**工厂型国货出海 TJean精致厨电半年登榜**

**广 告 主**：TJean

**所属行业**：家居家电

**执行时间**：2022.04.01-08.01

**参选类别**：出海营销类

**营销背景**

【行业现状】： 东南亚小家电行业发展迅速，已有多个品牌引领赛道。在产品方面，空气炸锅尤为畅销，迎合东南亚喜好炸物的人群特点。

【广告主简介】：川简隶属于永耀科技旗下，成立于2019年，作为一个厨房家电新兴品牌，品牌致力于精致厨电销往东南亚，更要为当地用户提供精致健康的新生活理念，把新品深度种草到目标人群。

在TJean品牌创立前，永耀科技为全球提供稳定高效的服务，达到年GDP20亿+，年出口总量500万台+，累计代加工50多个国际国内一线品牌。

【挑战】：小家电行业竞争激烈，在趋向同质化竞争的情况下，如何做到“人无我有，人有我优”，令新兴品牌形成独特的品牌心智，突破竞争重围，成为TJean的一大挑战。

【品牌特点】：注重细节与产品研发，拥有多年代加工的突出成果，作为新入驻东南亚品牌，有着其自身的优质基础。同时在开发产品上有足够的能力，需要一个能够以产品力制胜的品牌增长打法。

**营销目标**

【案例目标】：从0到1实现跨境第一的精致厨电品牌

**策略与创意**

【受众范围】：马来西亚、新加坡、菲律宾

【人群画像】：东南亚18-34岁，注重生活品质群体

【洞察】： 通过大量调研Lazada和Shopee的家电销量数据进行分析。同时经过Google Trend的方向输入。我们发现疫情后「Home Cooking」以及「Home Party」成为核心趋势。在厨电的细分上我们与客户共同得出「Joy of Cooking」的品牌心智，主打能够产生愉悦快乐感的家电以及烹饪体验。

【策略】： ①突出产品差异化，形成“精致厨电”的独特品牌心智，并以「Joy of Cooking」作为情感主线推广。 ②挑选潜力单品进行强力种草，并在各项目阶段不断出新

【创意理念】：通过数据洞察，我们为用户的爆品定义了「Hone Party」组以及「New Home Cooking」组，这都是结合了电商平台数据以及红人后台数据库的标签结合的分组。同时在这两个组不断用红人组合获得反馈，打造出「Joy of Cooking」的好玩心智，为后续的产品开发提供清晰的指引。也是东南亚「趣玩厨电」的心智开拓者

**执行过程/媒体表现**

【营销技术应用】：

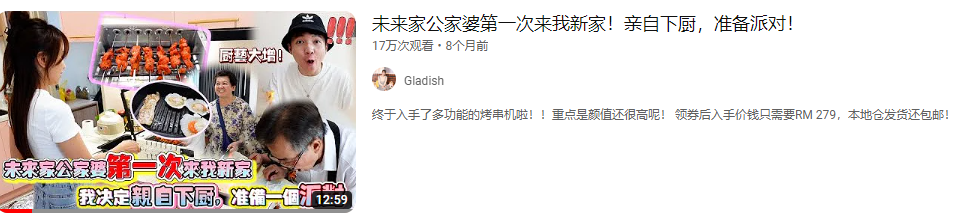
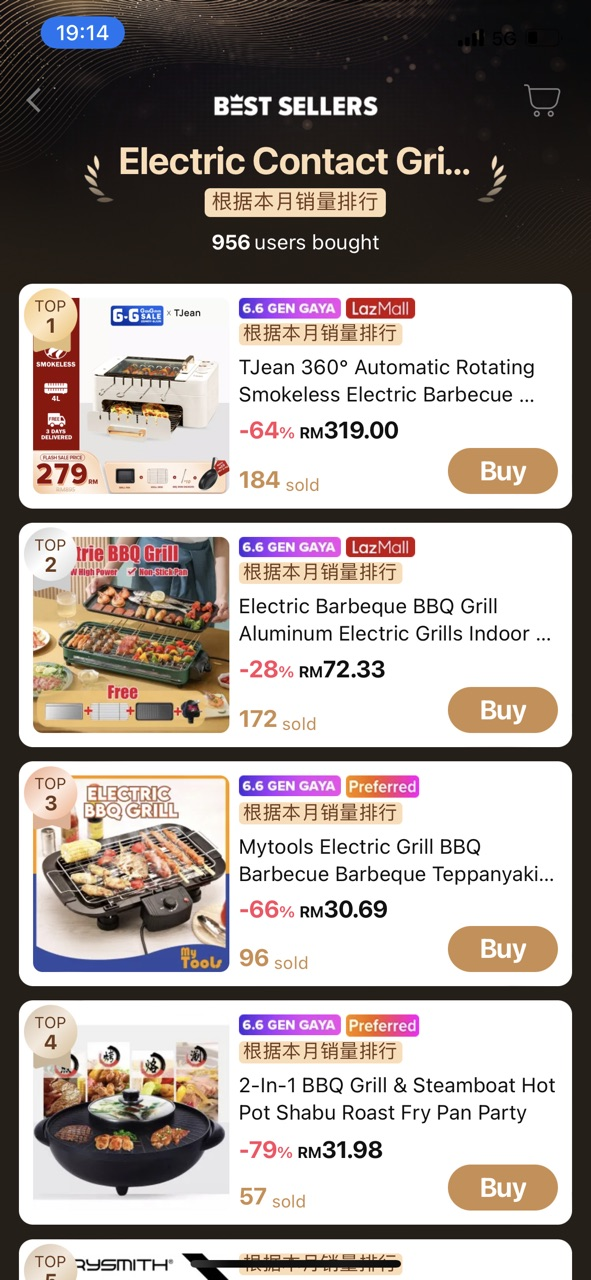
在为客户建立完整的品牌增长路径时候，我们为客户规划了完整的Customer Journey. 在「获知」到「考虑」我们为客户建立了Share+Paid策略。以本公司大量的红人后台数据积累，根据客户的爆品使用场景进行测试，在测试成功后通过付费引流扩大影响力，达到营销效果最大化。同时也为较垂直的新品提供了快速的市场验证和拉伸方式。同时也同步建立DTC独立站为之后用户数据沉淀作出规划。是一套行之有效的「先以品勾牵，后令入心智」工厂型品牌打法。

【执行】：

2022年4-5月—— 品牌开启首波推广，通过特殊选品令用户记住品牌，利用腰部红人，打转化与内容沉淀。单条长视频最高曝光量达34万+，最高观看量3.9万。 2022年6月—— 通过头部与腰部量级红人资源，增大品牌曝光与转化。单条视频最高观看量高达12万+。 2022年7-8月—— 利用腰部与长尾效应，令品牌在马来市场实现销售稳定增长。单条视频最高观看量达26万+。

视频示例①：<https://www.xinpianchang.com/a12362120?token=3kwOQ11RcS4i31CQIZ2aidV1>

视频示例②：<https://www.xinpianchang.com/a12362295?token=1swdTc47E6pB2LACGC3X1xkc>



**营销效果与市场反馈**

作为一个新兴品牌，半年内能够从0到跨境电商销量榜首转变成长，首次参与大促就表现亮眼，落地点实现跨境第一，大促家电榜单前五，大促期间菲律宾市场销量增长550%，新加坡增长提升**600%**，单条视频播放量高达**17w+**。 成功打出独特的“精致厨电”品牌心智，实现差异化竞争。

本案例作为工厂型国货出海成功案例，代工工厂型制造商会有很强的产品力，而如何找出「爆款」并有效营销一直都是难题。案例中的步骤打法，对品牌和服务商都有很强参考意义。首先营销机构应该更多参与品牌与选品部分，协助品牌与本地消费者的画像结合。我们选取「Home Party」作为切入点，以年轻人的精致厨电切入，首选一台「有趣有用有颜值」的烤串机进行爆品塑造。同时在媒介策略上面我们先通过「其他品牌的有效红人」插入差异化产品营销，再到「爆品全面中腰部种草」快速地切入消费群体。总结出工厂型品牌「先以品勾牵，后令入心智」的迅速有效打法。