

# 京东双11拉新战

以1分钱破解大促疲劳下的「信任杠杆」

# 挑战、背景及目标-1.1背景与挑战

背景



内卷下的大促常态化、优惠常态化，让双11大促的稀缺性和超优惠力度“大打折扣”

人

货

内容

场

## 消费者行为决策谨慎

消费者对双11祛魅，消费信心趋于保守  
注重实用性和长期使用价值  
平台流量增长乏力

## 市场竞争格局加剧

平台抢跑再提前，抢种抢收抢赢全周期  
激烈争夺消费者预算  
市场竞争格局白热化

## 京东如何科学布局与营销创新

流量争夺，多平台混战  
平台营销不断革新迭代  
京东亟需科学布局，寻找流量洼地

挑战

## 在存量博弈中重建确定性——要量，且要保证质量

目标

应对

### 量 | 商业攻坚

预热期目标

10月13-31日

日均任务**1.6w人**

BIG DAY**1.3w+人**

开始日：10月14、15日

大促期目标

11月1-11日

需大于预热期目标

日均目标**1.8w+人**

### 质 | 心智突围

10月

M1留存率

**>=9%**

11月

M1留存率

**>=9%**

M2留存率

**>=6%**

### 新 | 模式创新

固守传统=慢性自杀

探寻新模式，找到新的增长点

构建「AI+动态商品库」的品效协同模型

实现千人千面多维度触达

生态矩阵 全域覆盖

把握全域人群机会

强化卖点 内容定制

双11购物心智强绑定

AI赋能 效能倍增

千人千面精准触达

## 从消费者心理出发——破解「1分钱经济学」

用户支付「1分钱」的动作可使转化意愿提升**3.7倍**（对比完全免费）

行为心理学

「1分购」

社交心理学

**84%**的年轻消费者愿意分享「超值薅羊毛」经历，但厌恶传统砍价链路

建立「1分钱=信任入场券」的认知范式

## 迎战双11 帮助京东全方位获取流量

### 大促预热期

种心智  
强化一分购认知

### 开启BigDay

高点击/高互动媒体集中攻击  
加深印象 提升消费者心智 助攻京东双11

### 大促正式期

抖音+腾讯+快手为主  
以ROI为导向集中带转化

## 心智

### 强化「一分购」标识

放大大一分购概念，将人们对1分购的期待与京东双11关联起来，占领用户“一分购=京东福利”的心智



## 声量

### 京东双11TA锁定

#### 看品类趋势

品类  
锚定

参考京橙选品库  
品类，与落地页  
跑量品交叉产出

#### 看用户痛点

强调真实性，消  
除用户决策焦虑

痛点  
拆解

#### 看沟通对象

人群  
分层

RTA人群  
广义新人群包  
未安装定向测试

穿透消费者「薅-晒-养」三层需求

## 阵地

### 「三大媒体+」全域布局

#### 重点覆盖三大媒体



媒体资源匹配

媒体预算分配

广告形式配比

媒体的优化是带来目标转化的重要环节之一

高效的媒介优化手段使得推广收益最大化

# 执行投放与优化

识量

流量突围——深度植入「一分购」概念，通过符号化认知占领 建立信任锚点



「社」 交私欲蓝海

广泛曝光



「高」 流量场域

内容心智种草



「新」 市井社区文化

深度互动



RTA\*腾讯

RTA策略关联消耗: **40万+**

人群匹配精度大幅提升

双11期间在腾讯系实现**精准爆破**

内容素材All in AI

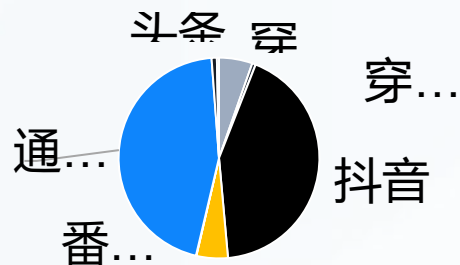
素材全部来源于**AI工具+动态商品库**

产出海量有效「一分购」素材，实现千人千面

曝光



拓流量 | 走出“抖音”红海



提效果 | 接媒体模型实现货找人

「原生锚点」

组件渗透率80+, 提升广告CTR

SDPA

渗透率100%

拓链路 | 探索ROI出价新链路模式

认知



自研落地页提升流量覆盖

依托自有素材能力，开发能承接已安装+未安装两部分人群，且能实现一跳效果的自研落地页，触达“拿不到客户APK授权”场景下触达不到的未安装人群，增大流量覆盖

拓量20%+

媒体工具优先测试

**UAX**账户智投优先于其他服务商加白测试

新拓联盟版位-近50w曝光

互动

种草

# 执行投放与优化

识人

精准匹配——通过「人群筛选」+「爆品孵化」实现内容与消费需求的精准匹配

人

人货精准匹配

货

分层沟通

分层细化人群包，针对性营销促进用户决策

爆品生态构建

围绕易转化成本达标、人群覆盖量级大两个方向进行选品

AI赋能千人千面

有效提升人群投放精准度

“找货”

“找人”

DPA  
RTA + DPA

SDPA  
DPA + SDPA

未安装人群  
蓝海人群，拓量测试

广义新人群包  
定向更精准，转化率更优

RTA  
定向更精准，转化率更优

不感兴趣人群排除

重点转向解决“找人”的问题

增大SDPA相关投放占比

时效性

季节性

稳定性

潜力新品

价格带测试

STEP1  
精选

历史数据+AI预测

STEP2

粗测

A/B测试+流量探针

优质单品精筛  
测品闭环

STEP3  
精筛

动态调价+素材适配

品类精筛

高频日耗品带动

复购养成

STEP4

创意加深

加深转化素材，反哺精选品方向

# 执行投放与优化

保质

质量护航——建立系统化【商品-素材耦合度模型】，提升人群质量&复购率

品类密码

×

内容赛马

钩子商品

品类牵引

创意内容

#钩子商品#——探索潜力跑量品牌



耦合维度	优化手段
爆品即时适配	高点击/购买品类即时出素材
新品冷启动	AI生成+人工精修组合拳
长尾品激活	动态商品库智能匹配

#品类牵引#——TOP榜单筛选爆品

实时爆单榜   转化率榜		高留存榜
商品名称	下单件数	付费转化率
1. 【京东物流】... 【京东物流】... 【京东物流】...	11000	11000
2. 【京东物流】... 【京东物流】... 【京东物流】...	7906	7906
3. 【京东物流】... 【京东物流】... 【京东物流】...	3441	3441
4. 【京东物流】... 【京东物流】... 【京东物流】...	3142	3142
5. 【京东物流】... 【京东物流】... 【京东物流】...	2964	2964

TOP榜单+京橙选品库



对品效素材进行WOE分析

通过数据反馈对素材进行实时调优



优势内容追投

# 执行投放与优化

提效

## AIGC——助力京东双11「一分购」素材“质”与“量”双维提升

流程：图片/视频创意模版\*京东海量商品\*用户行为数据=千人千面

内容钩子

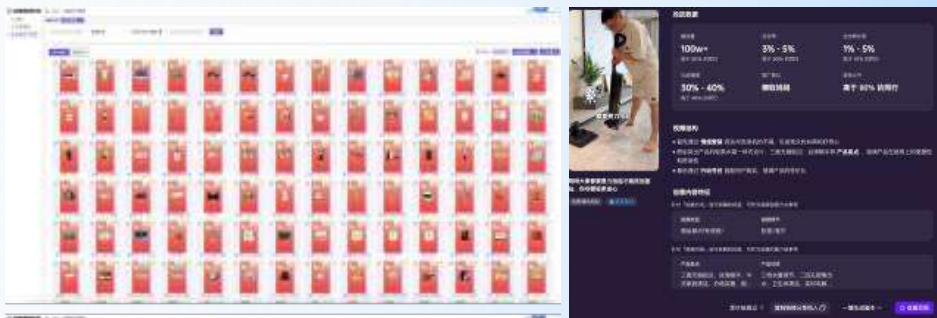
1分钱破除心理防线

即时获得感

创意裂变

量级提升

科学调控



公司自研AI工具

媒体AI工具

AI千人千面

AI提效

变量方式：多模版 | 多动态商品库

变量方式：动态数字人

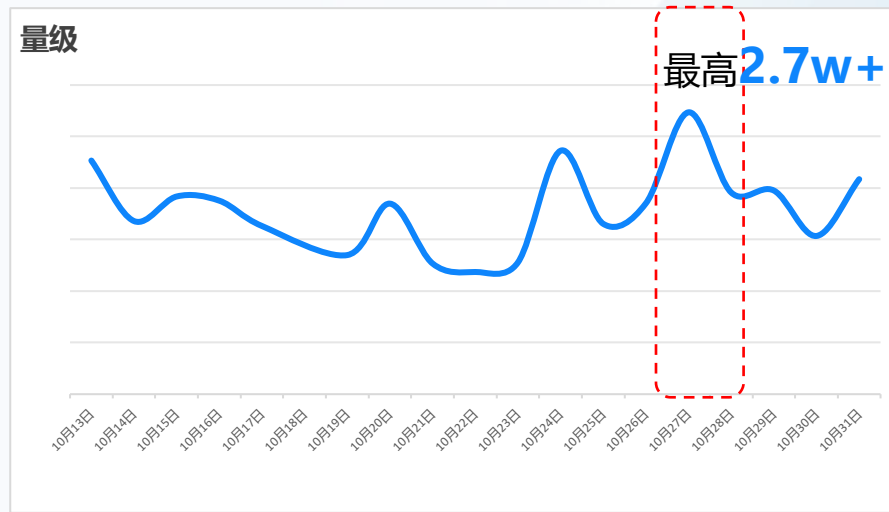
AI脚本 | 爆款素材快速复制

多元素材产出

腾讯妙思、抖音即创&自研AI  
产出多元化的图片和视频素材

# 案例成果

## 超额完成冲量拉新任务——数字背后的策略价值



## 长效价值锚点——行业标准输出

