

# 玛氏M豆3月樱花季逗趣出行跨界联合营销

- **品牌名称：**玛氏M&M's
- **所属行业：**食品/饮料类
- **执行时间：**2024.03.10-03.31
- **参选类别：**跨界联合营销类



## 品牌传播背景



诞生于**1941年**的M豆 已有**80余年**历史



在激烈的市场竞争中仍保持良好的增长 长期稳居全球糖巧品类第一梯队

**深受消费者的喜爱**

## 营销背景



樱花的烂漫美好 已成为年轻人必追的春日热点 亦成为休闲食品品牌必争的营销节点 各类樱花口味、包装产品层出不穷，品牌集体发力，力争春日营销份额 爆火的赏樱经济，为M豆提供了更广阔的营销空间



TA们倾向于“空包旅行” 无需万全筹备 因为万物皆可“美团外卖”





## 行业发展背景

糖巧品类在市场规模、消费者需求、竞争格局与行业现状以及发展趋势等方面都呈现出积极的发展态势。未来，随着消费者需求的不断变化和市场竞争的加剧，**企业需要不断创新和升级以适应市场的发展**

## 品牌面临的营销困境及挑战

随着时代变迁，Z世代新晋成为市场消费的主力军，**许多新兴糖巧零食品牌快速占据市场份额**，M豆也迎来了更多的挑战：

- 1、在激烈的春日营销战役中，如何助力M豆成功脱颖而出？
- 2、如何借势赏樱热点场景，快速激发年轻消费者的购买欲望？
- 3、如何助力M豆品牌在即时零售赛道中寻找新的生意增量？





## 营销目标

助力M豆在樱花季一键换肤 打赢春日营销战役

扩大品牌声量 Get新的生意增长点



## 人群洞察

个性化与新鲜感

美学享受

浪漫属性



年轻女性占57%



未婚、白领91%



中高收入占87%

● 以女性为主，有消费能力 年轻人多，喜欢尝鲜和犒赏

## 核心策略-BIG IDEA 全方位赏樱+拉满情绪价值



打造M豆春日樱花季的浪漫盛宴



吸引用户引爆樱花季  
粉色限定M豆包装



多平台多渠道组合方式  
关联互动 扩大影响力

通过美团外卖直播、微博、公众号、小红书、抖音等多渠道新媒体组合方式，实现线上线下的无缝衔接和全方位传播，扩大活动的影响力和覆盖面。同时利用KOL合作和话题传播，进一步引爆活动热度



营销主题  
**逗趣赏樱 即刻送达**

M豆赏樱之旅正式开启  
快跟着它们一起打卡  
带上M豆 逗趣赏樱

## 深度挖掘樱花季的情感价值与美学特色 结合线上线下多元化的活动形式

直播预热、IP联动快闪、高校打卡装置展现了独特的创意策划，还极大地提升了用户的参与感和互动体验

## 利用美团外卖、小红书等平台进行精准营销

有效触达目标用户群体，并通过情感共鸣和福利放送进一步激发用户的自发传播，形成了强大的口碑效应

## 站内资源位樱花主题氛围换肤

活动期间美团站内多频道资源上线，趣味互动玩法让用户沉浸式体验樱花季氛围

3大  
亮点

## 执行过程

### 前期规划

明确目标，整合资源，设计  
樱花季限定产品和活动方案

### 站内曝光

利用美团站内资源置换  
跨频道推广，实现强势曝光

### 直播预热

通过美团外卖直播预告活动  
吸引用户关注

### 线下快闪

在上海M豆旗舰店等地举办  
快闪活动，以IP联动吸引打卡

### 社交媒体传播

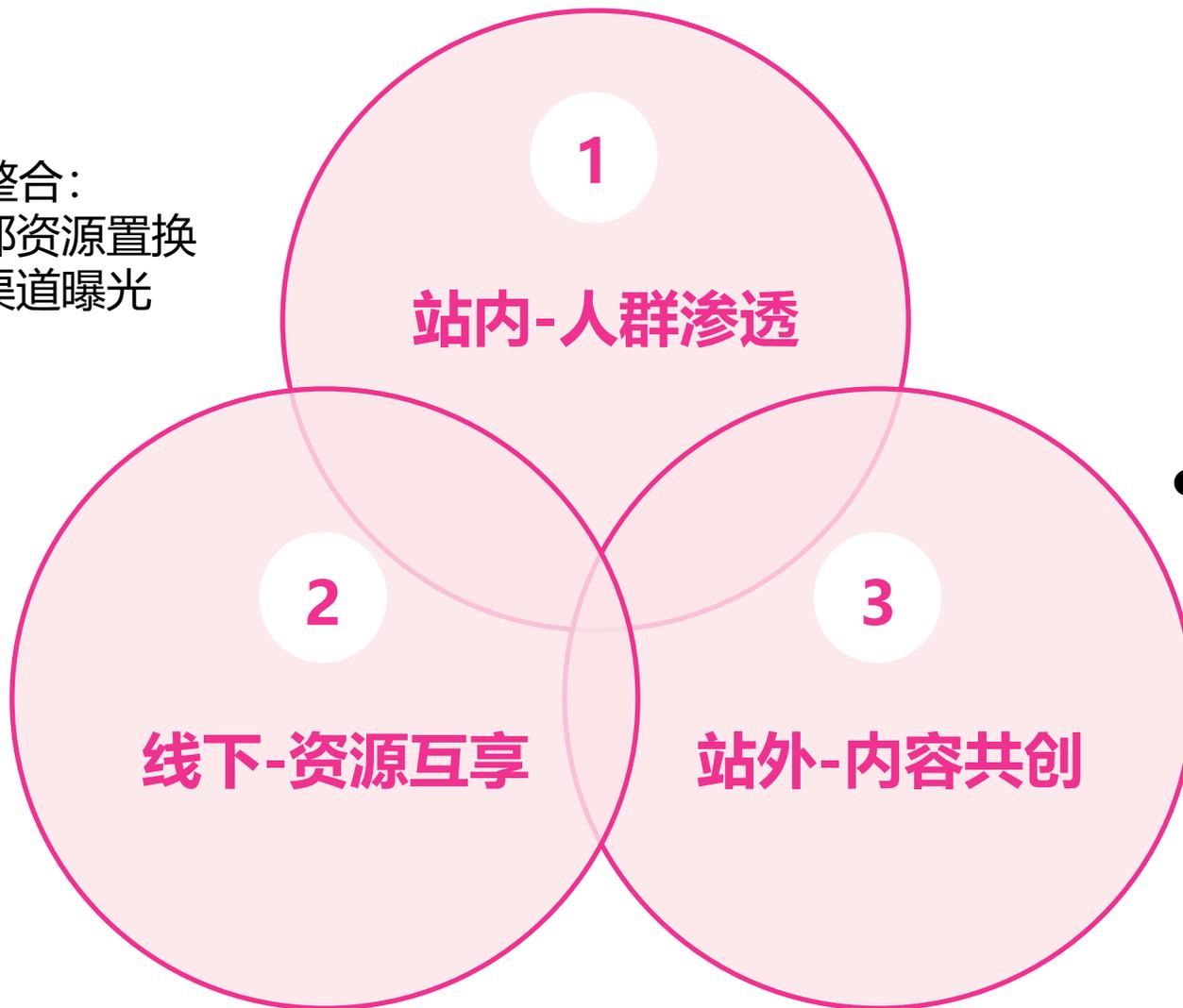
在微博/抖音/小红书等平台  
发起话题，邀请KOL参与，  
扩大影响力



## 媒介应用的优化与组合

- 跨平台整合：  
美团内部资源置换  
实现多渠道曝光

- 包店/快闪活动：  
KA门店/校园资源联动



- 社交媒体矩阵：  
构建多平台话题传播，  
形成热门话题

# 1 跨平台整合：美团内部资源置换，实现站内多渠道多端口曝光

联动美团心动大牌日IP档期  
获取开屏等高曝光资源



联动美团门票频道  
结合樱花季主题进行品牌曝光



借助美团神枪手直播  
预告活动并发放产品福利



制定精准营销计划  
针对合作渠道进行投放曝光



## 2 包店/快闪活动：KA门店+校园资源联动 实现资源互享共振

- M豆人和团团现身上海M豆旗舰店，与现场观众趣味互动，生成UGC
- M豆将赏樱地图带进校园，让大学生即时逗趣赏樱



美团外卖 心动大牌日 M豆

跟着豆人和团团的赏樱地图  
一起来打卡吧

上海M豆旗舰店  
豆人、美团团团和外卖小哥  
惊喜快闪等你来参与  
活动时间：3月22日10:00-12:00

广州华南农业大学教三大草坪  
超大型粉豆樱花装置和IP人偶快  
闪互动等你来探索  
活动时间：3月23日-24日

武汉Today便利店  
m豆樱花季包店等你来发现  
活动时间：3月20日-4月20日

上海万象城樱花市集  
超浪漫超有氛围感的  
市集等你来打卡  
活动时间：4月10日-14日

美团 逗趣赏樱

\*具体活动时间及规则，详见美团App/美团外卖App

## 3 社交媒体矩阵：构建多平台话题传播 形成热门话题

- 快闪活动/包点现场探店与M豆合影为活动造势
- 带出美团站内活动，引流落地页促进转化



## 营销效果

### 品牌声量



- ✓ M豆和美团外卖官方媒体和KOL共触**3000w+**人群
- ✓ #逗趣赏樱 话题全网阅读量超**300w+**
- ✓ 线下活动自来水传播帖子超**1500**条

### 品牌销量



- ✓ 品牌整体（包含其他子品牌）GMV同比增长**118%**
- ✓ M豆GMV同比增长**181%**，核心主推品M豆100g销量同步增长**241%**
- ✓ 超市KA GMV同比提升**264%**；新兴渠道闪电仓GMV同比提升**164%**

### 品牌拉新



- ✓ M豆新客环比增加**80%**
- ✓ 新客贡献率达**57%**，主推品线M豆新客增长对比非活动期提升**87%**

## 市场反馈

### #逗趣赏樱 即刻送达



利用真诚分享的社区氛围和海量鲜活情绪样本，品牌通过这次赏樱活动实现与用户的深度情感沟通。通过营造浪漫、逗趣、治愈的春日氛围，引导用户产生情感共鸣，从而增强了用户对品牌认知度和好感度。