

# Oral-B 发现新星图

- ◆ 广告主 : Oral-B
- ◆ 所属行业 : 快消行业
- ◆ 执行时间 : 2016.12.17-12.31
- ◆ 参选类别 : 电商营销类

2016年8月，Oral-B推出全新一代电动牙刷产品——  
iBrush Plus，一款德国进口的高端智能电动牙刷。  
在上市初期，品牌希望推出一波活动，在快速增加产品声量的  
同时，提升销量。



## 传播目标

- 制造声量，提升知名度；
- 联合天猫平台，站内站外整合营销，提升产品销量。

## 策略&洞察

- 由于品牌知名度略低，面对激烈的市场竞争，我们希望可以利用人们熟悉的元素，快速地拉近与消费者的距离。不论是从个性化还是熟知度，以星座为元素接近消费者都是最好的选择。
- 几千年来，星座都是人们来标榜与众不同以及寻求情感安慰的最佳方式，在现如今的中国，星座家喻户晓，更是人际交往的必要话题。
- 随着消费者对于生活品质提升需求的渴望，即使是一个最常见的生活用品，也希望自己拥有的能够和其他人不同。

我们决定将iBrush Plus打造成为一支带有明显个人印记的产品，让每一支智能牙刷都有专属的星座族群。



# iBrush Plus 发现新星图

利用人们对星座的探索欲，  
透过iBrush Plus的黑科技基因，  
用扫描视网膜发现自己的潜在星座，  
借机赋予产品个性化符号与生命力，  
将潜在星座定制在产品套装上，  
增加消费者想要拥有它的渴望。



穿越星辰 从齿护航



## 创意执行1：利用“虹膜纹路”发现潜在星座

如何发现发现自己的潜在星座呢？概念创新的同时，体验当然也要前所未有！都说眼睛是心灵的窗口，我们让用户通过扫描“虹膜纹路”，发现自己的潜在星座。新鲜的体验方式和对神秘未知的向往，让以Oral-B为载体的“潜在星座图”铺满用户的朋友圈。



## 分享生成不同场景的分享图，彰显消费者个性需求



这只刻有你名字的神秘盒子，  
连结着你和平行宇宙中的自己。

留存纪念

拿到这只星盒





## 创意执行2：天猫独家 星座定制iBrush套装

与此同时，Oral-B及时推出定制款“星座旅行套装”，将iBrush plus打造成最具个人特色的星座标识。丰富的星座图腾和色彩，还有任何你想嵌刻的标记，为你的星座专属款iBrush plus提供最个性化的定制，成功地将关注转化为销售力。



Oral-B®  
欧乐B

天猫首发

# 开启智能刷牙生活

欧乐B星座定制版



## 创意执行3：明星网红助力，将流量引入销售。

同时，Oral-B邀请明星王凯为iBrush Plus上市拉开序幕，并让他体验用“虹膜纹路”发现新星图，定制专属的星座iBrush，这引来了粉丝们的热烈追捧。

星座网红“Alex是大叔”，同步在天猫直播平台对发布会进行直播，成功将流量转入销售渠道。此外，代表12个星座的网红，也联手炫出自己的星座定制款iBrush Plus。



整场营销与销售环节紧密相连，多渠道联合，  
最终将消费者自然吸引至产品订制环节。

这场“熟悉事物新体验”的营销方式，效果非常明显：

- 发现潜在星座的互动体验到电商转化率高达**31.8%**
- 直播一小时销售额近**20万**
- 电商平台粉丝涨幅是2016年所有欧乐B品牌活动（含双十一）的**两倍**
- 拉新用户爆发式增长，是老客人数的**17倍**
- 星座定制盒销售额共计**852万**，短短几天实现了近两个月的销售额！

从人们最熟悉的事物出发，  
用全新的体验引导人们去探索和发现更多的可能，  
赋予产品全新的销售力，  
这是Oral-B在新媒体时代将营销与销售完美结合的一种诠释。

# Oral-B iBrush Plus 发现新星图



扫描二维码体验发现新星图