

线上线下三步联动 助力和府捞面广州开城

- ◆ 广告主：和府捞面
- ◆ 所属行业：餐饮
- ◆ 执行时间：2018.07.01-07.30
- ◆ 参选类别：电商营销类

和府

线上线下三步联动

助力和府捞面 广州开城



香草番茄汤·猪软骨面

从东方的番茄，到西方的香草，汤面之间，机味淡，鲜相得益彰，如隼击尖之作。

和府捞面

Hefu-Noodle





案例名称：

线上线下三步联动助力和府捞面广州开城



执行时间：

2018.7.1-7.31



营销背景：

和府捞面作为一家高速成长的高端面食餐饮企业，2018年正式进军华南市场。2018年7月在位于广州规模最大最繁华的商业中心体育西路地铁站进行为期一个月的广告投放。

NEXT



和府捞面

Hefu-Noodle



营销目标

通过此次营销活动拓展新客群

打开华南市场，提升市场份额



营销挑战

借助高曝光，如何吸引消费者下一步动作，成功转化为品牌用户

同时**联动线上线下**进行一体化营销
促进和府捞面广州门店营销正循环

和府捞面广州开城

美团点评线上线下三步联动策略



最高人流量车站

最大生活服务平台

STEP1

找准目标人群的
线下线下行为路径

全线上线场景 同步联动形成声势

总曝光超 **2300W**



STEP2

一碗全国爆款面带来
第一批种子用户转化

线上H5领取爆款5折券 拓展品牌新客户

进店核销率达 **14%** 近10%的参与用户
进行社交分享



STEP3

线上积淀好口碑
促进门店正向发展

投放期间8家门店跃升商圈 **第一**
有效促进门店良性运营



廣州



第一步：资源联动配合集中爆发

和府捞面
Hefu-Noodle

一个工作在广州市中心白领的行为路径？

全线下线上渠道同步
联动强化声势，强化
目标人群品牌感知



线下



线上

上班时，看到和府捞面地铁海报，建立品牌认知



午饭时，打开大众点评，再次看到品牌露出



双平台持续一个月 广告发布



点评美食频道顶通



美团美食频道顶通



点评买单/团购结果页



美团买单/团购结果页



第二步：爆款线下转化拓展新客

一碗爆款面，打开广州市场，积累种子用户

和府捞面与美团点评 全网最低五折优惠

在与爆款单品的第一次体验中认知和府捞面



全国爆款面

2018.1-8美团点评平台线上单品交

易额超1500W



进店体验



第一批种子用户转化

线上H5



美团点评品牌露出+
地铁海报扫描二维码



H5首页



单品五折领取页



领取成功页

第三步：沉淀好口碑 促进门店正向发展



线上优质评论
促进线下门店引流



广州八家门店跃升商圈同品类 **NO.1**



广州地区门店搜索量提升 **54%**



广州地区门店流量提升 **80%**



广州地区门店评论数提升 **100%**



深耕广州市场
增加市场份额





品牌线上曝光

300W



新客转化

参与人数 2494

14% 进店率



和府捞面
Hefu-Noodle

活动效果

品牌热度提升



八家门店跃升商圈 NO.1

门店搜索量提升 54%

流量环比增长 80%



优质评论沉淀



门店评论数

翻番



活动亮点

1

资源联动配合 集中爆发

全线下线上场景 持续整月集中爆发
覆盖目标人群行为路径 获得极高曝光

2

爆款线下转化 拓展新客

通过爆款转化目标人群 线上H5领取
五折券，进行门店导流，拓展品牌新
客户

3

积累优质口碑 促进门店营销正循环

通过此次活动增加线上门店流量，积
累优质口碑，促进门店良性运营，助
力进军华南市场