

必胜客×小米, AIoT 订餐新趋势

广 告 主:必胜客 **所属行业**:餐饮行业

执行时间:2019.11.19-11.21

参选类别:智能营销类

营销背景

线上竞争激烈: 肯德基, 金拱门等行业竞品, 纷纷强势布局线上订餐, 抢占线上个人场景。

产品适合聚餐场景:必胜客披萨适合多人食用,线上个人场景并非最精准场景,必胜客需要找到更加匹配产品性质的线上售卖场景。

用户追求便捷:外卖 APP 订餐路径较长、操作复杂, 订餐模式需要更高效的解决方案, 为用户带来全新的体验。

营销目标

突破媒介:突破手机作为订餐媒介与销售渠道的固有认知,探索线上智能订餐新玩法,加强必胜客在线上市场的品牌认知;

打通场景:为披萨等产品探索更精准场景的订餐功能,更精准的覆盖用户需求;

创新体验:以技术能力创新订餐方式,优化必胜宅急送的订餐、用餐服务,为用户带来"欢乐体验"。

策略与创意

我们发现,客厅场景更适合披萨类产品的食用,多人聚餐,用户可以边吃边玩。

视频链接: https://v.youku.com/v_show/id_XNDU0MTg2Mzk1Ng==.html

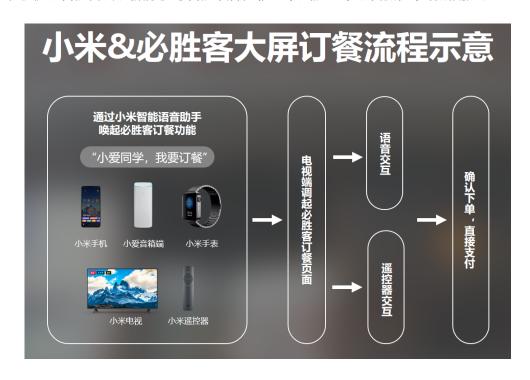
【营销策略】

小米拥有中国最活跃的人工智能平台-小爱同学,并已成为串联各类场景的智能中枢;同时,小米 IoT 平台联网设备超 2.1 亿,已接入 2200+款产品。其中,小米电视,已成为中国第一的家庭智能大屏。基于此,必胜客联手小米,用 "AI+OTT+IoT",打造大屏智能语音点餐服务,解放双手,轻松聚餐。

1、以小米 OTT 为核心媒介,创新开发 OTT 订餐服务,实现家庭场景覆盖;



- 2、运用小米 AI 小爱同学能力,创新订餐模式,解放双手,实现语音高效订餐;
- 3、以手机、智能门铃、摄像机等智能硬件为核心,赋能整个订餐流程,刷新用户。



执行过程/媒体表现

亮点一【OTT 大屏订餐功能首次开发,创新覆盖家庭场景】

1、【大屏提升多人协作点单效率】

以 OTT 为核心媒介, 必胜客大屏菜单, 支持多人语音协作点单, 匹配家庭场景, 提升用户点餐体验.

2、【技术升级有效缩短点单路径】

快应用秒开体验,搭载强大点单功能;

AI push 智能提醒,实现全链路覆盖;

DMP 智能识别定向投放订餐入口。





亮点二 【AI 语音点餐,解放双手开启全新体验】

- 1、AI 连续对话: 更智能的语音交互, 高效识别用户需求, 智能筛选结果, 提升点单效率。
- 2、支付升级:伴随系统升级,创新加入声纹支付,人脸支付模式,提升用户消费体验,增加科技感。
- 3、设备联动: 支持手机、OTT、小爱音箱等多端语音&常规点餐方式, 随时随地满足用户多样化点餐需求。



AI语音连续对话

亮点三 【IoT 实现订餐全路径智能服务】

1、手机实时同步,追踪订单,活动提醒展现品牌元素;





2、智能硬件覆盖订餐全链路, 打通全场景服务;



智能门铃识别必胜客工服,OTT联动提醒

小米视频门铃智能识别,实时提醒用户外卖已到达,电视联动智能门铃,外卖到达,电视弹出Alpush

智能门铃识别到访人数提供定制化订餐建议

智能门铃根据到访人数,识别性别及年龄,匹配必胜客 套餐,云端数据共享,在订餐时刻电视弹出人性化推送



小白摄像机识别家庭成员, 提醒订餐送关怀

高清画质,摄像机联动手机智能推送提醒,给父母或者 孩子购买小吃,送去关爱小惊喜



亮点四 【小米全平台联动,海量曝光传递大屏订餐新趋势】

"17 款"系统级生态产品, 24 小时整合覆盖;约 600 家小米之家, 新场景赋能, 体验式触达。"雷石 KTV+WOW屋, 线下娱乐化场景高效融合;汇集多阵地, 多平台资源助力大事件推广。

MIUI软件服务

"17款" 系统级生态产品 24小时整合覆盖



新零售端

约600家小米之家 新场景赋能,体验式触达



联盟端

"雷石KTV+WOW屋 线下娱乐化场景高效融合



SNS矩阵

汇集多阵地,多平台资源 助力大事件推广



营销效果与市场反馈

新功能发布当天直播观看人数超 2000 万;

500家核心媒体报道,曝光量超3000万;

OTT 大屏订餐唤醒成功率达 99%。