

阿里妈妈经营学导师、多准 CEO 虎魄谈女性+新品，如何做到“一触即爆”？

2月28日，阿里妈妈经营学重磅上线“新鲜感经营·精品大课”，围绕“仪式感造节”、“概念推新”、“人群拉新”三大关键词，解开品牌新鲜感经营的增长密码。

多准 CEO 虎魄作为十位特邀阿里妈妈经营学导师之一，在这次大课中做了精彩分享：从尊尼获加案例入手，讲述让新品“一触即爆”的经营密码，也给女性营销提供了一份绝佳案例。

趁着三八节之际，我们展开聊聊“她经济”和“她力量”。

“和她们做真正的朋友，而不要总想着收割她们。”如何与消费者进行有效沟通，特别是让女性用户真正感受到被理解和激励，而非被审视和冒犯，是品牌想以女性作为目标用户时，首先需要正视的。

关于女性新品打爆，虎魄首先介绍了三招秘籍：**精准把握“她经济”、精准锁定“她消费”、精准发力“她营销”**。尊尼获加案例，便是多准同品牌一起对上述秘籍的有效运用。

作为世界最大的老牌苏格兰威士忌生产商，尊尼获加早在1938年就进入中国市场。面对激烈的市场竞争，如何把握新的市场趋势，及时、有效地推出新品，满足时下消费者在不同消费场景的需求，是其最需要解决的问题。

基于数据洞察，多准发现近年来在洋酒市场，女性消费者增势迅猛。威士忌市场在2021年收获了40%的高增长，蓬勃发展的背后离不开女性消费者的助推。天猫数据显示，2021年洋酒市场女性消费人群同比增速74%，男性增速仅28%。对品牌而言，这是开拓市场的绝佳时机。

延着“新产品+新人群+新营销”的思路，多准的目标之一是帮助品牌洞察威士忌市场趋势、核心女性人群及其产品偏好、营销偏好。

调研显示，女性群体偏好雪莉桶陈酿方式、香甜果味型口味和柔和的口感。同时女性消费者非常注重价格和质量的平衡，是高性价比的追随者。结合市场和品牌优势卖点，品牌口味升级新品——黑雪莉顺势而生。

★★ 全新产品

苏格兰四大产区原酒调配
西班牙赫雷斯雪莉桶陈年

★★ 高性价比

700ml 到手价 ¥220

JOHNNIE WALKER

尊尼获加黑雪莉
轻甜奇袭 一顺到底
HEY! SHERRY

★★ 香味升级

雪莉桶带来的馥郁果香及香草味
伴随黑牌独有特别的标志烟熏味

★★ 口感升级

清甜的奶油香草味
伴随着黑巧克力风味
平顺过渡到温和的烟熏味

至于如何精准发力“她营销”，多准帮助品牌充分利用阿里妈妈平台资源，通过品牌广告和效果广告实现新品心智占领。具体包括明星造势引燃话题，人群差异化沟通广泛内容种草，并进一步强化威士忌在建构品质生活中的存在感，与更多日常场景相结合，致力于让黑雪莉成为更多人的“第一口威士忌”。

一路过来，品牌成功实现女性消费者占比提高，新品 GMV 相比预定目标达成率 200%。

尊尼获加的成功是品牌及时抓住趋势市场的结果，同时离不开人群精准洞察和对味营销方式的共同作用。

不难看出，这是一套经过验证的，大概率让新品一出即爆的成功方法论，但真正考验的是如何在一开始就找准方向，比如这里的厘清女性消费者的需求，而不是让女性主义仅仅成为一种营销话术。

在 3 月 8 日这个特别的节日，我们也向多准 CEO 虎魄提了几个问题：



问：面对铺天盖地的女性营销，您认为什么样的品牌才算是真正懂女性消费者？

不管做哪一个群体的营销，都需要有充足的洞察。而且这个洞察不应该仅仅是数据和结论的罗列，更应该是对于对应族群社会学与心理学层面的理解。营销一直被认为是艺术和科学的结合。那么，在科学版块，就不能仅仅是数学、统计学或者经济学的思路在发生作用。

问：您如何看待女性创业者这个身份？

我觉得女性和创业者都是比较容易带来刻板印象的词。前者就不用多说了，后者是一种比较迷人的概念再造。在商业社会中，不论是大的还是小的商业组织，对于企业负责人的要求始终都是一样的。企业家精神的本源在于能够审时度势、理性判断、敏锐改进和承担责任。可能每一代人遇到的具体问题略有不同，外部环境也有差异，但是对于这个位置上的人的要求都是类似的。

问：您有女性的榜样吗，从她那获得了什么力量？

小的时候是我外婆。她一直告诉我，应该要独立，多读书；也教会我学会沟通和理解，为他人着想，不要给别人添麻烦。

最后，祝所有女性节日快乐！

关于多准

多准成立于 2014 年，是中国领先的电子商务解决方案的集成商（微信 ID_多准），通过大数据提供营销战略和运营落地。其使命是通过海量的电子商务和消费者数据的整合与分析，为客户提供具有远见卓识的业务增长机会，定位品牌问题与机会点，为客户的市场战略、媒介规划、实效营销落地和全链路运营提供支持。

多准为食品、服饰、运动、母婴、美妆和消费电子等 15 个行业的客户提供解决方案，涵盖 100 多个国际知名品牌。

多准隶属于艾盛集团，其总部位于杭州，并在中国多个城市拓展办公室。

欲了解更多信息，请访问 www.duozhun.cc。



关于艾盛集团(Ascential plc)

艾盛集团为世界领先的消费品牌及其生态系统提供专业信息、商业分析和电子商务优化平台。其世界级业务通过在数字商务、产品设计和营销领域提供即时可操作的信息，并结合有远见的长期思考，提高业绩并为客户解决问题。艾盛同时也为客户提供零售和金融服务。

艾盛集团在伦敦证券交易所上市。全球 2,000 多名员工遍布五大洲，在 120 多个国家为客户提供本地化的专业服务。

在中国，艾盛集团的数字商务业务公司包括多准、一面数据和 Edge by Ascential (艾诀)，另外还有产品设计领域的 WGSN 和服务营销领域的戛纳国际创意节和 WARC。