

方太水槽洗碗机年度营销案例

中式洗碗机 跨界三合一





CONTENTS



PART 01
营销战略思考



PART 02
项目创意洞察



PART 03
营销策略



PART 04
项目执行



PART 05
效果评估与社会价值



PART 06
结束语





PART 01

营销战略思考

中式洗碗机 跨界三合一

为你而来，
方太水槽洗碗机，
给世界一个惊Xi!




PART 01



案例产生的背景

- 伴随居住及经济条件改变，人们生活品质的提高，工作节奏的加快，洗碗机的优越性越来越受到消费者的关注，但由于方方面面因素的影响，目前我国洗碗机尚处于被消费者了解认识的阶段，更多的需要培育市场和消费者观念的转变；
- 方太开创性地将洗碗机、水槽、果蔬清洗机三种产品形态整合于一身，极大提升了厨房利用效率；水槽一体化安装首开行业先河，不拆橱柜，不改水电，巧妙利用原有水槽，安装快捷便利，节省工程成本。做到真正的中式洗碗机，跨界三合一；
- 百度承接媒介、公关传播并结合各大促销节点，基于用户不同搜索场景组合百度产品，有效引导目标用户，为搜索用户提供了在线解决方案，强化了方太水槽洗碗机的认知。



比手洗
更干净

PART 01

市场环境

01 行业情况

- 自2010年以来，国内洗碗机市场发展加快，数据显示，2010年我国自由式和嵌入式洗碗机销量分别为1.44万套和4.82万套，而2015年两大类洗碗机合计销售19.48万套，复合增长率达25.5%。2010年我国自由式洗碗机和嵌入式洗碗机的销售额分别达到0.39亿元和2.06亿元，截止2015年分别增至1.33亿元和7.77亿元，合计9.10亿元。

02 竞争对手

- 目前市场上以台式洗碗机和嵌入式洗碗机为主，而台式碗机占用空间大，中国家庭厨房通常空间狭小，安装条件受限，装修成型的厨房也不适合再安装嵌入式洗碗机，尤其是老式厨房，改水改电工程浩大。



高效
去果蔬农残

PART 01

广告主诉求

01 广告主的营销需求

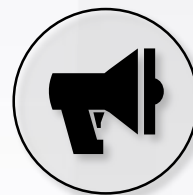
- 整合百度搜索产品，提供最优产品组合方案；
- 创新搜索广告样式，激发目标用户对产品的关注和好感；
- 强化“中式洗碗机，跨界三合一”的产品理念。

02 广告主的营销目标

- 强化用户对方太水槽洗碗机的认知。



02



PART 02 项目创意洞察

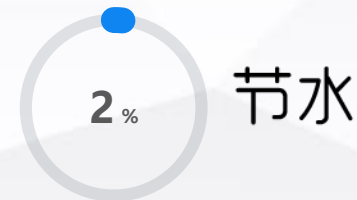
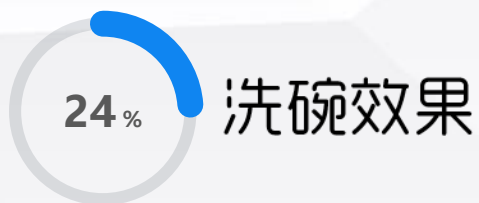
中式洗碗机 跨界三合一



我们的目标受众 标签是什么？

- 年龄特征：20-39岁；
- 性别特征：男性占比70%，女性占比30%；
- 社会属性：城市白领，双职工家庭；
- 消费能力：中高端收入，厨电品类对比来看，洗碗机均较明显高于其他厨电产品，用户的消费能力较其他产品也较高；
- 地域分布：以北上广深、江浙及四川地区为主。

目标受众 关心什么？



方太水槽洗碗机目标受众综述：

- 感性角度，需要引发用户情感共鸣，激发对产品的需求，理性角度凸显产品性能、优势

在网上搜索/查阅产品的有关信息，用户主要关注哪些渠道的信息？

搜索引擎（如百度）

14.1%

产品官方网站

11.4%

购物网站（如淘宝）

9.8%

门户网站相关频道（如搜狐财经）

7.3%

门户网站相关专栏

7.8%

专业网站（如时尚网）

6.3%

相关论坛/BBS/讨论组

3.2%

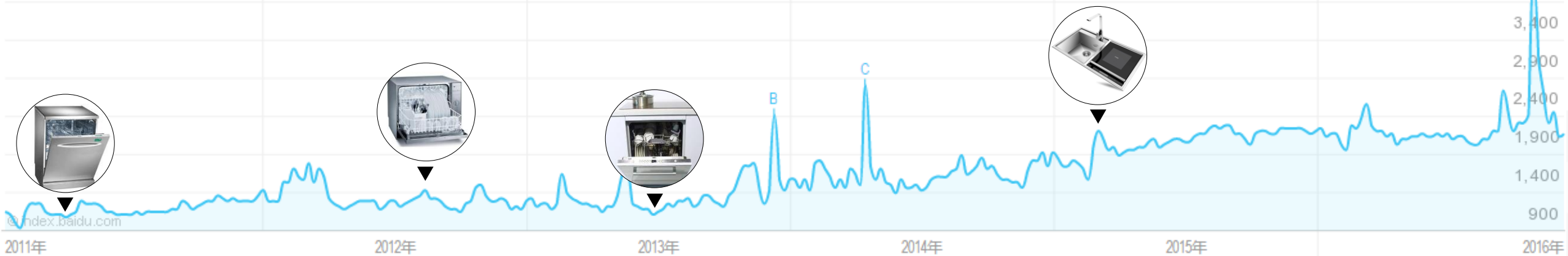
社交网站（如开心网）

0.8%

其它

0.7%

- 百度搜索，流量收口，提供在线产品解决方案；
- 对厨电用户而言，搜索引擎是查询产品信息的首选渠道，对于尚处品类认知阶段的洗碗机用户群里，搜索更是了解产品的首要窗口！



“洗碗机” 百度搜索指数

品牌市场机遇

- 洗碗机进入中国市场已接近20年，近年来伴随国内外各大品牌积极加入洗碗机的普及行列，大众消费者对于洗碗机的认知程度迈上新的台阶；
- 百度搜索指数显示，2011年以来洗碗机受关注程度越来越高，2016年以来，洗碗机周平均搜索值已达1739次，表明国内消费者已经开始关注家用洗碗机；
- 从主客观因素来看，洗碗机在我国市场将进入快速发展阶段。



03



PART 03 营销策略

中式洗碗机 跨界三合一



实现营销目标的方案选择和优选

01



引发关注

02



场景承接

03

FOTILE 方太



传递理念

中式洗碗机 跨界三合一

01

- 基于消费属性洞察，选择机场广告+《喜剧总动员》植入+事件营销+卫视影院前贴片+江浙沪高铁广告，引发目标受众关注，激发受众需求，形成传播；

02

- 百度承接搜索流量，基于用户不同的搜索场景选取产品，解答用户疑问；

03

- 集合所有平台，传递一个理念“方太水槽洗碗机——中式洗碗机，跨界三合一”。

优选方案分析



可行性

- 每一个搜索词背后代表的是不同的搜索意向，用户的搜索行为对于后续企业营销具有一定的参考分析价值；



可能性

- 百度是中国最具影响力的大数据平台之一，能够覆盖80%以上的搜索用户，样本数量充足；



创新性

- 从覆盖目标用户搜索场景，解决用户关注点和实现品牌与品类强关联为出发点，我们提供了最优百度产品解决方案，有效建立了洗碗机和方太强关联。

优选方案分析

我们认为，每个问题会在特定的搜索场景下发生，
找到用户的搜索场景是解决用户问题的首要！

场景一

- 功能认知：洗碗机是做什么用的？
是否有必要购买？
- 效果认知：洗碗机清洗效果如何？

公正性、客观性



Baidu 百度

行业百科

Baidu 百度

知识营销

场景二

- 品牌认知：洗碗机有哪些品牌？

品牌曝光率、品牌吸引力



Baidu 百度

品牌华表

Baidu 百度

关键词广告

Baidu 百度

MDSP、原生广告

场景三

- 价格认知：洗碗机价格怎么样？

搜索对比



Baidu 百度

关键词广告

04



PART 04 项目执行

中式洗碗机 跨界三合一

实施过程 – 时间进度表

2016年		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
公关传播		Q3上市传播		DIA获奖	Q6上市传播					TVC上线	
					新品发布会						
					事件营销						
媒介投放		机场户外									
								IP植入			
								卫视影院贴片			
促销					京东618 天猫洗碗机节	7.17水厨电节			10.1大促	双十一	
搜索营销	关键词广告	关键词购买，形成行业传播			竞秀上线新品预约，事件营销传播						
	行业百科	行业百科									
	华表				新品预约			水槽华表，覆盖水槽人群			
	知识营销	知识营销									
	MDSP原生				MDSP新品预约				手百原生促销引流		

实施过程 - 关键字广告

- 针对产品荣获家电最高奖项，购买人群词，助力行业口碑传播
- 新品发布事件营销，尝试不同创意样式，激发用户的关注度和好感
- 从创意到页面，集中全力刻画一个形象

常规投放



方太洗碗机, 跨界三合一, 专为中国厨房发明

FOTILE 方太
高端厨电领导者

方太洗碗机, 跨界三合一, 是洗碗机, 是水槽, 也是果蔬净化机, 为中国厨房发明! 现在预约方太水槽洗碗机即可到店体验, ...
[立即预约 享受免费上门设计 - 预约体验 领取好礼!](#)
scxwj.efotile.com 2016-01 - 推广

科技展示: 洗碗机功能展示 | 果蔬净化功能展示 | 水槽功能展示 | [更多](#)

特色服务: 全国统一售后服务 | 预约免费厨房设计 | 到店体验送好礼 | [更多](#)

产品类型: JBSD2T-Q2 | JBSD2T-Q1 | [了解产品差异](#) | [更多](#)

新品上市

2016方太洗碗机新品发布会-预约赢免单

三款跨界神器来袭, 开启厨房新时代



视频传播



获奖荣誉



实施过程 - 行业百科



- 洗碗机在中国尚处于市场教育阶段，利用行业百科的权威性，方太对用户最关心的清晰效果、安装等问题——给与解答，树立了品牌的专家权威形象;

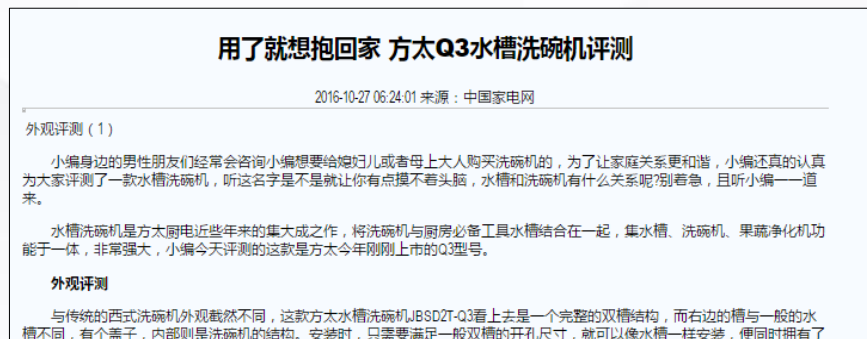
权威平台报道



官网浏览详情



家电评测



实施过程 - 知识营销



- 对于用户最关心的洗碗效果、安装便捷、节水等问题给予解答；
- 并传递方太水槽洗碗机作为中式洗碗机，功能三合一的优势；

实施过程 - 品牌华表



- 针对通用词人群，选择华表作为长期包段展示广告，提升品牌认知度和好感度；
- 同时覆盖洗碗机和水槽人群，扩大受众范围；

中式洗碗机 跨界三合一

实施过程 – MDSP、原生广告

新品发布及促销节点，利用定向展示类广告，扩大受众范围，主动接触用户；



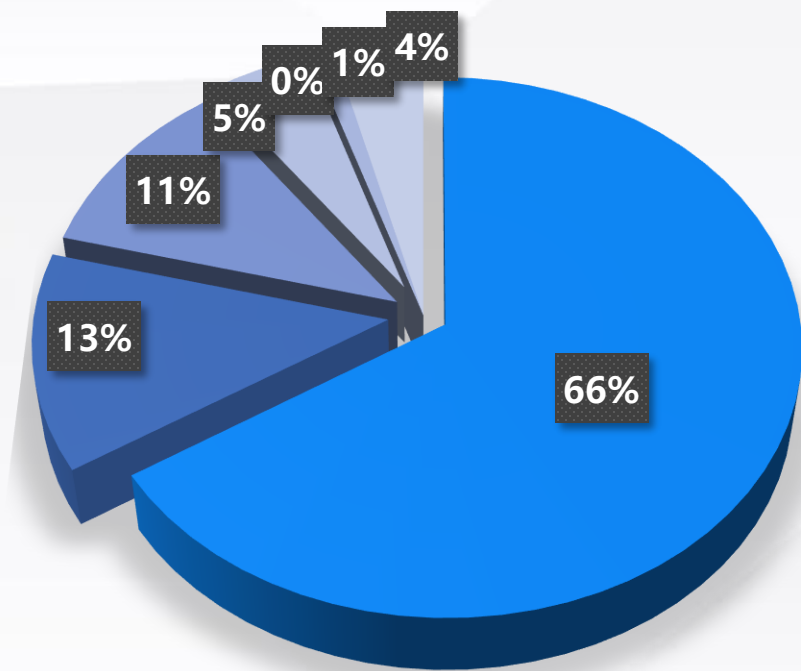
- MDSP新品发布会，水槽洗碗机作为跨界产品闪耀登场

- 手百原生广告，双11直击装修厨电人群

中式洗碗机 跨界三合一

中式洗碗机 跨界三合一

项目费用



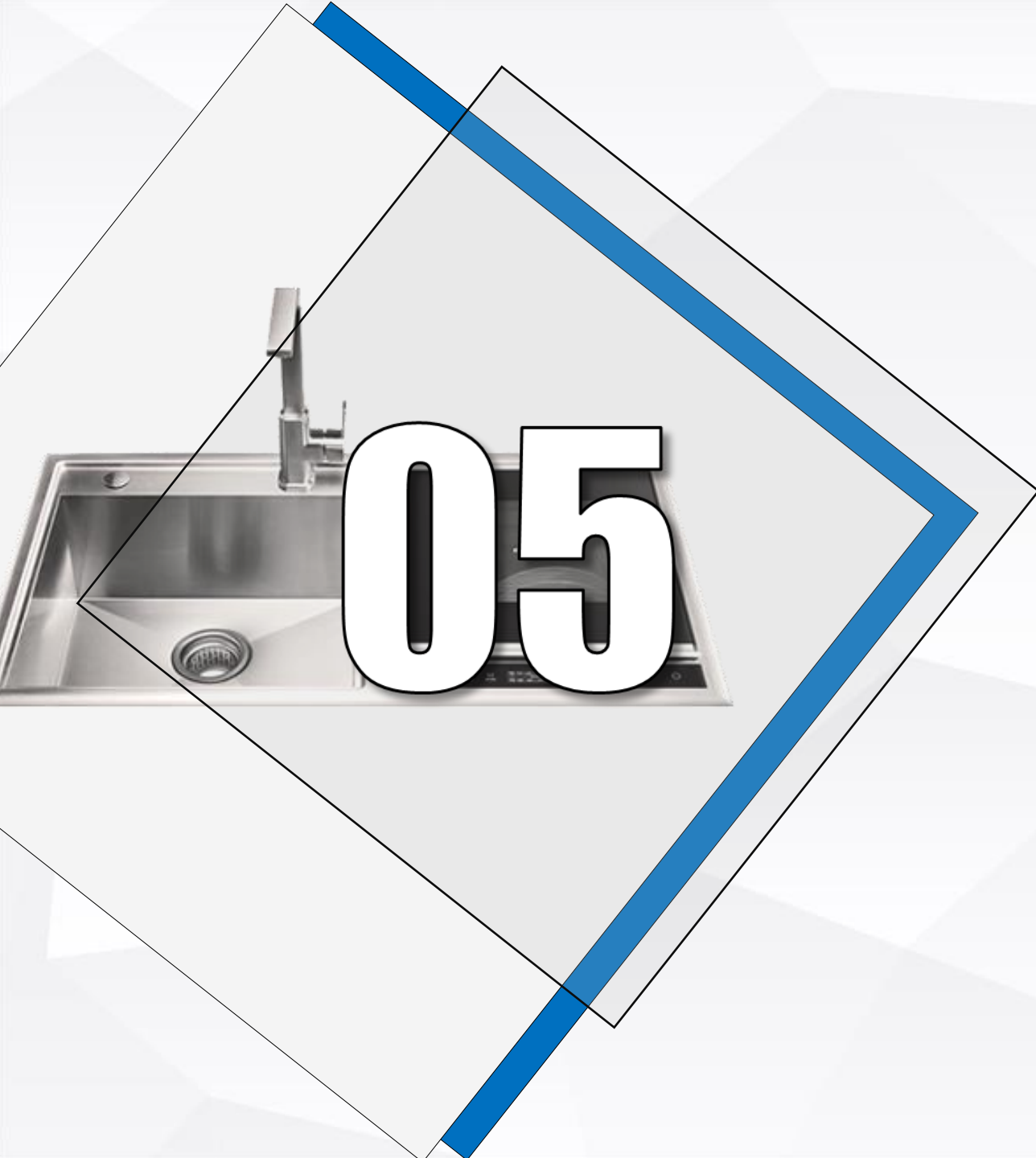
■ 百度搜索 ■ 百度华表 ■ 百度竞秀 ■ 百度DSP
■ 百度原生 ■ 百度知识营销 ■ 水槽华表



- 百度作为精确的大数据平台，搜索广告最能反映用户搜索需求和搜索场景，在以搜索广告为主，打通百度精准性全产品组合，有效地合理达到了营销效果。



中式洗碗机 跨界三合一



PART 05

效果评估与社会价值



reddot award 2016
winner



中国设计智造大奖
Design
Intelligence
Award 2016



中国家电科技进步奖
一等奖



广交会出口产品设计奖
至尊金奖



金悦奖
ROI FESTIVAL



中国家电艾普兰奖

广告主诉求匹配程度

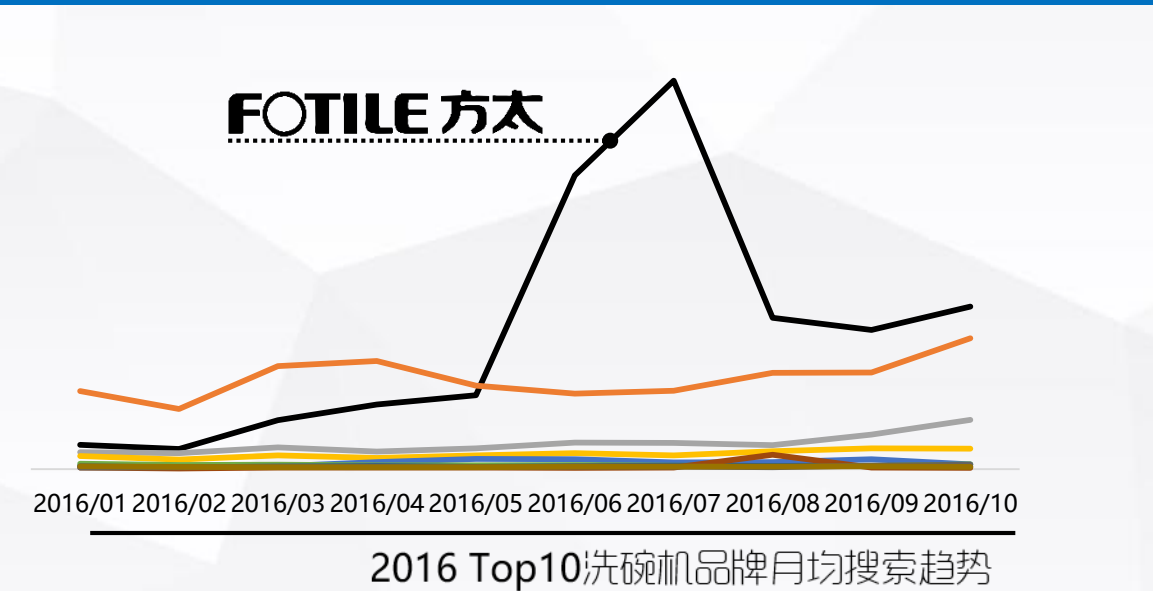
- 百度在整个营销环境汇总切合用户不同的用户场景，优化产品组合，适当推出强关联的内容和页面,给予用户强烈的环境代入感；
- 从1月份方太水槽洗碗机Q3上市，通过优化百度产品组合，广告点击率提升2倍，超过行业点击率的3倍，用户对方太水槽洗碗机的认可度和好感度大幅度提升；
- 整个传播过程中所有推广页面聚焦在“中式洗碗机，跨界三合一”，通过百度指数搜索需求研究，用户只要提及“洗碗机”，就会自主代入“水槽洗碗机”。

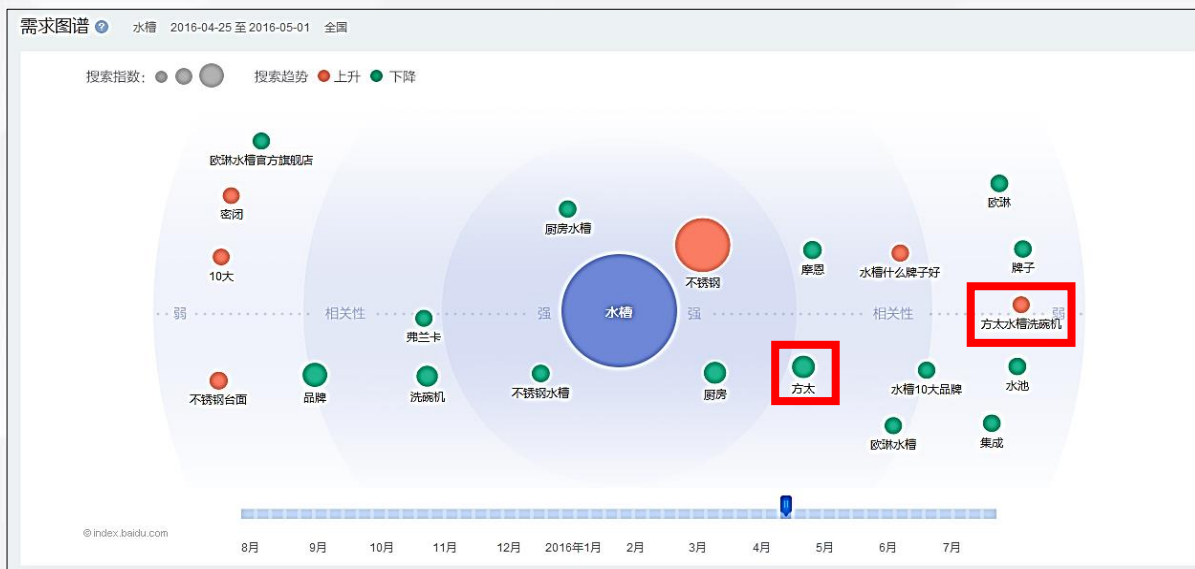
中式洗碗机 跨界三合一





第三方数据，效果论证





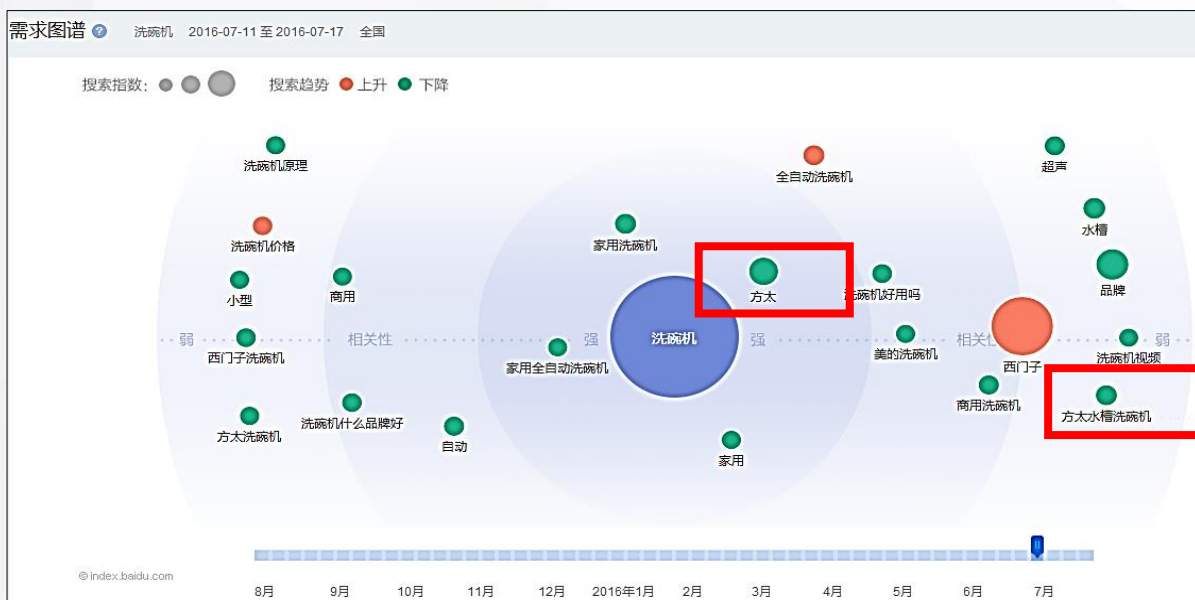
4月 “水槽” 关键词关联搜索中出现 “方太” 和 “方太水槽洗碗机”

解读：

- 搜索“水槽”的搜索者最先建立“方太水槽洗碗机”认知；

中式洗碗机 跨界三合一

第三方数据，效果论证



7月 “洗碗机” 关键词关联搜索中出现 “方太水槽洗碗机”

解读：

- 搜索“洗碗机”的搜索者建立“水槽洗碗机”品类认知，以及建立“方太”与“水槽洗碗机”关联；

中式洗碗机 跨界三合一

- 方太水槽洗碗机单词汇，从百度收录新闻量来说，全年新增内容4000篇次内容，目前保持数据在1790篇次，各媒体争相报道洗碗机荣誉；
- 包菜歌互联网营销事件视频总点击超过1亿，有效撬动了洗碗机相关搜索指数。

中式洗碗机 跨界三合一

厨房洗涤神器：方太水槽洗碗机跨界三合一

2015-07-20 10:24:50 | 来源：央广网 | 编辑：郑青莹

一入厨房深似海，从此轻闲是路人！不过厨房里有多少麻烦事，就会有多少款神器。对于讨厌饭后洗碗的人来说，这款跨界三合一的厨房神器堪称是最大福音：既是洗碗机、是水槽、还是果蔬净化机！有了这款神器，双手再也不用沾油污，从此告别农药毒害，安心吃蔬果，更享舒适的高品质生活。

还等什么？马上来近距离了解一下这款厨房神器吧！



sina 新闻中心 综合

新闻 权志龙

“颠覆传统 跨界创新” 方太斩获2016年度中国洗碗机行业创新大奖

微博 微信 QQ空间 + 0 评论

2016年09月26日09:45 福建法治报

原标题：“颠覆传统 跨界创新” 方太斩获2016年度中国洗碗机行业创新大奖

“颠覆传统 跨界创新” 方太斩获2016年度中国洗碗机行业创新大奖

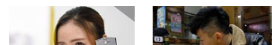
9月21日，由中国家用电器协会与国家信息中心信息资源开发部指导、国家电网主办的“不忘初心·逆风飞扬——2016中国厨电高峰论坛”在北京召开。本届论坛不仅梳理了厨电行业的发展趋势，探讨未来如何进一步挖掘市场的增长潜力，并评选出了多个行业奖项。其中，方太水槽洗碗机凭借颠覆传统的创新模式，荣获“2016年度中国洗碗机行业创新大奖”及“2016年度中国洗碗机行业畅销产品”双项认证。

专栏推荐

是非，要自由，要健康
其实就这么点儿事儿，我们由演员变成观众，由观众变成一个鼓掌者，最后变成一个追忆者。

不是官话
不是官话

我爱看图



中国设计智造大奖
Design
Intelligence
Award

ENGLISH 中文 登录/注册



首页 | 关于DIA | 新闻中心 | 专家评审 | 线上展览 | 百日智造

2016

类别

奖项

国家

金智奖



水槽洗碗机



可以喝的书

浙江方太：“小厨房”书写“大故事”

2016-12-11 16:46 来源：新华社 我有话说



在位于浙江宁波的方太集团展示中心，方太集团董事长兼总裁茅忠群（中）在介绍集水槽、洗碗、果蔬农残净化“三合一”的水槽洗碗机（11月21日摄）。

中国移动 4G 15:47 39%
返回 4A广告门

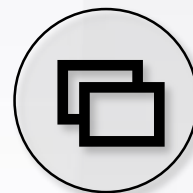
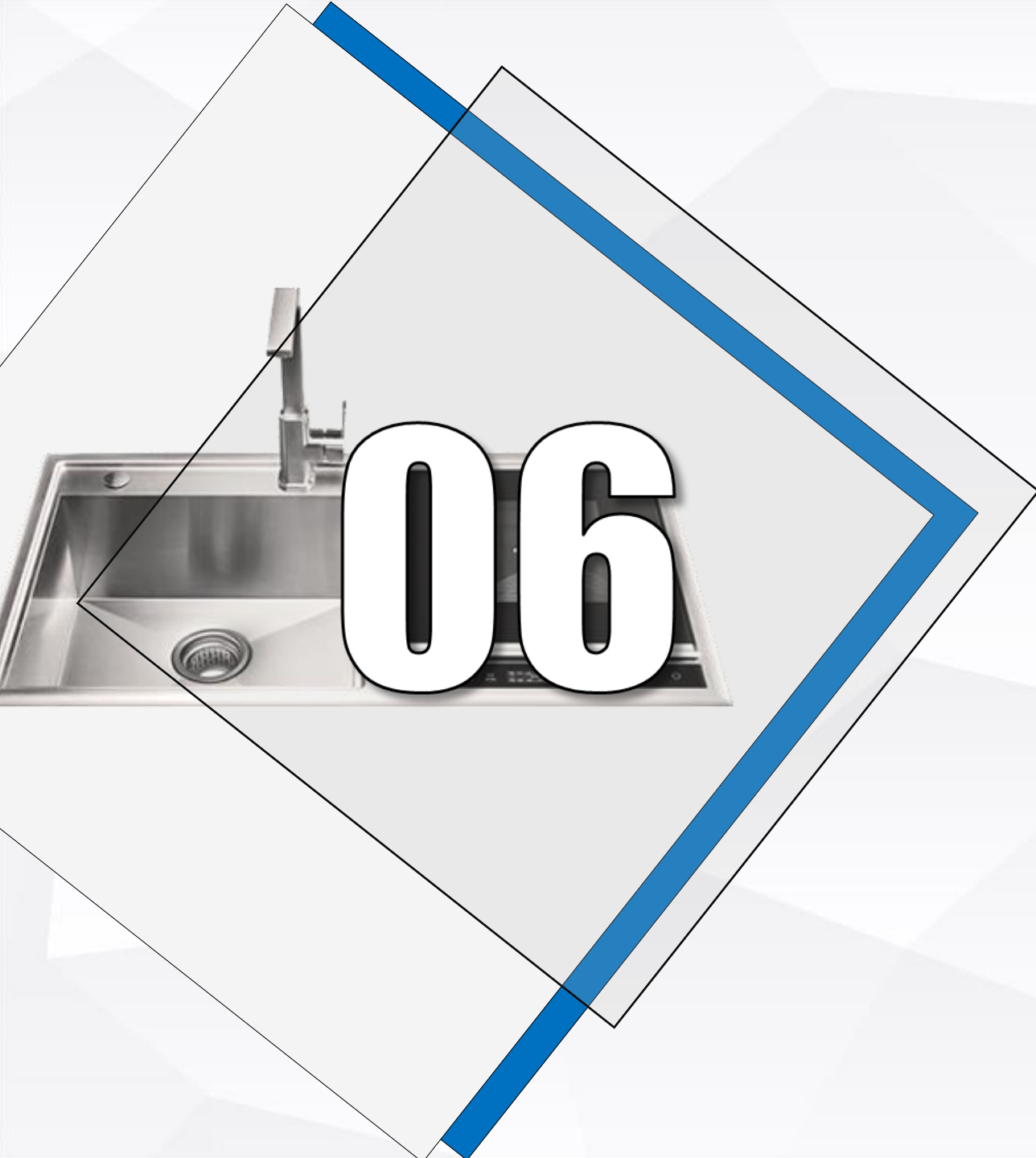
引爆网络的《炒包菜》魔性MV，看似是一次创意营销活动，但是我们深扒背后的传播链条却发现，远不是这么简单，它有一整套非常完善的传播策略，涵盖了知乎、微博、小咖秀、秒拍、美拍、优酷土豆以及互动H5等多个网络平台，其思维之缜密令人咋舌。

先来感受一下这首传说中的洗脑神曲：



这支魔性的MV将主人公对炒包菜又爱又恨的奇特情结表现得淋漓尽致，让人捧腹大笑的同时不禁发问：为什么不喜欢吃炒包菜还那么拼命去抢呢？当

社会价值及影响力



PART 06

结束语

中式洗碗机 跨界三合一

//

- 方太水槽洗碗机2016年年度传播集合公关、媒介、促销和搜索四个维度展开，提升品类及品牌认知，激发用户需求;
- 百度贯穿品牌每个营销环节，从强曝光和解决用户问题两个角度出发，选择最优产品组合，有效承接搜索流量，提高搜索用户对洗碗机的认知，提升了方太水槽洗碗机的搜索份额，强化洗碗洗与方太的关联度，并传递了产品理念。

//

FOTILE 方太
因爱伟大



Baidu 百度

结束语

THANKS FOR WATCHING

中式洗碗机 跨界三合一

