

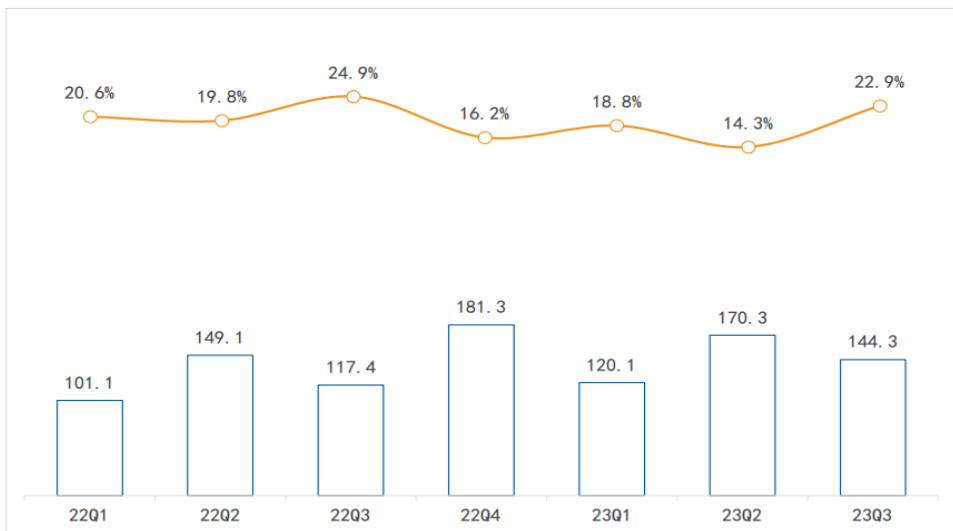
数智赋能人群破圈，助力德施曼用户、广告效能双增长

- **品牌名称：**施德曼
- **所属行业：**家装建材
- **执行时间：**2023.10.1-11.11
- **参选类别：**智能营销类

行业背景

- 近几年智能锁行业快速增长，但市场渗透率仅15%，需求空间巨大；
- 疫后时代消费回归理性，行业竞争也日益激烈，行业均价大幅下降，以价换量趋势明显

2022年-2023年Q3中国家用智能门锁线上市场规模及同比



数据来源:

行业背景: 奥维云网。

品牌背景: 根据中国日用五金技术开发中心全国五金工业信息中心调查统计,德施曼高端市占率51.8%,取数时间:2021年1月1日-2022年12月26日<http://www.wujin11.org.cn/html/RYWJ/202301/0167330800370112.html>;

根据中国日用五金技术开发中心全国五金工业信息中心调查统计,取数时间:2011年1月1日至2023年3月10日<http://www.wujin11.org.cn/html/RYWJ/202304/0168075802630945.html>

品牌背景

- 德施曼作为高端智能锁头部品牌，是行业标准的制定者与引领者
- 德施曼高端市占率51.8%，连续12年销量领先，在京东拥有3家品牌旗舰店



挑战

德施曼主打高价位段智能锁市场，但智能锁市场渗透率低，且高价位段市场体量相对较小，是德施曼面临的挑战

营销目标



人群资产增长：品牌资产增长、品牌新客拓量

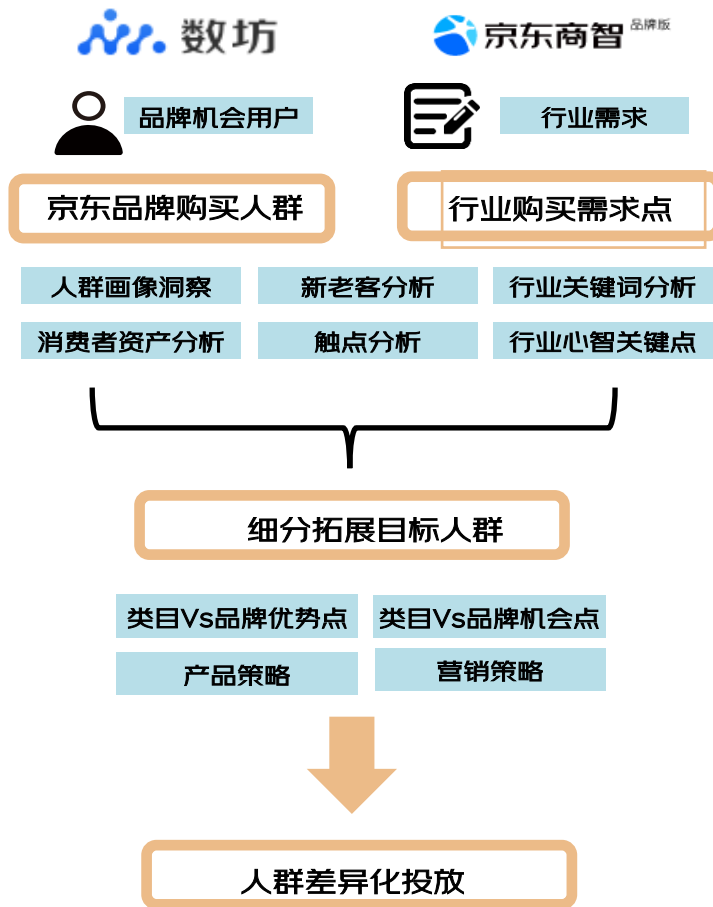


品牌销量攀升：品牌GMV稳定增长、ROI提效

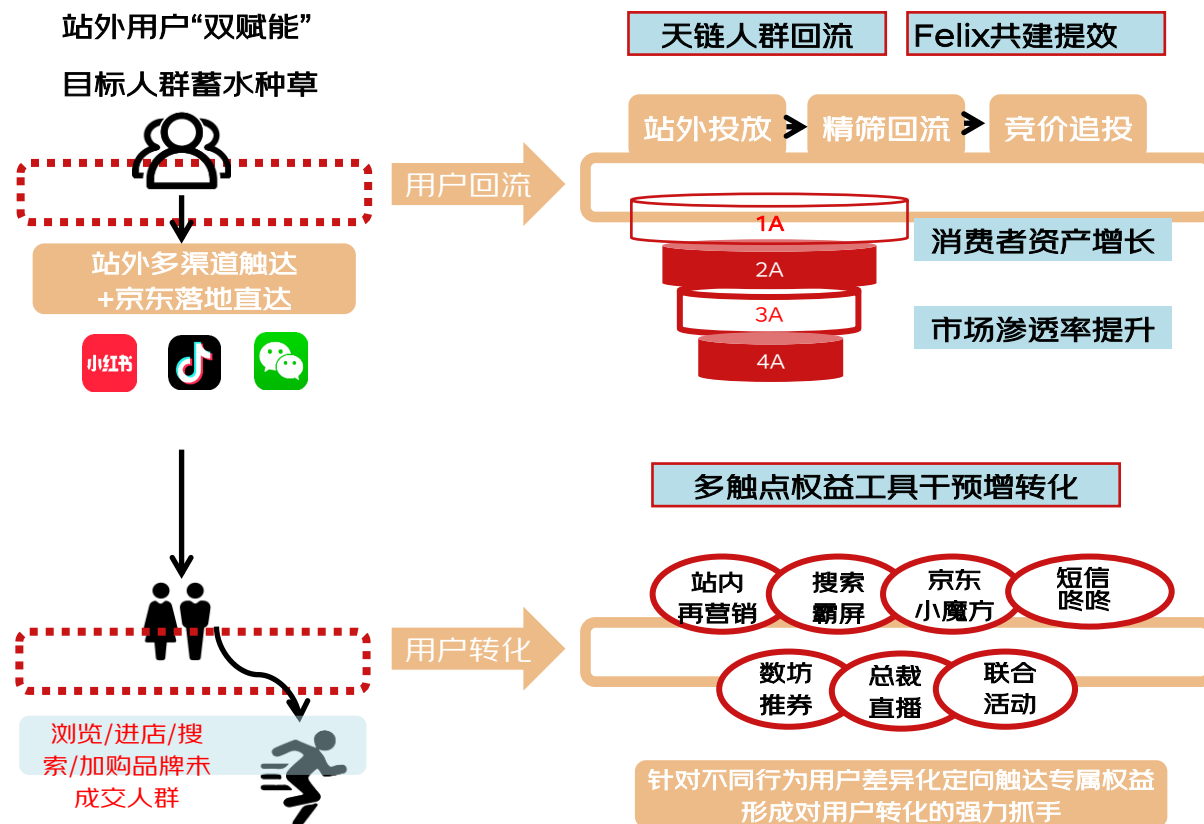


品牌声量提升：强化品牌竞争力

用户洞察匹配需求痛点



站内外种草-加热-追投全链路组合，拉新转化双效增长



路径1-人群洞察，找到目标TA

京东数坊 智能分析用户多维属性

人群画像洞察



性别均衡



1-3线城市



26-40岁



高净值、高消费能力



都市家庭、小镇家庭、小镇中产、都市中产

新老客分析



用户触点分析

广告

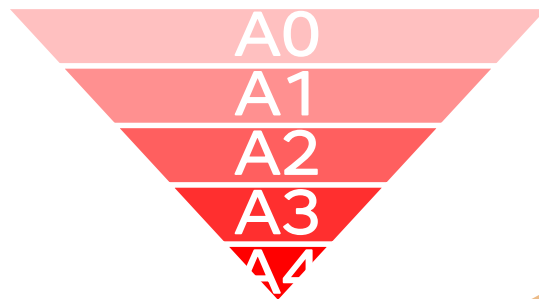


商家营销工具

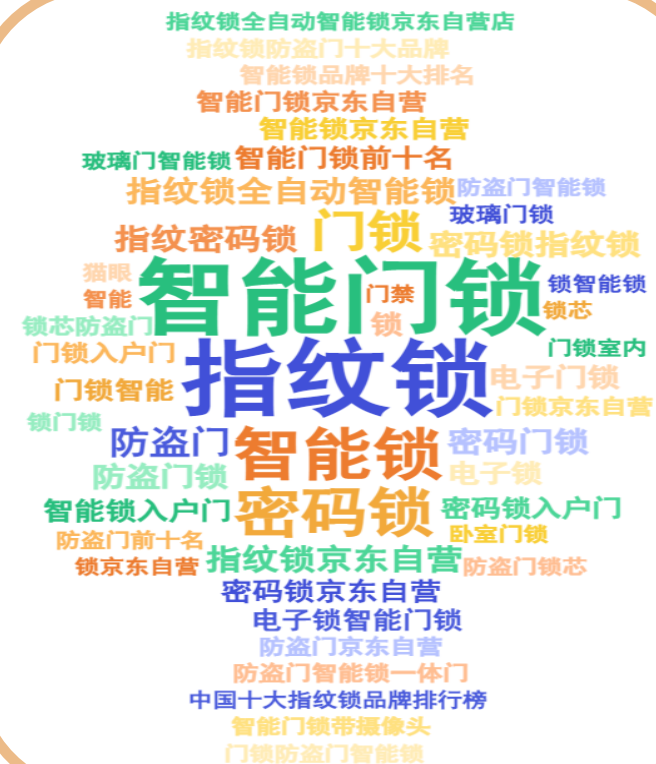
社交裂变

类目频道

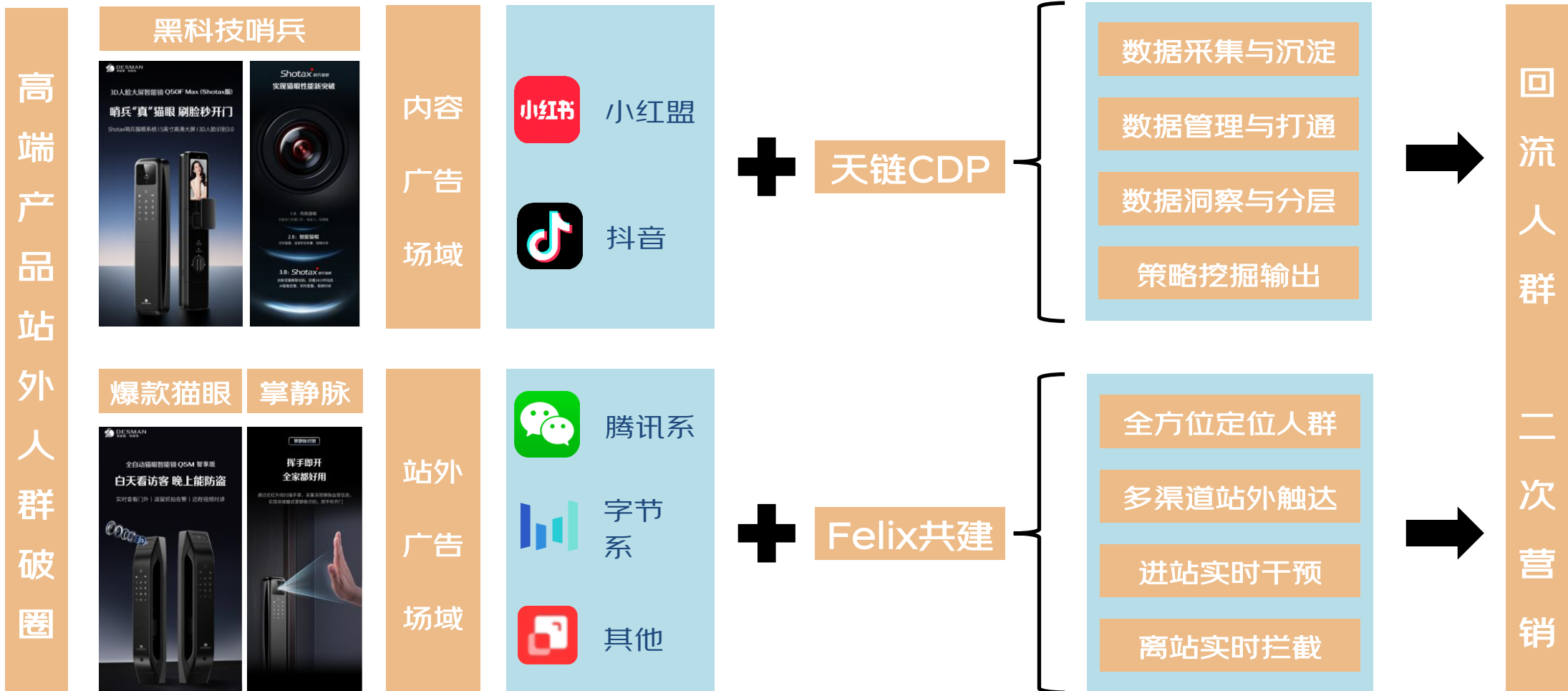
用户4A分析



京东商智 寻找用户购买需求点



路径2-新流量场域拓展, 1+1 > 2



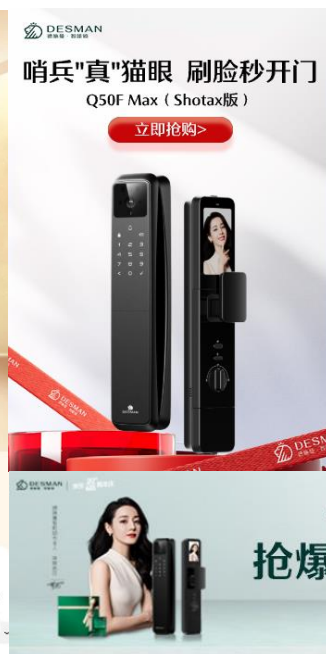
路径3-全域联动，促转化

多触点拦截、召回

京东小魔方共建、搜索强势霸屏、高效拦截回搜人群
京准通广告核心资源位全覆盖、短信/咚咚站外召回

店铺大权益促转化

特权包引导新客入会，提前锁定用户，抢心智
总裁直播、采销直播福利轰炸，配合推广投流，迅速引爆成交



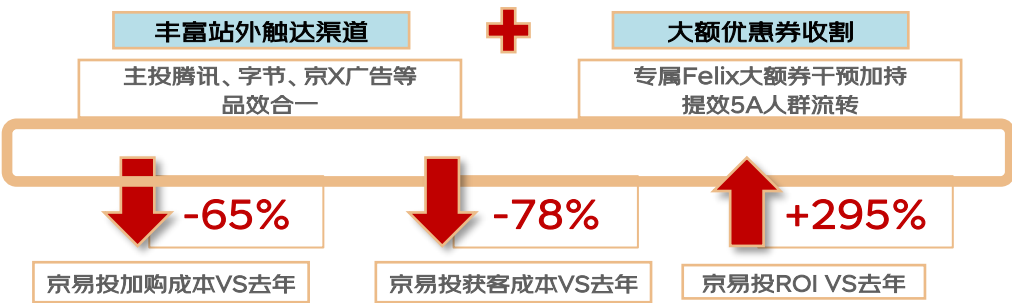
全域流量拓展，精准蓄水赋能



人群定向+多素材适配



京易投+Felix共建助力品效合一



站外回流+站内再营销，精准锁定目标人群

