

携手一程, 共鉴美好

■ 品牌名称:携程旅行

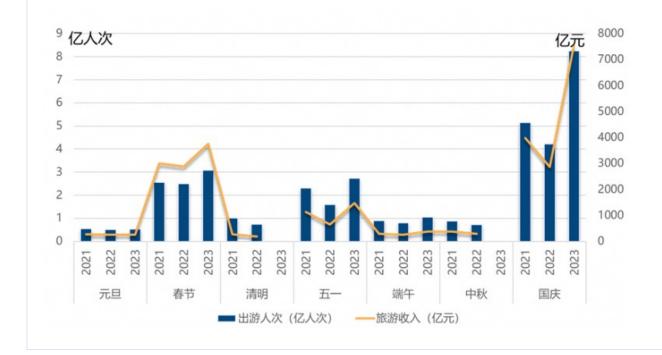
• 所属行业: 旅游行业

• 执行时间: 2024.03

● 参选类别:效果营销类



2023年,是三年"口罩因素"后经济恢复发展的一年,对旅游业更是不同寻常的一年,全年旅游市场高潮迭起,活力满满,被压抑三年的旅游需求得以释放,旅游检索需求明显增长,居民出行意愿强烈,多种旅游方式盛行,出行成为一种生活方式;



围炉煮茶 自驾出游 仪式游 45度躺平 研学旅游 避暑 康养旅游 特种兵式旅游

数据来源:环球旅讯

行业背景: 旅游行业报复性出行强势反弹

营销背景

疫情三年出行不受限,全面放开后消费者对旅行的需求在2023年得到集中释放,在"报复性出游"的整体趋势下,全年旅行数据也表现出整体反弹。

2 0 2 3 年 全 年 旅 游 订 单 量

同比2022增长 1 3 3 %

2023年全年旅游订单量同比2022年增长133%

2023年全年国内游人次增长

同比2022增长 9 3 . 3 %

2023年国内出游人次48.91亿,同比增长93.3%

2 0 2 3 年 全 年 国 内 游 客 出 游 总 花 费

同比2022增长

140.3%

2023年国内游客出游总花费4.91万亿元,比上年增加2.87万亿元,同比增长140.3%

数据来源: 携程23年旅行数据报告



充分发挥超级汇川平台数据与产品力:

利用新兴旅游出圈方式撬动客户新资源预算,且稳定投放,最终实现效果转化

品牌侧

全面拉升携程轻奢、定制化旅行调性,及传播侧**公众印象与 好感度**

人群侧

精准圈选、定位多属性旅游人群,定制化内容触达潜在群体、轻奢群体、 购物、出行、兴趣属性等

效果侧

多素材精准触达转化 **转化、CPM、CTR**



超级汇川定制化三重创意组合

人群层面

TA细分

人群分层创意

精准圈选、定位多属性旅游人群,定制化内容触达

潜在群体、

轻奢群体、

购物、出行、兴趣属性等

内容层面

TA影响

内容定制化创意

多酒店测试:媒体与客户联合, 进行测试酒店名单制定;

周维度分析:定期进行优质素材

分析,输出素材延展方向;

运营层面

TA行动

双运营链路策略

出价磨合: 激活单出价切入、深度

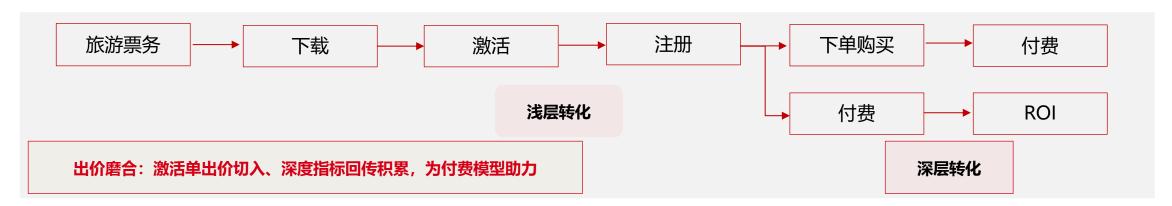
指标回传积累,为付费模型助力;

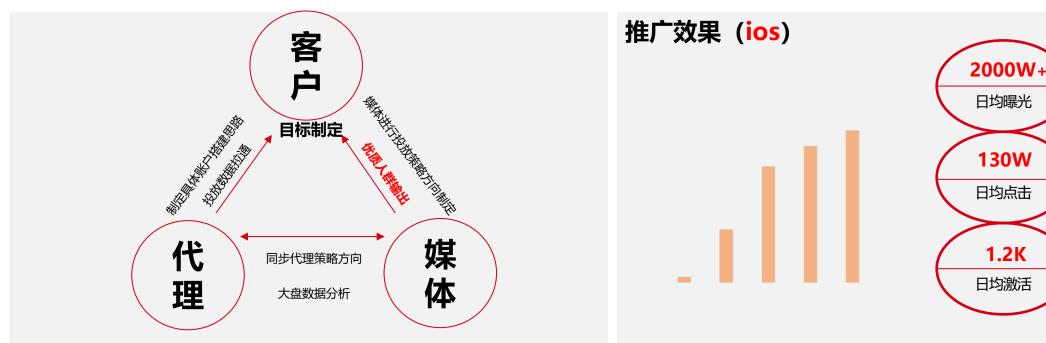
深层转化:付费、ROI提升等

助力携程品牌、效果双向成长



双运营创意模式,搭配高效转化链路,助力交付达标







牵星DMP分节点、分属性精准圈定人群创意

圈选多重人群

扩流量:除了常规的uc流量量外,寻找集团内其他场

景流量,扩大流量的填充范围;

堆样式:根据流量版位的填充,进行对应样式的补充,

立即下载

保障广告填充;

铺人群:设置多个潜力人群包,人群包量级突破

3KW+

住进异域风情满满的特色民宿,这家真的推荐!



携程旅行-订酒店机票火...

■ 推广 刚刚 携程在手,说走就走!



定位潜力受众群体

点击人群:最近7天点击过1词的人群

关键词人群: 最近搜索过旅游、酒店业务相关的

任期内

潜力人群:借助系统算法,进行付费人群包产出

Acam模型:提供全渠道转化人群



精准触达转化

客户高配:落地页与业务的相关

优化助力:利益点输出、按钮优化

媒体功能:商店直投的应用、锦帆建站

的数据分析





多媒介内容创意,持续抨击核心消费者

轻奢优质内容延展吸引

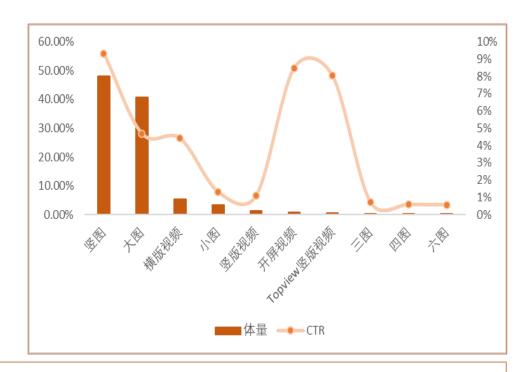








素材样式转化体现



多酒店测试:媒体与客户联合,进行测试酒店名单制定; **周维度分析**:定期进行优质素材分析,输出素材延展方向;



开屏与信息流多资源下发

根据不同人群以及不同节点,进行精准品类选定,并借助开屏、信息流等多种资源进行精准触达plus和信息 流资源分城市精准下发,实现更加全面的信息触达











430%

转 长 401%