

三棵树×百度营销 让AI住进你星里

- **品牌名称：**三棵树X百度营销
- **所属行业：**家居类
- **执行时间：**2024.11.20-12.30
- **参选类别：**公益营销类

结案视频

直接点击链接观看视频，或复制链接到新浏览器页面查看

https://mbd.baidu.com/newspage/data/videolanding?nid=sv_11252583534927828686&sourceFrom=share

孤独症，
是一个听起来就有些沉重的名称
孤独症患者已超1300万人，
且以每年近20万人的速度增长

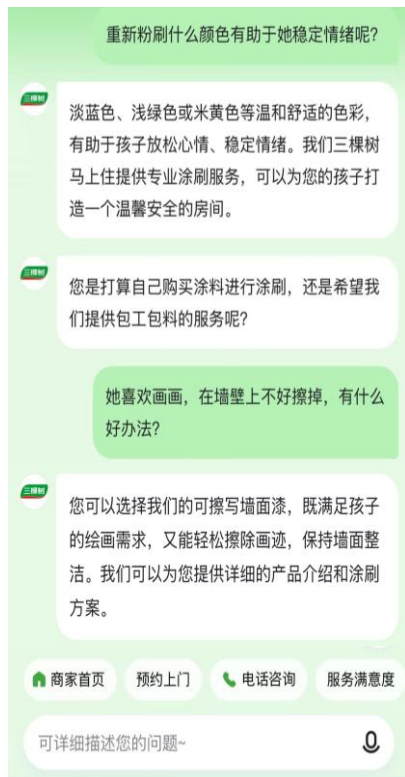
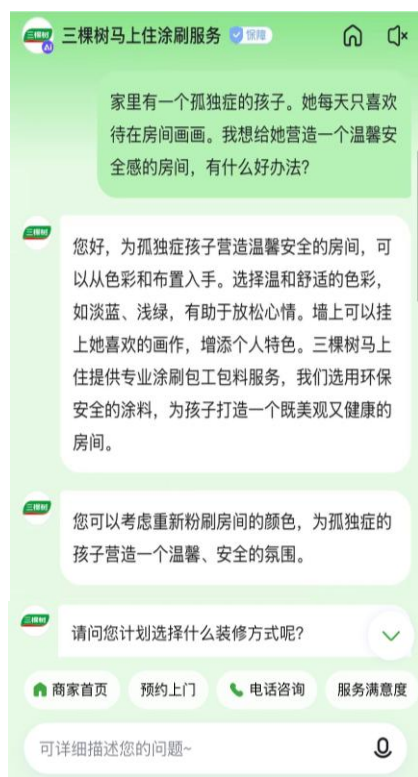
关于孤独症，
最常见的误解往往和智力相关

“他们通常拥有广阔、丰富而敏感的内心世界。
只是受困于自身的状况，无法很好地将内心的情感表达出来，就像星星孤独地闪着光芒。”



三棵树商家智能体上线，沉淀大量用户对话数据

其中，在众多对话数据沉淀与分析中，我们发现了以下这轮特殊的对话.....



特殊的交互

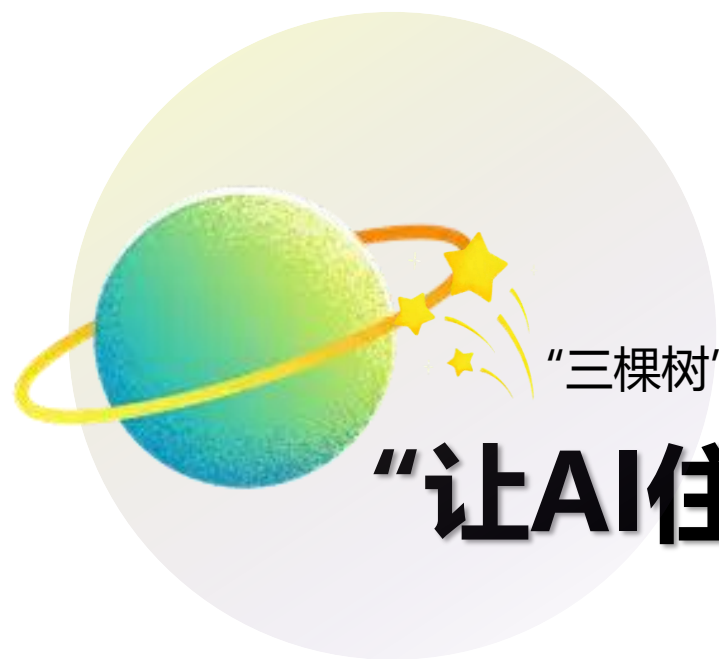
孤独症家长在深夜的思想斗争，从“自己找答案”到“智能体告诉你答案”，用户迅速得到解决方案，甚至获得来自品牌人文抚慰。

特殊的方案

运用AI理解力与设计能力，精准的理解孤独症家长的意图，迅速瞄准痛点给予解决方案，并给出效果案例图。

场域的拓展

未来，我们将商家智能体基于对话内容的理解，从一个故事拓展成一群目标受众，为三棵树赢得更多市场可能。



“三棵树” 携手 “百度商家智能体” 联合发起

“让AI住进你星里” 行动计划

传播目标

一场AI创新公益，唤起对孤独症儿童家庭的社会关怀

品牌目标

一次三棵树特别的公益营销，AI赋能品牌责任与关怀

"AI+" 公益营销策略

Action 行动

为特殊儿童公益事业付诸行动

品

开展孤独症儿童美术课堂、色彩疗愈讲座等系列活动，让温暖与关怀走近孤独症儿童身边

效

运用商家智能体AI交互能力，征集特殊孩子故事、理解家庭需求，输出涂刷改造解决方案

Inspire 唤起

唤起大众对“爱/AI”的关注

三棵树线下门店公益画展十城巡展，唤起大众对特殊儿童的关注

门店消费者体验智能体，获取涂刷方案与效果案例，唤起更多目标受众对智能体交互感知

+ 破圈

三棵树破圈特殊人群

百度商业化资源投放传播+跨平台的话题造势，提升品牌影响力

丰富特殊儿童知识库，AI MAX拓量能力加持，为三棵树拓展更多的市场可能

特殊儿童的家庭需求挖掘，从一个故事拓展成一群目标受众

覆盖TA们

观星盘发现特殊孩子



特殊儿童词

- “自闭症”是什么病
- “自闭症”怎么办
- “自闭症”怎么预防

特殊儿童包

- 特殊人群贴吧阅读人群
- 特殊人群搜索行为人群
- 儿童房装修再营销人群

触达TA们

收集特殊孩子故事



三棵树涂料股份有限公司

让AI住进你心里#征集活动

称呼* 静女士

电话* 138 1381 1381

您的故事* 家里有孤独症的孩子，情绪很容易失控，只喜欢在自己房间里待着才能有安全感。

自动输入历史信息《个人信息授权与隐私政策》

立即提交

理解TA们

丰富特殊儿童知识库及



拓展TA们

加持拓展特殊人群



活动期间
新增特殊儿童线索:

投入增加:

25%

线索增加:

36%

帮助TA们

活动期间共征集超110个故事
甄选三个故事提供公益涂刷服务

您的故事*

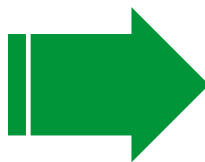
我们在地工作，女儿一直在乡下奶奶家长大，但一直以来都是性格敏感、情绪容易崩溃。自从知道女儿有孤独症，而且长期缺乏父母的关爱变的更加严重。今年把她接到自己身边，想给她更多的爱，让她感到被包围和爱护。

您的故事*

我的女儿叫小萱，她是孤独症儿童，她对光线的变化反应强烈，强光会使她极度不安，甚至引发情绪失控。她有触摸东西的习惯，尤其喜欢触摸有纹理的物品，并且对星星图案有着特殊的情感依赖。

您的故事*

患有唐氏综合征女孩，性格温和，跟正常女孩一样对柔软的触感和粉色系情有独钟，希望自己是小公主，喜欢画画，对颜色的使用比较敏感。尤其喜欢粉色与淡紫色的搭配。



从一个特殊群体的公益互动，到全社会的公益传播

色彩疗愈公益讲座

专场孤独症儿童家长的系列活动，
家长通过智能体留下了动人的故事与实际的涂刷需求



公益美术课堂

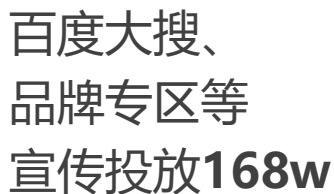


从特殊人群
走向大众

十城公益系列画展

十城三棵树门店联动孤独症儿童画展，
来往消费者也纷纷体验智能体获得涂刷方案与效果案例





并发起话题
#让AI住进你星里#
配合@度看福建 共同传播



跨平台话题声量



项目视频发布商业/营销/财经科技等视频号，
精准触达圈层人群及潜在客群，视频播放量共206.4万， 转评赞10749



跨平台话题声量



联合营销媒体《品牌营销界》，深度稿件解读定调 用「AI」温暖孤独，三棵树×百度商家智能突破传统营销界限，同时发布60家+门户/商业营销/科技财经等媒体、房产家居/大健康/教育培训等重点行业垂媒扩散传播。

用「AI」温暖孤独，三棵树×百度商家智能突破传统营销界限

来源 Eva 品牌营销界 2024年12月16日 20:22 广东



用「AI」治愈孤独症儿童，点亮每一个繁星的小小世界。

在许多人的固有认知中，孤独症的世界是封闭和单调的；而透过他们的画展，却能看见一个无比多彩、纯粹、美好的世界。据统计，中国有数百万的孤独症儿童，他们就像天上的繁星，生活在自己的世界里，用画笔勾勒出一片天地。有许多孤独症儿童家长认为，孩子不应局限在小小的画纸上，希望在家也能留下他们的精彩瞬间。

与多数会保持沉默、羞怯并渴望被理解、渴望被爱的方式，也是目的。作为中国传统品牌三棵树的三棵树智能科技儿童商家智能体，与百度商家智能体携手，凭借其在AI领域的深厚积累共同发起「让AI传递的星星」公益计划活动，帮助孤独症儿童商家需求，化身「AI家装设计师」，用科技的力量点亮更多孤独症儿童的世界，通过AI智能互动发现品牌与孤独症儿童家庭间的深度沟通。

01 专注目标人群家需求 做最懂「星星」的智能体

随着近年来的营销玩法越来越多，不可否认的是，营销的本质是品牌与消费者建立有效连接与互动的过程，而单一输出已不再适用。围绕连接与互动，营销思维在不断迭代的同时也带来了新解法。百度商家智能体，能为用户提供及时、精准服务，再小众也有需求，用户也能得到回应；此外，还能洞察理解品牌产品与服务，通过个性化营销，达成销售目标。

对于孤独症儿童来说，一个不束缚创造力的家环境至关重要。为了帮助孤独症群体拥有一个更适合他们生活的空间，三棵树借助百度商家智能体的经营能力，一起作为「AI家装设计师」从线上到线下各场景深入星星的孩子内心，帮助特殊儿童群体家庭健康成长的理想家园，让更多大众关注到特殊儿童人群中。



02
AI时代的营销变局
将「AI」注入温暖底色

当品牌与消费者之间的沟通，像人与人互动一样自然，营销内容就更容易打破营销的内心壁垒，让品牌传递自然融入消费者日常生活，从而深深植入用户心中。百度商家智能体的理解、洞察、洞察三大能力，助力三棵树用户，更准确地触达用户的需求，并快速实现营销转化+提供服务两手抓，这就是「AI」的意义。相对的人，而AI的内容与沟通。

这次三棵树是在线下携手商家智能体，深入到孤独症儿童的生活中，在十个城市开展了公益展、讲座、教学互动，与消费者近距离沟通，此次活动带动更多人了解并走进孤独症儿童的心灵世界，让特殊儿童的需求被看到，并得到实际解决。据官方数据统计截至目前，已有超30万人关注并参与本次活动，并与商家智能体进行了6万+次对话，更多人开始自发行动到孤独症相关的公益活动中。



03
灵活有效理解与沟通
商家智能体助力商家科学经营

不管在什么时代，营销的核心永远是理解用户，「理解用户」不单单是指理解用户的「痛点」，也指品牌能用什么样的方式去快速解决用户的痛点。此次三棵树与百度商家智能体一起打造的「让AI传递的星星」活动为我们展示，恰好是这样一条通往用户内心的有效路径。



作为用户与商家间的沟通桥梁，其不仅能让懂用户需求、更懂品牌和人性的精髓，更让营销以精准的方式，它超越了简单的文字、视觉交互等，实现了用户使用驱动的传统经营，成为能够精准洞察需求并能根据用户需求的有情感温度的智能体。

如今的AI早已不是某一个环节上简单利用的技术，而是涵盖了品牌从营销到运营的完整闭环，营销，这已经不是三棵树第一次与百度商家智能体携手。此前，三棵树借助商家智能体的优势，曾打造过「三棵树·马上住」等营销活动，助力三棵树有效转化率提升了15%。从此次三棵树与百度商家智能体的「AI家装设计师」案例来看，百度商家智能体不光能精准沟通的品牌带来巨大的成长空间，同时也能为AI科技赋予了温暖的底色。

02
AI时代的营销变局
将「AI」注入温暖底色

当品牌与消费者之间的沟通，像人与人互动一样自然，营销内容就更容易打破营销的内心壁垒，让品牌传递自然融入消费者日常生活，从而深深植入用户心中。百度商家智能体的理解、洞察、洞察三大能力，助力三棵树用户，更准确地触达用户的需求，并快速实现营销转化+提供服务两手抓，这就是「AI」的意义。相对的人，而AI的内容与沟通。

这次三棵树是在线下携手商家智能体，深入到孤独症儿童的生活中，在十个城市开展了公益展、讲座、教学互动，与消费者近距离沟通，此次活动带动更多人了解并走进孤独症儿童的心灵世界，让特殊儿童的需求被看到，并得到实际解决。据官方数据统计截至目前，已有超30万人关注并参与本次活动，并与商家智能体进行了6万+次对话，更多人开始自发行动到孤独症相关的公益活动中。



03
灵活有效理解与沟通
商家智能体助力商家科学经营

不管在什么时代，营销的核心永远是理解用户，「理解用户」不单单是指理解用户的「痛点」，也指品牌能用什么样的方式去快速解决用户的痛点。此次三棵树与百度商家智能体一起打造的「让AI传递的星星」活动为我们展示，恰好是这样一条通往用户内心的有效路径。



作为用户与商家间的沟通桥梁，其不仅能让懂用户需求、更懂品牌和人性的精髓，更让营销以精准的方式，它超越了简单的文字、视觉交互等，实现了用户使用驱动的传统经营，成为能够精准洞察需求并能根据用户需求的有情感温度的智能体。

如今的AI早已不是某一个环节上简单利用的技术，而是涵盖了品牌从营销到运营的完整闭环，营销，这已经不是三棵树第一次与百度商家智能体携手。此前，三棵树借助商家智能体的优势，曾打造过「三棵树·马上住」等营销活动，助力三棵树有效转化率提升了15%。从此次三棵树与百度商家智能体的「AI家装设计师」案例来看，百度商家智能体不光能精准沟通的品牌带来巨大的成长空间，同时也能为AI科技赋予了温暖的底色。

03
灵活有效理解与沟通
商家智能体助力商家科学经营

不管在什么时代，营销的核心永远是理解用户，「理解用户」不单单是指理解用户的「痛点」，也指品牌能用什么样的方式去快速解决用户的痛点。此次三棵树与百度商家智能体一起打造的「让AI传递的星星」活动为我们展示，恰好是这样一条通往用户内心的有效路径。



从营销到品牌经营，降本增效是核心诉求，而优化沟通及服务则成为各品牌当下共同关注的目标。三棵树充分利用百度商家智能体优质的理解力、洞察力、经营能力优势，大幅提升用户体验与品牌经营效率，优化与有孤独症儿童商家需求用户的沟通与服务，从而为三棵树实现生意经营中的降本增效。

从用户经营看，三棵树高效运用好商家智能体工具，为用户提供及时、智能服务。不管是再小众的需求，用户也能得到有效回应，用户与商家智能体接触越多，越能被理解。

总的来说，百度商家智能体展示出的强大的AI技术，让品牌商家经营问题，和用户的极致需求都能得到解决，让用户在智能化、更贴心的商家智能体服务中，自然流露真实诉求。生成式AI技术应用的推动，不仅将用户需求进一步释放，也为品牌商家创造新的发展机遇。

作为用户与商家间的沟通桥梁，其不仅能让懂用户需求、更懂品牌和人性的精髓，更让营销以精准的方式，它超越了简单的文字、视觉交互等，实现了用户使用驱动的传统经营，成为能够精准洞察需求并能根据用户需求的有情感温度的智能体。

如今的AI早已不是某一个环节上简单利用的技术，而是涵盖了品牌从营销到运营的完整闭环，营销，这已经不是三棵树第一次与百度商家智能体携手。此前，三棵树借助商家智能体的优势，曾打造过「三棵树·马上住」等营销活动，助力三棵树有效转化率提升了15%。从此次三棵树与百度商家智能体的「AI家装设计师」案例来看，百度商家智能体不光能精准沟通的品牌带来巨大的成长空间，同时也能为AI科技赋予了温暖的底色。



跨平台话题声量

小红书 小红书传播，8家商业营销垂类达人深度种草，阅读量2W+
10位达人线下参与十城巡展活动，阅读量达4W+



罪歌带你看艺术



魏啥尼尼



秒点创意小分队



广告圈



有脑子) X有文案



黑德明



小胡yummy



一只学习冬



深度影响营销圈层，钛媒体CMO/环球网媒体人/彭博商业周刊媒体人/自媒体人万能的大熊/CMO 训练创始人/营销兵法创始人等超10位营销专家转发，通过圈层传播形成广泛影响，覆盖更多潜在B 端企业客群或从业者。



知名自媒体人
万能的大熊

钛媒体CMO 马
金男

CMO训练营创
始人 班丽娟

营销兵法创始
人 王晨霖

比特网总编、
天极传媒副总
经理 曹增光

TechWeb副总
裁 徐峰



科技、营销领域KOL 孔
二老师

原彭博商家周刊主编 商
业评论员 赵继成

环球网 财经科技部主任
陶文冬

自媒体 DoMarketing-营
销智库 创始人 赵福军

一个月的活动期内，
这份特殊的AI公益营销触动全网，品牌影响力大幅提升

活动参与量
30万+

视频播放量
130万+

三棵树智能体
有效对话量
8万+

线索量增幅
36%