

# 荣耀9发布及上市PR传播

◆ 广告主:华为手机

◆ **所属行业**:电子产品

♦ 执行时间: 2017.05-2017.06

◆ **参选类别**:媒介整合类



- 自2016年以来,智能手机市场增长趋缓,基于电商平台的互联网手机市场进入下半场,竞争空前激烈:一方面,在消费升级的带动,2000-4000元价位档成为手机厂商新的聚焦带;另一方面,元器件成本普遍上升,厂商利润空间受到挤压。
- 荣耀9是荣耀品牌双旗舰战略的核心产品之一,承载着品牌中高端卡位、产品创新突破、销售冲量的 三重使命,是荣耀品牌突围互联网手机发展瓶颈,锻造行业引领者地位的重要一环。
- 荣耀9有清晰的目标人群定位:一. 既有人群-白领男&小康男:极度关注产品性能,相比配色等外在因素、更关注手感等主管因素,重视产品口碑;二.拓展人群-1.高教育程度白骨精:具有较高的文化自信,追随潮流而非泛时尚,高度关注黎贝卡等小众时尚潮流平台;2.收入尚可、社会地位较低的女性群体:追求时尚,但接触不到上一类人群的触媒环节,大多为泛时尚,追随心理极强;3.高级打工女性群体:出身普通、教育程度一般,但内心对成功极度向往,价格极度敏感。



#### • 营销策略

以"打造科技潮品"为荣耀9核心营销策略,凸显"潮流美、科技美"的产品核心竞争力,借势明星强大吸粉效应,通过注意力营销、产品力营销、销售力营销最大化传播声量:以新思维话题牵引,从行业议题到消费者消费观引领;以科技创新、设计创新为切入点,升华产品力传播,激发消费欲望;以场景包围驱动销售转化,全方位覆盖目标受众。

### 传播策略:

- 注意力营销:主要目的在于在产品发布前期拉动行业及消费者的关注,将荣耀引领互联网手机下半场、荣耀登顶等议题与斯坦福的美学、工艺、拍摄、音乐体验相对应,用新思维建立产品性能、性价比之外的优势。
- 产品力营销:潮流美与科技美:产品力聚焦潮流美与科技美,以外观、拍摄和音乐打造斯坦福竞争优势,代言人之美多角度映射斯坦福之美,建立、丰富产品认知;
- 潮流、拍摄与音乐:多领域KOL产品Seeding,分阶段引爆群像效应,专业人士产品力背书,辐射普通用户;
- 矩阵传播:多形式:在传播图文传播外,加大视频、音频等传播形式比重,多渠道:围绕目标受众进行针对性渠道选择,有效触达并实现销售引流;



- 1. 第一周:注意力吸引——剥丝抽茧引爆代言人、手机新品爆款色猜想。
- 具体动作:沟通腾讯娱乐曝光胡歌奶奶灰发型照,悦己等时尚媒体以及娱乐类微信大号全覆盖,引发全民热议胡歌奶奶灰造型。"胡歌奶奶灰"引爆全网,并登各大搜索排行榜。同步在新科技媒体传播荣耀赢得奶奶灰首发权。

- 2.第二周:拉升期待值——产品名正式公布、代言人呼之欲出。
- 具体动作:搜狐、中关村在线等门户垂直媒体全覆盖扩散荣耀 9信息,引发各界对新品高关注度。贴吧曝光胡歌6月12日上海 行程,引发胡椒粉疯狂关注讨论。剪辑胡歌代言线索视频,借 胡歌的明星影响力,抢占话题点。行业KOL曝光荣耀9谍照图, 引发期待与猜想。





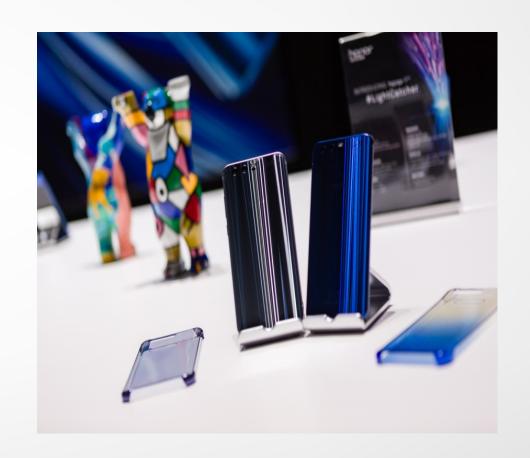
- 3. 第三周:引爆发布会——代言人正式公布、产品真机 图混淆视听。
- 具体动作:行业KOL曝光样张、系统及其他产品功能点, 拉升产品声量。沟通自媒体大号深度解读胡歌和荣耀品牌 契合值。@三表龙门阵上线搞笑视频广告,多渠道扩散胡 歌代言声量。#截胡小分队#晒与胡歌同框照赢发布会门 票活动,区域类微信营销大号扩大传播,阅读量高达23 万;
- 4. 发布会媒体邀请:现场邀请450家媒体/自媒体参与盛会,41家媒体高层专访(群访)。





# · 发布会传播落地

- 发布会新闻稿件落地366频次,今日头条& 搜狐客户端平台扩散稿件185篇,多维度 扩散荣耀9核心卖点;
- 科技KOL&潮人微博发布249条,微信大号 发布153篇,其中@张猫要练嘴皮子微博 大号合作,视频播放量337万,图赏评测 落地50篇;
- 平面媒体落地53篇,扩散荣耀9发布信息;
- 专/群访媒体报道落地14篇,对荣耀双旗舰 策略、荣耀营销动作以及品牌塑造等进行 扩散;





# ・ 发布会声量

- 百度指数:6月12日发布会当天,荣耀9+华 为荣耀9百度指数达到480万
- 微信指数:6月12日135万,6月13日139万;
- ・ 媒体ROI
- · 荣耀9媒体反馈:
- 荣耀9实现了ID设计、制造工艺和产品体验的再次进化,成为智能手机领域"科技潮品" 形象担当——海报时尚网
- · 用户转化+销售转化
- 1、发布28天全球出货量超百万台。
- 2、京东618期间,斩获16日手机品类单品销量冠军/18日新品手机销量冠军,京东热销手机排行榜第一名。

