



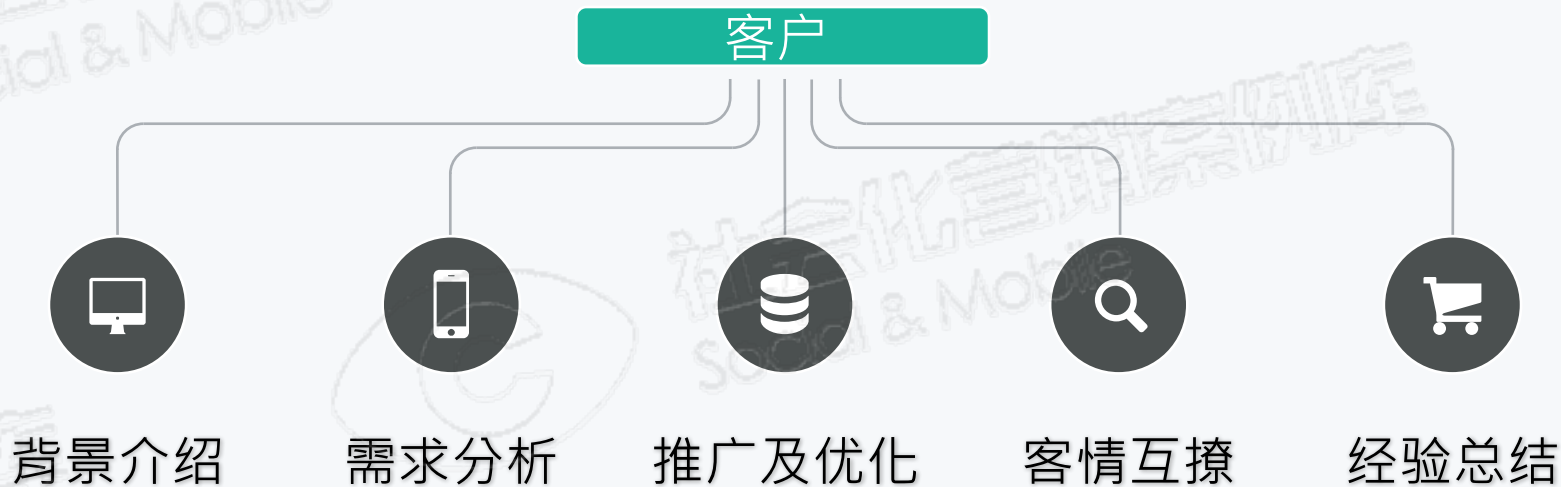
让世界更美

---

# 艺美成长记

上海德绚信息技术有限公司

# 目录



# 客户背景介绍



## 客户发展史

2005年,Yestar进驻中国,并相继在上海、杭州、温州、武汉、长沙、大连、北京、合肥、黑龙江、成都、济南、重庆、西安、昆明完成了市场布局,诊疗业务范围涉及整形美容、皮肤美容、口腔美容、微整形等诸多领域。

# 客户需求分析

客资成本达到100-150

01

留电成本达到200以内

02

大幅带动后期到院转化

03

推广贴近企业形象

04

工作休息日随时待命

05

产品真实价不两议

06

品牌曝光及形象提升

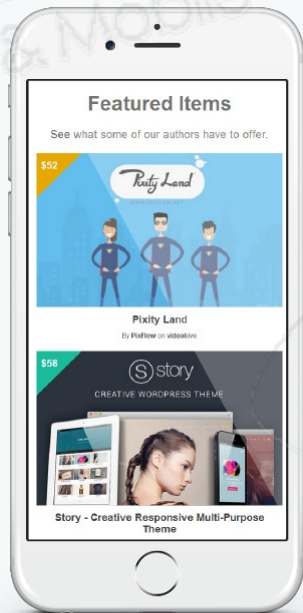
07

各地区医院推广的拓展

08



# 推广及优化



慢慢来



道路荆棘



微博预热



博文推广






创意优化



地区拓展

# 道路荆棘

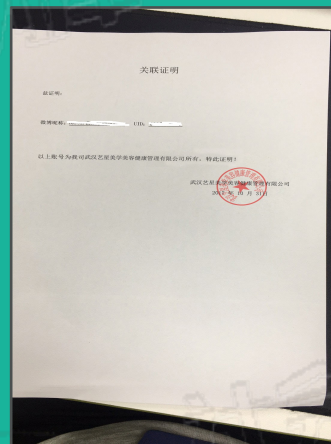
## 粉丝通行业限制

-  推广行业不可涉及医疗整形
-  推广页面不可与医疗相关
-  创意审核不可涉及医疗器械



# 资质备案

客户是医疗资质，无法开户，但是在我们与客户的不断沟通下协调下，最终找到了美容院的资质并成功备案！



# 推广页内容涉及违规



修改前-驳回



修改前-驳回



修改后-过审



修改后-过审



# 创意审核优化



## 驳回素材

整体素材项目虽多但价格距离感太强，缺乏吸引力

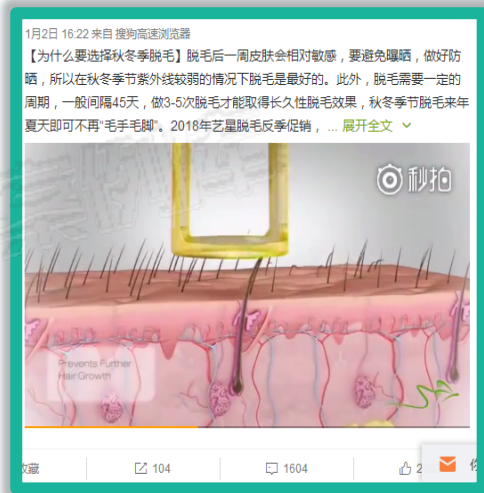
图片采用真实女性人物及其部位图，偏整形倾向



## 通过素材

文案加上各类特惠项目，由小引大抛出产品亮点，第一时间留住用户

图片按照客户进店流程排序，更为真实，排版协调，敏感仪器卡通图代替



## 成熟素材

文案采用标题警示语形式吸引用户注意，字里行间主打干货更具有实用性

视频中医疗器械采用动漫图体现提高审核通过率的同时，也减少用户不适感，同时素材表现手法上达到创新

# 微博预热

必要性：一方面能增加账号的活跃度有利于推广；另一方面提高用户对账号的信任度，促进用户咨询。



# 博文推广

## 早期素材

既要保证素材成功过审，又希望能达到客户自身的高端素材需求



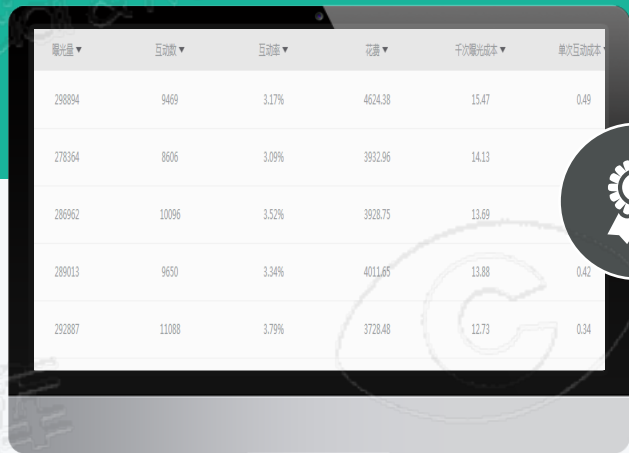
推广项目明细客户提供



图文搭配撰写我们承包



# 博文推广



曝光量	互动数	互动率	花费	千次曝光成本	单次互动成本
298894	9469	3.17%	4624.38	15.47	0.49
278364	8606	3.09%	3932.96	14.13	
286962	10096	3.52%	3928.75	13.69	
289013	9650	3.34%	4011.65	13.88	0.42
292887	11088	3.79%	3728.48	12.73	0.34

## 后台数据



互动率较低，千次曝光成本过高



客咨成本远高于客户要求



到店转化存在很大流失



预算直接被客户减半

# 博文推广



客户很生气

后果很严重

找同行案例

同行案例中总结  
其要点择优尝试

怎么办? !!

头脑风暴

组织团队成员集  
思广益, 全面展  
开实际用户考察

煲电话粥

打电话同客户沟  
通用户可能流失  
原因, 安抚情绪  
的同时商讨下一  
步优化思路想法。

## 于是乎.....

痛定思痛，为此我们成立专项小组，每月定期两周一次历时1到2小时的创意风暴会议。

内部资源合理利用：

针对公司20-38岁之间的女同事进行感观咨询，对于在投同行竞品优缺点分析总结经验，借鉴并创新玩法；全员参与素材创意策划做出成品验证效果。

解难答疑的过程团队成员得以成长。



# 协作共赢

# 推广选材三大要素



## 项目特征

高消费历时长的推广产品项目不推广，易把用户拒之门外；受众广且立竿见影实惠的小项目为佳，降低用户消费戒备心理。



## 文案痛点

- 1、排版协调，逻辑性强
- 2、文案标新立异，抓住用户痛点，给其震撼感



## 用户痛点

- 1、企业品牌是否正规
- 2、服务是否一流
- 3、有无隐形消费

# 博文推广成功案例



## 流程九图型

恰到好处的美容项目流程图，直接意义上告诉用户想知道的诸多信息，介绍不如看图，减少问询过程报名率大大提升。



## 效果视频展现型

将真实的客户体验结果通过视频直观展现给用户，让其对效果打消疑虑，文字与动态视频相辅相成体现效果不错四字，转化自然而然提升，当然项目选材首当其冲。

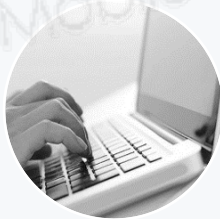


## 第三人称推荐-票圈分享型

运用朋友圈中他人的效果展示及评论，通过他人告知用户效果及价格甚至服务等等，稳抓用户从众心理诱导其验证结果的欲望从而达到推广目的。



# 博文推广



## 视频类结果

效果的直观展现给用户极大的兴趣，咨询人数猛增，同样获得不错的效果



## 九图类结果


因为素材真实性及全程都得到了解，所以对话量及留电得到极大提升，且用户质量较高



## 票圈分享类结果

此类素材推广时由于关闭评论避免键盘侠，所以对咨询没有提升，但获取了很多的留电，同样受益匪浅

# 博文推广



曝光量	互动数	互动率	花费
322855	9593	2.97%	4675.25
420930	12707	3.02%	6259.35
334052	10412	3.12%	5091.97
390617	14499	3.71%	6137.2
330685	10106	3.06%	4678
463841	19481	4.2%	6188.18
378647	12675	3.35%	5174.58

成本达标，客户很高兴



客资成本达到客户要求



到店转化也得到很大提升



留电成本同样达标



客户预算加倍增长



# BUT

我们真的就此止步吗??? 答案是: .....

# NO!!!

# 创意优化



## 项目六图型

美工部的全力支持，我们针对卡通人物设计项目系列型配图，美观度及用户对素材好感度大幅提升。



## 小气泡视频型

抓住当下热门项目小气泡，并寻找高质视频搭配上痛点文案，内容及项目上的革新吸引更多用户咨询留电。



## 动漫器械型

视频素材难点在于无法展现器械，而卡通视频却完美的躲过了这一红灯区且切合女性性格，搭配分享型文本促使传播性大大提升。

# 精准定向



指定一些医疗整形、美容相关及流量明星的微博大号人群精准划分。



寻找当地一些新闻及美食类兴趣加上医疗整形、美容、模特、美妆等关键词的兴趣匹配项目



定期分析历史数据,流量比较好的时间点近期情况时刻保持更新,每日不同时间段择优提价加量投放。

# 创意优化

成本进一步降低



评论及留电稳步增长



客户非常信任我们，接下来新的产业地域亦直接在我司上线推广。

评论		对话	有效对话	留电	对话	有效对话	留电
36		0	0	0	47	25	5
25		0	0	0	32	14	5
37		0	0	0	38	18	6
34		0	0	0	38	16	2
27		0	0	0	30	15	4
11		0	0	0	20	8	1
22		0	0	0	21	10	2
21		0	0	0	25	8	1
22		0	0	0	27	12	6
21		0	0	0	24	5	1
39		0	0	0	53	18	2
31		0	0	0	29	12	4
33		0	0	0	42	16	4
35		0	0	0	33	14	6
23		0	0	0	27	10	4
16		0	0	0	17	6	1
19		0	0	0	15	4	1
32		1	0	0	41	18	5
23		0	0	0	27	11	1
22		0	0	0	30	14	2
12		0	0	0	20	7	3

# 地区拓展

01

个别地区开通粉丝通账号初试渠道效果增涨至目前近30地域账户。

02

客户从纯对接到想要尝试自己运营账户、制作创意，并邀请我们上门对其进行培训。



# 客情互撩

(463543419) 2017/12/9 12:10:32

今天花了一千多！咨询说没有对话！

(463543419) 2017/12/9 12:10:55

计划开那么多一点效果都没有？

(463543419) 2017/12/9 12:13:45

15" 语音消息

(463543419) 2017/12/9 12:22:19

早上总共11个评论，转对话的没有一个，都不回复，这个流量我是醉了。

· 不行的话我这边自己调整了

叁(honglei) 2017/12/9 12:40:08

· 不好意思 今天休息 刚从外面回来

· 我现在调整一下

叁(honglei) 2017/12/9 12:47:37

客户怒怼

宁波 2018/2/27 16:23:01

新年快乐 祝欧巴早日找到女朋友

2018/2/27 16:23:51

哈哈哈哈哈

哈哈哈哈哈 多谢你的祝福 我已经有女票了

宁波 2018/2/27 16:24:03



祝你今年早生贵子

2018/2/27 16:24:52

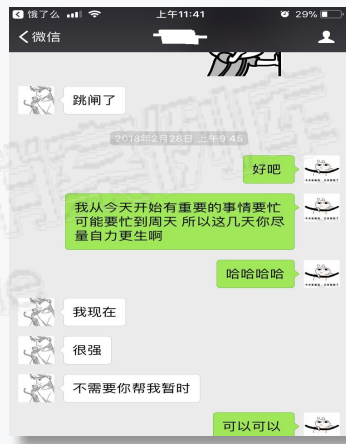
· 别别别 生了养不起

· 得饿死

宁波 2018/2/27 16:25:03

· 不 你可以的

客户认可




客户依赖






事实证明付出终会有回报

## 合作过程

 对接人从未接触过粉丝通人员流动性还大怎么办？

一月四次到场手把手教学解惑。

 近30个区域运营作业变得困难，怎么做才能更快提升效率？

于是我们共同努力，各区域负责人从懵懂到个个老辣。

 周六日如何安排？

团队成员客户信息互通，尽可能避免客观因素找不到人齐心维护。

# 经验总结

## 勤于沟通

当问题出现时，要勤与客户沟通，我们的圈子加上客户的圈子可能会达到你意想不到的效果



## 了解用户

创意的制作要从用户的角度出发，从用户的方面了解她们所关注的点以及在乎的方向



## 后期培训

千万不要嫌到场培训麻烦，因为给用户培训，能为你后期省下更多的麻烦，且增强客情粘性



## 贴近生活

创意的文案要与用户的生活息息相关，采用生活常识吸引用户眼球



## 头脑风暴

在个人毫无头绪之时牢记你们是一个团队，众志成城



上海德绚

---

THANK YOU



后续更多内容请前往 @[社会化营销案例库](#) 查看



扫码下载案例库APP



扫码直接浏览案例库