


**The
MACALLAN**
HIGHLAND SINGLE MALT
SCOTCH WHISKY



高奢酒品社媒新玩法

麦卡伦618珍稀礼遇



背景诠释 - 企业背景



坚持匠心 高品质

专注雪莉桶
传统工艺打造菁纯珍品
不添加人工焦糖色素
只选取16%菁纯的酒心
以“非过桶”的方式陈年



布局中国线上市场

进军中国电商渠道
微信小程序+天猫双布局
为品牌粉丝提供国内购买渠道
方便用户的直接购买

高端苏格兰单一麦芽

威士忌品牌

历史悠久，源自苏格兰
备受全球各地尊崇
卓越的橡木桶品质
推出跨界合作限量联名酒款



可持续发展理念

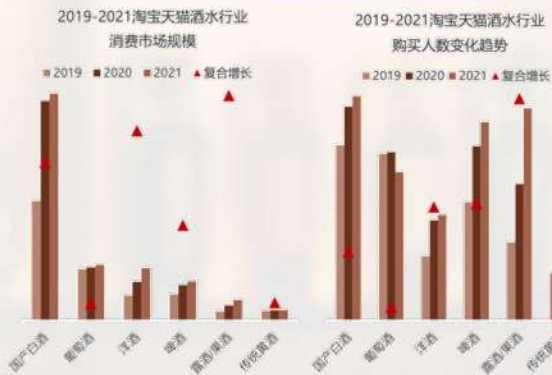
- 斥资1.4亿英镑设计建造能源循环使用率高达95%的新蒸馏厂
- 坚持与可持续的供应商合作，打造可持续生产供应链
- 寻求合作伙伴，与宾利汽车公司合作，分享经验、共创价值



背景诠释 - 行业背景

国内酒水行业分析

国产酒对洋酒冲击大 消费者偏爱国产酒品牌



白酒仍占据主导地位，消费规模及购买人数均持续攀升，
国产酒对洋酒冲击较大，洋酒市占率低，购买人数少

威士忌市场分析

电商平台威士忌品牌竞争激烈 中低端威士忌更具优势



销量TOP威士忌品牌



尊尼获加



杰克丹尼

中低端威士忌品牌性价比高
更受消费者喜爱，电商平台销量高

用户分析

高端威士忌消费人群 “少而精”

高端威士忌受众画像



国内市场高端威士忌受众较少
但是品质高、调性高，这类人群不易触达

社媒营销目标

01

品牌宣传

通过触达更多酒类爱好者和潜在的跨类别消费者，进一步提升麦卡伦品牌知名度和品牌影响力，提升社媒平台品牌及产品调性，传递麦卡伦“珍稀感”

02

电商导流

通过社媒营销告知品牌粉丝及酒类爱好者麦卡伦国内线上购买渠道，引导用户参与618天猫+微信小程序的品牌发售活动，在618期间使麦卡伦成为天猫威士忌品类中的头部品牌

03

会员招募

引导麦卡伦品牌粉丝及高潜人群转化为麦卡伦线上购买渠道的忠实消费者，高效助力线上店铺会员的增加以及社媒平台官号粉丝的增长



麦卡伦618“珍稀”之旅

面临挑战

挑战一

在国产酒和中低端威士忌的冲击下，作为进口高奢威士忌品牌，
如何靠达人营销抢占消费者心智，
借助社媒营销深化品牌高奢品质
及珍稀程度？



挑战二

麦卡伦威士忌定位高端小众，
如何通过达人营销精准挖掘更
多品牌高精尖受众人群并有效
引导微信+天猫双渠道粉丝及会
员的转化？

策略亮点

新营销思路

从消费者生命周期及达人营销双角度出发，结合品牌诉求，制定“高潜人群触达-消费者心智影响-购买转化-品牌拥护”全链路的社媒营销策略

新投放策略

结合品牌活动节点，采用分段式达人投放策略，明确各阶段目标，精筛高适配度达人，打造高性价比跨平台传播达人矩阵

新内容布局

基于达人调性打造定制化内容，助力品牌信息的高效传播；配合品牌618电商活动，打造“至臻品质”概念传播，树立麦卡伦“珍稀”形象，高效激发消费者的购买转化

打造麦卡伦618“珍稀之旅”

整体策略

R-A-C-E

基于消费者生命周期
深度探索高奢酒品社媒新玩法

深入洞察达人营销各环节
以内容+达人为核心
实现高效精准投放

Reach

触达高潜人群 —— 平台 x 达人 x 内容

“三步走”策略逻辑，以微信+微博为核心传播渠道，锚定高调性达人粉丝群体，以高质量内容精准触达高潜人群

Act

影响消费者心智 —— 分阶段投放策略 x 达人内容严格把控

结合618品牌活动开启节点，以分阶段式投放策略保证品牌及发售活动热度的持续上涨，逐步影响消费者心智，同时严格把控达人内容质量，保证品牌内容的高效传递

Convert

引导消费者转化 —— “至臻品质”概念传播

配合618品牌活动内容，以麦卡伦的至臻品质为核心传播点，传递“珍稀”感，拉升产品调性的同时激发消费者购买欲望，高效引导高潜人群的转化

Engage

带领消费者拥护品牌 —— 实时监测 x 正向引导

密切关注品牌粉丝及高潜人群的声音，实时监控跟踪，严格把控评论区风向，确保品牌调性及舆论风向的正向引导，助力线上渠道会员及粉丝的转化

全链路规划，打造全新消费旅程

如何触达高潜人群?

平台选择

达人矩阵

内容定制

深度洞察平台生态，筛选高效引流品牌电商布局平台的社媒渠道，打造高性价比跨平台传播



高奢产品不二之选



高效导流天猫平台



平台生态适合高奢产品的传播

私域流量更加精准触达核心人群

有效导流小程序商城打造微信站内流量交易闭环

拓宽触达的人群范围

外链跳转，高效引流麦卡伦天猫官方旗舰店

利用达人的多平台布局实现高性价比跨平台传播

如何触达高潜人群？

平台选择

达人矩阵

内容定制

精筛**高品质、高调性、高适配度**达人，打造**定制化达人矩阵+差异化内容矩阵**

达人筛选标准

粉丝画像契合

内容质量高
数据好

达人调性高



达人矩阵

内容定制

依托**蓝色星合平台**

围绕核心筛选标准

以80%技术+20%人工的双重筛选方法

打造品牌专属达人矩阵+内容矩阵

酒垂达人



高奢时尚达人



生活方式达人



以**头部**达人为主 腰部达人为辅 共计**14位**微信达人 高性价比达人组合
其中7位**微信+微博**双平台布局 双平台通发实现跨渠道传播 助力触达更多目标人群

够专业

从**专业的品鉴**角度出发，主要以酒的口味为切入点，输出**更专业、更有信服力**的种草内容

够调性

从**小资生活日常**角度出发，以**高调性**的图文内容打造麦卡伦高奢品牌形象

够真实

结合纪念日、旅行以及后疫情时代的**生活需求场景**，上升**情绪价值**，**真实种草**，情感撼动消费者心智

如何影响消费者心智？

分阶段式投放，保证618大促前品牌及发售活动**热度的持续上涨**

制定阶段式投放目标，**逐步影响消费者心智**

5.31之前

强品宣



以**高奢时尚类型达人**为主
酒垂达人为辅

6.1-6.10

强种草



以**生活方式类型达人**为主
酒垂达人为辅

6.11-6.15

强引流



精筛转化、引流效果好的达人

达人投放效果

6位微信达人
阅读量均超过

10w

2位微信达人
阅读量均超过

15w

2篇微博文章
阅读量均超过

500w

总阅读量超过

1711w

分阶段投放，锚定各阶段目标，精筛高适配度达人，以多元化内容影响消费者心智

阶段目标

达人矩阵

投放策略

- 以天猫及微信小程序618活动宣传为核心内容
- 强品宣为结果导向，高调性内容拉升品牌调性
- 建立消费者对麦卡伦高奢形象的品牌认知
- 积极引导高品质酒水爱好者参与天猫小黑盒+天猫甄选佳酿活动



- 精筛双平台布局达人，跨平台助力品牌活动热度强势增长
- 以强种草为结果导向
- 以高品质酒水种草向内容配合旅行、后疫情时代真实生活场景，通过真实种草、情感连接的方式建立消费者品牌认知，影响消费者心智



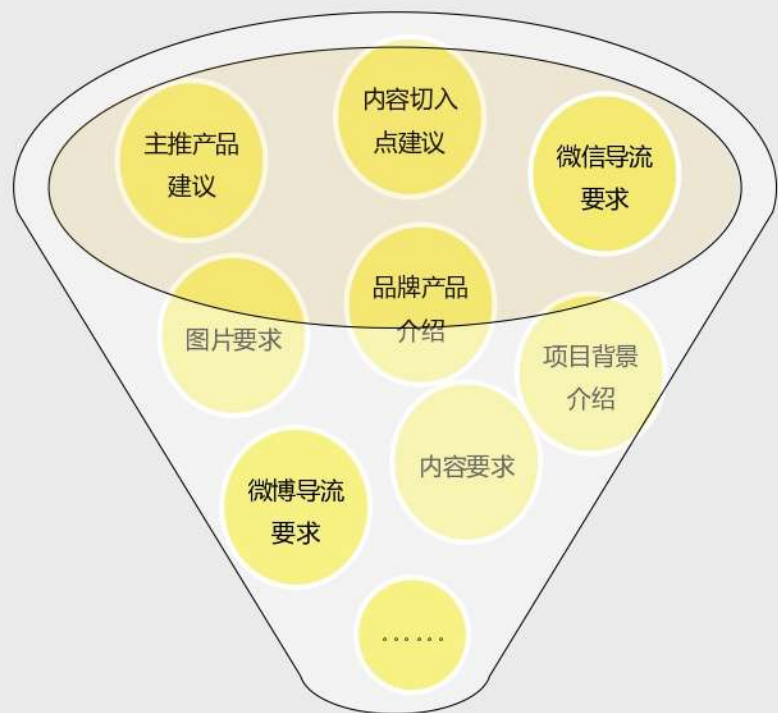
- 通过星合平台精筛转化、引流效果好的达人
- 实行短时间内的集中式投放，助力618活动热度的爆发式增长
- 以强引流为结果导向，强势引流电商平台，助力品牌会员的增长



如何影响消费者心智？

精准下达达人brief, **严格把控**达人内容及调性

确保**高质量、高调性**内容的输出以及对消费者**心智建立的正向影响**



细化达人brief颗粒度
确保达人**接收**品牌信息的正确性

+



发布前严格审核达人内容
确保达人**输出**品牌信息的正确性

»»»



如何引导消费者转化？

“麦卡伦618珍稀礼遇”概念传播

配合品牌618营销活动，以“至臻品质”为核心传播内容

凸显麦卡伦威士忌“珍稀”感，高效引导会员及粉丝转化，提升用户品牌忠诚度

甄选佳酿



麦卡伦双雪莉桶系
DC12/15/18yrs



麦卡伦黄金三桶
12年



麦卡伦皓钻



麦卡伦经典雪莉桶系列
SO25/30yrs



M Black璀璨·黑

618期间甄选5款产品
助力打造珍稀好酒

珍稀礼遇

#天猫小黑盒活动#

“抽签购”模式：购买名额有限，在5.31及6.15两个时间节点抽取资格码，获得资格码的用户即可购买指定高端威士忌，售卖时间只有1个小时

#天猫甄选佳酿活动#

618天猫甄选佳酿活动期间开放购买通道，为消费者提供直接的购买机会

平台活动加持
高效传递珍稀价值

珍稀体验

“抽签购”为消费者618旅程带来全新酒品购买体验
珍稀感+惊喜感

注册会员即可购买
赋予消费者“至臻身份”
尊享麦卡伦会员身份

消费者体验升级
创造全新“珍稀”旅程

618珍稀礼遇



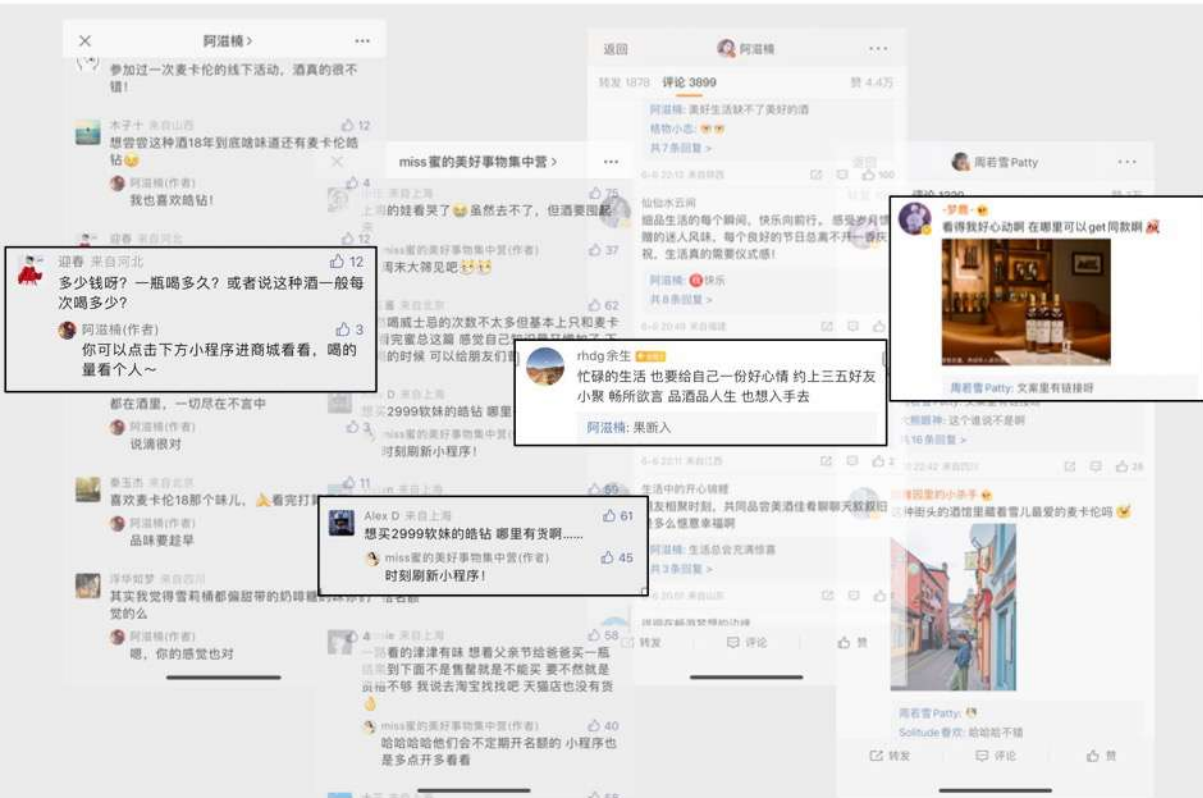
如何带领消费者拥护品牌?

密切关注**消费者声音**，严格**把控评论区风向**

确保品牌调性及舆论风向的正向引导，助力**线上渠道粉丝及会员的转化**



实时跟踪监测
“倾听”消费者在说什么



达人积极互动
正向引导评论区风向 积极引导转化

营销效果

麦卡伦618 “珍稀之旅”

✓ 有效触达高潜人群 高效聚集麦卡伦爱好者 积极引导高心智的建立	➡	触达粉丝人数 3190w+	
✓ 双平台助力品牌传播 14位达人创造传播新高度	➡	总阅读量 1711w+ 超额完成171%	总互动量 10w+ 超额完成214%
✓ 品牌电商活动消费者参与度高 有效引导官号粉丝及店铺会员的转化	➡	官微粉丝增长数 2215	店铺会员增长 1066个

超额完成KPI，精准投放助力麦卡伦618期间的高效传播