

云南白药站内外人群洞察助力爆品拓展

- ◆ 品牌名称：云南白药
- ◆ 所属行业：日化/个护类
- ◆ 执行时间：2025.04至今
- ◆ 参选类别：经营增长



背景&目标

项目背景:

- 品牌需要提升新鲜感及有效忠诚度，急需寻找新的增长出路。

项目目标:

- 结合功效及定位通过数坊洞察找到目标人群，整合品牌站外种草资源数坊人群后链路拉取再次触达，实现爆品声量及销售的双赢



数智增长路径

货品/人群策略	618拉新	场域策略	
<p>派样/会员免费试用</p> <p>小样 跨类目拉新 25-45g 价格 (3.9元-4.9元) 主动出击 抢占市场</p> <p>单支 牙膏类目新&竞品新抢夺 100g-105g 价格 (49元-69元) 品类老客 抢夺</p> <p>组套礼盒 高质量拉新 200g-315g 家庭囤货装老客 重点 攻占高端 + 市场</p>	<p>派发量**W 新客占比70%</p> <p>**W 环比+45%</p> <p>**W 同比35%</p> <p>***W 同比+32%</p>	<p>目标人群品类老客 N店铺新客N十大靶群</p> <p>跨类目新/类目新</p> <p>试用频道</p> <p>立白/全棉 KA联合换购</p> <p>首购礼金</p> <p>百亿补贴</p> <p>新品小魔方</p> <p>京东家政联合</p> <p>百亿补贴</p> <p>首购礼金</p> <p>秒杀/PLUS</p> <p>618主会场</p>	<p>目标人群 京东下单</p> <p>咚咚push</p> <p>短信提醒</p> <p>家政联合</p> <p>复购返券 正装立减</p> <p>试用排行榜</p> <p>换购</p> <p>主品绑赠</p> <p>下单返京豆 复购返E卡</p> <p>赵丽颖礼盒</p> <p>会员抽奖</p> <p>下单抽金条 TOP礼 积分互动</p> <p>店铺消费200元以上用户同比增长36%</p>

整合站内外种草资源实现全链路曝光，利用数坊人群后链路触达，实现声量及销售双赢！



执行全链路文字说明

- **目标定位：**结合产品功效及定位通过数坊洞察找到目标人群；
- **运营思路：**整合品牌站外种草资源；争取站内小魔方资源；站内搜推黄流、拉新场域换购、顺手买、试用等拉稀渠道铺设小样；正装联合京东家政共建，借助数坊类目目标人群圈选投放配合触达；店内会员运维及复购机制补充；实现全链路曝光触达及承接，数坊人群后链路拉取再次触达，实现新品声量及销售的双赢；



效果&反馈

效果反馈

- 4A：618期间店铺4A资产整体同比56%；认知人群同比32%，行动客群同比对比类目提升8pp；
- 新老客：新客购买同比提升38%，老客购买同比8%
- 会员购买贡献同比提升18%；会员客单同比25%；
- 投放贡献占比同比提升15%