

COSTA×微信读书，大咖书单创新品效营销

- **品牌名称：** COSTA
- **所属行业：** 食品饮料
- **执行时间：** 2023.07
- **参选类别：** 场景营销类

- **品牌传播背景:**
- 近几年来，在快节奏城市生活与咖啡市场激烈竞争的推动下，兼具风味与便利性的即饮咖啡产品飞速发展，市场展现出巨大的增长潜力。如何在这样的竞争环境下，找到差异化定位脱颖而出，建立有效品牌认知，成为品牌营销破局的关键。

- **品牌营销目标:**
- 为了应对挑战，COSTA即饮咖啡希望找到一条差异化的营销通路，帮助触达目标客群并建立差异化认知，实现品效协同的高效增长。

- **营销策略与创意：**

- 一、整体策略概述：**

- 便利性是即饮咖啡的最大卖点。如何将便利性这一抽象化的特性变成具象化可感知的品牌体验，是 COSTA 品牌营销的一大难点。

- 为此，我们选择聚焦“阅读”这一专注场景——阅读需要用户高强度的注意力集中，而即饮咖啡正是能够随时随地帮助用户找回注意力的专注力伴侣，借助场景的功能性，让消费者与产品功能产生强连接。

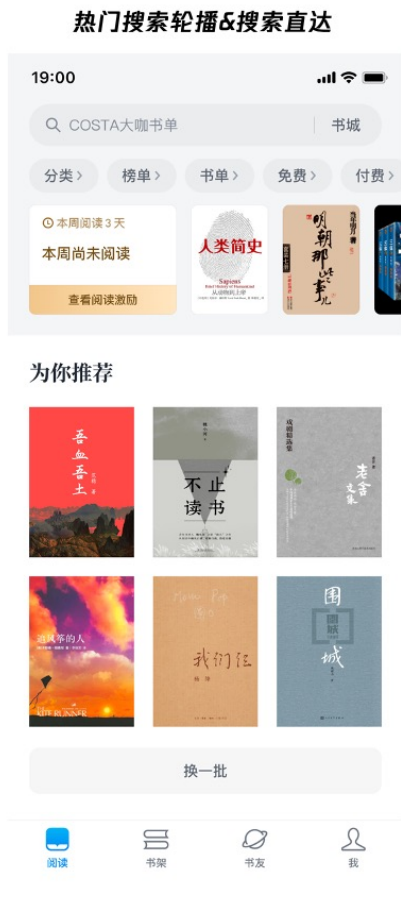
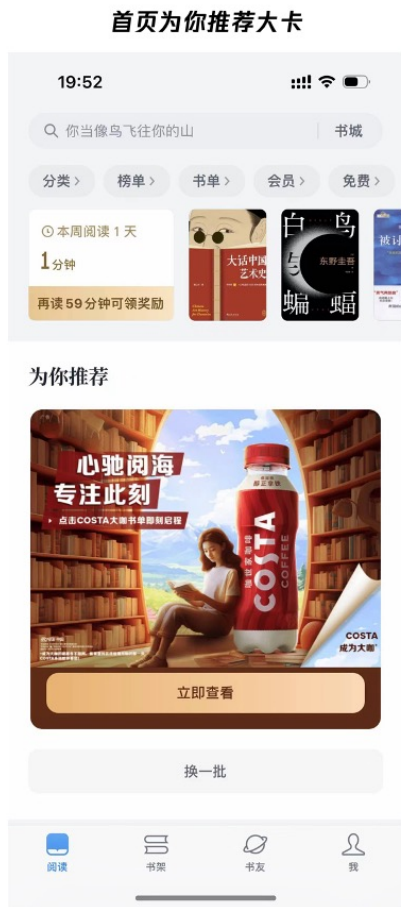
- 二、核心创意：**

- 作为天生一对的最佳文艺搭档，书与咖啡本身就具备协调的共振。我们创造性的将“微信读书”与 COSTA 咖啡跨界携手，让读书为 COSTA 的品牌形象添加了富有文艺气息、浪漫真诚的文艺滤镜，实现对目标人群的高效曝光和品牌形象的有效构建。

• 执行过程:

一、强曝光激活社交属性

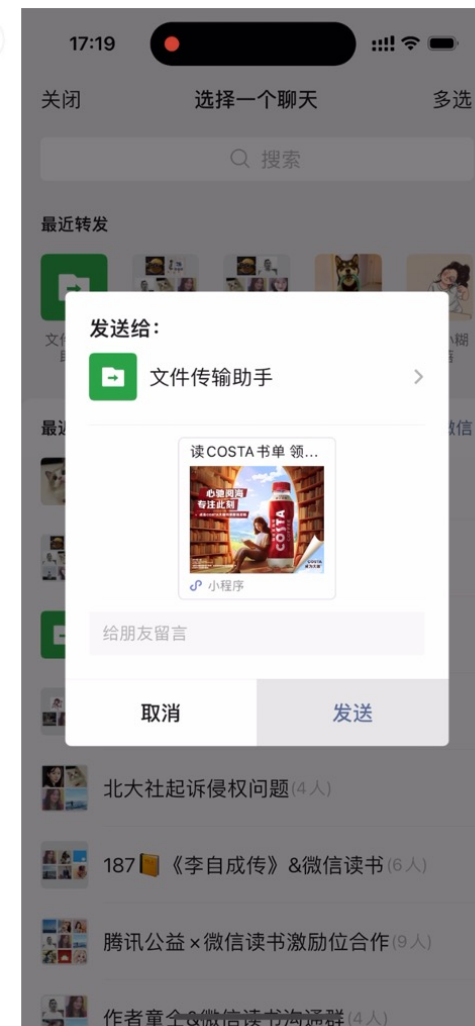
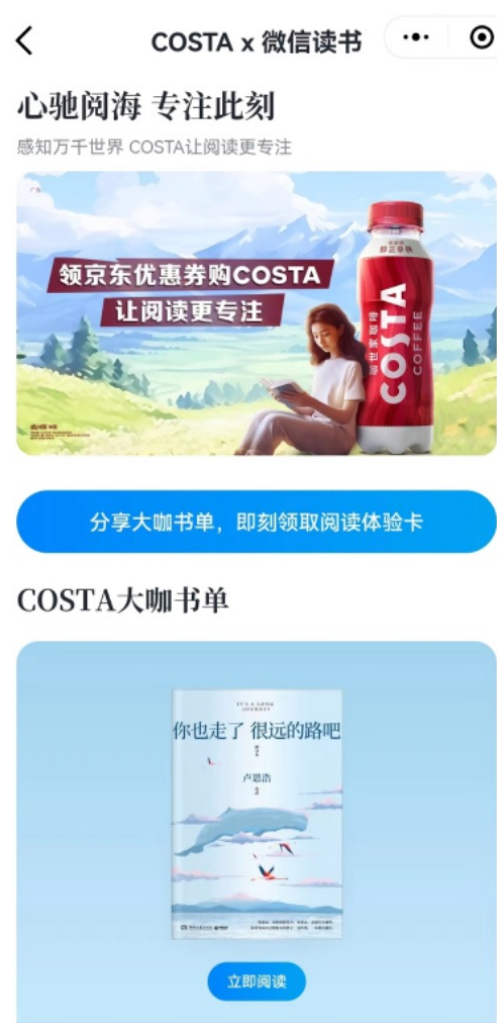
品牌在微信读书App端的首屏卡片和微信小程序banner上线COSTA大咖书单，用户首次打开App或在活动时间内进入小程序福利banner，都会第一时间被COSTA活动页面触达。除了首屏展示位带来的超强曝光，品牌还充分调用长尾的搜索流量，用户通过在微信读书搜索“COSTA大咖书单”的关键词，即可快速跳转活动页面。而搜索关键词的二度曝光，也再次强化了品牌记忆点。



• 执行过程:

二、创新互动链路社交裂变

用户可以任意从App端或小程序发起书单分享，领取由COSTA送出的阅读体验卡，畅读突破视角进阶认知的高质量书目。作为微信读书最受欢迎的运营玩法之一，书单分享领体验卡福利的玩法参与门槛低、互动性强，能够充分激活社交传播效应，进一步为品牌营销活动带来更多社交流量。



• **执行过程:**

三、直跳电商驱动高效转化

书单页面提供了直链跳转电商场景入口，用户点击即可自动领取品牌优惠券，并在电商页面完成无缝下单。过去，即饮咖啡主要围绕便利店等线下渠道进行售卖，而COSTA聚焦线上电商场景的链路设计，也为品牌激活了线上消费场景的新通路，更巧妙地引导消费者完成足不出户的便捷式饮用体验，驱动高效的生意转化。



心驰阅海 专注此刻

COSTA大咖书单



领京东优惠券购COSTA，让阅读更专注

活动效果总结：

- 触达上亿目标客群：总体实现跨平台曝光**1.73亿+**，其中微信读书**1.1亿+**，小程序及其他社交平台**5700w+**
- 创新链路激活互动：整体带来**888w+**互动，最高**点击率超11%**，**平均超8%**，有效实现目标客群的深度沟通及转化