

发个红包 “嗨” 翻天

2 0 1 9 年 阿 里 双 1 1



好嗨哦！

发个红包就达到了高潮！

2019 · 11 · 11

购物狂欢节

阿里的第11个双十一

每一年都会向用户发送购物红包，既是福利也是营销

今年更是将**红包** 发放**玩出了新高度**

360携手阿里一起，**打造一个火热的双十一**

阿里双11红包营销 三大“核心”要素

发红包

领红包

使用红包

通过向用户发送红包，刺激消费

用户领取后，可在双11当天购物时直接抵现金使用

思考：

已历经十个双11，用户对福利红包已产生一定免疫

用户个性化

场景多元化

形式多样化

为这个双11带来全新挑战！

**面对变化，如何应对？
才能让这个双11继续嗨起来？**

营销的关键是 “赢心”
如何走进消费者的内心 是整个活动的关键

360媒体立体攻势，打响双11阵仗

双11福利红包“赢心”三部曲



攻破用户免疫系统，让这个双11变得不一样

动眼

抢占用户注意力

快速打响双11活动 获得流量

● 认知阶段 ●

360产品矩阵占领用户7*24小时生活 营销一直在线

PC用户数

6亿

移动用户数

10亿

市场渗透率

96%

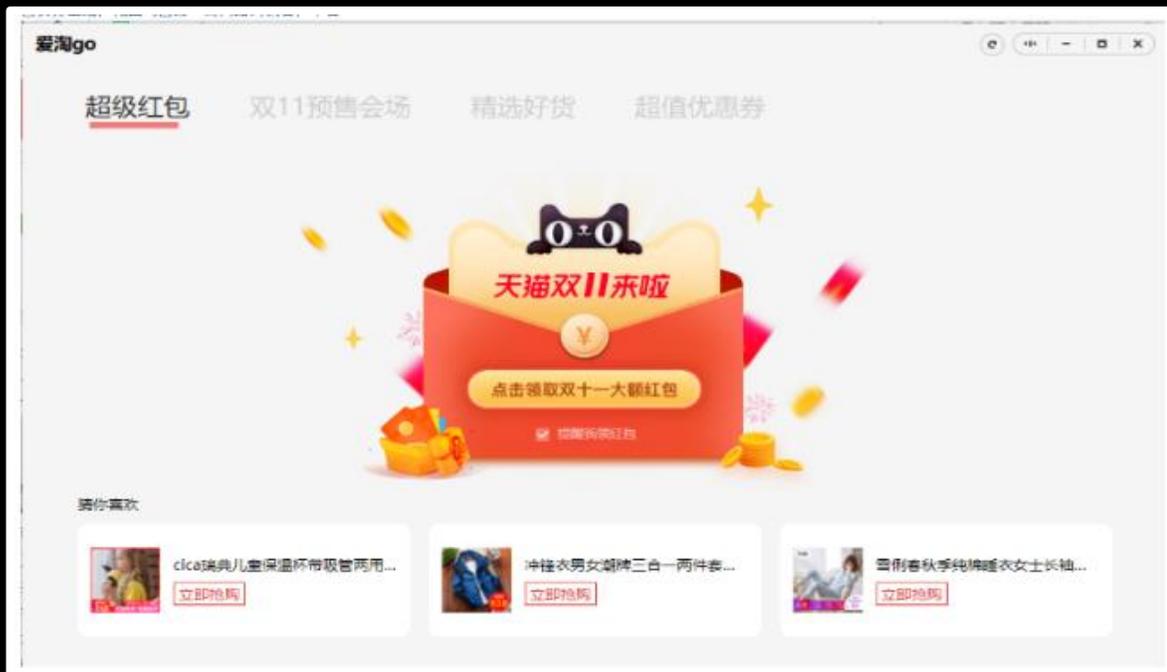


360创新平台 活动期间赋能流量新的增长

发挥大屏优势，打造你的双11红包视觉盛宴

360小程序 — 双11红包多场景分发

南瓜屋红包 — 内容驱动下的新型影响力



创新样式 引发活动关注



火山红包蓄势爆发，看一眼就不会忘掉



创新样式 引发活动关注

烟花红包，再次看见仍然很惊喜





入口级过亿流量整合 让活动散发夺目光彩



当你要浏览网页打开导航或者浏览器时的第一眼

不论你点到哪里，我都要你看到我



当你傻傻的望着桌面发呆，或者处在某个网页，又或者停留在办公页面时，我依然静静在角落里等着你

当你打开手机应用时的第一眼

动情

情不知所起 一往而深

情与情的交流 激发出用户爱的火花

● 加深好感 ●

花“颜”巧语 只为让你们爱上我

深夜里的情话只说给你听

暧昧的口气让你心疼

要颜有颜，要萌有萌，实在不行抖个肩给你寻开心

天猫双11

夜深了还不睡
不会是在等我吧

试试手气

360浏览器广告

天猫双11

除了你
我谁都不想给

点我领走

360浏览器广告

天猫双11

确认过眼神
你是对的人

点我领走

360浏览器广告

天猫双11

hi 我来啦
今天会抽到什么呢?

试试手气

360浏览器广告

最后的红包
相见不恨晚

快去打开看看

360浏览器广告

面对这样的我，就不信你不会情花怒放

内容号召引发用户创造参与 让心随着情动起来

行动起来，情就会慢慢融入进来

南瓜屋故事大赛



【微故事征集】脑洞时光：双十一购物的奇思妙想

征集时间：11.8-11.15
 要求：微故事、故事有趣、脑洞大开、剧情有创意。
 字数：100-300字
 【故事结尾必须带如下微故事淘口令、微故事链接和淘密令】
 微故事淘口令：¥tPpQYGeb0tl¥
 微故事链接：
<https://s.click.taobao.com/LI7JUwv>
 淘密令：打开手机淘宝搜索“小城故事大赛”领取红包

给一个示例，请参考：
 她问我，世间最珍贵的是什么？
 我说是已失去和未得到。
 她不语。
 数年之后，
 她再次问起，我说：世间最珍贵的，是那些不计回报给你发钱的人。
 最高1111元现金送给你。
 点这个链接：
<https://s.click.taobao.com/LI7JUwv>

还在盖楼？不如直接抢现金红包！最高有1111元哦~我抢到了，分享给你点这个链接：
<https://s.click.taobao.com/l6JHdww>或直接复制此文打开【淘宝APP】¥chtjYtU03lr¥

社交故事分享

双11又来了，大家都在热火朝天的买买买。想起去年的场景，至今历历在目，瑟瑟发抖。

10万块钱，那是程序员老公码了多少代码加了多少个通宵，才辛苦攒下来的，却让我在双11期间用来清空了购物车.....老公当时脸憋得通红，眼睛都要瞪出来了，一声没吭走进厨房，出来的时候手里拿着家里那把锋利的菜刀，放到了我的手指上，只说了几个字，不要再有下一次。

而今年.....哎，下了班忐忑的回到家，果然老公迎了上来。

“今年买了多少”？

“四五百吧”，我小声说回答。

“有进步”。

“四五百订单”。

老公怒吼，那你领红包抵现金了吗？快去领，最高1111元。

微故事淘口令：¥tPpQYGeb0tl¥

微故事链接：<https://s.click.taobao.com/LI7JUwv>

淘密令：打开手机淘宝搜索“小城故事大赛”领取红包

动心

一万个你 给你一万个心动的理由

过了眼瘾，也见识了我的柔情，该动心了吧

● 促进购买 ●

把握黄金24小时，找到属于你的心动所属

黄金

24h

转化概率

61%

360商易投放数据发现，在用户浏览完产品详情页面，离开平台网站后的24小时内，发生订单转化的概率为61%

针对电商优质人群 智能推荐



访问重定向

访问过双11相关活动页面的人群



搜索重定向

搜索过双11相关关键词的人群



广告访问重定向

点击过双11活动广告的人群



个性化重定向

浏览过双11相似产品页面的人群



IP/LBS定向

双11有关的特定IP与特定商圈的人群

在合适的时间合适的地方，再相遇属于你的心动

唤醒大脑中的记忆

心动原来就在这一瞬间



打通360全产品线黄金资源

80万标签标记定向

覆盖目标用户各类生活场景

优质的展现位置和形式，让红包信息精准的触达传递给目标用户



每天数千万
优质曝光

双11当日，点击量对比去年同期增长**100%**

双11期间，共为活动带来

数百亿曝光 十数亿点击

360产品横跨三端

聚集主流互联网亿万用户，是流量的超级王者

THANKS

2019阿里双11营销案例