

# 墨迹天气 X THE NORTH FACE

## 跨界营销 “捉天气”

- ◆ 广告主: The North Face(北面)
- ◆ 所属行业: 服装行业
- ◆ 执行时间: 2018.02.03-03.09
- ◆ 参选类别: 互动体验类

## 项目背景

- 2018年春季，The North Face(北面)新系列“韧由我行”上市，为消费者提供专业轻徒步装备
- 此番推广联手墨迹天气，精准锁定线上目标群体，以“不惧天气 韧由我行”为主题，打造天气场景化营销，提升新品认知及知名度

## 项目目标



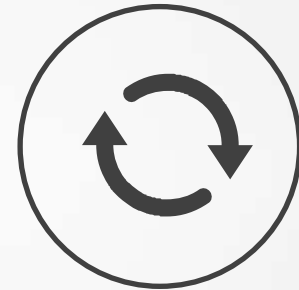
### 创新场景互动

结合墨迹天气数据能力，定制深度场景化玩法，引发用户积极互动



### 线上线下联动

实时捕捉并打通天气数据，通过线上互动引导到线下店面，同时在店面扫码也可参与线上互动



### 促进销售转化

线上通过“捉天气”互动，赢取天气币，通过兑换优惠券的方式导流到电商平台购买

# 捉天气 换钱花

遇到多变天气时

很多人的想法是躲避

通过天气场景化营销

鼓励消费者走出去，去面对多变天气

去享受多变天气带来的特有乐趣

# 如何捉天气？ 如何换钱花？

我们将线上、线下打通  
通过创意H5去“捕风捉雨”  
看老天脸色去换钱  
同步引流到电商平台及线下店面  
促进销售

## 项目亮点

### 导流效果层面

● 墨迹为活动带来91.61%的访客，占据引流渠道的主导地位，其中“开机大屏”和“天气背景”共带来89%的访客，且该两大点位日均曝光量最大

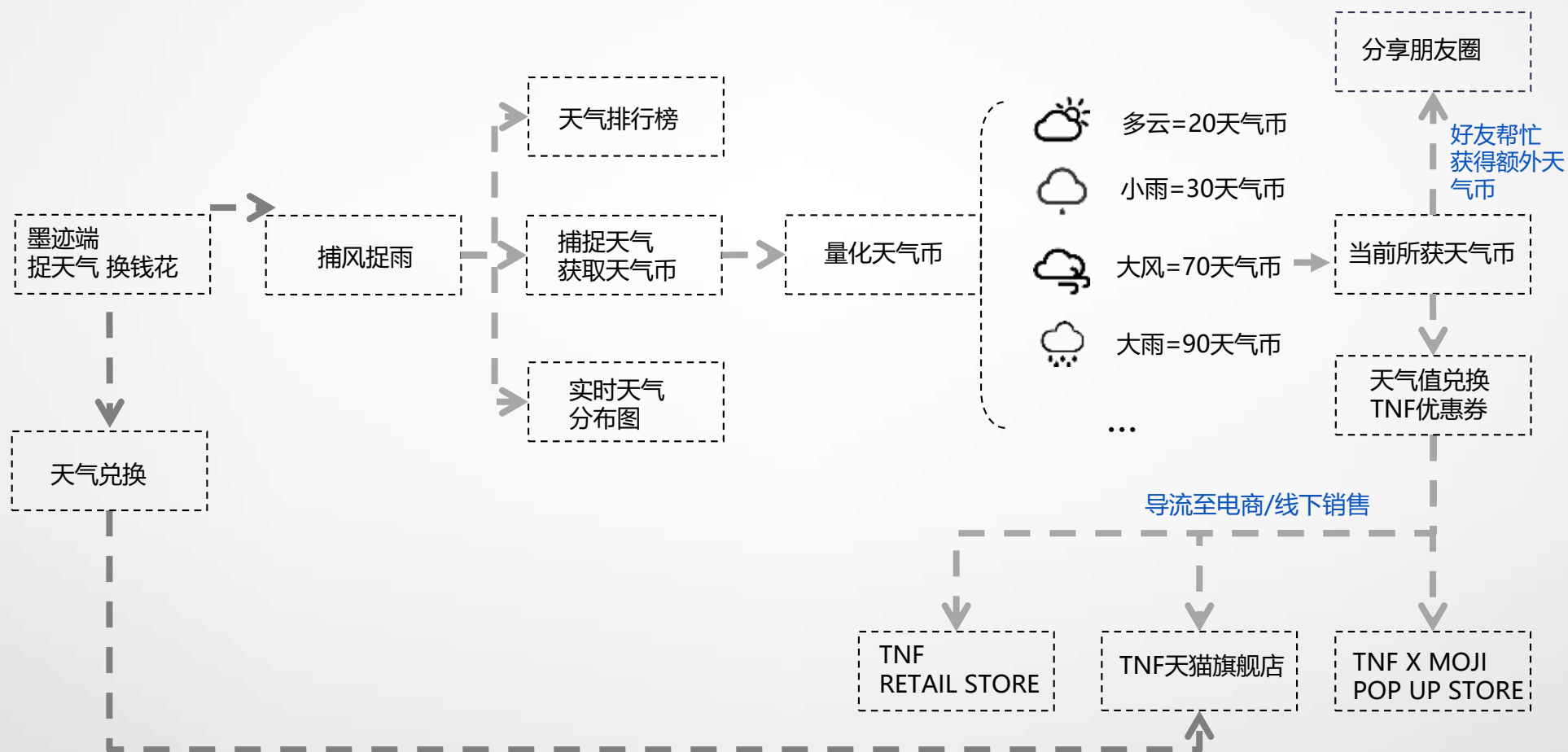
### 品牌曝光层面

● 互动创意与产品卖点紧密融合，同步配合优质广告资源推广，扩大The North Face“韧由我行”系列曝光，短时间内迅速占领用户心智

### 营销创新层面

● 实时天气大数据+LBS功能，是天气服务类平台第一次与技术结合的创新营销，将为品牌营销创新探索更多可能性

# H5互动流程



## H5 互动示意





# H5后台技术流程



登录墨迹



获得用户定位



读取天气大数据



获得天气币



分享到微信微博

## 线上：墨迹天气广告入口

结合H5主视觉，及The North Face品牌调性，设计整套广告投放入口，点击跳转至H5互动，增加曝光及用户参与量



开屏



天气背景



小墨妹



旅行指数



顶部 Banner

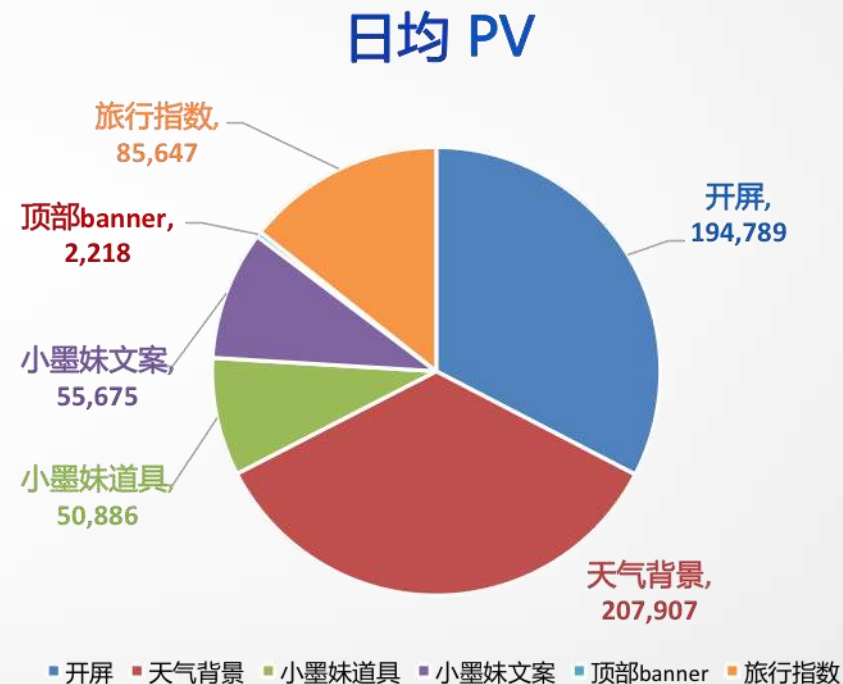
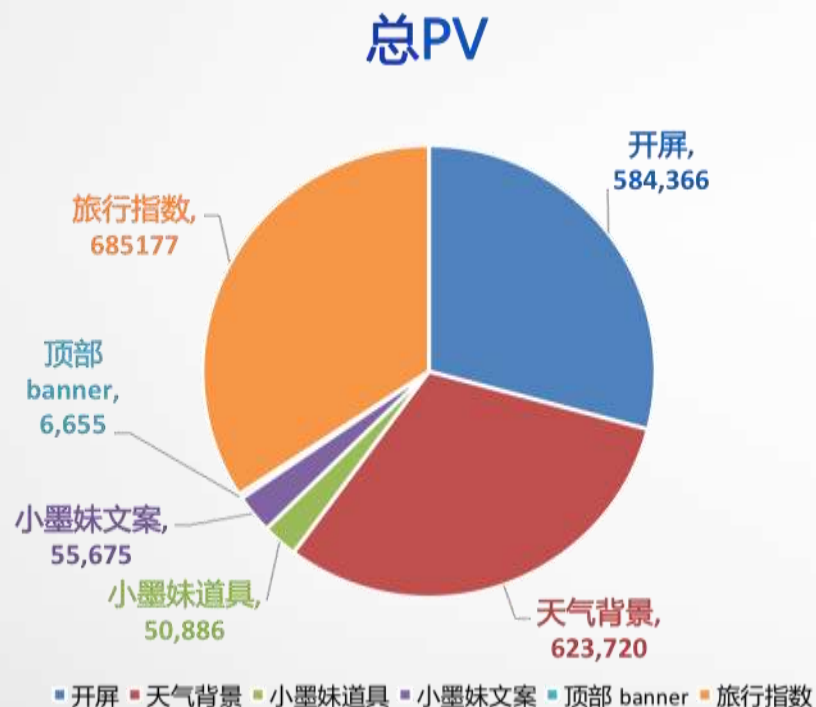
## 线下：实时天气数据对接+互动联动

将墨迹天气的APP搬到The North Face线下店面，大屏显示实时天气数据，同时消费者扫描二维码参与H5互动，赢天气币，换钱花，转化销售



## 墨迹天气线上数据表现

数据时间: 2018/2/1 – 2018/3/5  
 数据来源: 百度统计  
 注: 该数据已经客户确认



- 纵观本次campaign所有墨迹投放的点位来看, **天气背景**与**旅行指数**所带来的流量最高;
- 由于每个墨迹点位的投放天数不同, 根据每日投放的平均PV数来看, **天气背景**所带来的流量最高, 其次为**开屏**

# 墨迹天气线上数据表现

上线时间: 2.3-2.6、3.1-3.4

数据时间: 2018/2/1 - 2018/3/5  
 数据来源: 百度统计  
 注: 该数据已经客户确认

总PV: 342,409  
 总UV: 275,531



16,293 点击;  
6% of UV

3,064 点击;  
1.1% of UV

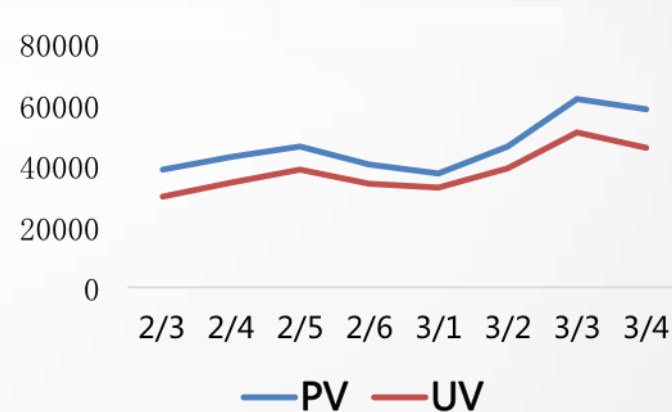


691 点击;  
0.25% of UV



473 点击;  
0.17% of UV

## 页面流量



- 广告上线期间, 访问量总体呈上升趋势
- 3月3日的访问量最高