

步履不停，TUMI 触手可行

广告主：TUMI

所属行业：快消

执行时间：2018.07.01-12.01

参选类别：搜索营销类

营销背景

品牌市场环境：据统计，全球箱包行业受新兴市场需求带动，整体规模持续呈高增长态势。我国箱包行业发展现状增速良好，市场规模逼近千亿。TUMI 1975 年在美国兴起，被美誉为“华尔街高级白领必备”，已占据绝对市场。但入驻中国市场较晚，品牌认知度较差，品牌受电商平台及竞品抢量严重，流量不稳定。

竞品市场环境：近年，较多奢侈品新客户着力于搜索推广、搜索投放，持续为品牌官方电商网站引流和促进高销售转化。比如：Rimowa、Coach、Furla、Montblanc 等。



营销目标

如何在第一时间拦截目标人群，抓住他们的消费动机，实现品牌信息的精准推送，激活、加速消费者购买决策时刻，到销售转化及二次购买，是本次营销的终极目标。

1、 利用搜索优化、搜索投放展示品牌优质资源，在目标用户心智中，建立 TUMI 与“国际化”“高端化”的强关联，推动成为中国高端白领人群购买的首要选择。

2、强化产品认知，为 TUMI 系列产品做品牌和产品双曝光，实现口碑与销量的双丰收。

“
所见、所想
= 购买决策推广目标

“国际化” “高端化” 中国市场高端白领人群购买的首要选择

netconcepts

策略与创意

- 1、通过大数据精准寻人，让奢侈品与人群的精准匹配完美结合。利用曝光量最大的百度品牌专区广告投放位，以高品质大画幅震撼的创意样式，进行醒目的品牌和新品曝光。
- 2、各专区、百度闪投、搜狗多图等高级样式的广告推广陆续上线，分设备全面覆盖移动、PC 流量，让每一位核心用户都意识到，自己能穿戴出高品质的艺术，成为大师级艺术的一部分。
- 3、高效搭建账户结构，精确控制价格，确保了品牌曝光和效果转化兼顾营销目标的达成。

“
步履不停
TUMI触手可行

触手可行
智能大数据精准寻人，匹配高质量TUMI终端人群
(TUMI热衷粉丝、TUMI意向人群、TUMI潜在人群)

精准寻人
在用户行为路径中，品质级广告资源曝光
(百度品专区、搜狗多图高级样式)

让数据营销更有价值
+
一站式吸睛投放管理
=
人人都是
大师级艺术品的
代言人

netconcepts

执行过程/媒体表现

1、精准寻人、强势曝光：

通过大数据锁定忠实用户、访问过 TUMI 主域名用户、以及中高端奢侈品类人群进行强视觉化的曝光。百度品牌专区广告吸睛拦截忠实粉丝，限量抢购，包包必达；意向用户开始挑选“大师级艺术品”；潜在人群品牌信息最大化曝光。



您可以仅查看：英文结果

TUMI途明中国官方网站 官网

品牌专区

成立于1975年，TUMI致力于打造国际领先的高品质商务和旅行生活产品，成就完美旅程。
www.tumi.cn - 品牌广告

旅行箱 背包 包袋 钱包及配件 限时礼遇

丰富的包袋品类，无不传递着高品位的生活态度与现代风格，使不同角色切换自如

- 公文包
- 旅行袋
- 斜背包
- 托特包

立即选购 | 店铺地址 | 品牌故事 | 最新动态 | 官方微博

TUMI全新秋季系列，以斯堪的纳维亚风格的自然之美为灵感，为商旅和日常通勤而设计，成就每一段完美旅程。

- 全新Tahoe休闲背包系列
- Alpha Bravo 反光高筒绿系列
- Voyageur女士系列

登录百度账户 交易更有保障

- 登录百度账户认准**V**与**保**，百度与商家为您提供保障
- 查看《[保障服务协议](#)》与[免责范围](#)

2、百度闪投高级样式同台展现占领广告位置、搜狗多图增加广告吸引力：

如同搜索词条一般的广告形式，跳入用户眼帘。第一时间拦截消费人群，让用户更容易接受，更有冲动点击了解的意愿，提升广告内容体验，激活人群购买决策的最关键时刻。



Baidu 百度 tumi品牌

品牌tumi 精湛的制造工艺 功能性产品 - tumi新品

品牌tumi 独特新颖设计 坚固耐用 出行便捷 高效收纳 量身定制款式 美观性和品牌 TUMI 系列 Alpha 2 Voyageur 性能 功能性 与 耐用主义 融合 特色 个性化定制

www.tumi.cn 2019-01 - 浏览 - 评论 - 广告

tumi品牌 新品上市 功能性产品

tumi品牌 独特新颖设计 坚固耐用 出行便捷 高效收纳 量身定制款式 美观性和功能的完美融合 精湛的制造工艺

www.tumi.cn 2019-01 - 浏览 - 评论 - 广告

搜狗搜索 tumi双肩包

tumi双肩包 国际大牌箱包 时尚设计!

产品多样: 双肩包 旅行箱 公文包 斜背包 更多

畅销系列: Alpha 2 | Latitude | Voyageur | TUMI V3 | 更多

高级轻奢背包 个性化定制

Alpha 2系列 精选轻质材料

简约精致包袋 旅行及商务背包

折扣精选 秋冬新品6折起

www.tumi.cn - 2019-01-04

3、点击搜索，用户行为转化：

强势曝光，限量销售，刺激消费者购买，最终拉动销售。

运用阮经天明星代言人资源，将阳光率性、时尚洒脱的形象发酵放大，最大力度运用明星的粉丝效应，将明星群体粉丝转化为品牌自有粉丝。

强势媒体同投，打造极具话题的全民热议，热点门户网站新闻持续报道等一系列传播方式，打造关于品牌和产品的热议。



营销效果与市场反馈



超出预期完成目标，实际效果超过预期的 4 倍。

品牌总曝光量：8 亿+；短期内官网（页面定制）：PV：9000W+；PC 端品牌相关词：超出 KPI 275%；
移动端品牌词：超出 KPI 385%；竞品词：超出 KPI 786%；移动端竞品词：超出 KPI 800%；

在无界的互联网世界，任何一个需求都能被轻松汇聚成不可小觑的市场力量。