

优布劳精酿啤酒全域引流精准营销实现经营增长

- ◆ 品牌名称：优布劳
- ◆ 所属行业：食品饮料类
- ◆ 执行时间：2024.10.01至今
- ◆ 参选类别：经营增长



背景&目标

项目背景:

- 品牌面临巨大增长压力，继续快速而精准的营销行动，客户流失率增加，继续有建设性的增长策略，重新理解用户有价值的点。

项目目标:

- 整合品牌资产重建策略，聚焦酒类在京东平台的精准营销方案，通过小红书、抖音的站外曝光，利用数坊的跨类目拉新工具，监控A1-A4的人群资产沉淀。通过全域种草引流×京东精准转化×垂直社群渗透，实现品销协同增长！

整体策略与执行思路

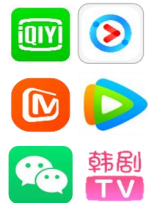
小红书&抖音&大曝光

小红书

常规种草
精准投放
加强横评
促进消费
决策



大促达人
前置种草
蓄水, 贴
合IP开箱D
引导搜索
转化



多媒体矩
阵, 全域
广泛曝光;
并且利用
DTA优化
前端人群

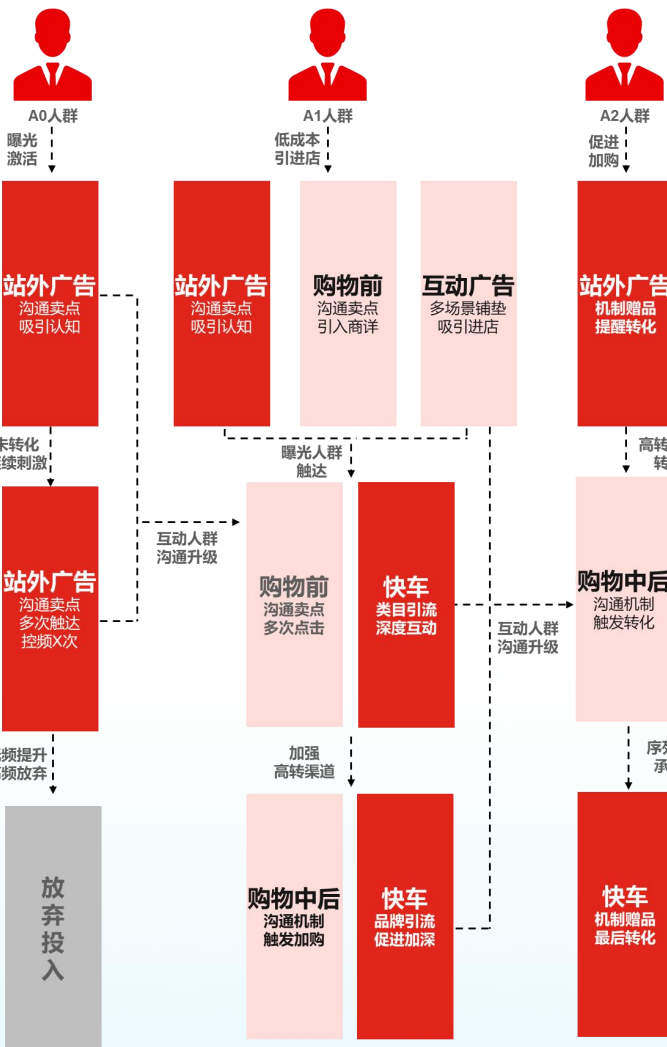
酒类垂直+站外社群

- > 监控维度从点击/曝光升级至 对京东贡献的A1-A2量级/成本/流转率
- > 周维度review调整渠道费用

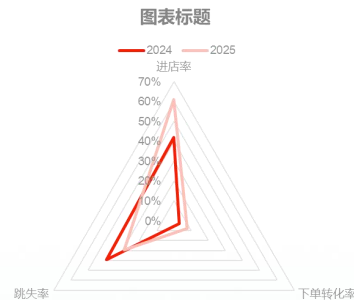
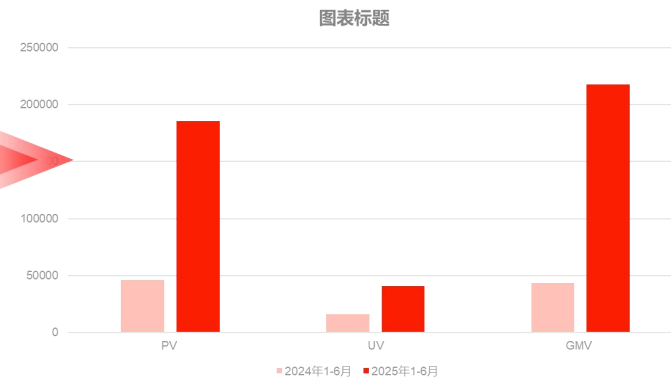
人群策略挖掘

品类商品拉新 跨类目拉新
爆款/高转化策略
媒体再营销拉新

执行路径



相关数据展示





投放&执行

STEP 1: 基于酒类行业特性及京东平台酒类品类的整合营销策略及执行方案，核心策略：全域种草引流 × 京东精准转化 × 数据驱动迭代

目标人群分层：

- A1 (认知层)：泛酒类兴趣用户 (抖音/小红书内容触达)
- A2 (兴趣层)：主动搜索/浏览酒类用户 (京东站内广告引流)
- A3 (购买层)：加购/未付款用户 (购物车营销+优惠刺激)
- A4 (忠诚层)：历史购买用户 (复购激励+社群运营)

STEP 2: 站外精准引流：小红书+抖音内容种草 + 垂直社群渗透，

1. 通过**平台差异化内容策略**，小红书主打（场景化精致生活：调酒教程、佐餐搭配、节日礼盒开箱、女性低度酒测评），抖音主打（爆款制造+冲动转化：工厂探访、开瓶仪式感，聚会/露营等）；
2. **垂直社群渗透 (微信+QQ群)** 威士忌/精酿发烧友群：提供京东独家限量款预售等。



投放&执行

STEP 3: 站内转化提效：快车+数坊人群包 × 爆品组合，通过竞品品牌词+ 场景词+京东首页“酒水频道”轮播位 + 秒杀频道酒类专区（晚8点黄金时段），识别数坊人群「母婴用户」（满月酒场景）、「家电用户」（新房宴请）智能策略匹配场景；

STEP 4: 利用A1-A4人群数据监控

站外种草续人群→爆款组合拉客单→社群锁客提复购→人群资产（A1-A4）持续扩容，最终实现GMV与品牌资产双增长！



效果&反馈

效果表现

- 销售提升：闭环优化持续增长，销售环比增长240%
- 人群提升：4A人群环比增长90%，同比增长超过100倍
- 客单提升：结合“诸葛” AI算法推荐商品组合，客单价提升15%