

中信银行双十一活动

◆ **广告主**:中信银行

◆ 所属行业:金融

◆ **执行时间:**2016.11.7-11.12

◆ 参选类别:媒介整合类



传播实施背景:

- 人们花在移动设备上的时间越来越多,网购及刷卡消费也已经成为主流的生活方式。用户也更加注重互动性、体验性、创造性。
- 每年的双十一是各大电商平台和用户重点关注的节日。为提升中信信用卡在互联网的声量,同时加深用户对宣传活动的认知,并吸引用户积极参与活动。本次推广决定借势双十一热点,选择互动性强,传播力度广的新媒体,整合多且杂的优惠活动,组成一个专属的主题营销活动进行宣传。

传播目标:

- 利用GIF动图将不同的优惠活动以直观幽默的形式推广,使用户充分了解并接触沟通产品和产品概念,提升用户对中信信用卡产品的认知度和活动参与度。
- 通过新的传播形式,提升用户对中信信用卡的品牌认知和了解。



创意核心:

- 在传播创意表现形式上,采用了不同于之前只是单纯的静态形式展示传播,而是用了实景拍摄风格,创意将其制作成动态效果,让用户对场景形成强烈的代入感,并通过趣味直观的形式获取优惠信息并参与活动。
- 以社交平台和今日头条以及朋友圈广告作为传播途径,并将双十一这一热点和产品更为贴近,统一核心传播概念为"过招11.11,扫货不扫兴"。吸引用户的兴趣和关注。

传播策略:

- 本次传播通过微信、微博、朋友圈以及今日头条广告推动"过招11.11,扫货不扫兴"活动概念与产品的互动结合,实现产品+移动渠道的完美结合。从而达到促使用户了解并参与活动的目的。
- 媒体传播上,结合大数据分析消费者的共性,进行精准投放,从而达到广告效果的最大化。
- 口碑传播上,自媒体及社交媒体是传播的核心。本次的推广通过自媒体大号、微博、微信等社交媒体,进行品牌的宣传预热,加强曝光。



抢货无影手——积分兑五折







2016年11月11日-2016年11月13日

创意阐述:

要想在双十一优惠买到自己喜欢的物品,首先是要手速快。

根据双十一用户购物特性,我们结合积分/半价兑换购买这一优惠活动,创意制作了一幅人物疯狂点击键盘的GIF动图海报,来表达用户双十一手速快来中信商城即可低价优惠购买各种物品。



-满减享优惠



创意阐述:

双十一不仅要手速快,还要懂得精打细算。

根据双十一用户购物特性,我们结合**糯米平台满** 50减20这一优惠活动,创意制作了一幅用鼠标代表某一物品,如果只单独购买此物品需原价购买,如使用中信卡,则优惠20元GIF动图海报。来表达双十一使用中信卡,能参与满减优惠活动。

智取电影票——99三连刷



创意阐述:

双十一不购物,还可以看电影。

根据这一现象,我们结合中信小白卡新客户刷满3 笔99元可获得电影票这一优惠活动,创意制作了 一幅刷卡3笔99元即可获得电影票2张GIF动图海报。 来表达刷中信卡,可免费获得电影票。



-刷卡抽1111倍积分,还送Rimowa拉杆箱



创意阐述:

购物刷中信卡还有机会获得积分和Rimowa拉杆箱。

根据用户喜欢占小利小惠这一特性,我们结合**刷卡达标抽积分和Rimowa拉杆箱**这一优惠活动,创意制作了一幅抽积分和Rimowa拉杆箱GIF动图海报。吸引并告知用户,刷中信卡,还能赢取积分和拉杆箱。

还款七星拳——分期赢大疆



创意阐述:

过完双十一,不想吃土,分期还款还有机会获得大疆无人机。

根据这个想法,我们结合办分期有机会赢大疆无人机这一优惠活动,利用大姜代替大疆无人机这一幽默的形式创意制作了GIF动图海报。来宣传优惠活动。让用户通过有趣的形式获取优惠信息。

女生小资生活



口碑传播

时尚潮人蕾苒妍

买买买小天使



种草囤货达人



口碑传播



微信:

微信: 时尚娱乐热点 微信: 时尚潮生活 微信: 券妈妈

微信: 热门潮时尚 微信: 生活大视界



今日头条广告传播

投放媒体:今日头条开屏广告

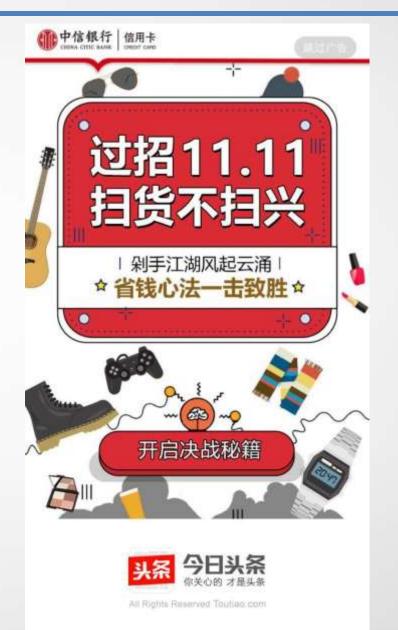
投放时间:11月8日-11月8日 00:00-24:00

总曝光:306.5万次 点击量:159465万次

点击率:5.2%

小结:

点击量比预估高达5倍,点击率创金融行业历史新高,以后可考虑继续投放开屏广告。





- 通过一系列的推广传播,最终活动口碑总曝光量超400万次;硬广总曝光量超800万次。
- 微博阅读总量372.2万,转评总量2.8万;微信阅读量总量36.1万;
- 今日头条曝光量306.5万,点击量15.9万,点击率5.2%创金融行业历史新高。
- 朋友圈预估曝光量300万,实际曝光量超496.8万,超额完成。
- 本次活动,硬广今日头条和朋友圈效果完全超乎品牌方的预期,其中今日头条点击率 创金融行业历史新高。