



家装行业解决方案

悠易互通 2021.11

悠易互通 YOYI DIGITAL

悠易互通 YOYI DIGITAL

悠易互通 YOYI DIGITAL

悠易互通 YOYI DIGITAL

悠易互通 YOYI DIGITAL

悠易互通 YOYI DIGITAL

痛点：低频高消费，消费者决策路径复杂



客单价高

装修服务、家具家电
采买客单价较高



决策链路长

市场上品牌竞争激烈，
决策复杂，涉及家庭决策



复购率低

装修及大家电采买都是低
频消费，消费者难捕捉

解决方案：跨屏投放+效果数据中台深度家庭决策驱动精准获客

品牌力提升

跨屏投放影响家庭决策

家装人群精准定向
跨屏优质媒体覆盖
提升家庭品牌认知

缩短决策链路

驱动精准获客

精准留资

效果数据中台驱动转化

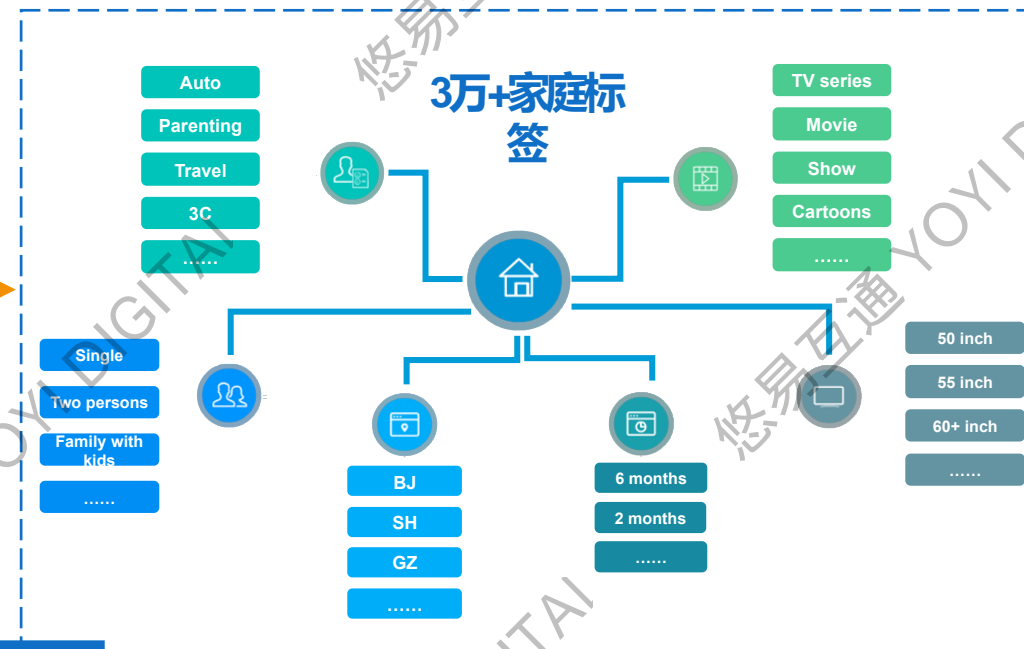
跨平台数据联动
消费者持续追踪
智能算法模型沉淀

丰富的家庭标签实现家装人群的细分和全网锁定

家庭数据匹配



家庭标签体系



人群
细分

家装需求人群

- 新房装修
- 育儿改造
- 舒适升级
- 智能家居

- 厨电人群
- 卫浴人群
- 瓷砖人群
- 橱柜人群
- 沙发人群
- 厨电人群

多品类需求人群

优质充沛的OTT&OTV&Display资源，满足跨屏场景投放需求

OTT

独家高端大屏



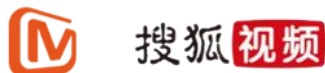
SAMSUNG

Hisense 55+

KONKA康佳 55+

OTV

OTT



PC & MOB



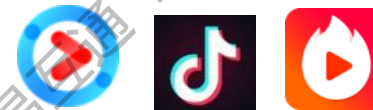
Display

开屏



...

信息流



...

家庭场景的去重高频触达和跨屏辐射家庭到个人的深度营销

家庭去重覆盖和高频召回



跨屏算法影响家庭及个人决策

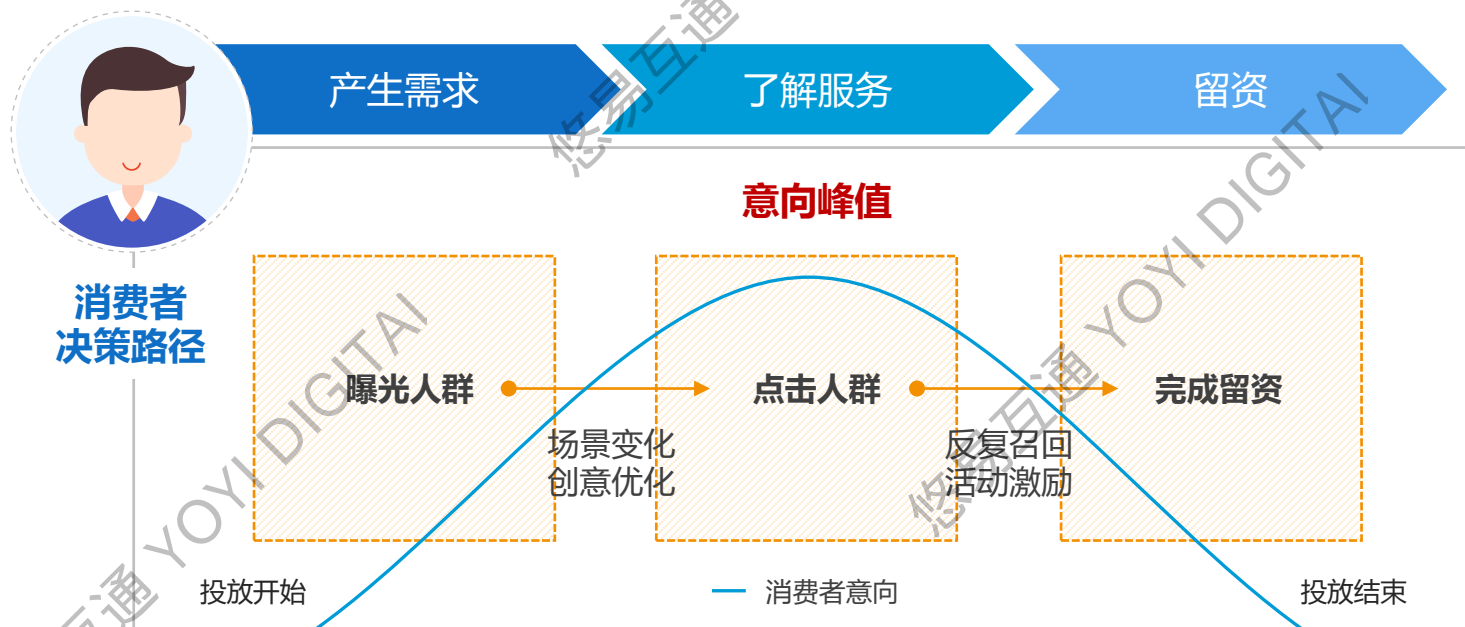


将效果数据整合分析再应用，建立中台模式进行智能优化



追踪消费者决策路径，跨平台数据优化

在全品类营销周期内，持续追踪目标消费者决策路径进行优化



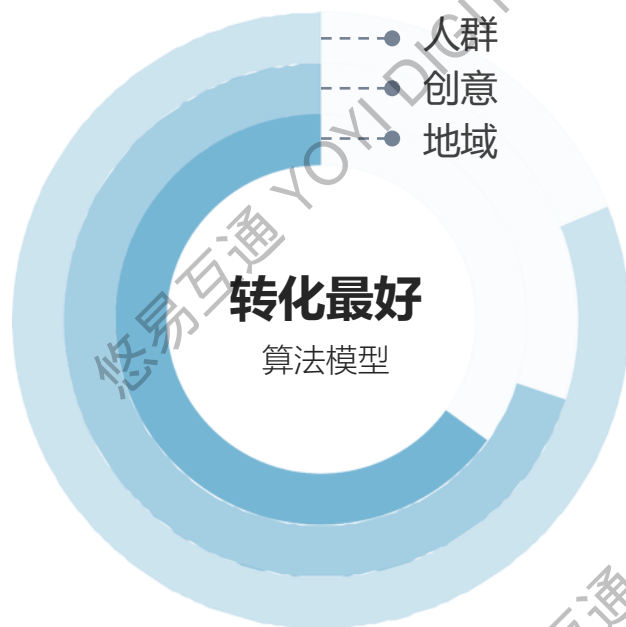
相比单一媒体投放，悠易可积累各阶段数据资产，跨平台运用



历史经验沉淀人群/创意/形式等最佳算法模型

结合相同周期/同等条件下历史最佳算法模型作为参考优化捷径

* 悠易服务过红星美凯龙、摩恩、科勒、立邦等家装客户，具有丰富的家装算法模型经验



案例1: 某卫浴品牌OTT驱动中产家庭品牌传播全局化

定义目标受众

大屏影响家庭品牌认知

小屏加深品牌印记

中产家庭



育儿家庭



二人世界



三代同堂



OTT 开机+前贴片
高频次触达



家庭决策者



MOB 开屏+信息流

投放效果

国产五大电视厂商

115%

OTT曝光

项目完成率

129%

MOB曝光

146%

MOB点击

跨屏提升点击率

案例2：某家电品牌，春季家装节品效结合收割意向用户

3月中启动品牌投放

多媒体联投，品牌全网覆盖

广度影响

3月底启动效果投放

集中媒体优化，保障线索有效

深度影响

品牌搜索指数

显著提升



CPL 线索成本

远低于行业水平

* 相比头条&腾讯同行业平均效果成本

悠易降低了40%

线索

74%

拨通率

65%

意向率

(产品大类)

39%

精准率

(主推产品)



多平台联动优化

悠易

AI

效果数据中台模式

腾讯

AI

头条

AI

全域
智能营销
引领者



了解更多资讯



联系专属客服