

阿里助力珍爱网竞争突围，真正懂用户的营销才会被买单

广告主：珍爱网

所属行业：网服

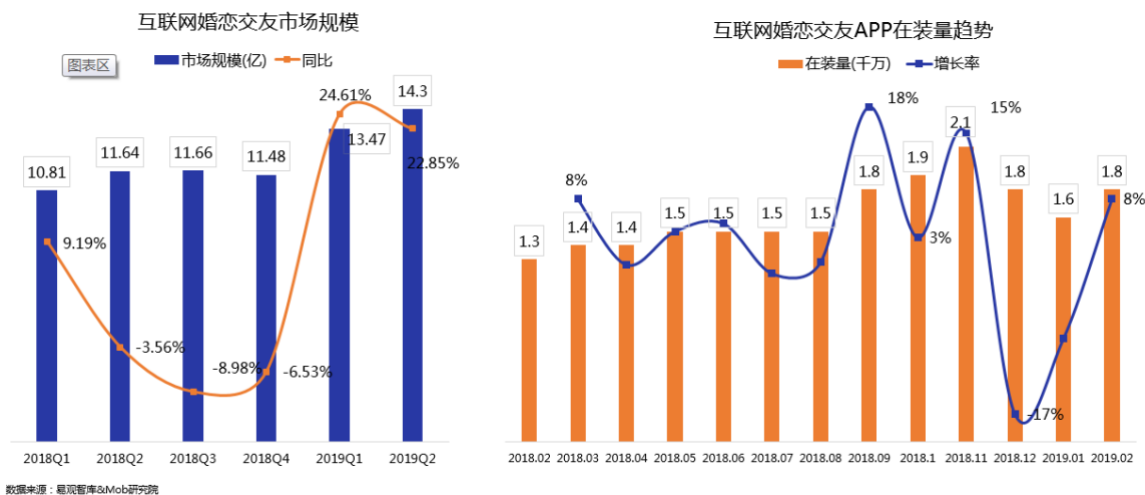
执行时间：2019.09

参选类别：移动营销类-展示类

营销背景

珍爱网是由专业红娘提供服务的相亲网站，在全国十余个城市设有线下直营门店，珍爱网注册会员超过 1 亿。

婚恋交友市场持续壮大，2019 年增幅显著，用户聚焦移动端；婚恋交友线上市场即触天花板，渗透率持续走低；婚恋交友市场虽三足鼎立，竞争者依旧层出不穷。



营销目标

强化品牌渗透，深化品牌影响力，促进用户转化。

策略与创意

【营销洞察】

自身产品分析：2018 年下半年起，珍爱网 APP 月活规模跃居行业榜首。

行业竞品研究：深耕用户需求打磨产品，珍爱网用户与竞品用户重合度低。

目标用户洞察：珍爱网目标用户与竞品用户群重合度低；目标用户聚焦一线及新一线中青层；高学历好工作有财力，对理财/游戏/旅游/摄影等生活类应用和内容关注度高。

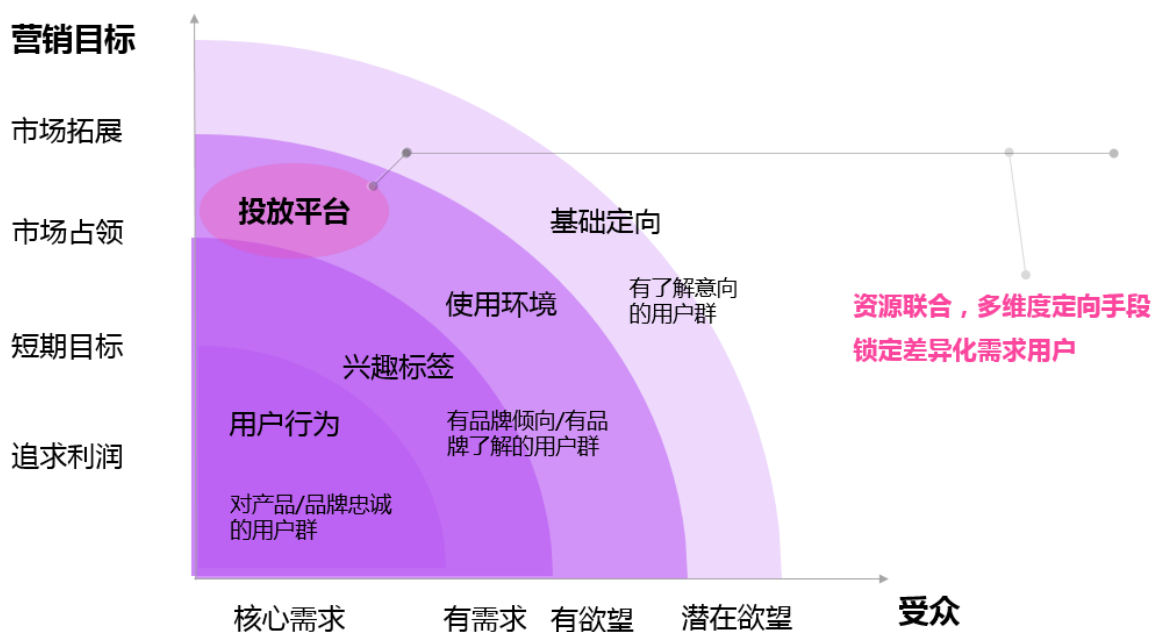
【营销策略】

做好监控，快速策应——自身产品分析+行业竞品研究+目标用户洞察，关注流量波动，跟进投放动态。

用对方法，环环渗透——产品曝光+品牌渗透+引导转化，多主题高频次投放+针对性创意投放相结合。

找对目标，精确制导——明确差异化优势，细分用户检索需求，锁定目标受众，精准投放。

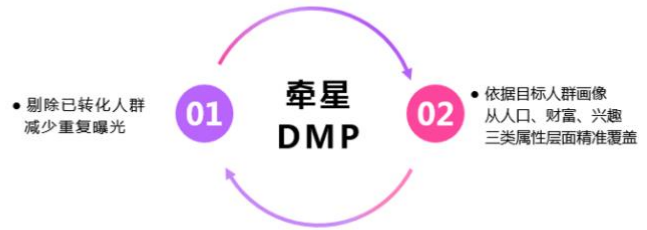
选准资源，高效联动——整合多维度产品资源，以内容为核心逐层触达用户。


细分用户检索需求，词性分类覆盖人群精准投放，辅以高级样式加持

流量覆盖	人群细分	词性分类	匹配文案	创意示例
重点覆盖流量	核心用户 (品牌忠实用户)	品牌/核心词 (下载珍爱、珍爱app、珍爱网)	突出产品特点，安全交友 {珍爱网}同城婚恋2亿+会员,免费注册,私人定制,找婚恋网,上珍爱网!真实安全交友!	图文混排 相亲网站[珍爱网]实名制婚恋,靠谱 珍爱 ·实名认证婚恋,放心爱 ·2亿会员,遇到你的TA ·专业红娘,一对一定制服务 muhenai.com 广告
抢占核心流量	意向用户 (对品牌有偏好或处于品牌了解阶段的用户)	咨询词 (在珍爱网相亲可靠吗) 竞品词 (百合婚恋、世纪佳缘)	突出服务优势&成功率 珍爱网,一二线下声部门店全直营,3k+资深红娘团队,专业甄选优质会员,高婚配率。	爆款展台 珍爱网婚恋[珍爱网]-交友婚恋 聊天交友 红娘牵线 免费注册 线上相亲会 专业红娘服务 优质婚恋服务 muhenai.com 广告
重点拓展方向	外围用户 (细分需求或地域用户等)	交友词 (有什么聊天交友网站) 征婚/相亲词 (征婚网) 婚介词 (婚介公司、婚姻介绍所网上) 地域词 (北京同城约会)	突出可选择性优势 珍爱网[征婚网],2亿+会员婚恋交友;如果你还单身,点进来,将在这里认识你一辈子的牵手人。 突出距离优势 {北京同城约会}上[珍爱网]优质会员,实名注册,同城约会交友。	黄金地带 相亲网站[珍爱网]交友 相亲 找对象 珍爱网同城交友,找对象,找对象,找对象 找对象,找对象,找对象,找对象 找对象,找对象,找对象,找对象 找对象,找对象,找对象,找对象 muhenai.com 广告

结合用户画像进行定向选择，精准触达目标人群

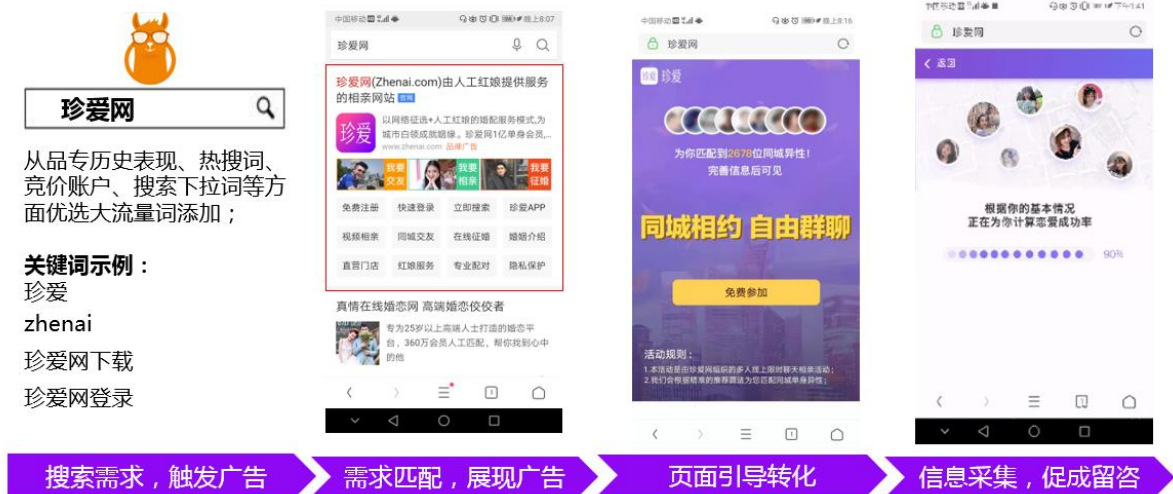
运用牵星DMP，实现精准定位，深度触达目标人群



执行过程/媒体表现

1、搜索场景下：高级样式霸屏+个性化创意需求精准匹配持续曝光。

- 1) 恒星通过细化产品业务线，快速匹配到用户需求，高级样式持续霸屏吸睛。
- 2) 卧龙通过细化用户需求，按需求进行词性分类覆盖人群，匹配专属文案及高级创意精准投放。



2、信息流场景下：个性化定投+牵星系统大数据分析决策实现精准覆盖。

- 1) 结合用户画像进行定向投放，扩大用户覆盖范围。
- 2) 运用牵星 DMP，精准属性人群定向，实现精准覆盖。
- 3) 投放素材结合用户差异化需求点，以内容打动实现触达，缩短用户转化链路，减少流失。



营销效果与市场反馈

最终，UC 信息流投放转化率环比提升 180%，效果尤为突出。