**爆款网红谷物棒：Be-Kind缤善三连招 转化效果UPUPUP**

**广 告 主：**玛氏Be-Kind

**所属行业：**食品饮料行业

**执行时间：**2020年YTD

**参选类别：**效果营销类

**营销背景**

随着消费者的健康意识觉醒，生活方式，尤其是饮食习惯，是最先容易被影响和塑造的。当代餐、低脂的浪潮来临时，BeKind紧追趋势，组建私域内品牌小程序，通过竞价合作模式，精准锁定引流及盈利等不同营销需求下最理想单品，带动产品的转化效率。

**营销目标**

**直购**：提升广告效果，提升ROI，促进转化。

**策略与创意**

1、**选品优化**：结合客单价和营销节点进行选品组合，促进转化；  
2、**素材更新**：品牌调性转换成原生实物质感，点击率翻倍提升；  
3、**能力运用**：sdpa等新能力运用，高效优化整体投放。

**执行过程/媒体表现**

****

1. **朋友圈广告触达**：提供专业素材优化建议，使用产品实物原生感素材；
2. **直接跳转小程序商城**：根据不同需求优化选品，有效提升转化拉高客单价；
3. **下单促转化**：提供多种产品组合，覆盖更广泛消费人群。

**营销效果与市场反馈**

点击率提升240%，oCPM+sDPA能力加持，2个半月内ROI翻倍升级。