**美赞臣海外×倍儿行母婴室**

**广 告 主：**美赞臣海外

**所属行业：**母婴

**执行时间：**2020.10.01-2021.01.10

**参选类别：**大事件营销类

**营销背景**

倍儿行作为母婴场景的顶级运营商，每年触达300w+人次，服务触达10w+人次，拥有美赞臣同样的服务理念及品牌价值观，即为妈妈提供更轻松的育儿服务/产品，让中国妈妈喂养不再困难。

**营销目标**

1、用户拉新，让更多有喂养需求的妈妈，尝试美赞臣A2。

2、认知教育，在需求强关联的场景，让妈妈更了解美赞臣A2。

**策略与创意**

美赞臣A2与倍儿行借势黄金周出行高峰，深度打造智能母婴室，场景化讲述智慧育儿理念。精准触达人群，打造全方位消费者体验。

现场A2 baby全息投影互动种草，现场卖萌圈粉；

现场专业育婴师一对一推介，50+育婴师积极参与；

还有小罐尝鲜福利，让妈妈们难以抵抗美赞臣A2的高能营养；

现场下单即可抽取限定A2 Baby盲盒，好玩又有趣。

**执行过程/媒体表现**

**Step1：白云机场高调首发**

10.1号美赞臣×倍儿行智慧母婴室落地广州白云机场T2航站楼。

有A2 baby全息投影，让用户与产品互动种草，卖萌圈粉；有专业育婴师一对一推介，给予妈妈更多专业育儿干货知识，还深度种草美赞臣A2蛋白系列；现场下单还能抽取超萌限定A2 Baby盲盒，好玩又新奇。

**Step2：微博母婴KOL陈大咖带娃打卡**

拍摄体验vlog在线种草引关注，收到大量粉丝关注与高度评价。

体验vlog链接：<https://weibo.com/1408699031/Jp29aA63k?from=page_1035051408699031_profile&wvr=6&mod=weibotime>

**Step 3：持续拉新**

**营销效果与市场反馈**

销售效果：1-8日NUA总数是过去8个月NUA**总量的2倍，拉新转化率高达92.3%，**活动订单转化率超渠道平均31.9%。