copylink



背景&目标

投放背景

助力淘宝闪购活动 **拉新客**

淘宝平台通过聚合品牌商家资源，以限时抢购和限量供应为核心机制，为用户提供高折扣商品或独家优惠的营销活动。

项目需要吸引未下单用户进行消费购买。

投放时间

2025年6月15日 - 至今，持续执行中





背景&目标

投放目标 & 挑战

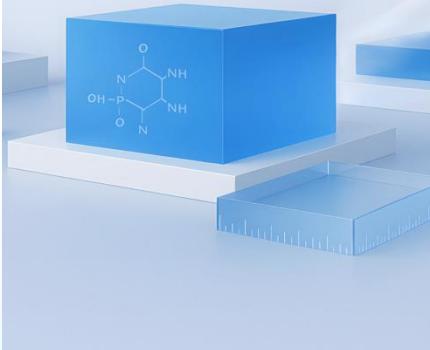
达到率

用户点击广告后成功加载落地页的比例，直接影响广告转化效率和ROI



订单量

精准归因与数据迭代的结果，是衡量广告投放效果的核心指标之一



订单转化率

直接反映广告流量的转化效率，是优化ROI的关键抓手



新客占比

直接反映广告投放对品牌增长的价值，是衡量广告拉新效率的核心指标



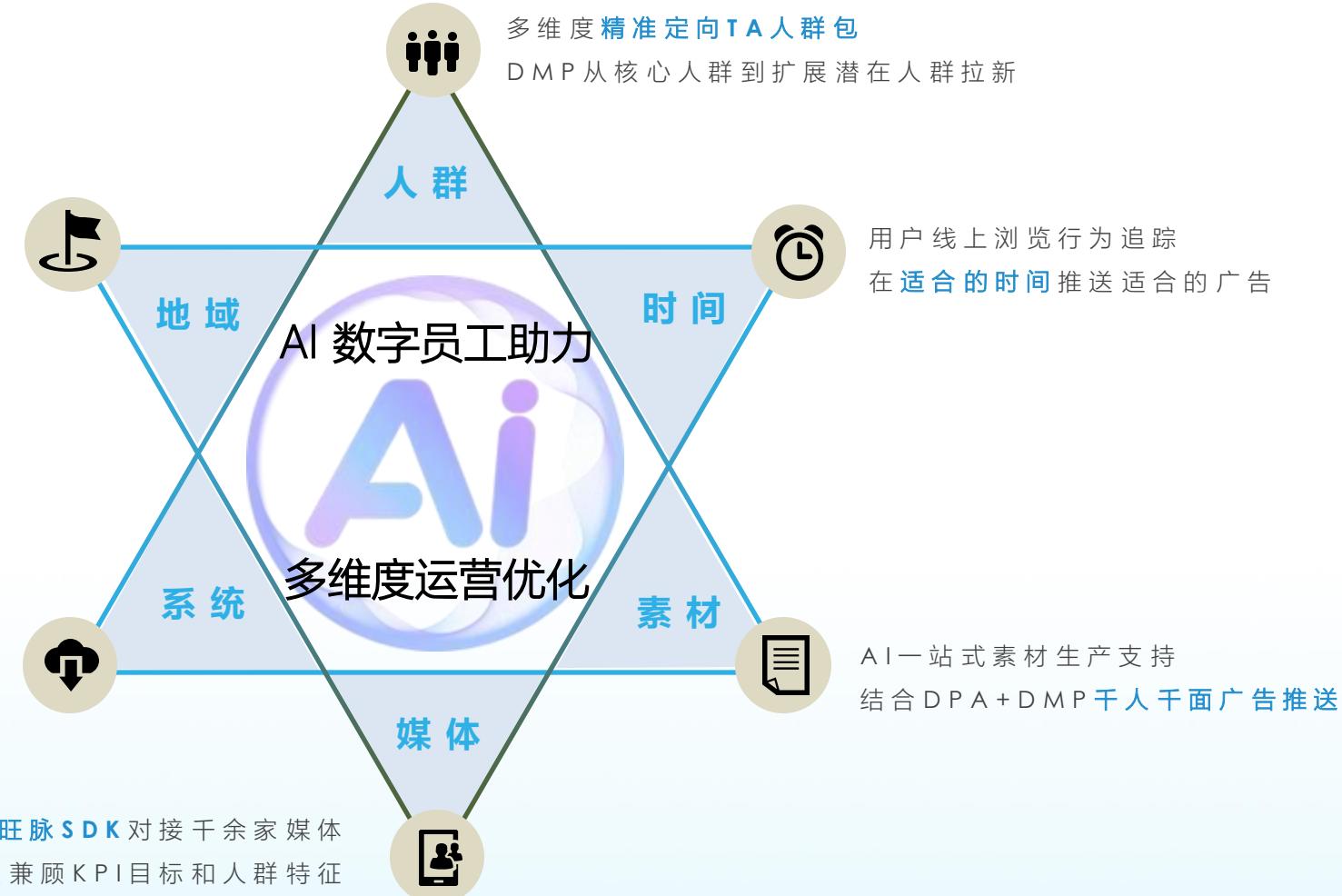


洞察&创意

投放策略

AI自动化「六边形运营战士」支持OCPX的投放方式，保证以KPI目标来优化

分析不同地区的用户行为、竞争环境及经济特征，**动态调整**预算和创意





洞察&创意

人群优化

AI星空人群圈层系统精准锁定消费人群，TA覆盖超预期 35% +

核心Focus

淘宝闪购目标消费人群

旺脉 D M P
AI 星空 人群 圈层 系统

O2O 平台数据

电商数据

外卖人群



火锅 烤肉 港式 奶茶 牛肉面 炸串 米粉 烧烤 小蛋糕 本帮菜 买药 炸鸡 日料 打边炉

潜在Look-alike

淘宝闪购意向消费人群

旺脉 D M P
AI 星空 人群 圈层 系统

基数属性

LBS 位置信息

OTA 旅游数据

电商数据

白领人群



写字楼

电脑支架

CBD

创意园区

地铁站

高铁站

大学生群体



剧本杀

特种兵

18 ~ 22 岁

宿舍好物

二次元

潮流穿搭

大学城



洞察&创意

素材优化

AI一站式生成「红包+口令」素材组合定时投放，每周上百张迭代

工作日中午时段



口令：增加记忆点
红包：直接吸引

工作日下午时段



下午茶、奶茶、炸鸡等

工作日晚上时段



主食、宵夜等

周末时段



炸串、大餐、周末畅吃等

不同时间段，针对用户需求痛点，投放不同素材



洞察&创意

AI数字员工助手系统，一站式运营管理

地域优化

一二三线城市下单更多

相较于一线城市，成都重庆转化表现突出



热力地图

地理监控

超高竞争区 | 出价系数 +25%

低效时段区 | 出价系数 -30%

新市场测试区 | 出价系数 +15%

时间优化

周末转化高于工作日



时段监控

时段归因

低转化时段 | 出价系数 -70%，预算限10%

黄金时段 | 出价系数 +40%

流量洼地 | 推送高折扣大红包素材

系统优化

IOS下单更高



实时看板

风险清单

核心指标 | ROAS、新客成本CAC

归因健康度 | SKAN回传率、曝光归因占比

用户质量 | ATT授权率、低端机奔溃率



洞察&创意

媒体优化

页面UV到达率 高于Benchmark 40% +





AI解决方案

灵脉·智运 「数字员工助手系统」

AI账户管理

AI投放策略

问答

业务知识
查询行业/公司业务知识

客户历史
运营对接客户的历史情况

快捷问数
极简提示词下的灵活查询

报表定制
关注的固定维度生成报表

查数

Multi-Agent



巡检

异常报警
自定义维度/指标异常报警

智能盯盘
配置盯盘规则持续跟踪

决策建议
对业务问题提供决策建议

策略思考
探讨业务提升策略方向

调优

知识服务

构建“业务 + 客户 + 操作”三位一体知识库

数据服务

打通“数据采集 - 加工 - 展示”链路

运营服务

覆盖“异常监控 - 根因分析 - 策略优化”闭环



效果&反馈

6/15

7/1

持续中

测试期

> 模型策略

冷启动，初版模型搭建

> 人群策略

外卖人群

> 素材策略

AI一站式生成「红包+口令」素材组合，每周上百张迭代

> 优化策略

广告形式（开屏、信息流、激励）、媒体、地域、时间、系统等 持续优化

稳定期

10~15天
阶段模型更新迭代

人群投放比重优化

页面UV到达率
高于Benchmark

40% +

订单成本优化
冲量较非冲量下降

50% +

下单转化率
高于Benchmark

60% +