

20号作品 创美时“卵巢保养”营销策划案

编者按

“我来生不当总统就当广告人”，美国总统罗斯福如此说。在现代商战中，广告已经成为不可或缺的组成部分。一个广告使一个产品一夜走红的神话并不鲜见，“卵巢保养”就是这样的神话。

报纸+小册，一“点”定江山

策划人/黄惠如

以一张报纸和一本小册子为主的广告活动，带动了连续10个月、月均2.56倍于以前的销售额，带动全年客装产品销量上升50%。随后全行业跟进，巨大的影响波及日化线。

3年多过去了，“卵巢保养”依然是美容院必列的项目。以全国专业美容市场每年近200亿元的营业额计，在十多个功能性项目中，卵巢保养所占的份额不下10亿元。

这说明，广告可以不卖而卖，着眼于顾客利益点，优于产品功能卖点；需求和欲望的引发，必然导致销售。

一、创美时的卵巢保养

创美时卵巢保养全称“卵巢保养香薰脐贴疗法”，以香薰精油为主要成分，本质上是一种脐贴疗法。2000年广州美博会上，杨周两位老板发现了一个叫“仙缔”的卵巢保养产品，2001年初创美时即推出了自己的卵巢保养香薰脐贴疗法。此后近1年，顾客的热情不高，反响平平。

- 1、原来的利益点（概念）：着眼于“性”福。
- 2、产品构成：比较简单，本质就是脐贴。
- 3、护理程序：按摩、揉擦、点压穴位、两次贴敷等常规手法。
- 4、促销政策：以旧送新。

二、回顾与评价：问题与机会（略）

三、拍板全国“卵巢保养”月

2001年底，公司决定借次年“三八节”的机会，再次促销客装产品和卵巢保养产品。在专业美容院，凡促销，代理商、美容院和终端必定一起促销，才是必胜之道。创美时这次的促销政策很单纯，期望值并不高。

我凭直觉就知道这个策略不对头。我阐述的观点是：一、消费者对公司实力根本不买账，她们只会关心自己的利益。二、我们的促销力度并不大。三、卵巢保养是一种内在调理的产品，是女性护理项目，不如面部护理的需求广泛，效果不可能象脸部项目那样可见和明显。四、目前顾客的需求还没有被激发。五、公司原来对卵巢保养产品的功效定位中心点在“性福”上，过于狭窄。

我提议叫“中国卵巢保养月”。后来，为了规避异议，“中国卵巢保养月”改为“全国卵巢保养月”。

四、广告策略和表现

1、利益点的提炼扩展了产品功能定位

许多产品广告经常犯的错误——将产品功效等同于顾客利益。为此，我可以做一个关键的动作，将原来的顾客利益点由承诺“呵护‘性’福花园”，转变为“演绎女性一生传奇”，而“呵护‘性’福

花园”，则变为这个利益点的支撑点。

2、报纸表现策略：关键是基调和布局

要建造这个“演绎女性一生传奇”的“意识的王国”，就要客观地了解顾客心理的认知状况，立足于顾客心灵现状。我们推出了《创美时告全国女性书》，《卵巢和幸福女人的故事》，《中国性真相：谁在剥削她的“性”福？》，《卵巢保养幸福女人专刊》等系列文章。（略）

3、小册子：调动好奇心

小册子的重点和关键在于调动顾客的好奇心。它的标题是一一“卵巢好不好？一测就知道”。在标题旁还标注一行小字“假如没有后面症状，无需往下看”。很明显，这里利用了女性的参与性与好奇心。

这里设计的10个问题里包括了：女性第二性征、肤色肤质、声音、月经烦恼、乳房下垂、中年肥胖、内分泌不调、妇科疾病、性生活等10个方面。这些问题中，基本每个女性都会遇到一两个。我们给读者的忠告是：出现以上任何一个症状，说明您的卵巢已处于健康与不健康之间的亚健康状态。

小册子下面是几个内容：1、卵巢功能自我评估；2、认识卵巢之“卵巢：演绎女性一生传奇”，卵巢：可爱的“鸽子蛋”；3、呵护“性福”花园——法国B T创美时皮肤研究院研创之卵巢保养芳香脐贴疗法；4、寻回“性福”——香薰脐贴疗法功效。封底则是：2002创美时“全国卵巢保养月”活动内容。其中心依然是“呵护性福花园，演绎女性一生传奇”。只不过在手法上，是步步为营，步步推进。

4、其他：平面广告和海报（略）

五、总结

卵巢保养香薰脐贴疗法的成功中，广告起了至关重要的作用。整张报纸的关键是基调和立论，因为基调和立论而设计了文章的布局。每一篇文章，是一个具体的顾客利益的丰满化和生动化：调动脂肪、更“女人”、延缓更年期、改善容貌等等。浪漫爱情故事的载体也很重要，既与香薰相配，也与女性的心理特点有关。

最后一个要强调的是创作的策略：在有为与无为之间。立足于顾客本身，隐藏了企业 and 产品本身，看起来是无为的。十分之八的篇幅都是说女人的故事，女性的需要，产品角色被淡化。但是，每一篇文章，最后都指向需求的激发，皆是有所为而来的。

作者简介：黄惠如，广告人，擅广告策略。策略性思维和创造性思维突出，理性与感性兼具。发现“广告，就是给消费者一个购买的理由。出色的广告，是介于有为和无为之间的”。2000年进入专业美容行业，先后服务于雅兰国际、创美时公司，2004年任职于电通广告，目前为自由人。