

大涛配镜营销新模式登销量TOP1

- **品牌名称：**大涛眼镜
- **所属行业：**眼镜
- **执行时间：**2024.07.01-11.30
- **参选类别：**效果营销类

品牌介绍：大涛配镜

整合优质工厂货源，价格低廉，成本控制优势明显，品质有保证；数字化仓储中心实现线上线下结合，性价比与配货速度并重。

2024年下半年启动本地推投放，不到半年时间， 门店数量从20余家增长至140家， 业务扩张成倍数增长，以平均每3天开业1-2家店的速度迅猛发展。

营销背景：本地营销

伴随抖音本地生活业务的扩张与发展，传统眼镜行业面临线下获客效率低，获客成本高等问题。

“大涛配镜”希望打破传统眼镜店的运营模式，通过抖音平台实现线上线下的无缝衔接和优势互补。通过线上渠道扩大品牌力的同时为线下各门店引流大量精准顾客并最终实现成交。

项目整体目标：

促拉新+提复购，打破传统获客模式

短视频-本地推投放ROI目标：2+

直播-本地推全域投放ROI目标：6+

传统眼镜门店营销症结：

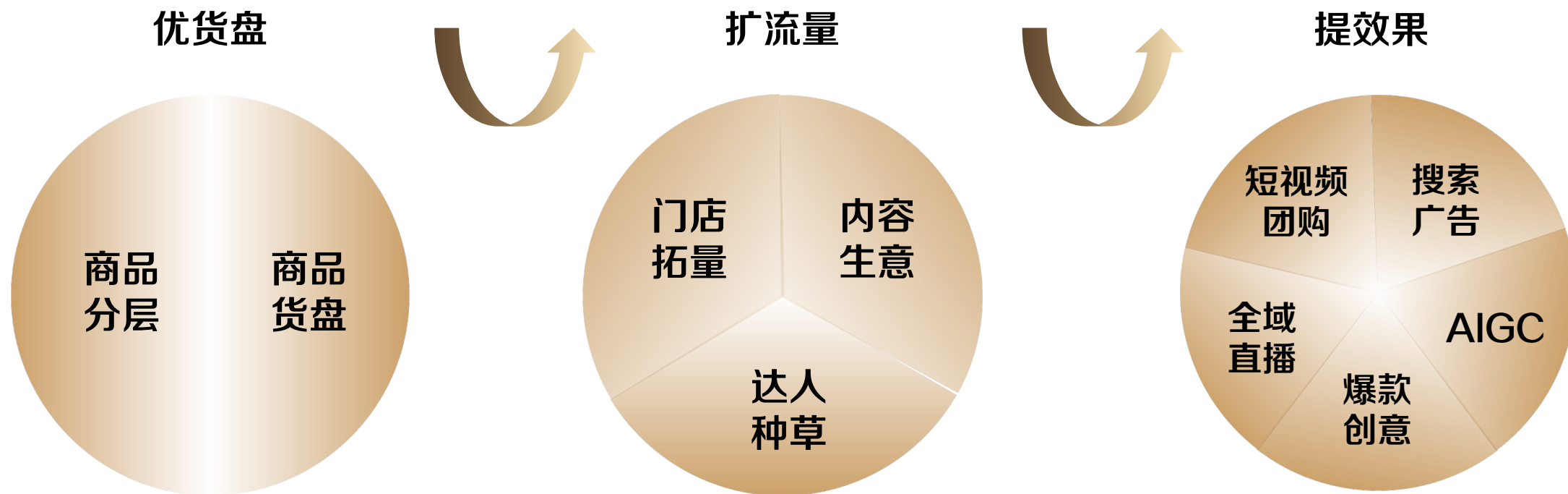
- 1、进店客流差，进货随意，品质参差不齐，价格高昂
- 2、内容营销依赖传统媒体，年轻群体关注度较低



大涛配镜新模式：

- 1、O2O工厂店：线上引流、覆盖面广，获客流量增大
供应链集采模式，统一价格与品质标准、优化成本，进货省心，产品更具性价比
- 2、本地推拉新年轻客群：抖音本地生活业务拓展新客群
覆盖95后、00后等Z世代优质新客群，本地推快速拉新，吸引用户到店消费

聚焦本地推投放，货盘+流量+效果并重，助力大涛配镜线下生意规模突破



通过调整符合平台用户消费特性的产品结构，流量上采用本地推短视频团购+全域推广付费流量，达人侧+官方侧不断输出优质种草内容，放大内容价值，结合本地推搜索+团购卡提升转化，提高品牌销量规模

项目执行创意亮点

货盘侧

商品分层

设置独家品、优选品、节点品等分层组品，
丰富价格带，实现不同用户群体精细化需求覆盖

商品货盘

优化货盘结构：
引流品+主推品+锚点品+营销品+代金券
周期性挂载秒杀组件、制造折扣、优惠等
poi商品售卖累计突破20w单

流量侧

门店拓量

从单门店测试到全国100+门店线上引流

内容生意场

官号+门店账户日更视频超100条
官方直播间+门店直播间组合开播+明星空降
日均gmv增长超过3倍

达人种草

累计达人数量超过5k+，达人订单量占比超
20%，达人视频本地推roi3+，高于均值1.5倍

效果侧

短视频团购

门店推广+商品推广，提升消耗，千万级曝光

搜索广告

搜索+团购卡组合，团购卡日度曝光量10w+
搜索+团购卡售卖2万单+，roi提升至4+

全域直播

拉升直播间曝光互动，提升成交，roi提升至8+

爆款创意公式+AIGC提效

综合爆款率5%，高于行业平均值30%
素材制作周期缩短60%，重复率降低20%

商品分层：设置独家品、优选品、节点品等分层组品；丰富价格带，实现不同用户群体精细化需求覆盖

独家品：
仅抖音平台限时限量供应商品

优选品：
人有我优商品+品牌联名商品

节点品：
应季趋势商品+特价促销商品



以独家商品方式吸引用户成交
周期成交订单量突破1w+单

筛选高匹配产品的视频做最优推荐
控制线上线下同价，避免用户有比价困扰
累计成交量突破10w+单

定期调整库存、和调整poi页面展现位置
置顶有优势的促销商品，调换销量表现不佳的商品

商品货盘：优化货盘结构，引流品+主推品+锚点品+营销品+代金券；
通过商品名称提升产品辨识度，满足消费者自由配镜需求

六清配镜

poi商品数保持15+以上，采用引流品*2+主推品*4+锚点品*2+营销品*3+代金券*2

引流品

引流拉新升单



【超值·防蓝光】1.60配镜套餐
到店自提 | 周一至周日可用 | 免预约 | 已售 10万+

秒杀 ¥95 ¥146 [抢购](#)



【超薄·防蓝光】1.67配镜套餐
到店自提 | 周一至周日可用 | 免预约 | 已售 9万+

秒杀 ¥155 ¥296 [抢购](#)

主推品

挖掘高价值顾客



【儿童防控】新乐学等三大品牌离焦配镜套餐
宜宾 | 大湾配镜工厂(宜宾... 等116店通用
到店自提 | 周一至周日可用 | 已售 2000+

秒杀 ¥1568 ¥4369 [去抢购](#)



【超轻钛·超薄】1.67防蓝光配镜套餐
新店特惠 | 到店自提·非邮寄 | 已售 8000+

秒杀 ¥358 ¥697 [抢购](#)

锚点品

消费者价格参考



【依shi路·膜洁】1.67中高度数配镜...
新店特惠 | 到店自提·非邮寄 | 已售 200+

秒杀 ¥698 ¥1018 [抢购](#)



【依shi路·膜洁】1.60中低度数配镜...
新店特惠 | 到店自提·非邮寄 | 已售 1000+

秒杀 ¥398 ¥1118 [抢购](#)

营销品

年轻客群节点营销



【夏日福利】时尚太阳镜套餐
到店自提 | 周一至周日可用 | 免预约 | 已售 3000+

秒杀 ¥49 ¥118 [抢购](#)



【毕业季】时尚镜框 百款任选
到店自提 | 周一至周日可用 | 免预约 | 已售 1万+

商家券: 减22
秒杀券后 ¥28 ¥108 [领券抢购](#)

代金券

高价值用户刚需



【代金券】全场通用100元代金券
新店特惠 | 到店使用 | 周一至周日可用 | 已售 4万+

秒杀 ¥95 ¥100 [抢购](#)



【代金券】300元代金券
新店特惠 | 到店使用 | 周一至周日可用 | 已售 5000+

秒杀 ¥290 ¥300 [抢购](#)

周期性挂载秒杀组件、制造折扣、优惠的购物氛围，给予粉丝专属折扣价
poi商品售卖累计突破20w单，各区域生活活动团购交易榜单持续霸榜

门店拓量：从单门店测试到全国100+门店线上引流



1



100+

门店线上引流提升生意转化

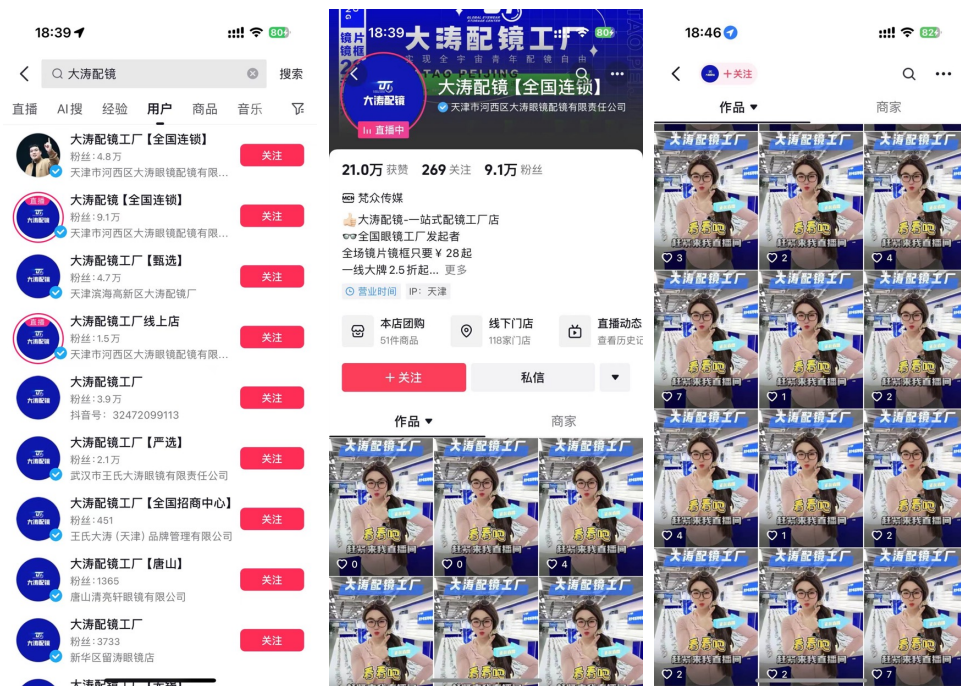
单地域门店单日均ROI20+, 门店浏览量增加150%

线上引流促进线下到店率增加35%

内容生意场：短视频&直播协同，以提升GMV为目标打造营销矩阵，日均GMV超3倍+

官号+门店账户日更视频超100条

官方直播间+门店直播间组合开播



官号建立发展到门店矩阵号80+, 日度更新百条视频

明星大场：Y蛋空降大涛直播间，全网曝光量破千万

达人种草：达人矩阵策略+本地推投流，综合提升大涛配镜全量GMV



- (1) 根据区域门店分布定向撮合达人
- (2) 低佣金达人—短视频团购追投，起量后追加二、三期；
高佣金达人—小预算测试，roi达标的加投

累计撮合达人数量超过5k+，达人订单量占比超20%

达人视频本地推roi3+，高于均值1.5倍+

门店推广+商品推广：浅层种草+深层购买快速实现增量，达到千万级曝光

门店浏览拉新种草+商品购买实现线上收割

单门店周边8KM距离投放快速拉动客群种草

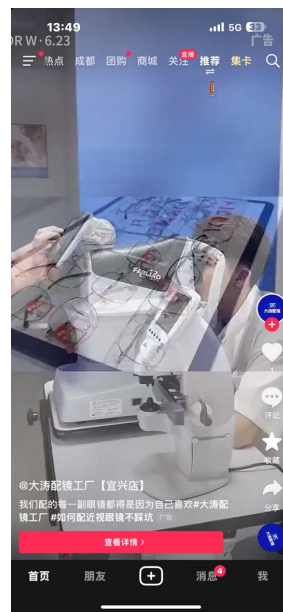


前期搭建浅层+深层比例4:6
快速测试跑量素材，后期以跑量迭代与达人二创素材为计划基建主力，增加深层计划的搭建上新。

平均转化率高达66.62%

引流品+优选品组合投放，助力消耗直线增长

钩子品引流体验，优选品线上打出价格差



前期货盘品类铺设组合投放
高种草低客单品+
品牌镜片增效拉爆流量

团购主推品单日消耗增长126%，
商品浏览触达提升133%
高客单儿童品牌镜片单日商品浏览
增长137%，实现ROI增长至5+

搜索广告：搜索+团购卡组合，品牌首位广告曝光，精准匹配用户需求提升商单转化



标题：地点/需求+产品+价格+引导

多门店+精准定向+智能出价+启用搜索定向拓展

团购卡日度曝光量10w+、售卖2万单+、roi提升至4+

搜索+团购卡组合-首位广告曝光

全域直播：全域推广拉升直播间曝光互动，提升成交，roi提升至8+



推广策略：

前期标准直播推广：

多账户手动+智能出价基建，浅层深层配比3:7，拉升直播间曝光互动，提升成交

分场域投放：

达人、大场视频、官号等不同场域设置不同的ROI值，对优质内容进行投放，最大化放大内容价值

中后期全域推广：

官号直播间流量平稳后切全域，达人大场素材拉满保投产，roi提升至8+

爆款创意：聚焦创意公式高效生产素材

「黄金三秒+购物体验流程清晰+团购券价值放大+地点强引导客户到店」

靠原生：演员形象选择偏素人接地气，文案语言简单易懂口语化，拍摄用手机原相机画面突出真实购物场景，拉近客户距离

重体验：脚本以客户视角出发，还原实际到店购买体验。店铺环境+购买流程清晰明了，增加客户代入感

点场所：直接明确店铺地点，唤醒同城到店客户

明优惠：突出眼镜工厂店主推品价格优势，团购券突出工厂店价格优势，物美价优

玩三秒：聚焦5个关键要素（地域、人群、价格、品牌、热点）

天津的伙伴注意了！今天就教你如何实现配镜自由！——**地域**

600度以上的高度近视配什么镜片？——**人群**

您95元的眼镜已经配好了——**价格**

想配蔡司镜片，你一定要来xxx ——**品牌**

暑假配近视眼镜福利来袭！——**热点**



素材产出量级超过1000+

跑量素材50条，综合爆款率5%，
高于行业平均值30%

优质标签视频占比提升47%
首发标签视频占比提升26%

即创AIGC创新素材，降低素材重复率20%，素材制作周期时间缩短60%



AIGC创意生成链路： AI脚本→数字人筛选→剪辑

投喂产品信息、卖点、优惠、人群、痛点等一键生成脚本
筛选合适数字人形象一键成片
进行空镜和数字人混剪，降低以往纯空镜混剪重复度

AI脚本产出爆款视频2个，售卖订单1.2W+

核心成果/数据展示

通过抖音本地推营销成功实现大涛配镜促拉新+提复购，短视频&直播投放ROI均达成预期目标；
通过线上扩大品牌力的同时为线下门店引流大量精准顾客并促进成交

✓ 门店曝光量3e+，种草引流线下客流增长3倍

矩阵门店账号数量突破80家，矩阵号短视频日更数量100+
官方直播间+门店直播间组合开播+明星大场提升曝光吸引客流

✓ 日均消耗峰值20w+，素材跑量提升150%+

爆款视频公式+AIGC，综合爆款率5%高于行业平均值30%
素材制作周期时间缩短60%，日均消耗峰值20w+

✓ 短视频推广ROI 2+；全域直播推广ROI 8+

短视频推广配合商品卡，商品种草促转化，ROI稳定2+
全域直播，实现自然流+商业流效果结合，ROI突破8+

✓ 全年单量破30w+，日均GMV增长3倍，季度千万GMV

商品分层+优化货盘结构，poi货盘销量突破20万单；短视频团购+搜索直投
+全域直播推广，整体实现全年单量破30w+，季度实现千万GMV

营销/经营方法论沉淀

通过优货盘+扩流量+提效果组合策略，借助本地推实现本地行业商家生意爆单转化

优货盘

- 商品分层：设置独家品、优选品、节点品等分层组品，丰富价格带，实现不同用户精细化需求覆盖
- 商品货盘：引流品、主推品、锚点品、营销品、代金券组合，周期性挂载秒杀组件、提供折扣优惠券等

扩流量

- 门店拓量：门店线上引流提升生意转化
- 内容生意场：短视频&直播协同，以提升GMV为目标打造营销矩阵
- 达人种草：达人矩阵策略+本地推投流

提效果

- 短视频团购：门店推广+商品推广，浅层种草+深层购买快速实现增量
- 搜索广告：搜索+团购卡组合，精准匹配用户需求提升商单转化
- 全域直播：全域直播间推广
- 爆款创意公式&即创AIGC创新素材，降低素材重复率提升爆款

策略复用：

合作其他眼镜本地推客户，复刻使用此策略，12月消耗达到8W+，短视频投放ROI2+，全域直播GMV36W+，场均客单增量28%；12月新引入2家短视频团购类客户，在眼镜团购类赛道取得卓越地位。

品牌证言及反馈

品牌名



王芷梵

大涛配镜CMO

橙乐团队用心经营、配合度高、消息响应及时、策略复盘有针对性，通过本地推投放加持、帮助大涛顺利完成品牌扩张。在本地推投放中，能够站在品牌角度，以提升ROI为使命，扩大效果收益，是值得信赖的合作伙伴。