

# 可口可乐×美宜佳

## 揭盖畅饮，大「集」大利

- **品牌名称:** 可口可乐
- **所属行业:** 食品/饮料类
- **执行时间:** 2024.09-11
- **参选类别:** 效果营销类

可口可乐持续运营消费者，  
**以提升每周饮用 (Weekly+) 为目标**  
 但饮料线下市场依赖粗暴的让利，  
**导致消费者情感麻木**



频繁的价格促销，加剧市场竞争内耗



不买不领券

无后续

没感觉

传统派券体验同质化，跟品牌链接弱



可口可乐

开启畅爽 尽释美妙

在传统的销售通路里

可口可乐「买」和「用」的场景没办法联结在一起

我们通常只能驱动「买」

于是就只能使用购买力度和机制这样的手段

去攻克各个销售渠道

——但是这样太费力了



而现在一些「本地生活平台」的出现

让消费者在「买」的moment → 无限趋近于 → 「用」的consumption occasion

在这些平台上的一些「购买场景」几乎就是「使用场景」

可口可乐会员资产赋能渠道，建立使用=购买的通路



O2O到家



O2O到店



便利店



- 品牌会员资产优势 -



# “可口可乐吧” 承载可乐全球以及中国内地营销资产， 汇聚数千万平台会员和3亿+次年访问量， 用户资产价值巨大

## 全球&全集团顶流资产 带来独家消费者体验

## 海量专属会员权益 快乐瓶积分解锁

## 持续流量牵引 流量汇聚于平台， 二次导流赋能全渠道触点

奥运UTC  
揭盖赢金/红包

畅爽音棚  
独家音乐享受

可乐独家明星  
定制权益

可乐商店

品牌独家活动

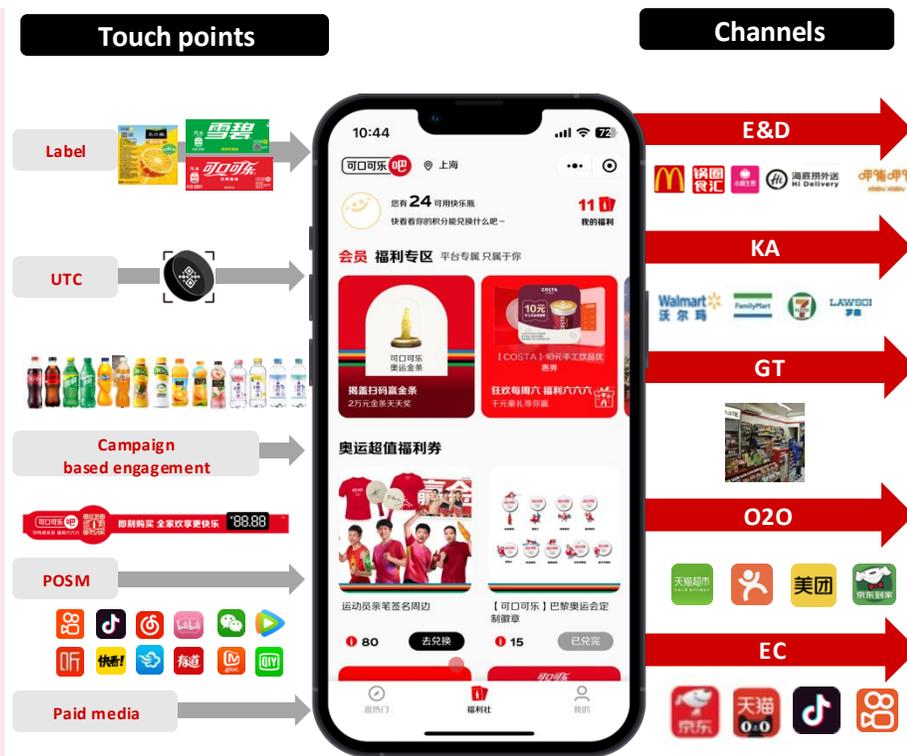
限量首发明星

重点客户权益

幸运红包

进口商品

OCP积分=“快乐瓶”=每周更新独家权益



# 会员联动和数字化升级

联动便利店头部渠道美宜佳

赋能渠道促进用户到店

提升线下GMV

实现数据化资产的有效变现!



奥运UTC  
揭盖赢金/红包

畅爽音棚  
独家音乐享受

可乐独家明星  
定制权益



美宜佳便利店  
小程序

门店覆盖  
密度高

数千万会员沉淀

亿次年访问量

多档现象级营销事件

会员量6000万+

门店超37000家

覆盖230多个城市

可口可乐吧

美宜佳

# 揭盖畅饮，大「集」大利

打造可口可乐与美宜佳联合会员模式

## 让用户收集快乐集章，每喝一瓶收集一个

可口可乐吧帮TA默默累积快乐，到美宜佳尽情兑换畅饮





揭盖畅饮，大「集」大利  
发挥可口可乐和美宜佳的资源力量

## 赋予渠道购买习惯升级，带动更多流量到店



### 极简链路

满五赠一提升饮用频率  
实现线上到线下的  
引流转化



### 高效曝光

线上UTC线下门店  
全域推广活动心智



### 会员联动

优化核销体验  
获得真实反馈

# 极简链路：低门槛的集章互动，轻松实现线上到线下的引流转化

扫五瓶奖一瓶  
到门店兑换  
驱动更广泛的用户  
到美宜佳兑奖



默默买可乐  
买五瓶奖一瓶  
提升消费者对美宜佳和  
可口可乐的消费粘性



# 高效曝光：从“点”到“面”助力活动曝光，全量引爆推广，丝滑集章

借势奥运活动UTC曝光资源  
承接大“集”大利活动

美宜佳门店POSM推广  
会员小程序广告，广泛宣传



# 高效曝光：**精细化CRM工具应用**，保证参与者持续关注和活跃

可口可乐吧首页  
基于LBS展示



订阅通知  
满3章、满5章提醒



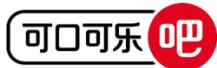
朋友圈/公众号广告  
一方人群包测试



创意浮标  
动态吸引用户点击



# 会员互通：领券核销链路优化，大幅缩短流程，突破渠道间的体验障碍



BEFORE 五步  
品牌单方面派券核销



AFTER 三步  
渠道技术合作实现A发B核  
大「集」大利体验更自然流畅



# 会员互通：即时获得双方渠道**真实反馈**，让策略更有效落地

按月度周期驱动用户参与  
更能调动积极性  
**对每周饮用提升更有意义**



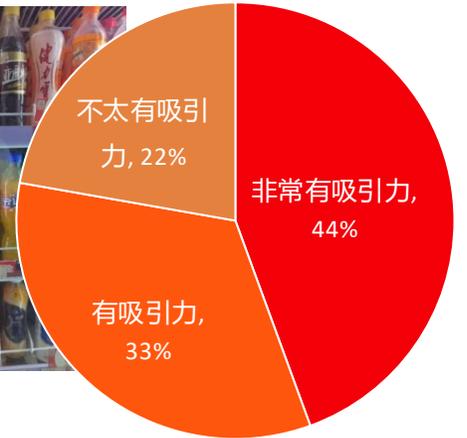
为了完成5个集章，用户购买频次有所累积  
活动让用户持续在1个月内活跃



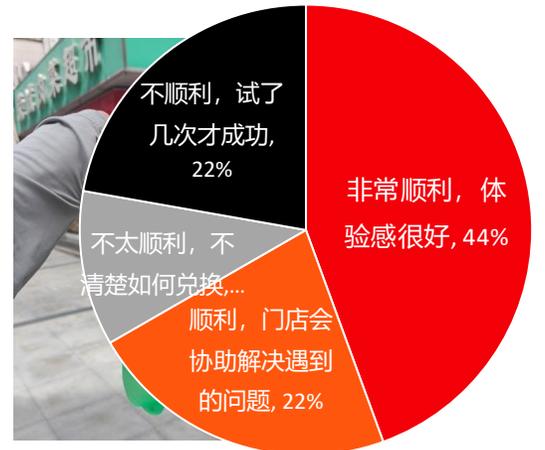
# 会员互通：充分了解消费者，为双会员活动提供更多支撑

挑选高活跃人群，通过小程序  
订阅通知/短信精准投放问卷  
**即时获得好评反馈**

有77%用户表示满五赠一机制有吸引力



有44%用户表示美宜佳门店兑奖体验感很好



# 活动效果回顾



结合渠道“使用=购买”场景  
带动渠道可持续转化



联动双方数字化资产资源  
省下投放成本，极致且精准曝光



深度共建会员数据交互  
为双会员的玩法创造更大空间



有效推动 **70%+** 集章成功用户，**2-5周** 每周扫码集章



领券到店核销率 **80%+**

The image features the classic Coca-Cola logo in white script font, centered on a vibrant red background. A white, wavy ribbon-like shape curves across the middle of the frame, passing behind the logo. Below the ribbon, the word "THANKS" is written in a clean, white, sans-serif font.

*Coca-Cola*

THANKS