

简爱 40 周酸奶微信营销

广告主：简爱酸奶

所属行业：低温乳制品

执行时间：2018.11.27

参选类别：移动营销-微信营销

营销背景

简爱是专注于“为中国家庭特别是孩子做一杯好酸奶”的低温乳制品品牌，简爱认为好酸奶就应该是 100% 的好鲜奶 + 优质益生菌 + 极简的配方，其“生牛乳、糖、乳酸菌，其他没了”的极致纯净的简爱酸奶一经上市便受到中国家庭的喜爱。怀着对低温乳品热情，借着低温市场高速发展的浪潮，简爱团队秉持初心，始终坚持以“为自己家人做酸奶”标准做每一杯简爱酸奶，只使用天然食材，以欧盟标准严选奶源，品控上严格把关，为消费者提供安全、健康、营养的低温乳制品，让每个中国家庭都能安心享用。

本次活动的产品是简爱团队由孕妈角度出发，研发“40 周酸奶”以补足市面上因乳糖不耐受，需严格控制糖摄入量的准妈妈群体。本次营销活动以“简爱 40 周酸奶”为主题，让专为孕妈而生的“孕妈酸奶”为人生最重要的 40 周保驾护航。

营销目标

- 1、通过“简爱裸酸奶”公众号文章更近距离地接触粉丝，为简爱 40 周酸奶上市做好充足的预热。
- 2、通过简爱小程序商城预售活动，进行精准营销，有效激活用户。
- 3、通过简爱 40 周打卡活动，留存种子用户，不断激活，沉淀出稳定复购用户。
- 4、精准投放孕妈集中的社群及公众号，通过专业背书及营销活动，刺激新用户购买。

策略与创意

- 1、活动前一天，在公众号推文预告新品，吸引粉丝关注，预热活动气氛。
- 2、活动当天，简爱 40 周酸奶以预售形式上线，商品价格分为 3 梯度，每个梯度分别为 1 元购，半价购和立减 50 元，每个梯度有限购名额。1 元购吸引第一批用户秒杀，购买完成后还可以参与抽奖活动，进步刺激用户购买。
- 3、用户收到产品后，可以扫产品上的二维码进入打卡页面，通过持续打卡活动增强粉丝粘性，为后续复购做准备。

4、母婴大号专业背书，孕妈社群精准投放，小红书种草，提升产品曝光量及影响力并刺激新用户购买。

执行过程/媒体表现

Step1：活动前一天在“简爱裸酸奶”公众号推文预告新品，为活动预热，带动话题。

文章推出后前阅读量达 5.8w，阅读率超过 14%。

【重磅】这次上新品的原因是，老板娘怀孕了！

简爱裸酸奶 11月25日



之老板和太太老来得子，自然是每一步都120%地照书执行。可是这盲目的执行也发现许多问题：

- 1 每天早晨喝250g鲜奶，晚上喝250g鲜奶，饮奶量是以往的2-3倍，本来孕反不严重的太太开始奶反了（乳糖不耐受或称乳糖过敏症）；
- 2 把一半的饮奶量替换了自家的简爱0糖酸奶后，有明显改善，可是到孕中期便秘严重后，0糖酸奶已经不足以解决问题；
- 3 太太偷偷喝了一段时间养乐多缓解自己的小问题，可是产检发现血糖指标略高后，又只能停下了含糖量较高的乳酸菌饮料。

Step2：活动当天在“简爱裸酸奶”公众号推文公布活动规则，以一元秒杀价格引爆活动。

文章推出后前阅读量达 5.7w，阅读率达 14%。


【新品预售】前100人¥1购，抽¥7000明星同款婴儿车

简爱裸酸奶 11月26日

注意：因微店“简爱诚品”升级为微信小程序，所以无论新老用户进入，都需要先确定授权后，才能进入微店下单购买。

不香了！戳我去抢¥1酸奶！

自从市场部之老板的太太怀孕后，之老板就琢磨着为准妈妈们设计一款长胎不长肉，还能促排便的孕妈酸奶——简爱40周酸奶，这款酸奶最大的特点就是——



为了表达爱意满满，我们不仅献给你最好的产品，还有最大力度的优惠呢！

关注：11月26日（明天）中午12:30简爱微店开始预售！

1. 前100名只要1元，就能购一整箱12瓶简爱40周酸奶！
2. 前101-1000名消费者半价购！
3. 前1001-3000名购买立减¥50！
4. 另有老板亲自挑选的价值7000元的贝克汉姆同款婴儿车，bugaboo bee 5！这个大牌车（要）当妈的都认识！快点来买吧。抽4台！抽4台！！抽4台！！好孕连好运！

Step3：以1元抢、半价购、优惠50元的优惠措施，实时的下单排名刺激用户消费，最后的抽奖活动更是使整个预售活动达到参与高峰。

40周酸奶 预售
抽¥7000明星同款爱儿车

简爱40周酸奶 1箱=135g*12瓶
关爱孕妈40周，买就抽¥7000明星同款Bugaboo bee5婴儿车，买1箱抽1次，买10箱抽10次！！
原价：145元

1元 72.5元 95元
1名 1000名 10000名 100000名
当前4061名

40周酸奶限时¥1预售
抽¥7000明星同款 Bugaboo婴儿车

买就抽¥7000的婴儿车！拍就赚了！

当然还有更多各种优惠更多奖！

半价都没了！赶紧去抢啊！

看下图，了解预售及抽奖规则详情

Step4：用户收到新品后，开始线上打卡活动，以每2周累计打卡5次，便可获得一件小礼品的方式服务老顾客，以分享红包给好友的方式获取新客户，从而使整个营销活动形成销售闭环。

简爱诚品

点击打卡

距离领取11.16-11.30日礼品 还需3次打卡

您已怀孕 15周+6天

胎宝宝的生长在14-16.5厘米之间，体重大约250克，四肢已发育良好，头发也在迅速地生长。胎宝宝现在开始能吞咽羊水，而且肾脏已能够制造尿液，别担心羊水会被宝宝的...

11.16 - 11.30 已完成

11.31 - 12.15 未开放

12.16 - 12.30 未开放

打卡规则

每2周累计打卡5次，就可获得1件简爱小礼品。
分享红包给好友，好友使用该红包完成购买后，您可额外获得¥15元叠加优惠券。

【注意】

1. 优惠券从领取之日起30天内有效
2. 除叠加券外，所有优惠不能叠加使用
3. 每个用户每天仅限打卡1次
4. 多次推荐同一好友购买，仅获1次叠加优惠券

广州朴诚乳业有限公司保留在法律规定范围内对活动解释的权利

step5:母婴专业账号背书，提升目标消费者对产品的信赖感，小红书种草及孕妈社群精准投放，刺激核心新用户购买。

17:29

孕期怎么吃，营养不长胖？记住8个字就够了！

原创：周雨 丁香妈妈 2018-12-13

·丁香妈妈，为学习型妈妈服务·

从备孕到怀孕，整个孕期，妈妈们最关心的话题一定是：怎么吃！

妈妈们孕期的饮食是宝宝营养的全部来源，在「吃」上当然马虎不得。

到底怎么吃对宝宝最好？怎么吃既能补充营养还能不长胖？

关于孕期饮食的各种疑惑，让我们一起来听听专业营养师的建议吧。

营销效果与市场反馈

简爱官方微信，活动文章发出后 1 小时内阅读量增至 3w。

简爱小程序商城，活动开始 1 小时访问次数最高达 37w+次。

活动当天简爱小程序商城，购买人数达 5000+。

此次营销活动使简爱团队的新品成功上市，并在消费者心中形成新品定位，释放品牌效应，强化品牌形象。

社群扫码转化率超过 24%，领券后购买转化率超过 27%。