

天猫樱花季·整合营销

- ◆ 广告主: 天猫 Tmall
- ◆ 所属行业: 电商类
- ◆ 执行时间: 2018.03.30 -04.01
- ◆ 参选类别: 电商营销类

案例视频

请复制以下链接，粘贴到新浏览器页面里观看视频
<https://v.qq.com/x/page/p06770e87mg.html>

或者
扫一扫看视频



- **品牌营销的背景和初衷是什么？**

造 IP 对天猫来说已不是第一次，成功的案例有很多，比如被誉为美妆界的奥斯卡「金妆奖」，表白季、彩妆周、七夕节、礼遇季等。而「樱花季」则是天猫在个护类的第一个全新 IP，它象征的不止是女性用户的感性所属，更多的是一种内心的表达。

- **最终想要实现怎样的目标？**

理想生活是阿里一直在倡导的生活方式，让用户在轻松自在的环境下找到属于自己的所想所乐，尤其是 95 后群体，他们更希望得到更好玩更真实的体验方式。天猫通过 90、00 喜欢的媒介，习惯的沟通方式，经常搜索浏览的商品等切入，希望将樱花季这个 IP 定制为属于当下的年轻人的生活娱乐方式。

- **目前面临的挑战和困境是什么？**

如何在春天这个季节挑起用户好奇心，让用户感受樱花季的个性体验和互动玩法，同时又将最符合年轻群体的精选商品提供给用户成为了这次的挑战。

- **通过对目标人群的洞察有怎样的发现？**

3月正是恋爱季，90、00后少女人群急需保持高颜值、提高异性缘的秘诀。

- **整个案例的核心策略是什么？**

以解封樱花运为主题，站内站外植入洗护类商家产品，线上线下共振打造全新的IP——樱花季。

- **案例的最大亮点在哪？**

围绕樱花季主题，线上联合知名博主发布创意海报，线下搬来樱花巴士引发关注。



分阶段阐述策略与创意的实施过程

线上造势

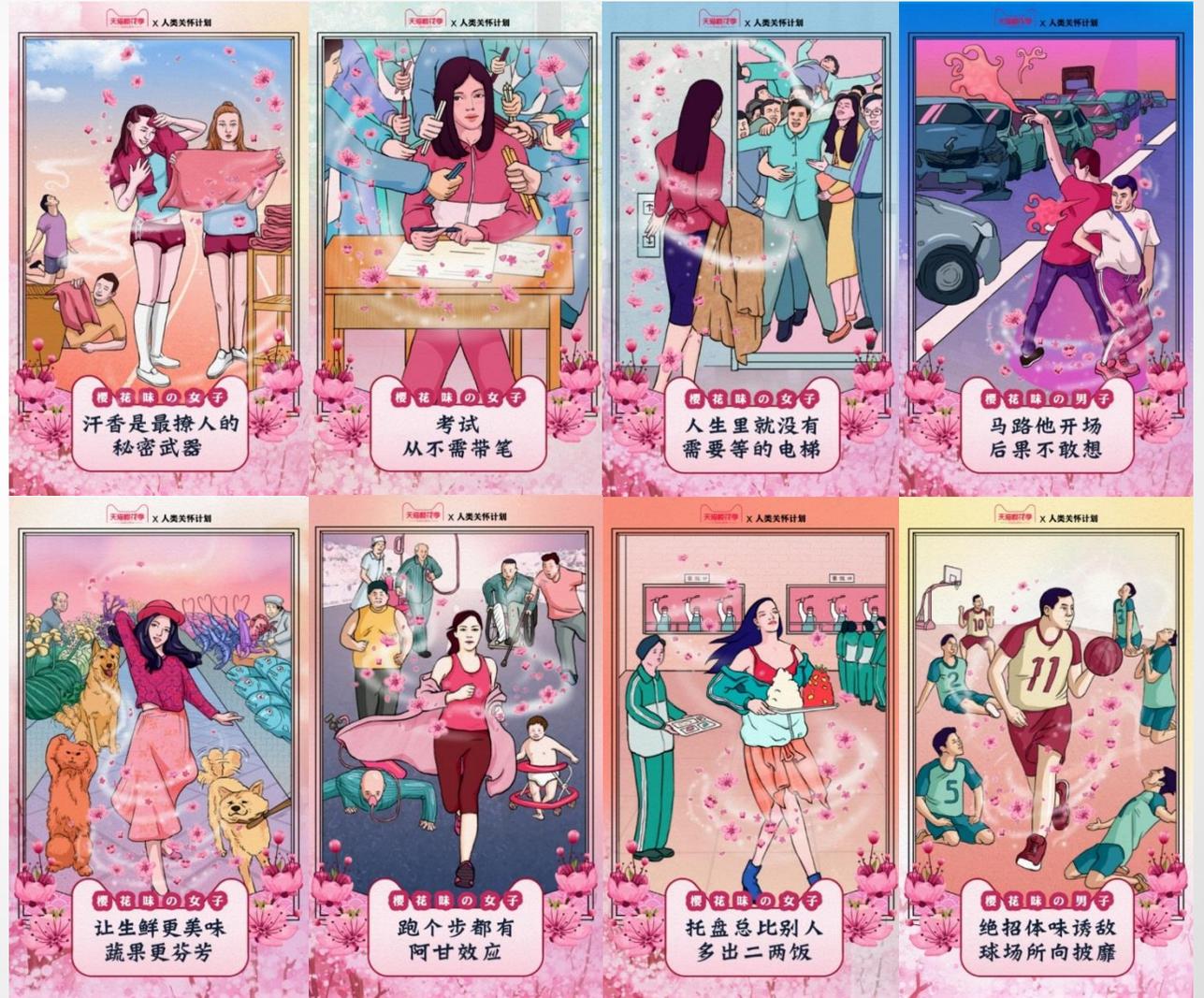


线下活动开展

Step1: #解封樱花运# 线上造势

【人类关怀计划x天猫樱花季合作】

创意海报发布，结合品牌趣味场景，营造线上话题效应，引导更多用户关注“天猫樱花季”活动，为线上会场导流。



品牌传播素材配合活动推广

Diane & 六神等品牌根据天猫樱花季调性统一制作传播素材，参与活动传播，提高天猫樱花季活动声量。



微博KOL助力活动扩散

小野妹子学吐槽 4月1日 03:58 最后评论 来自 微博weibo.com

这组图好魔性哈哈哈，槽点亮点无数，感觉樱花味可能是啥新的潮流方向，想来的来 #解封樱花运# [网页链接](#)



☆ 收藏 2891 314 1658

安利小能手Lana 3月31日 01:39 最后评论 来自 微博weibo.com

原来，自己跟迷人小妖精、清新小仙女之间的距离就是差了一系列樱花洗护产品，行，我懂了，传送门在此，自己意会吧 #解封樱花运# [网页链接](#)



☆ 收藏 1033 239 2141

种草达人绵绵酱 3月30日 19:16 最后评论 来自 微博weibo.com

如果你只看樱花喜欢樱花的一切周边那你肯定不是纯纯的樱花女孩，樱花girl是自带樱花香的，就是后果不太可控哈哈，来，春天到了大家一起 #解封樱花运# [网页链接](#)



☆ 收藏 2306 159 2082

fOReSee- 🐼: 清扬的樱花洗发露也超香
3月30日 14:42

何荣荣97 🐼: hhhhh这个广告我给99分，多一分怕你骄傲
3月30日 18:03

卷被大魔王: 就凭这么骚气的画面和创意，我也要转个广告
3月30日 18:25

JOYO4 🐼: @竹内凉圈 创意不错
3月30日 17:01

Scarlett-AKi ★: @DR-Rex 这广告有点厉害
3月30日 17:06

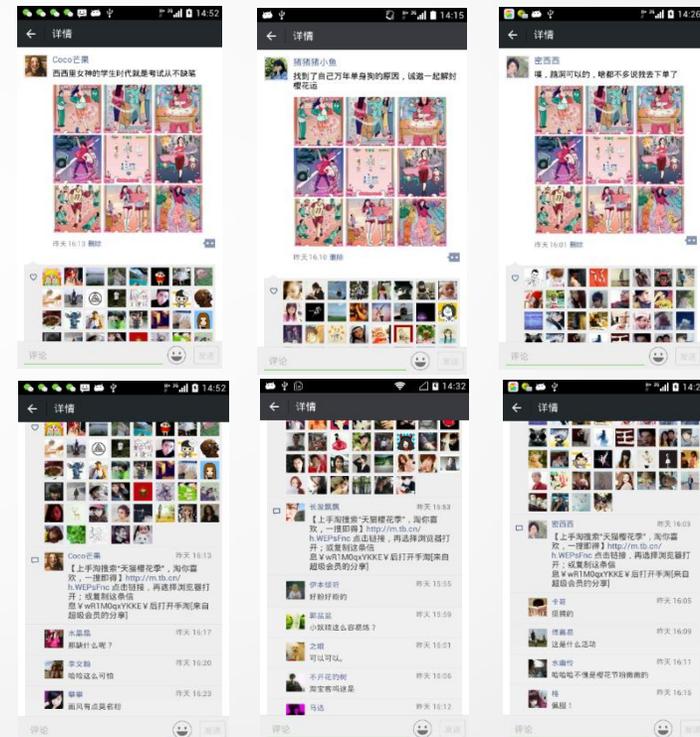
吧唧吧唧啾 🐼: 我心动了🐼🐼🐼
3月30日 16:40

成都谢老大 🐼: 哈哈 这广告真是太魔性了🤔🤔
3月30日 17:59

微信公众号 & 美妆KOL朋友圈助力活动扩散



微信人气搞笑KOL逗比小明原创图文带货
仅发布1天阅读量已达**10w+**



美妆人气KOL朋友圈引流 整体互动达**300+**
产品广泛种草 激发网友买买买欲望

Step2:
#解封樱花运# 线下活动开展

【线上活动页面】

天猫樱花季线上活动上线，用户可以直接在页面上购买产品。



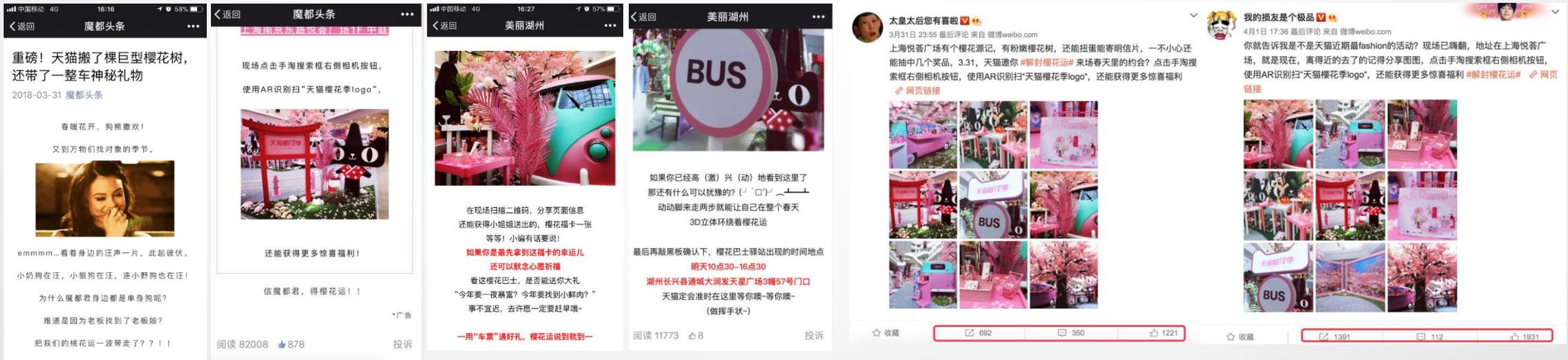
线下活动会场

在上海和湖州活动现场，天猫搬来一颗6米多高的巨型樱花树，让人仿佛沉浸在大自然中，一辆神奇的樱花巴士停在樱花树下，用户通过扫码并换取心愿卡，可以到樱花巴士里召唤一份神秘的礼物，并且还能通过扫码集章的方式，去扭蛋机上获得更多的优惠券和产品。



KOL助推线下活动

上海地域大V魔都头条、湖州当地微信大号引流现场+会场导流，
微博大号推广线下活动及产品曝光+引流会场，吸引大批年轻人关注。



天猫站内推广

樱花季货品站内渠道种草推广，产品曝光+引流进店。



LION花语白樱花美白牙膏

3061人已买 ¥55.9

来自 良品频道 推荐

好在哪里

- 离子亮白配方设计，轻松焕白牙齿。
- 丰富草莓糖感泡沫，深层清洁牙齿的盲区。



资生堂可悠然美肌沐浴露家庭装

32927人已买 ¥78.4

来自 良品频道 推荐

好在哪里

- 含肌肤护理成分，打造全身肌肤护理。
- 丰富细腻的泡沫，保留肌肤水分。



小阿姨日常 美妆编辑
今年20，明年18!

学baby同款樱花照，最应注意4个要点

236

樱花好似是世间最美的尤物，层层叠叠的花瓣，如同一个精致的小翡翠，像刚刚出生粉嫩的婴儿脸，像从天而降的小仙子。又到了三月樱花天，那飘飘洒洒的花瓣雨，激起了无数少女的心，恨不得立刻冲进花海中。



妮妮爱化妆 化妆师
教你化妆美起来

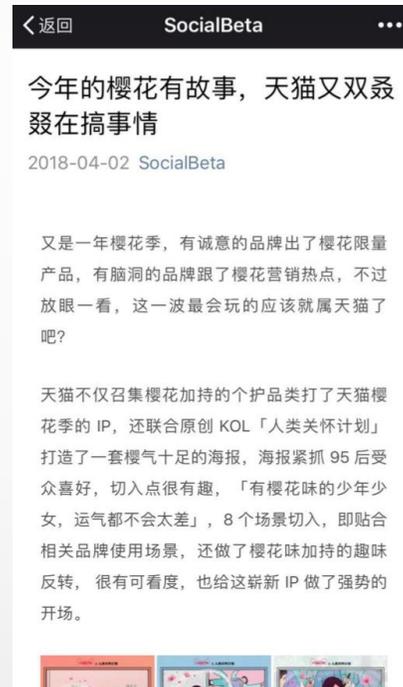
和男友出门，女生一定要做的5件事

172

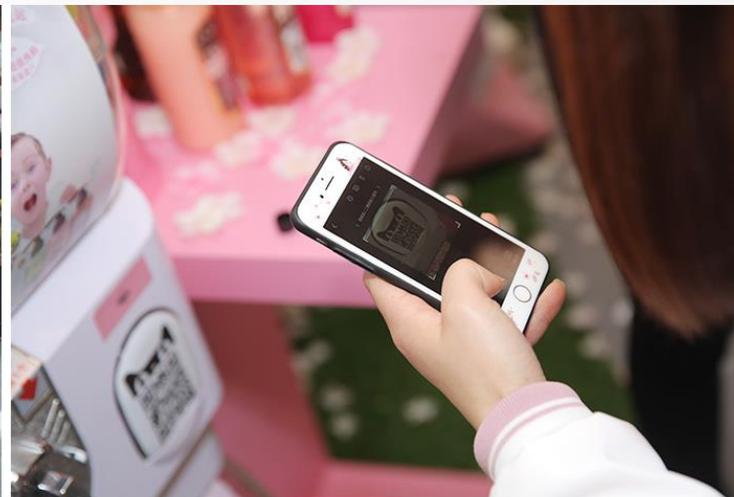
女生和男友出门要注意些什么呢？很多女孩子不会很在意，认为只要自己舒服就好，但适当的为对方改变，如化上精美的妆容，多多注意自己的穿着打扮，关注一些小细节会为感情升温不少哦！女生们准备好了吗？

媒体推广扩大声量

天猫樱花季营销玩法得到业界权威大V SocialBeta撰稿发布，PR稿件自发传播20+。



受众参与互动的营销场景



深度总结活动效果

总曝光: **2240w+**

微博话题阅读数: **2205w+**

微信传播量: **31w+**

斐丝丽: 斐丝丽泡泡染发乳爆卖**20000+**盒;

可悠然: 店铺流量同比增长**220.4%**, 转化同比增长60%;

多芬: 全店转化达到**8.65%**;

六神: 销售量同比增长**300%**;

舒肤佳: GMV: 497702, 同比增长**525%**;

UV: 104374, 同比增长**316%**;

黛丝恩: 转化率达到**10.64%**;