

AI科技赋能，智享美好生活

- ◆ 品牌名称：海尔
- ◆ 所属行业：家电
- ◆ 执行时间：2021.12.27-2022.01.22
- ◆ 参选类别：互动体验类

结案视频

查看视频请复制链接，粘贴到新浏览器页面里观看视频

<https://v.qq.com/x/page/i3355624g9y.html>



以**用户需求**为使命，
不断的进步，不断的探索，
把**最好的产品，最好的场景，最好的体验，最好的生活**带给千家万户。

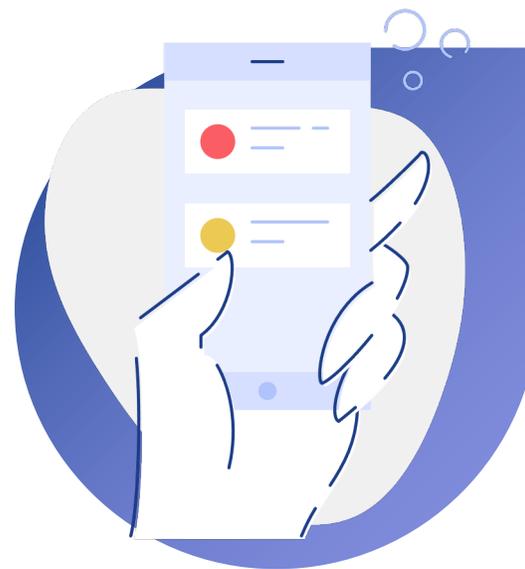


如何让**智慧生活**触手可及

解决物联时代下人们日益增长的**美好生活需求**



疫情期间，用户到店受阻
终端销量受到冲击



线上注意力分散

开拓渠道

通过智能音箱，深入家庭场景，强势曝光

创新互动

语音交互（人机对话）加深品牌记忆，优化服务

流量转化

锁定核心用户，引导京东店铺形成转化，获取新流量



家

一直以来都是营销领域重要的阵地，后疫情时代用户逐渐回归家庭场景，**智能音箱**作为家庭场景的入口产品之一，正逐渐渗透进千万家庭，成为快速崛起的媒介入口，为家庭成员提供更便捷的生活方式的同时也渗透到很多点滴场景中。

洞察 分析

智能音箱

智能音箱的消费人群通常对智能家居产品同样感兴趣，这与海尔的目标用户**高度契合**，为传播转化奠定了一定的用户基础。

海尔X小度智能音箱

为消费者带来全新的服务体验

Haier

海尔作为家电行业引领品牌，
需要全新**流量蓝海**
触达高品质消费者
拓展优质媒介实现**高效曝光**

小度

小度大数据帮助海尔**精准抓取**
优质用户，聚合早间消费者碎
片化时间及周末客厅场景
抢占家庭阵地，语音交互，解
放双手，**高效引流**

量，选最大的

景，选最合适的

TA，选最优质的

小度**中国第一**的智能音箱屏

家庭内容场景营销

有孩家庭用户占比达**65%**

持续触达，深度沟通

用户对视频、健康、家居、家电数码、
科技产品有较高偏好



锁定家庭场景，创意
提升品牌曝光

1 内容定制

创新渠道
效果拉新

2 语音交互

语音到电商，打通
为销售引流

3 京东店铺

以AI语音为核心，探索家庭场景从品牌曝光到引流入店营销全链路

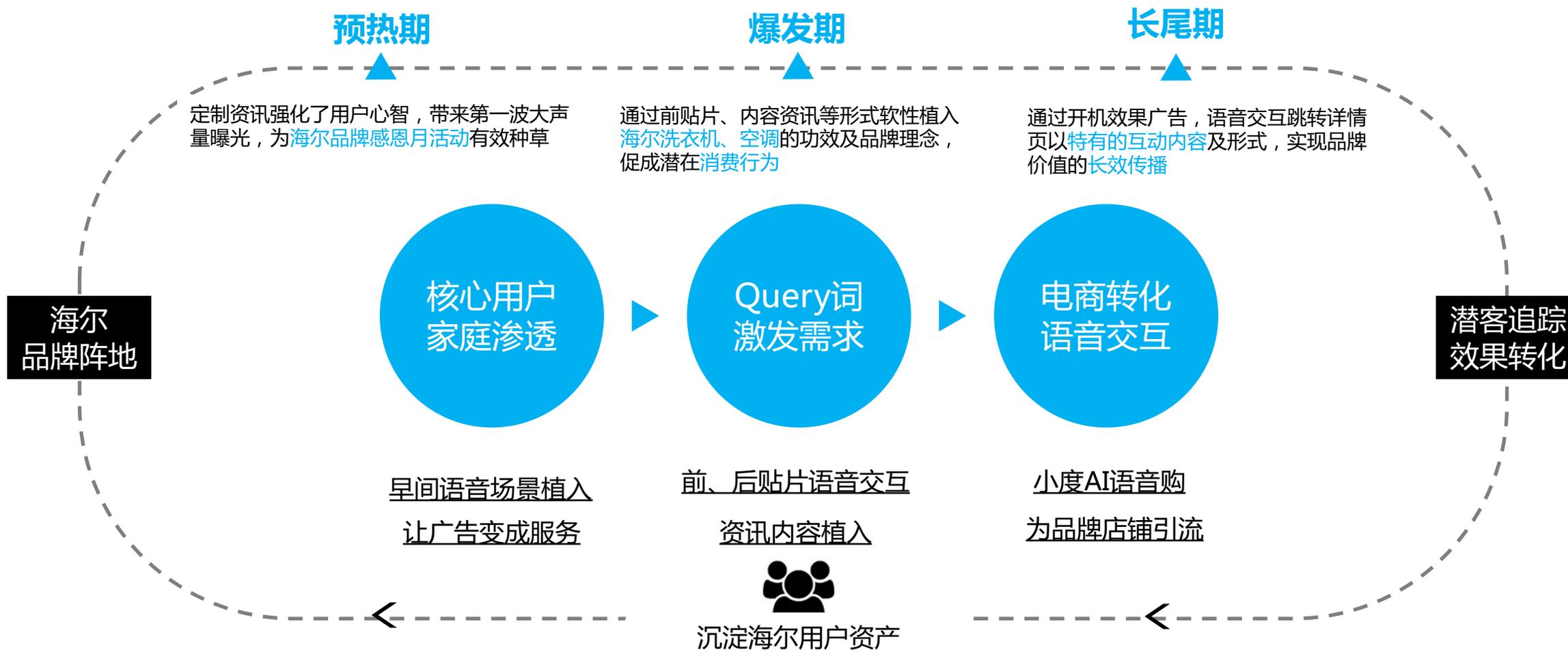
Awareness
触 达 人 群



I n t e r e s t
触 动 兴 趣



P u r c h a s e
触 发 行 动



执行亮点1-音箱端

早间场景 多模交互为用户提供便捷生活方式

创意前贴片
吸睛聚焦

资讯定制
内容植入

尾片广告
传递品牌价值

语音互动
创新体验



执行亮点2-双端

AI智能交互 开启全新营销模式

创意前贴片
吸睛聚焦



资讯定制 内容植入



尾片广告 传递价值



语音互动 创新体验



语音
唤醒

执行亮点3

创意AI开机 强制曝光 促进品牌个性化探索体验



全场景覆盖

全场景、全天候入口开放，对话式引导一键跳转到店

高频碎片化

启动设备必现资源，强势曝光

高效触达

缩短链路，实现生意目标

执行亮点4 双屏曝光 抢占家庭营销场景



01 更广泛家庭场景
聚焦家庭，对家庭成员主动持续触达

02 更多元交互方式
消费者直观与品牌互动，增强记忆

03 更丰富内容定制
即时导流品牌电商，全链路转化

案例亮点

「海」量的内容定制

满足不同消费者对内容的需求，结合细分场景+内容科普+AI语音互动最终导流至电商平台，实现认知、互动、到店的创新解决方案，极大提升营销效率。

「智」慧AI交互链路

用户端：抓住消费者与智能音箱在垂直场景触达，进行定向沟通，实现品牌教育与互动。

传播端：实现看、听、说、触的多模交互，催生家庭消费创新体验需求。

「尔」目一新的平台

智能音箱作为语音交互第一入口，深入家庭，不仅契合海尔品牌智能生态及智能家居调性，同时背后优质海量的用户也助力海尔高效触达核心家庭。

「家」庭营销新模式

基于人机交互精准触达，锁定人群家庭生活场景下的精准曝光，为海尔带来传播声量的提升，打造了音箱端智能营销的典范，获取新营销范式。



1416万

曝光触达

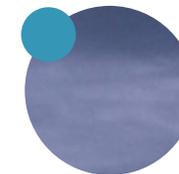
(音箱端累计曝光)



1244万

心智触动

(定制内容触达用户)



5%

效果触发

(语音交互引导进店率)

• 以上数据来源于秒针监测报告

