

裂变营销，逆流而上 360×凤凰金融裂变营销

广告主：北京凤凰理理它信息技术有限公司

所属行业：金融行业

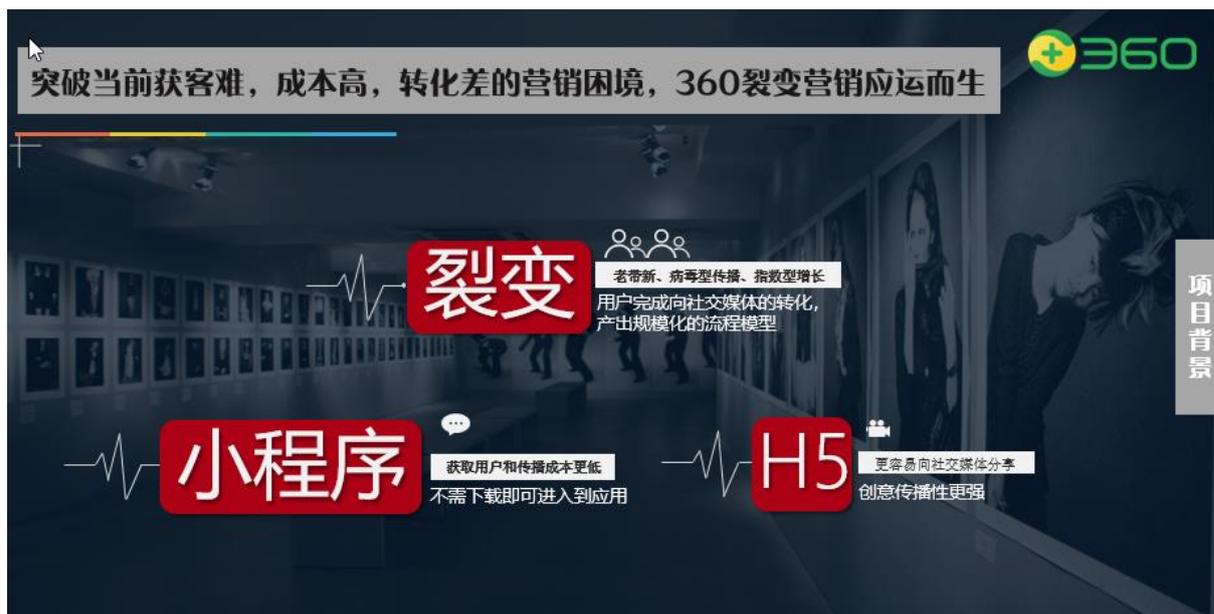
执行时间：2019.07.26-08.21

参选类别：创新营销类

营销背景

面对当前的金融市场环境，金融行业的营销获客愈发艰难，获客成本提高、门槛提升、用户质量参差不齐、获客量级提升难等问题。

凤凰金融作为 360 智慧商业金融行业的第一梯队，我们深入合作的广告主勇于尝鲜，根据凤凰金融在当前的营销目标“提升获客量级，降低获客成本，提升品牌影响”，我们为凤凰金融提出了裂变营销的解决方案，依托 360 智慧商业的优质广告资源，在现有的推广基础上利用裂变营销的模式，助力凤凰金融实现营销目标的达成。



营销目标

提升获客量，降低获客成本，增强品牌影响力，达成品效合一。

策略与创意

利用 360 优质核心资源，以 PC 搜索及展示优品广告为流量入口，把 PC 的流量引流到移动端，通过吸引用户瓜分百万现金红包的方式，在移动端的小程序诱导转发分享获取更多新用户，从而完成裂变获客。

红包奖励→转发分享→邀请解锁→持续裂变



360 裂变营销-裂变核心流程解读



执行过程/媒体表现

1、精准投放与高曝光融合，选择 360 关键词搜索广告和 360 优品展示广告这个两个核心流量资源为裂变入口。

精准投放与高曝光融合，选择360关键词搜索广告和360优品展示广告这两个核心流量资源为裂变入口



360搜索广告：关键词搜索



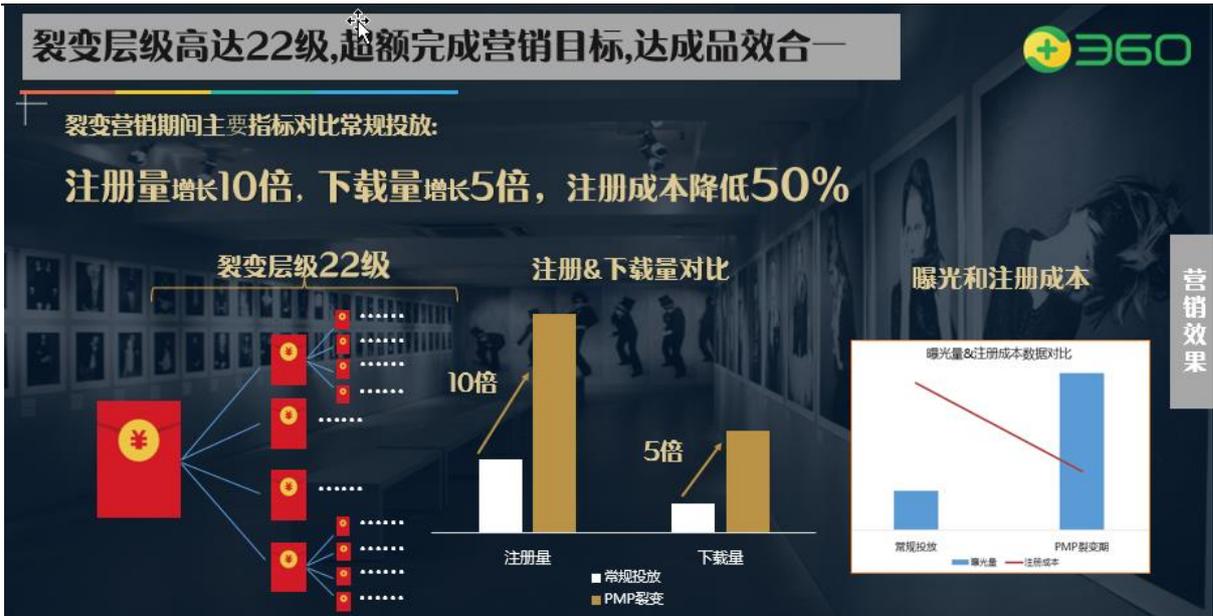
优品广告示例

- 2、以 360 优质广告资源位为入口的同时，利用 DMP 对人群进行分层次更精准的定向投放，为此次裂变找到对的人。
- 3、通过在 360 点睛平台投放 PC 搜索及 PC 优品广告，获取目标种子用户诱导扫码进入移动端小程序领取红包邀请更多好友完成裂变。



营销效果与市场反馈

- 1、裂变层级高达 22 级，超额完成营销目标，达成品效合一；
- 2、裂变营销期间主要指标对比常规投放：注册量增长 10 倍，下载量增长 5 倍，注册成本降低 50%；



3、360 裂变营销，突破营销边界，做逆流而上的颠覆者：突破行业瓶颈；挖掘优质流量；领跑营销创新。

360裂变营销,突破营销边界,做逆流而上的颠覆者

突破行业瓶颈

以创新的营销模式，逆市爆发增长，突破转化瓶颈，为其他行业提供了借鉴意义！

挖掘优质流量

通过裂变营销，实现资源突破，深度挖掘360优质资源，是媒体价值和营销模式的有效鉴证！

领跑营销创新

裂变实现多屏联动，跨屏融合，是PC优势的延伸，同时通过自身私域流量裂变，引发22级裂变传播！充分发掘和利用了用户自身的营销价值。