

参赛公司logo



客户logo



参赛案例名称

餐饮行业+互联网O2O营销
麦当劳桃花季



2016.2.14 麦当劳桃花甜筒上市

如何在两周内售卖400万份新品甜筒

覆盖范围：全国2200家门店

Campaign Brief 客户的期望与挑战-传播挑战



- **市场环境：**

- 冷饮种类繁多，竞争激烈
- 2月尚处于冬季，属于冷饮消费冰冻期，如何激发消费欲望

- **媒介局限性：**

人们对麦当劳甜品的需求大多源于路过门店附近时“**发性需求**”，而门店接触点“**固定且有限**”，又靠线下门店宣传效果有限

A : 5万以下 B : 5-10万 C : 10-20万
D : 20-50万 E : 50-100万 F : 100-200万
G : 200-500万 H : 500-1000万 I : 1000-2000万
J : 2000-5000万 K : 5000万-1亿 L : 1亿以上

请填写预算选择

Please make a budget option [G]



无表情不聊天

小圈社交

虚拟社交

如今，麦当劳不仅是快餐店

更是年轻人的社交空间

爱分享

个性化

尝鲜派

Insight & Strategy 洞察和策略-媒体的受众属性



#手机不离手#

#APP一切#

- 有问题就用手机百度
- 出门就用百度地图
- 吃喝玩乐靠糯米

Insight & Strategy 洞察和策略-媒体的策略组合

基于情人节人群行为洞察 整合百度三大过亿场景化平台

情人节检索

情人节玩乐

情人节出行



首页BANNER



首页BANNER



摇落桃花雨 +BANNER

配合麦当劳线下2200家门店资源露出

Creativity & Execution 创意和执行-计划的创意性

创新结合百度前沿科技 打造双重桃花体验



Creativity & Execution 创意和执行-计划的执行力



手百语音搜索触发 人脸识别技术定制“桃花颜”



我要桃花

人脸
识别



定制
表情



桃花甜筒1分购
完成支付闭环

百度基于深度学习的人脸识别技术，综合分析用户所上传照片的五官、性别、表情，匹配最神似的表情，定制“桃花颜”表情

Creativity & Execution 创意和执行-计划的执行力



百度地图首次开启移动社交 LBS技术发现附近“桃花缘”



输入桃花口令
加入TA的桃花缘



1 创建我的桃花缘



3 结缘成功
享0.1元甜筒



桃花口令：8359tp 召唤桃花有缘人

桃花口令：8359tp 召唤桃花有缘人

2 分享桃花口令
召唤附近有缘人

Solution

案例编号：

Result 结果-传播到达 品牌提升 销量支持



50,000,000+
次页面曝光



麦当劳CMO须聪

“ 这是麦当劳最大规模的digital campaign之一， ”
无论是从销量上、还是品牌层面，效果都非常好，
希望之后继续与百度保持紧密合作。

此次合作是基于技术的营销升级，麦当劳全国2200家门店同时响应，
百度多条产品线：糯米、地图、语音、手百等共同发力，IDL人脸识别技术、
语音搜索技术、LBS技术为支撑，活动得到客户高度认可。
肯德基等快餐品牌对项目高度关注并希望开展同类合作。