

鱼跃医疗

所属行业：医疗行业

参选类别：数字营销最具影响力品牌

品牌简介

鱼跃医疗成立于 1998 年，2008 年上市。作为中国最大的医疗器械供应商，鱼跃矢志于投身生命健康事业，产品与服务已遍及全球 110 个国家，惠及 2 亿家庭。目前已建成由临床医疗、家用医疗、互联网医疗、美好生活组成的大健康生态圈。

秉持“让科技律动生命”的使命，2019 年，鱼跃开始推进“C 端化、年轻化、数字化”战略，立足于“家庭医疗器械专家”的定位，将前沿医疗科技渗透于每款产品中，并通过新零售、智慧工厂、大数据，为用户带来全新医疗服务体验，促进医疗器械产业由传统制造业向现代服务业转型。

2019 年数字营销影响力表现

鱼跃品牌全网曝光总量 3.7 亿，鱼跃品牌知名度拉伸 13 个点，第一提及率提升 26 个点，显著提升品牌形象。鱼跃天猫旗舰店实时成交额 1158.82 万元，成功打通了社交传播和电商转化的链路，提升品牌形象，实现产品转化和运营升级，为中国医疗器械企业的转型发展提供了参考路径。

代表案例

鱼跃天猫超级品牌日整合营销

背景：根据《医疗器械行业深度研究报告》，未来十年“进口替代”将成为我国器械行业的主旋律，国产医疗器械迎来黄金十年。随着健康消费呈现年轻化趋势，鱼跃敏锐地捕捉市场需求，携手天猫超品日打造品牌的首次大规模发声。

洞察：

- 1、现代家庭中常有父母与子女异地分居的情况，相比父母的爱，子女更容易忽略父母的健康。
- 2、健康消费观念存在代际矛盾，如何帮助父母改正不良生活习惯，是子女普遍面临的痛点。

营销目标：

- 1、树立鱼跃在家庭医疗航母地位；

2、打造鱼跃商业化合作作品效合一案例；

3、提升家庭医疗在大健康体系的行业地位。

策略与创意：

围绕“家人、关爱、健康”的品牌关键词，提出“对家人心里有数，让爱有迹可循”的主题 Slogan，以温情有梗的内容形成品牌符号，改变消费者心中对医疗产品“冰冷”的感觉，引导对家人的关爱落地。

【品牌视频】 温情家庭故事引发共鸣

<https://weibo.com/2762977073/HiciMnWUw?type=comment>

【产品视频】 公仔动画化解产品冷感

https://weibo.com/5109911143/HiuDumFNj?refer_flag=1001030103_&type=comment

https://weibo.com/5109911143/HiqctiOi5?refer_flag=1001030103_

https://weibo.com/5109911143/HiEdPFFMM?refer_flag=1001030103_

【病毒视频】 老梗新用形成品牌符号

https://weibo.com/2533728972/HizH643Lk?from=page_1006062533728972_profile&wvr=6&mod=weibotime&type=comment

【KOL 视频】 代际矛盾引起社交话题

<https://weibo.com/2714280233/HijmVxZtW?type=comment>

执行过程/媒体表现：

双微引爆大事件

王子文、Papi 酱、丁香医生等 60+明星与 KOL 矩阵传播。Papi 酱双微阅读量 7526 万+，触达粉丝 1.4 亿+，互动量 15 万+。话题#爱到心里有数#连续两天上榜热搜，累计阅读量 2.5 亿+，话题页中鱼跃品牌内容覆盖率 96%。



全媒体深度覆盖

线上与线下霸屏：流量型新媒体、视频类媒体、公众号矩阵、微博、商超楼宇媒介、户外媒介、交通工具媒介。TMAX 线下大屏累计覆盖曝光 1497 万，为官旗引入注册会员 8.1 万人，其中新增会员成交占比 25%。



行业权威背书

联合权威媒体第一财经商业数据中心发布《2019 中国家庭医疗消费趋势报告》(链接：<https://www.cbndata.com/report/1355/detail?isReading=report&page=1>)，全网 100+ 主流媒体自发转载，包括中国新闻网、人民网、新浪、网易等，实现 587 万+曝光。同时在知乎布局，预热期品牌提问浏览量达到 44 万次，实时热度 350 万，医生 KOL 点赞支持，为品牌形成权威背书。

天猫营销转化

淘内容营销篇数 500+，覆盖淘内粉丝 500 万。累计内容曝光破百万，累计内容引流 UV34.5 万，36 场直播累计成交 230 万。CPC 控制超出预期，均值为 5.81 元。



营销效果与市场反馈：

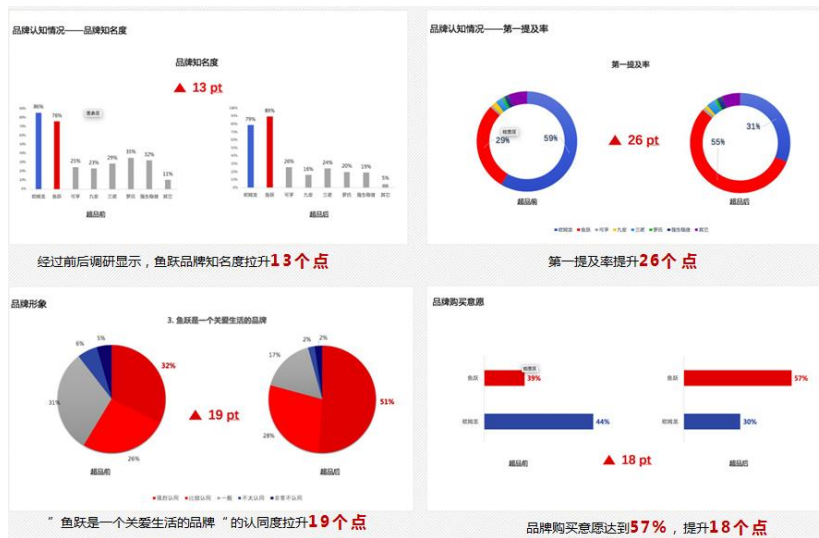
品牌全网曝光总量 3.7 亿，品牌视频全网播放量 1.2 亿；

品牌知名度拉伸 13 个点，第一提及率提升 26 个点，显著提升鱼跃品牌形象；

天猫店铺实时成交额达成 1158.82 万元，单日店铺访问 UV161 万，5 大单品行业排名 Top1；

完成了对高端目标人群的渗透，大中型城市精英占比增加了 37.57%；

斩获 Socialbeta 当周排行榜 Top1，入选数英网首页推荐，获得 9.3 分超高评价，提高了鱼跃及医药品牌在营销领域的价值。



以下数据来自于第三方智能数据机构——阿里妈妈

店铺成交

进店UV：1,601,189 人次
支付买家：38,131 人次
转化率：2.44%
客单价：303.9 元

新客成交

新春成交：10,821,536 人次
新春成交占比：93.4%
新春人数：35,630 人次
新春人数占比：87%
新春客单：301.63 元

爆发系数

流量爆发系数：25.76
成交爆发系数：13.6
客单价爆发系数：1.05
新增粉丝数：239.43
店铺收藏爆发系数：301.63 元

成交全年排名

2018.11.11 33,858,142
11,588,182
2018.12.12 6,754,066
2018.06.01 6,747,281
2019.01.13 3,421,553