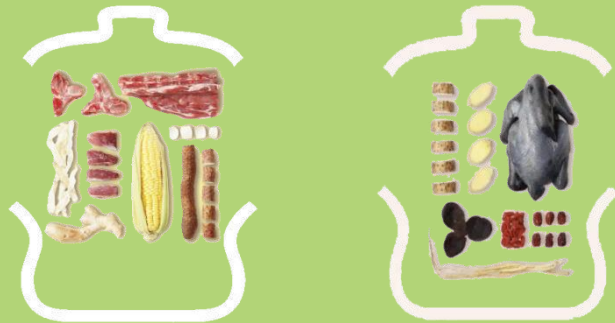


汤城小厨十周年 开启消费者代言的周年生意

- ◆ 广告主：汤城小厨
- ◆ 所属行业：餐饮
- ◆ 执行时间：2017.09.05-09.30
- ◆ 参选类别：电商营销类



营销背景

2007年创始于北京的汤城小厨，主打广州老火靓汤及粤式料理，希望用一碗暖汤抚平加班族紧蹙的眉头，抚慰异乡人疲惫的灵魂。品牌欲借十周年契机，自造营销活动感恩回馈老顾客，提高品牌声量。汤城小厨的陪伴就像常温，TA不是必选项，却是不会出错的备选项。这次，我们要让品牌升温！





营销目标

TARGETS

- 01 花式宠爱回馈老顾客，提升用户情感黏性
- 02 周年噱头造势品牌，扩大曝光
- 03 多重福利引流到店，升温交易

困难与挑战

神经「麻木」

1

周年庆年年做，谁都做.....
如何花样翻新，避免尴尬的自嗨
打造真正的品牌狂欢盛宴？

促销「免疫」

2

大家都在打折送优惠，怎么送才不显Low？

情感G点

3

除了福利，你的消费者还需要什么？
用户对你的认知是什么？
他们在什么场景需要你？



10年是一个纵向的时间段

意味着变化、发展

对于品牌和消费者来说

最直观、可量化的感知就是价格



价格噱头怎么造

洞察

2007~2017

10年，22家店

98,127条点评

大众点评不仅是最大的吃货聚集地

还是第三方用户评价分享平台

98,127条点评里有态度、情感、故事...

让消费者为品牌代言

十周年的



5种营销想象

用价格撬动周年生意

十年时间 (2007-2017)

十位消费者

十年前的价格

大数据重温十年记忆

消费者代言十年经典

十年前价格引流到店

十万条评论

十年经典菜



10年

22家店

98,127条点评



精选十位消费者点评为十年经典菜发声
直击品牌和用户的情感链接G点
拉升优质点评增长12%



“价格回到十年前”引发用户到店消费
新老客分流实现精准营销
有效曝光1700W+次, 品牌PV增长67%
核销率高达16.7%, 共计带动流水170W+

专心煲汤 感恩有你
2007-2017

2007 红烧乳鸽

10年销量 2,231,124只
@dingdang2010
没几口就吃完了，小鸽子外皮烤的焦焦的，里面的肉却挺嫩~



原价:38元/只
10年前:18元/只

2008 腊味煲仔饭



10年销量

瀑布长图展现10年经典菜品
消费者点评为经典发声

油渣...
底下垫的土豆也很好吃，肉汁裹着土豆，和着米饭，@兔子的兔子是兔子一不小心打了个喷嚏~



原价:52元/例
10年前:32元/例

2010 烧味拼盘



原价:60元/例
10年前:48元/例

10年销量 556,514例
很难取舍的 @无梅海路
干烧点了烧味拼盘，多种口味一网打尽！

2011 干炒牛河

10年销量 726,999例
@卡卡零
带着三联生活周刊的研究品尝了这道香滑入味儿，吃起来劲道，河粉新鲜的干炒牛河



原价:35元/例
10年前:26元/例

2012 明炉烧鸭



原价:42元/例 80元/半只
10年前:28元/例 68元/半只

10年销量 252,707例
@dquser_7183377005
和好友来这里共享晚餐，毫不吝惜夸赞之词：腌制到位，烧制恰当，色香味俱全，皮酥味美！

2013 鲜味汁煮虾

10年销量 408,940例

老朋友@小L飞鱼
又来回味新鲜Q弹的大虾了，里面的面条也很喜欢~



原价:56元/例
10年前:48元/例

2014 榄菜四季豆炒鸡脆骨



10年销量 633,094例

@goldenegg
觉得脆脆的吃起来像零食，一边看电视一边能吃好多。

10年销量 600,656例

@myl2318的新年第一餐
被珍露爆牛仔粒惊艳了



原价:48元/例
10年前:38元/例

2017 薏米香芋南瓜粥



原价:36元/例
10年前:28元/例

10年销量 413,350例
第一次来到汤城的 @PureZN 说：香芋的奶味儿很浓，薏米打碎了煮在汤里，再软糯一点就更棒了！

您和汤城的缘分 >

内容执行

新客

缺席了你的前半生！

那就从“十年经典菜”开始我们的故事吧！

老客

大数据拉取以往点评
感恩惊喜大奖连续放送



缺席了你的前半生！

恭喜获得

十周年广东寻味之旅！



那就从红烧乳鸽开始我们的故事吧！

点击领取你的菜 >

分享得50元现金券 >



恭喜获得

十周年广东寻味之旅！

点击领取你的菜 >

分享得50元现金券 >

媒介策略

十周年

老客

品牌自有粉丝入口

新客

大数据人群筛选
兴趣用户定向投放



投放效果



01

火爆周年庆

产生**1700W+**次曝光，CTR高达**12.6%**

02

品牌人气高涨

品牌PV对比8月增长**67%**，UV增长**17%**
总评论数稳步增长，优质点评占比增长**12%**

03

交易升温

累计发券量**4W张**，核销率高达**16.7%**
共计带动流水**170万+**