

社媒广告流量变现增效方案

助力电商服务商提升广告ROI与客户消耗

- **品牌名称：**某宠物品牌
- **所属行业：**宠物用品
- **执行时间：**2024.12.01-12.31
- **参选类别：**电商营销类

- 项目背景

京东京小智服务商与加和科技合作，希望采集其服务品牌的社媒流量数据，回流至电商平台，通过京小智平台进行短信再营销，以提升品牌在电商平台的转化率。进一步增强其服务品牌的消耗与粘性。

- 品牌需求及挑战

以京小智服务商服务的某宠物品牌为例：该品牌希望通过精准挖掘小红书场景内的品牌兴趣人群，并结合短信再营销策略，将社交平台流量高效转化为电商订单，提升品牌跨平台营销效率。

- 在有限的营销预算下，如何将有效流量转化为更多业务增长？
- 对品牌兴趣人群，如何主动唤醒促成下单？
- 如何有效挖掘社媒中的品类兴趣人群，并通过个性化营销方式，促成电商成交转化？

- 营销目标

京小智服务商服务的某宠物品牌，希望在小红书平台上精准挖掘对品牌及品类感兴趣的人群，并借助个性化营销手段，实现跨平台营销，提升电商转化率。

- 一定周期内：

1. 本品牌在小红书场景内已曝光的用户有多少？
2. 本品类下浏览过含相关话题词笔记的用户有多少

- 对于兴趣人群资产，如何通过低成本精准触达方式，有效促进成交转化？

- 加和解决方案

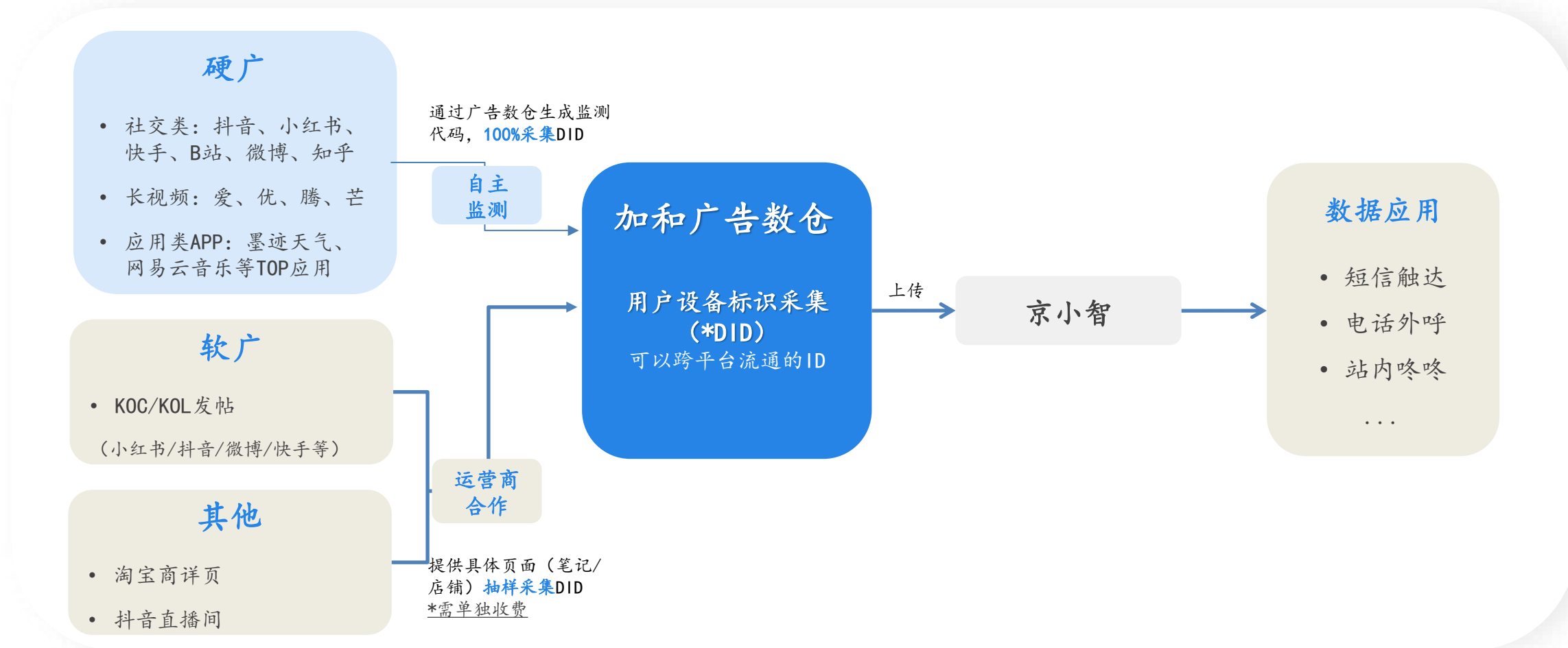
解决方案1：精准采集小红书平台内的品牌目标人群，并深度挖掘品类兴趣人群。

加和通过配置采集代码，并与运营商开展深度合作，精准采集品牌硬广和达人软文成功种草的用户，以及对品类相关话题表现出兴趣的用户群体。高效沉淀人群资产，用于二次营销的数据支持。

解决方案2：打通京小智平台，通过个性化短信营销提升电商转化率。

加和通过与京小智服务商深度合作，打通京小智智能营销平台，将品牌词及品类兴趣人群数据一键推送至京东平台，并通过个性化短信进行低成本定向再营销，激发用户消费意愿，显著提高电商触达转化率。

具体执行方案





- 助力京小智服务商实现业务增长，服务品牌数量同比增长40%，消耗量同比增长60%。

将广告已渗透用户，通过低成本短信营销精准再次触达，提高流量利用效率以及生意转化率。

- 助力京小智服务商服务的宠物品牌，在有限的营销预算下，通过电商平台的二次营销，将站外流量高效转化为用户购买行为，提升营销转化效果。



社媒兴趣人群采集

12月22-25日小红书浏览过
含相关话题词笔记的用户

采集关键词 量级

品牌词 3192

猫咪软便 1220

猫咪肠道问题 1428



短信再营销



结果数据

进店率 4.41%

加购率 1.83%

下单率 1.07%