

医疗保健品客户案例汇总

颈复康：在营销和创新的路上不断实践，通过商场大屏广而告之，精准触达大众健康需求。





1、**挖掘年末至新春期间大众需要的健康守护的情感需求，进一步激活线下声量。**

2、颈复康携手全璟传媒霸屏全国13座城市，50个点位，向市场传递出自身的品牌价值和竞争优势。**敏锐洞察岁末年初大众的健康需求，引领传统药企户外投放的势头，成功与目标消费者产生链接。**

3、颈复康作为一个历史悠久的老品牌，深厚的品牌积淀是不可多得的宝贵财富。在复杂的市场环境下，颈复康依然充满生机，保持活力。

安利纽崔莱：借势冬奥热度，安利纽崔莱商场大屏广告引爆健康消费热潮





1、**以冬奥会健康内容营销为核心，实现品牌和平台的最大乘数效应，**覆盖线上线下受众，打通众多兴趣社群，最终引爆社交，总曝光超225亿次，总互动超405万次。

2、建立品牌与受众直观沟通的路径，**借势北京冬奥热点事件，续写安利纽崔莱奥运故事，提高品牌声量，深化品牌营养健康标签符号。**

3、全璟传媒为安利纽崔莱提供优质商场大屏资源进行投放，**扩大品牌声量，帮助品牌持续实现人群覆盖。**

寿仙谷：找寻灵芝孢子独特之处与健康功效，寿仙谷老字号品牌闪耀大健康消费市场





1、**在终端消费场景强化品牌影响力，让灵芝孢子粉等保健产品进入更多消费者视线中。**

2、**择商场选中庭黄金位置，以大屏承载绝佳视觉效果，**在中药养生、大健康保健品需求变高的当下作出高频次的产品宣传展示。形成场景化记忆，加深消费者对灵芝、铁皮枫斗的认知，潜移默化间记住寿仙谷中华老字号的形象，**促进品牌宣传。**

PDG 全璟传媒

国坤堂：选择全璟高端商圈更靠近高端客群，是国坤堂冬虫夏草的高端营销与高效转化引擎





1、高端形象深度塑造：大屏以高清质感呈现国坤堂产品，契合“高端滋补礼”定位。借势商场整体消费氛围，**将国坤堂与“品质、贵气”标签深度绑定，重塑消费者对冬虫夏草礼品的认知，强化“送礼首选”心智。**

2、到店转化高效赋能：广告同步释放“浙江旗舰店”地址与二维码，**打通“品牌认知-消费决策”链路。实现流量从商场大屏到实体门店的高效转化，拉动终端销售。**

3、营销成本精准把控：以“单点高密度覆盖”替代“多点低效率投放”。锁定商场内亲子家庭、有消费能力、送礼需求的客群。

广药白云山：安神补脑液营销的精准破局点，精准触达，唤醒健康生活





1、匹配目标消费者：商场客流吸引的是具备一定消费能力、注重生活品质的人群。**这正是关注健康保健、可能受到睡眠问题、脑力疲劳困扰，并有能力购买安神补脑液等OTC或保健品的目标受众所在地。**

2、契合使用场景：**当目标人群看到“安神”、“补脑”这类解决痛点（失眠、健忘、疲劳）的广告信息时，更容易产生共鸣。**

3、扩大品牌声量：在消费者日常活动的重要场所高频出现，**显著提高品牌知名度，让更多人记住“广药白云山安神补脑液”**。

拜博口腔：利用暑假期间，紧抓女性和家庭消费群体，迅速地进入了医学品牌营销的快车道，精准触达正畸高潜人群





1、**商场目标人群20-40岁女性+家庭客群，**精准人群覆盖+高情绪价值提供。利用暑假黄金期进行宣传，完全契合商场暑假人流量激增（尤其青少年+家长群体）的时间节点。

2、有调研显示，**在休闲购物情绪下，对“变美”信息接受度比写字楼/社区高32%。**

3、超大屏幕中庭C位的设置，都可以给消费者带来**视觉冲击力的同时又能保障医疗信任背书。**

启泰：春节前滋补品营销的黄金阵地，传统模式创新，顺应营销节点，保健品消费市场持续火热



1、送礼旺季：**商圈是消费者集中置办年货、选购礼品的关键场所。**大屏广告能强烈提醒消费者“新年送礼，就选启泰滋补品”，高效触达有明确购物目标的决策者。

2、人流峰值：**春节前夕和假日期间，核心商圈人流量激增，聚集了大量购置年货、享受假期的顾客。**大屏广告获得的是黄金时段黄金位置的高密度曝光。

3、精准定位高价值客群：**光顾高端/核心商圈的消费者，普遍具备较强的消费意愿和能力，正是滋补品的主力消费人群。**广告能直接命中目标客户群，大大提升广告效率。

4、激发冲动购买：精美的节日包装广告在喜庆氛围中播放，**对正在采购年货或礼品的顾客刺激作用显著，可能直接促成即时购买决策。**

天目山药业：从品牌声量到价值转化的全链路升级，全璟大屏助力

天目山药业与健康关注客群深度相连



1、品牌声量爆发：商场大屏覆盖海量人流，高频次曝光天目山药业品牌标识与理念，快速提升品牌知名度，让“国药精品”定位深入人心。**场景信任赋能：依托商场消费场景的公信力，大屏投放强化消费者对品牌**

2、**“专业、可靠”的认知，提升品牌信任度，消解医药消费决策顾虑。**商场汇聚家庭消费、关注健康的人群，与天目山药业目标客群高度匹配，大屏广告直击潜在用户，推动品牌与消费者建立连接。

3、通过大屏**传递产品价值，激发消费者兴趣，配合线下药店、线上渠道，促进从品牌认知到购买转化，拉动产品销量。**

4、在核心商圈大屏展示，彰显企业实力，助力天目山药业在医药行业树立**“重品质、强传播”的标杆形象，增强行业话语权。**


PDG 全璟传媒
全璟让品牌更出彩