

雷神笔记本上新AI外呼高效促转

- ◆ 品牌名称：雷神
- ◆ 所属行业：3C类
- ◆ 执行时间：2025.04.22-05.19
- ◆ 参选类别：AI提效





背景&目标

项目背景:

雷神笔记本新品：猎刃S2025款上市，恰逢3C数码国补叠加，同期同款显卡5070TI上新竞品数量多，如何能从众多新品中脱颖而出，成为品牌迫切需要解决的需求。

项目目标:

提升新品流量，锁定品类精准意向用户，提高新品转化率



洞察&创意

京东数智品效解决方案

STEP1:
挖掘品牌历史已购&品类用户



STEP2:
根据资产标签精准触达，过程调优

行为精准
早鸟权益sku已购用户锁定
近30天新品sku加购x U浏览x
竞品sku加购x U浏览x引流

标签X行为
行为*靶群*年龄*男性
×
近365天已购

品类拉新
品类*价位段*国补领取
×
近365天已购

多触点联动
咚咚：竞品sku全覆盖
+
外呼：本品用户/主要竞对/品类

STEP3:
优化策略二次营销

策略调整
竞品品牌效率分析
剔除不佳品牌，以竞品品牌作为流量和转化补充

触点调整
主要以外呼触点作为转化手段，对互动未购强提醒，对摇摆用户深度种草。



投放&执行

京东数智品效解决方案：聚焦品牌的流量聚合与新品增长机会点。

- 1、对行业及本品历史已购用户精准洞察，通过对数据差异分析，找到新品人群资产的机会点，全域多维度机会用户挖掘，提升品牌营销运营的规模和效率。
- 2、通过数坊工具进行用户精细分层寻找高潜用户，匹配触达渠道和权益，促进转化。



投放&执行

STEP1: 针对品牌历史已购&品类用户亮点标签, AI外呼能力与用户0距离互动

雷神通过数坊人群下钻能力得出精准购买用户策略, 借助AI外呼能力, 生成话术, 真人录音, 与用户一对一互动, 传达品牌新品信息, 活动期间共计呼出20W+通电话, 高并发保证了活动的及时准确触达, 减少大量人工成本。

STEP2: 根据资产标签精准触达, 过程调优

通过对用户近期互动行为和靶群、性别、年龄等标签的集合, 选取高潜用户进行广告触达, 尽可能深度下探意向用户, 通过筛选提升用户下单概率, 引流竞品用户和品类意向用户, 为品牌新品宣发增加声量。

STEP3匹配策略站内二次营销

针对前期咚咚触达后加购与进店未购部分人群, 采用AI外呼形式进行再次强提醒, 锁定新品权益, 通过二次触达挽回浅层意向用户, 提升用户购买意向。



效果&反馈

效果表现:

转化订单2XX件, 引流竞品订单占比5X%+。有效抢占新品显卡市场, 提高市占率。