

## Frisko 跨境-数智链路赋能，站内外联动增效起势

- ◆ 品牌名称：美素佳儿
- ◆ 所属行业：母婴类
- ◆ 执行时间：2024.11至今
- ◆ 参选类别：用户增长

## 背景诠释 – 品牌痛点&问题：新生儿红利下降，奶粉市场增长放缓

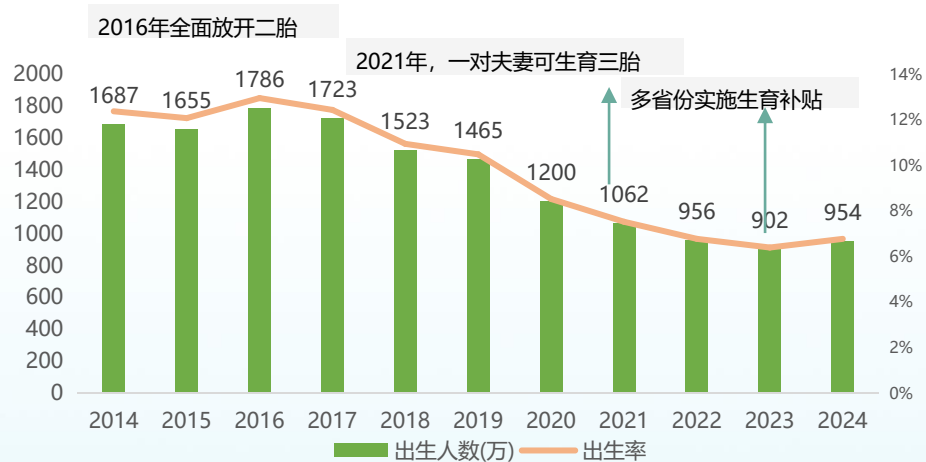
### 市场情况

近年来新生儿人口红利逐年下滑，母婴市场规模增速放缓，Friso（美素佳儿）跨境奶粉面临新客增长乏力、站外种草转化效率低等挑战。

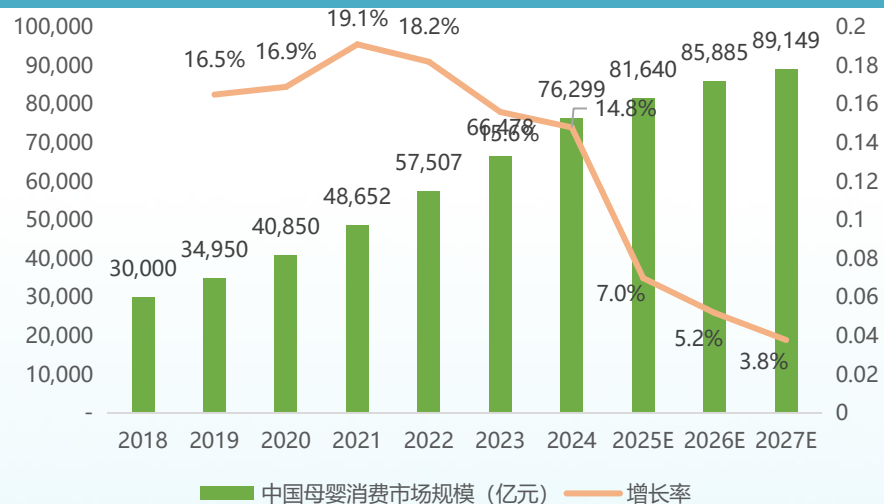
品牌在站外（如小红书、抖音等）有大量母婴KOL种草内容，但缺乏精准回流及高效承接策略，导致营销ROI难以提升。

Friso希望借助京东数智化营销能力，打通站外种草到站内转化的全链路，提升新客获取效率及品牌销售提升。

#### 中国生育率持续下降



#### 母婴市场规模增速在放缓，逐渐走平



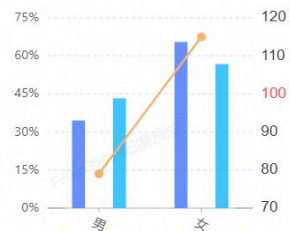


## 奶粉行业的机会在哪？——奶粉行业趋向年轻化，成分化，行业增长由客单驱动

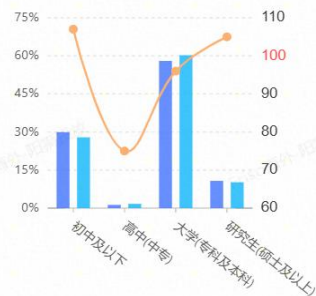
### 奶粉成交用户呈年轻化趋势

#### 奶粉购买人群画像洞察

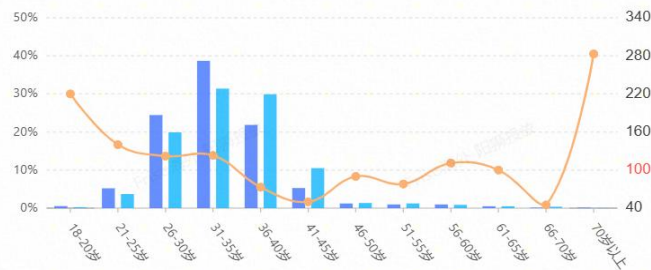
性别



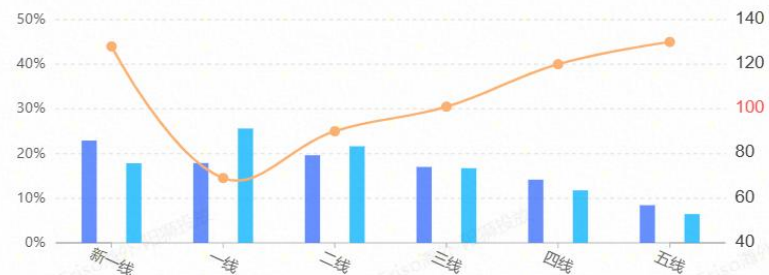
学历



年龄



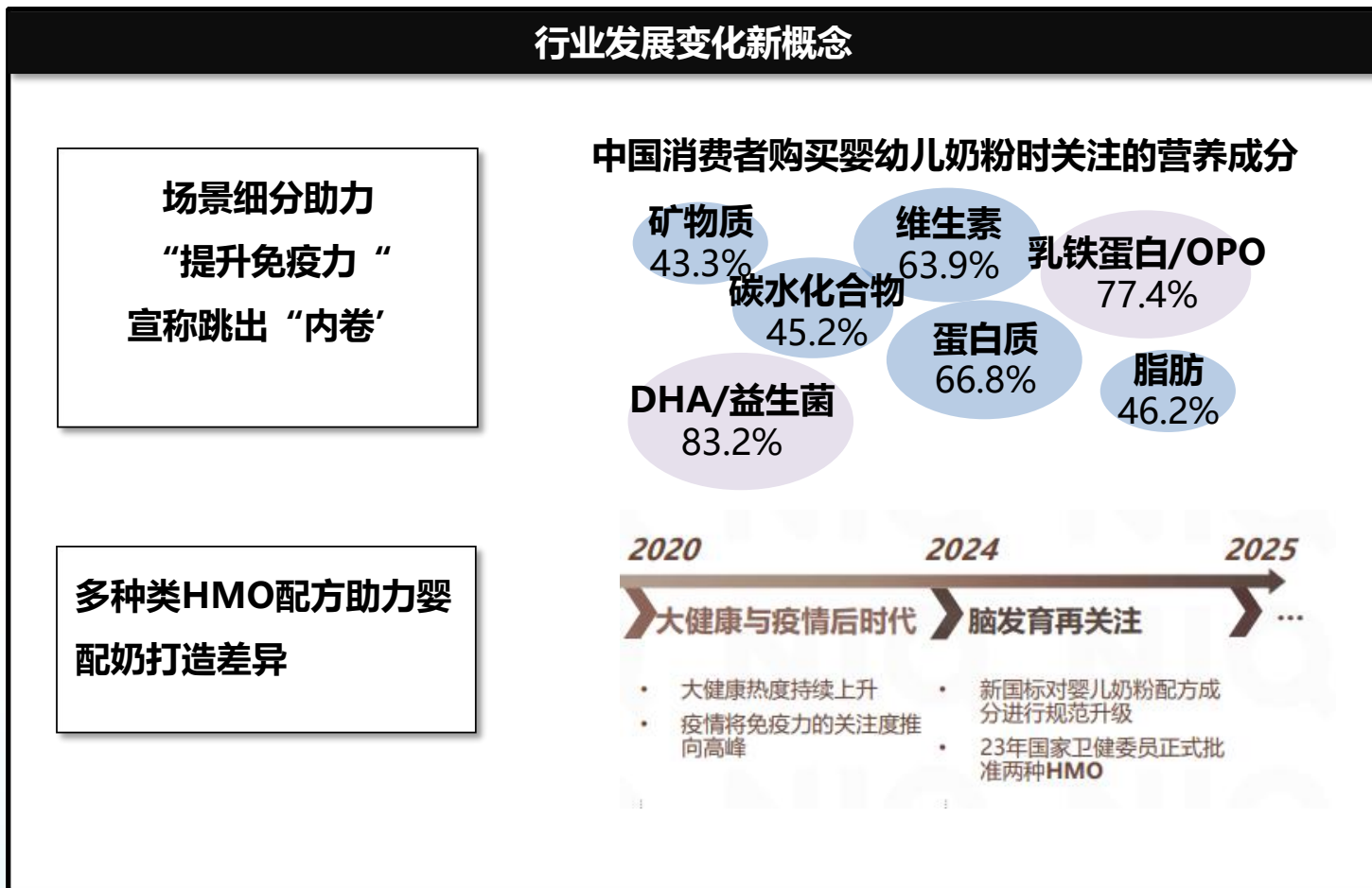
常驻城市等级





## 奶粉行业的机会在哪？——奶粉行业趋向年轻化，成分化，行业增长由客单驱动

### 消费者产品偏好受时代驱动“精细化”“科学化” 喂养理念推动行业产品创新





奶粉行业的机会在哪？——奶粉行业趋向年轻化，成分化，行业增长由客单驱动

行业增长由客单驱动，市场销售以单罐为主，大组包在大促期囤货心智显著

## 婴幼儿奶粉市场销售情况

— 1罐 — 6罐 — 1盒 — 2罐 — 3罐

行业增长由客单驱动

销售额增长

2024: 107.0亿

2023: 103.2亿

YOY +3.6%

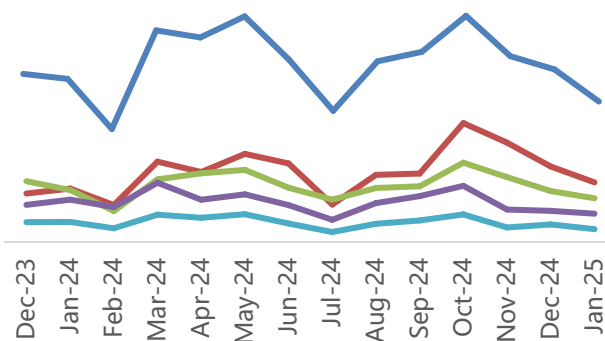
客单价增长

2024: 355.9

2023: 343.4

YOY +3.6%

整体市场销售以单罐为主  
6罐装在大促期囤货心智显著

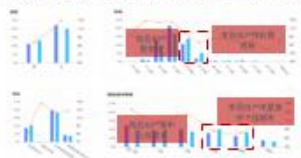


## 数智链路赋能用户洞察，站内外联动带动全域用户资产增效起势

Data accumulation

### 数智赋能消费者洞察 寻找种子人群突破口

消费者趋向年轻化，城市高线化



品类搜索呈现品牌集中化特征



消费者对婴幼儿奶粉成分关注度高  
(奶源地, HMO)



### 整合投放渠道 全平台强曝光为品牌造势

站外主流媒体覆盖，高频高密度大曝光覆盖加强HMO心智教育



内容种草提前铺设蓝海市场



### 数据沉淀 融合千万级全域人群资产

分媒体数据回流，数据沉淀回中台，人群聚类分析



品牌 兴趣 竞品 跨品类

核心老客 类目活跃人群 竞品摇摆人群  
扩展 女性&年轻人 外投人群 京东标签人群

行为价值分层

分层#1 分层#2 ... 分层#7

### 内外联动 精准承接，缩短转化路径

人群资产长效运营 京准通 营销方略  
营销方略追踪人群线索，助力投放提效，天链升级回流效率提升



京准通 分人群指定沟通策略和二次触达方案



除传统RTB、品专外，应用先测后放的逻辑尝试全新渠道产品，拓宽收割面

京准通 智能投放 京准通 全站营销

Integrated Optimization

TA REDEFINING

ATTRIBUTION

LOOKALIKE

RETARGETING

## 差异化人群&货品匹配策略，数据思维赋能渠道选择和投放，个性化创意触达消费者全旅程

货品	渠道优先级	人群策略	沟通策略
 <p>单罐</p>	<p><b>大曝光种草</b></p> <p>直投-强势开屏大曝光低成本引流</p> <p>搜索-承接溢价品类 放大行业流量热搜词</p> <p>推荐-品类人群加投 竞品人群高频覆盖</p>	<p><b>拉新</b></p> <p>对AI人群做精细化分层运营 挖掘潜力细分人群 竞品兴趣用户</p> <p>带动新客获取，累积预转用户</p> <p>针对城市定向优惠测试转化效率</p>	<p>成分核心卖点种草 加深产品沟通&amp;互动</p> <p>单罐尝鲜 强调成分核心卖点 强化引流促进转化</p>  <p>成分小分子    成分HMO    新客试用</p>
 <p>箱装</p>	<p><b>精准触达</b></p> <p>通过站内RTB工具进行二次触达， 唤醒潜在需求</p> <p>搜索-卡位承接品牌词</p> <p>智能广告-京速推配合收割</p> <p>新渠道-全站营销驱动产品直接转化， 获取平台流量倾斜扶持</p>	<p><b>深转</b></p> <p>结合测试表现</p> <p>主站内店铺/品牌兴趣人群 寻找高意向/即将成交人群</p> <p>促成最终转化</p>	<p>配合活动&amp;明星效应 强机制促转 (买赠/E卡等)</p> <p>推动人群复购转化</p>  <p>明星x好礼    收购xE卡    活动xE卡</p>



## 效果&反馈

### 效果表现

品牌搜索趋势	销售提升	ROI
+39%	+170%	+45%