



# 产品宣称的新趋势及数字化评估

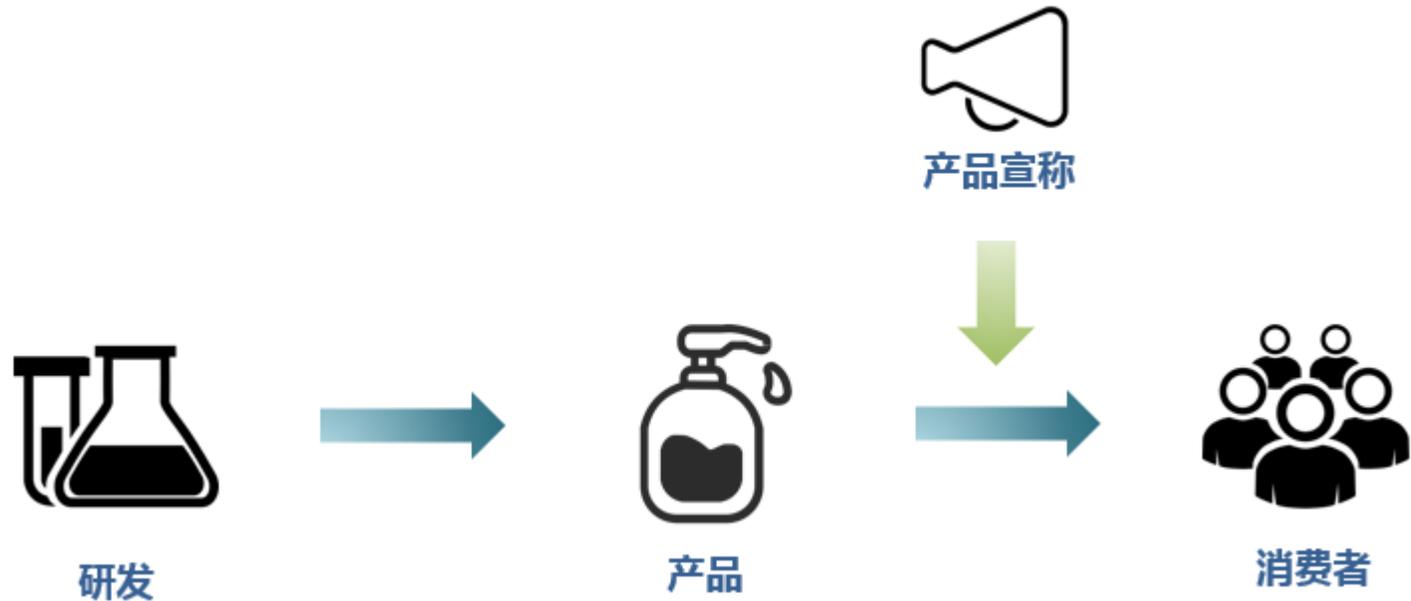


**什么是产品宣称？**



# 产品宣称是产品和品牌与消费者沟通的第一步

- 是品牌与产品对消费者的许诺
- 是科学与艺术化语言的完美结合
- 是最直接吸引消费者的重要因素





# 好的宣称的标准



# 好的宣称的标准



明确产品的价值



去除99种污渍

有详细的描述



比牛奶更滋润

展示与众不同的地方



美白21天见效

避免引入对个人的评判



# 传统时代的产品宣称



# 传统的产品宣称



## 内容局限

仅限于产品功能和用量等



包装

店内陈列



## 形式单一

多为平面化的电视及户外广告

电视广告



户外广告



## 容易被忽略

不能与消费者互动容易被忽略

超市

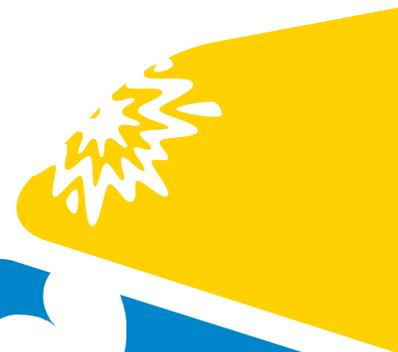


地铁





# 产品宣称的新趋势



# 产品宣称的新趋势1：千人千面的定制化

在电商平台上可以运用大数据分析，准确定位消费者，并根据其喜好推送千人千面的个性化的宣称。

- 根据消费者的年龄性别，区域，历史购买行为精准的推送其兴趣的产品宣称。
- 将每一次浏览和购买行为记录并加入大数据分析，提高下一次推送的精准度。

注重快速省力功效的消费者



2 times faster

注重低泡顽固污渍的消费者



Low foam formula

注重产品品牌的消费者



International brand  
over 120 years

注重天然安全的消费者



100 lemon natural  
degreasing power

注重价格的消费者



1 RMB seckill  
promotion

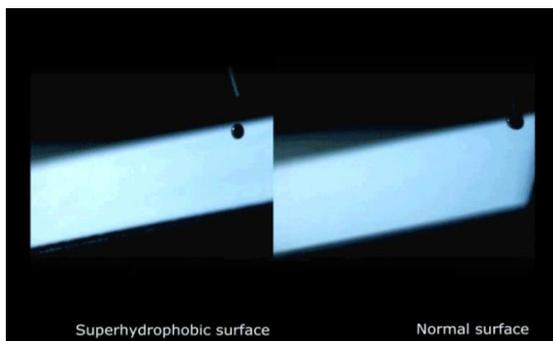
# 产品宣称的新趋势2：增强消费者对产品功能的感知



通过具象的视觉化手段，使产品的特性生动地展现在消费者面前。

- 使用动图，视频等手段，生动展现产品特性和功效，提高消费者对产品的感知。

动图 (GIF)



荷叶效应

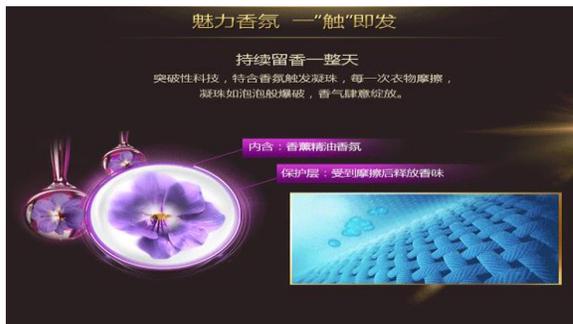
视频



2倍去油快  销量提升100%



去除一切顽固污渍  销量提升300%



香精包裹技术



去油去粘腻



除皱防静电

# 产品宣称的新趋势3：更多新技术的应用



利用虚拟现实（VR）/增强现实（AR）技术，提供消费者对产品的沉浸式体验。

- 将一些用现实无法展现的产品特性通过虚拟现实技术（VR）展现出来。
- 不同于传统的说教，在店内可以更多的和消费者展开互动，宣传产品。



In store

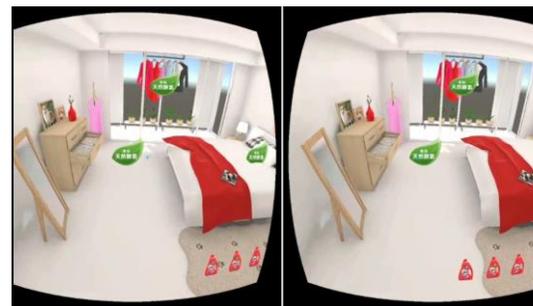
薰衣草香氛



销量提升83%



酵素精准去渍



衣物效果

销量提升9%

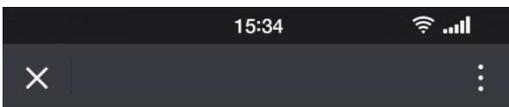


# 产品宣称的新趋势4：更多与消费者的互动

贴近消费者的生活，通过组织活动，参与发表观点来建立品牌形象。



## 软文/科普文章



不惧汗渍，奥妙带你玩转湿地水狂欢！

2017年8月21日



能成为和吴京“相提并论”的人，你凭什么？

2017年8月19日



【生活进化论】奥妙即将开启净衣新时代

2017年8月4日



全世界的姑娘，都和TA「同床共枕过」

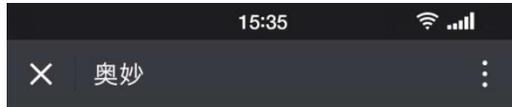
2017年7月18日



如果有人对你说这些话，你该如何优雅的怼回去？



## 公众活动



夏日的一个白昼临近尾声，  
骚年们留下了彼此的欢乐和一堆脏衣服。

没关系，  
欢乐留给你，污渍奥妙承包了。  
各位小伙伴们你有一份奥妙畅洗装请签收~



2017.08.19向夏日献礼，  
感谢摩拜单车和1号店对活动的大力支持。

让我们不惧汗渍，1骑飙汗。  
尽情忘我探索，污渍交给奥妙，  
一起活出更加精彩的奥妙人生！

## 热点话题



成长有奥妙

Following 1842 | Follower 38万

Verified: 奥妙中国官方微博

Profile Weibo Album

Location 上海 长宁区

Company 联合利华（中国）有限公司

More Basic Info

Hot Weibo more >

成长有奥妙 8-5 From 直播 + Follow

放肆一夏！开启奥妙酵素洗衣液洁净挑战！@开元 @孙哈娜 @林丧Bo改名林叁Bo（来自□直播：成长有奥妙正在直播）APP下载地址：网页链接



+ Follow 联系企业 Cool Content

## 网络直播



成长有奥妙

4-11 22:01 来自360安全浏览器

【福利来袭第二波】收看奥妙和@同道大叔 天猫直播的小伙伴注意啦！在水深火热的水逆中，大叔来为你们送福利啦！恭喜下面小伙伴，获得奥妙洗衣液和同道公仔！稍后请私信与小编联系！水逆期间你是否也深受其害呢？那就快像同道大叔一样，入手破除水逆的神器吧！[网页链接](#)



转发 评论 赞

微信公众号

微博

# 产品宣称的新趋势5：不是传统的说教而是讲一个打动人的故事

男女共分担，家务变简单



你的衣服给你加了分还是丢了范儿



活出你的奥妙人生



# 产品宣称的新趋势7：借助消费者和意见领袖的号召力



- 借用消费者的真实评论及对产品的评价来展现产品的特性，更具有说服力。
- 利用意见领袖来宣传产品，更具有号召力。

## 消费者评论



非常好用，每次都要擦好几遍才能去掉水印，这个喷上两分钟一擦没了，好神奇

2016-03-02



## 使用后的评价



大家认为

共11845人评论

功效：

中 强86%

比超市便宜(363) 洗涤效果好(310)

味道好闻(138) 洗衣服干净(135)

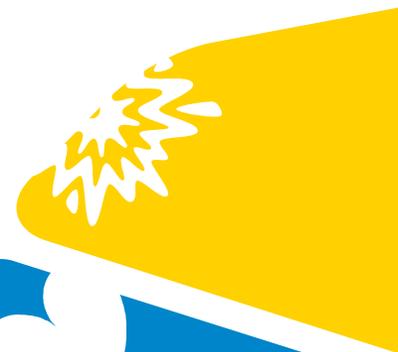
## 意见领袖



小平老师（科技大人）：他在网上比较了6台净水机拍摄食品并上传到网上，然后推荐了沁园，建议她的粉丝购买。



# 产品宣称的数字化评估



# 传统的宣称评估



耗时耗力

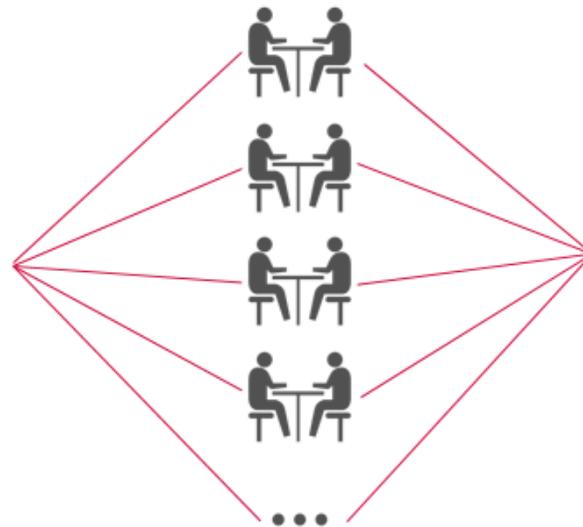
不能准确定位目标人群

不能准确呈现宣称的形式

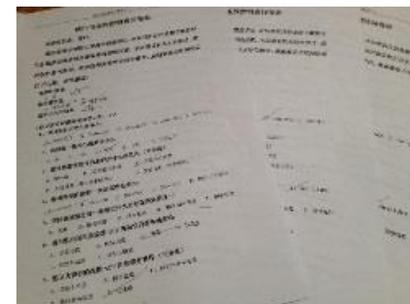
纸质问卷  
入户访问  
记录数据  
....



数据录入  
数据处理  
数据整理  
....



现场评估



# 产品的数字化评估方法1：线上评估小组的在线评估



## 流程

## 优势



- ✓ 节省时间（从原来的4周节省到1周）
- ✓ 节省成本（节省人力使成本降低70%）
- ✓ 结果更准确（减少人为误差）

# 产品的数字化评估方法2：真实电商平台环境下评估



## 流程

- 通过电商大数据精准定位目标人群，定向推送，计算购买率



## 优势

- ✓ 目标人群更准确
- ✓ 评估环境更真实
- ✓ 多角度评估（包括宣称，广告，包装外型等）

# 产品的数字化评估方法3：眼动仪等新设备的应用



## 流程

- 消费者打开浏览页面，通过眼动仪记录消费者浏览过程，得到热点图



## 优势

- ✓ 精准定位消费者的关注点，更有效的投放宣称
- ✓ 结果更真实自然（不受外界干扰）

# 数字化评估给我们的启发



## 专业机构和专家的认可

消费者会更青睐于来自于专业机构和专家认可的产品



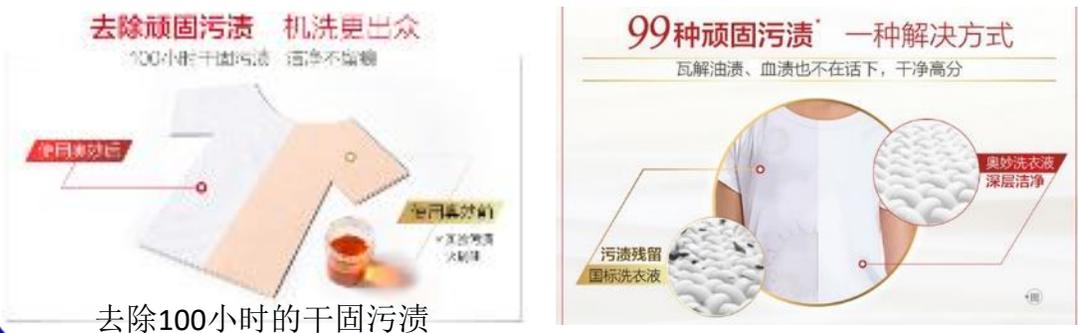
## 比较化的语言更信服

有比较对象的陈述永远比那些单一陈述更吸引消费者



## 包含数字的宣称

量化的数字会使宣称更有说服力和更具科学性



## 功能性宣称+情感宣称

琅琅上口的带有情感色彩的功能性宣称通常更能打动消费者





谢谢