

# 洋河

**所属行业：**酒水饮料

**参选类别：**数字营销最具影响力品牌

## 品牌简介

洋河，中国知名白酒品牌，是中国白酒行业唯一拥有洋河、双沟两大“中国名酒”和两个“中华老字号”的企业。公司拥有深厚的历史文化底蕴。洋河酿酒起源于隋唐，隆盛于明清，曾入选清朝皇室贡酒，素有“福泉酒海清香美，味占江南第一家”的美誉，曾多次荣获“国际名酒”和入选中国八大名酒行列。。2009 年在深交所挂牌上市，2019 年前三季度，实现营业收入 210.98 亿元，净利润 71.46 亿元，2019 年入选 BrandZ “最具价值中国品牌 100 强”，位居第 48 位，2019 年 12 月入选 2019 中国品牌强国盛典榜样 100 品牌。

## 2019 年数字营销影响力表现

洋河股份 2019 年度实现营收 231.10 亿元，归属于上市公司净利润 73.42 亿元。2019 年，洋河股份重点围绕洋河、双沟“双名酒”品牌进行升级调整，在成立双沟品牌事业部的同时，增设了 13 个高端品牌分公司。2019 年，洋河股份率先在业内提出“品质革命”，持续为消费者打造了苏酒头排酒、梦之蓝 M6+ 等与众不同的好产品，其中尤以“梦之蓝 M6+”的市场反响最为激烈，“梦之蓝 M6+”曾收获江苏省十三地市的众多经销商的追捧，在高端白酒市场上掀起了一波“梦之蓝 M6+ 热”。

## 代表案例

**营销案例：**洋河，冬日梦想年礼

### 一、营销背景

春节是中国人一年中最重要的节日，春节返乡也是亿万游子在春节期间必不可少的群体性行为，而今年春节带什么回家也是游子们每年这个时刻最难以选择的问题。对于全国领先的白酒企业洋河来说，如何洞察和迎合用户在春节期间的消费痛点和需求，如何精准和巧妙的触达目标用户，是洋河在春节营销中心面临的最大问题。

## 春节期间年货需求增强

春节返乡是亿万游子在春节期间必不可少的群体性行为  
春节带什么回家也是游子们每年这个时刻最难以选择的问题

洋河在春节营销中面临的最大问题>>>

如何洞察迎合用户在春节期间的消费痛点和需求，精准触达目标用户

### 二、营销目标

**目标受众：**年龄在 25-45 岁之间，是家庭消费的主要决策者，在外工作或生活，有返乡购买年货的刚需人群。

**营销目标：**精准找到有购买年货需求的目标用户，向目标人群传达出洋河在春节期间的促销活动信息，提升洋河在春节营销中的品牌曝光度。



营销目标

- 精准找到有购买年货需求的目标用户
- 向目标人群传达洋河在春节期间的促销活动信息
- 提升洋河在春节营销中的品牌曝光度

#### 目标受众特征



**中青年群体**  
年龄在25-45岁之间



**家庭消费决策者**  
主导家庭日常消费决策



**年货刚需人群**  
在外工作或生活，有返乡购买年货需求

### 三、用户洞察及创意

洞察：

目标用户作为家庭消费的主要决策者，在做出购物决策前往往会进行谨慎的思考和论证，春节购物中，往往会参照同事或朋友等周围消费者的购买行为，询求他们的建议或主动搜索相关攻略。同时，搜狗输入法是目标用户群体使用的核心输入法，能够精准洞察到用户征询和搜索过程。

### 核心创意：

借助搜狗输入法掌握的用户大数据，精准定位到有着购买年货需求的目标用户人群，在用户向他人征询意见或搜索的过程中为其提供洋河的“梦享年礼金”活动信息。

## 四、执行过程

### 1、打造品牌智能卡片，关键词精准定位春节返乡游子

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、浏览历史，挖掘用户需求。通过输入关键词主动触发的“智能卡片广告”，以短时间、低成本、的方式达成与受众的直接互动，帮助洋河直接定位到春节返乡游子。当用户输入“春节回家”、“春节放假”、“洋河”、“送礼”等相关关键词时，便会第一时间激活智能卡片，点击跳转进入落地页，目标用户可进入洋河梦想年礼金的相关活动页面，领取春节期间的购物优惠。

### 根据用户输入关键字、浏览历史，挖掘用户需求



当用户输入“春节回家”、“春节放假”、“洋河”、“送礼”等相关关键词时，第一时间激活智能卡片

### 2、读懂用户心理，根据用户痛点针对性推送

通过用户输入行为大数据，精准定位到目标用户群体的痛点需求，当用户提及洋河旗下不同品类产品，如“海之蓝”、“天之蓝”或“梦之蓝”等产品时，或者用户输入“绵柔”、“浓香型”、“清香型”

等不同的白酒类型关键词时，会针对用户需求激活不同的智能卡片，满足其不同的痛点需求，大大提升用户购买转化率。

### 用户输入行为大数据精准捕捉到目标用户痛点需求



当用户输入“邃之蓝”，触发与邃之蓝相关的智能卡片，针对性推送相关产品

当用户输入“绵柔型”，触发与邃之蓝相关的智能卡片，针对性推送相关产品

## 五、营销效果

搜狗输入法智能推荐与大数据媒介组合，实现了对洋河目标用户日常活跃的社交场景、资讯场景的深度覆盖和渗透，精准识别到目标用户群体，使得洋河的相关品牌信息得到极大程度曝光，Mini智能卡片曝光量达到 2200 万，品牌点击量达到 120 万。精准的广告触达也实现用户输入-触发-查看-下单的路径传播，缩短用户决策周期，将洋河的广告信息与受众需求相结合，引流落地页领取相关产品优惠券超过 5000+ 人次。