

# 戴尔：你好，外星人

广告主：戴尔

所属行业：3C 电脑

执行时间：2019.12.01

参选类别：智能营销类

## 营销背景

戴尔外星人笔记本，作为戴尔旗下的一款高端游戏笔记本电脑，以其高端的配置、卓越的性能和炫酷的外型博取了许多游戏爱好者的喜爱。但是，相对较高的产品单价也让一部分用户望而却步，同时伴随着国内笔记本市场硬件水平的普遍提升，戴尔外星人系列面临着越来越强的竞争压力。如何精准找到潜在的目标用户，如何增强品牌在目标消费者心目中的认知，如何向潜在消费者有效的传递出外星人系列的产品优势，是戴尔外星人在此次项目中亟需解决的品牌问题。

## 营销目标

**目标受众：**18-35 岁的中高端游戏爱好者，他们普遍热爱电脑游戏，追求较高的游戏体验，对于产品硬件有着较高的追求和认知，对产品价格相对不敏感。

**营销目标：**精准定位到潜在目标用户，向他们传递出戴尔外星人系列笔记本在产品性能等方面的卓越优势。



目标受众与营销目的

精准定位潜在目标用户  
传递戴尔外星人系列笔记本产品性能卓越优势

目标受众特征>>>

**年轻游戏爱好者**  
18-35 岁的中高端游戏爱好者

**游戏体验要求高**  
普遍热爱电脑游戏，追求较高的游戏体验

**产品价格敏感度低**  
对于产品硬件有着较高的追求和认知，对产品价格相对不敏感

## 策略与创意

### 洞察：

1、作为游戏发烧友，目标用户在日常生活中有着较高的游戏频率，喜欢与身边的朋友或者游戏中的好友交流和探讨游戏心得、游戏攻略、电脑配置等相关的话题，找到喜欢讨论此类内容的用户，就可以相对精准的定位到戴尔外星人系列的潜在目标消费者。

2、产品信息搜索、社交场景的第三人咨询、资讯信息浏览是消费者在 3C 类产品消费决策的重要依据。KOL 成为影响消费者决策的重要影响因素，Annalect & Twitter 联合调研显示，49% 的消费者表示在进行消费决策时依赖网红和 kol，超过 40% 的消费者会受 KOL 影响购买产品。

### 核心创意：

基于搜狗输入法所掌握的用户大数据，精准定位到有着高频次游戏交流和笔记本配置交流的目标用户，洞察到他们对于电脑配置的需求，为其精准匹配戴尔外星人系列的产品卖点。

## 执行过程/媒体表现

### 1、寻找高端玩家，输入法大数据精准定位潜在目标用户

以搜狗输入法、搜狗浏览器为主要渠道，根据用户输入关键字和浏览历史，挖掘用户需求，精准定位到那些有着高频词游戏搜索和相关游戏交流的玩家，当用户输入“游戏本”、“吃鸡”等相关热门游戏时，会第一时间弹出戴尔外星人等相关的品牌智能卡片。



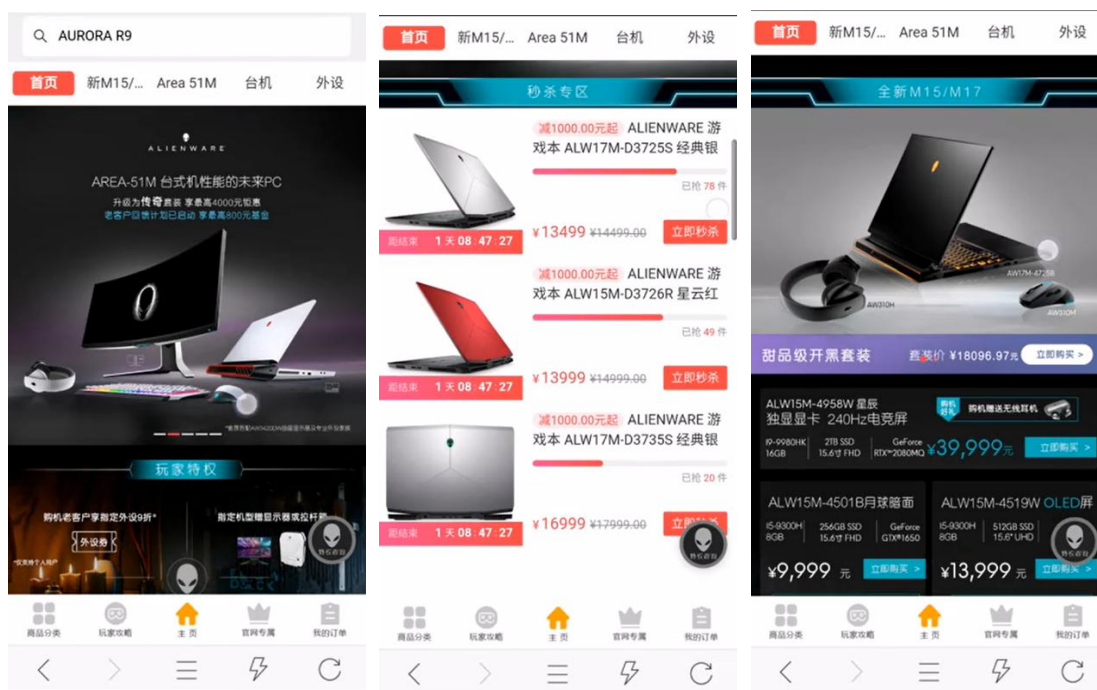
### 2、外星人“入侵”输入区，固定位 ICON 强力吸引用户关注

精准定位到潜在目标用户后，在用户的搜狗输入法的工具栏中，植入戴尔外星人的标志性 LOGO 标签，只要用户使用输入法打字时，就可以看到戴尔外星人的相关标志，“外星人入侵”一度成为相关圈层中社交媒体上的讨论热点。



### 3、精准洞察用户差异化需求，为其匹配外星人针对性产品卖点

读懂用户心理，根据用户痛点针对性匹配外星人不同的产品卖点，比如用户提到“玩游戏卡”、“电脑慢”等具体需求时，为其推送外星人在配置性能等方面的产品卖点，当用户提及“开黑”、“游戏台式机”等内容时，为其推送外星人开黑套装等相关的产品信息，精准迎合用户的差异化需求，最大化刺激转化。



游戏台式机

游戏本

开黑套装

## 营销效果与市场反馈

借助搜狗输入掌握的精准用户大数据，项目精准的触达了一批有着强烈游戏需求和高端笔记本需求的目标用户，戴尔外星人系列的品牌智能卡片有效传达了外星人系列的相关产品卖点，关键词卡片与外星人 ICON 的 PV 量达到 2240 万，用户点击量超过 38 万，“外星人入侵”的相关话题在游戏、电脑配置等相关圈层中获得用户热议。

