

施华蔻斐丝丽 “一日店长” 直播

- ◆ 广告主：施华蔻
- ◆ 所属行业：个人护理
- ◆ 执行时间：2017.08.01-09.14
- ◆ 参选类别：视频直播营销类

项目背景

可爱时尚的斐丝丽在今年六月上新了斐丝丽向阳花洗护系列新品，同样拥有花精粹和芬芳的香味做为核心的卖点同时加入精油喷雾产品，让产品洗护产品更加完整。在这场新品推广战役中斐丝丽与线下屈臣氏渠道合作，并请来少女天团SNH48帮助其进行新品的推广。

传播目标

借助明星的影响力帮助提升新品斐丝丽向阳花系列的产品声量；
用现在年轻人喜欢的传播方式，提升目标受众对品牌的好感度；

项目挑战

斐丝丽是一个年轻的牌子，如何针对一个如此年轻的牌子并在有限的预算中打造它的声量，是项目中最大的调整

我们针对少女人群TA，斐丝丽邀请SNH48作为屈臣氏斐凡店长，向观众与消费者推荐斐丝丽家族新品——向阳花系列，在**北上广三地**举行三场直播，并通过趣味小互动，强调品牌“花精粹”科技及“老佛爷”法式时尚元素 &新品的“**滋养**”“**盈润**”“**花香**”的概念，同时以店长身份，让观众、消费者呼吁爱自己多一点，用向阳花精油的力量做到“**时尚秀发每一天**”，来不断传递我们的斐丝丽的品牌信息。

主题： “和自己谈恋爱”
爱上自己，和女神来场约会



执行亮点-直播融合线上线下的

本次非采用直播的形式，将直播与线下粉丝会进行结合，真正意义上形成一个新品发布的传播的事件
而不是单纯线上传播活动或是线下店头的活动。

Live Online Data

3场直播观看人数：2169431 人

3场直播互动人数：630974 人

直播互动率：30%

直播视频链接：<https://v.qq.com/x/page/f0549tu2rex.html>

Live Offline Data

线下粉丝聚集人数：100 人

3场直播现场人流预估：约1000 人



扫码观看视频



执行亮点-直播融合线上线

线上线下都展现出对本次直播内容强烈的参与度

Live Online

<ul style="list-style-type: none"> ▲3 单推赵粤的随时盛世：我爱斐丝丽 5 ▲3 悠然风若：我爱斐丝丽。 ▲1 APmfutx：我爱斐丝丽10 ▲2 赵粤这么可爱一定要娶我：我爱斐丝丽 	<ul style="list-style-type: none"> ▲2 一生只推张语格：我爱斐丝丽！ 55 ▲1 兜一圈大仙：信赖斐丝丽这个品牌，过之后很顺滑，一直用他们家的，支持斐丝丽 ▲1 低无Ym：斐丝丽的老顾客了确实很好用 ▲1 APinkMangoSa：郑丹妮活泼可爱，有
<ul style="list-style-type: none"> ▲3 控制思维.k7gvv：支持斐丝丽向阳花 推荐你们用下 真的是蛮好用的 ▲2 塞纳河星人：会长 ▲2 晴朗x43af：斐丝丽向阳花的洗发水是我用过最好的东东了 	<ul style="list-style-type: none"> ▲2 发光久了会爆炸：我爱斐丝丽 ▲2 奋斗的小青年djy6r：我要 ▲1 喜欢喜欢辣鸡：送朋友，自己用都可以，大品牌，质量好 ▲1 CherishShen人是：郑丹妮很棒啊，用斐丝丽感觉不错吧
<ul style="list-style-type: none"> ▲2 晴朗x43af：斐丝丽向阳花的洗发水是我用过最好的东东了 	<ul style="list-style-type: none"> ▲1 木南的张六六：物美价廉，良心产品 ▲2 浮梦i0rph：丹妮说的太棒了 ▲2 /ka年华未央：丹妮
<ul style="list-style-type: none"> ▲3 控制思维.k7gvv：看了段艺璇之后我要娶斐丝丽向阳花了 哈哈 	<ul style="list-style-type: none"> ▲3 加勒比海盗zdlj：斐丝丽不但可以改变秀发 还可以改变气质郑丹妮店长 我要买斐丝
<ul style="list-style-type: none"> ▲1 轮回z4rma：用过斐丝丽很多产品很不错，看来萌妹子一般都喜欢用这个 ▲3 控制思维.k7gvv：决定了就买斐 	<ul style="list-style-type: none"> ▲1 李浩楠Leo金乾：用上斐丝丽，支持郑丹妮啦 ▲1 喜欢喜欢辣鸡：小绵羊推荐的斐丝丽，送朋友，她们一定会喜欢

Live Offline



执行亮点-直播融合线上线

3场活动的线上线下明细数据

	Online			Offline	
	观看数量	观看人数	互动人数	现场围观人流约	现场互动人数
北京	5783374 人	639533 人	223836 人	300 人	30 人
上海	8673256 人	959100 人	383640 人	500 人	40 人
广州	5161801 人	570799 人	165532 人	800 人	30 人



项目执行亮点-强口碑直击

北京



直播互动数据：2811138
直播平均产品提及数：28 次
品牌/产品提及率：3次/min

上海



直播互动数据：7756892
直播平均产品提及数：33 次
品牌/产品提及率：3.5次/min

广州



直播互动数据：1124590
直播平均产品提及数：28 次
品牌/产品提及率：3次/min

活动ROADMAP

阶段	Phase1 预热	🌟 Phase2 引爆			Phase3 延展
主题	斐丝丽叫你约女神	斐丝丽帮你约女神			斐丝丽让你成为女神
时间	8.5—8.16	8.17—8.18 上海大宁国际	8.19-8.20 北京喜隆多商场	8.21-8.26 广州西城都荟	8.27-9.26
直播平台	屈臣氏天猫直播				
	米娜一直播官方平台				
	网络红人一直播平台				
传播平台	斐丝丽官方微信				斐丝丽官方微信
	施华蔻官方微博				
	网络红人微博				

“一日店长”三场地直播数据

场地	账户名称	累计观看量	同时最高观看		点赞/评论数	评论量
上海场	米娜一直播	3293374	302726	13524	2840	10684
	KOL猪妹喵	1244000	/	1086413	1085000	1413
	KOL钱呆萌	1246000	/	1711201	1710000	1201
北京场	天猫	247900	248100	5483722	5474000	9722
	米娜一直播	5258356	1630	9878	1630	8248
	KOL萧赋害	1267000	/	893472	892000	1472
	KOL小橘子	1900000	/	1369820	1366000	3820
广州	米娜一直播	3669801	305473	9015	520	8495
	KOL兔兔队长	1492000	/	1115575	1112000	3575
总计		19618431			11643990	48630



上海场线上口碑数据			
平台	留言数	产品提及数	产品提及率
米娜	15589	12023	77%
KOL	2818	1528	54%
施华蔻	86	70	81%



▲3 单推赵粤的随时盛世：我爱斐丝丽
5

▲3 悠然风若：我爱斐丝丽。。

▲1 APmfu1x：我爱斐丝丽10

▲2 赵粤这么可爱一定要娶我：我爱斐丝丽

▲3 控制思维。k7gvv：支持斐丝丽向阳花 推荐你们用下 真的是蛮好用的

▲2 塞纳河星人：会长

▲2 晴朗x43af：斐丝丽向阳花的洗发水是我用过最好的东东了

▲2 晴朗x43af：斐丝丽向阳花的洗发水是我用过最好的东东了

▲3 控制思维。k7gvv：看了段艺璇之后我要买斐丝丽向阳花了 哈哈

▲1 轮回z4rma：用过斐丝丽很多产品很不错，看来萌妹子一般都喜欢用这个

▲3 控制思维。k7gvv：决定了就买斐

北京场线上口碑数据			
平台	留言数	产品提及数	产品提及率
天猫	9722	8789	90%
米娜	10599	7850	74%
KOL	5910	3724	63%
施华蔻	24	21	88%

柯科可dj
我爱斐丝丽
8-20 16:09

甜系机器👑
和自己谈恋爱，时尚秀发每一天
8-20 15:25

我最喜欢段艺璇-v-👑
因为段阿璇的宣传，决定睡完午觉就去买斐丝丽
8-20 14:43

- ▲2 一生只推张语格：我爱斐丝丽！ 55
 - ▲1 兜一圈大仙：信赖斐丝丽这个品牌，过之后很顺滑，一直用他们家的，支持斐丝丽
 - ▲1 低无丫m：斐丝丽的老顾客了确实很好用
 - ▲1 APinkMangoSa：郑丹妮活泼可爱，有
-
- ▲2 发光久了会爆炸：我爱斐丝丽
 - ▲2 奋斗的小青年dly6r：我要
 - ▲1 喜欢喜欢辣鸡：送朋友，自己用都可以，大品牌，质量好
 - ▲1 CherishShen人是：郑丹妮很棒啊，用斐丝丽感觉不错吧
-
- ▲1 木南的张六六：物美价廉，良心产品
 - ▲2 浮梦i0rph：丹妮说的太棒了
 - ▲2 /ka年华未央：丹妮
 - ▲3 加勒比海盗zdalj：斐丝丽不但可以改变秀发 还可以改变气质郑丹妮店长 我要买斐丝
-
- ▲1 李浩楠Leo金乾：用上斐丝丽，支持郑丹妮啦
 - ▲1 喜欢喜欢辣鸡：小绵羊推荐的斐丝丽，送朋友，她们一定会喜欢

广州场线上口碑数据			
平台	留言数	产品提及数	产品提及率
米娜	9004	6886	76%
KOL	3879	2155	56%
施华蔻	11	8	73%

- 

saKuDestino
我爱斐丝丽
8-26 15:16
- 

塞纳河中全靠浪
和自己谈恋爱时尚秀发每一天
8-26 15:05
- 

飘飘飘飘酱呀👑
我爱斐丝丽！抽我抽我
8-26 15:27

整体KPI：

本次campaign结合线下屈臣氏门店与线上直播平台，走访全国三城市，并在直播过程中大量带到产品，曝光量共计：**21,290,838次**，互动量共计：**11,704,932次**，三场直播分享数：**3918次**。

活动层面：

线上线下的品牌与粉丝、消费者的互动贯穿始终，通过直播口播为斐丝丽微信进行粉丝导流，通过直播口播鼓励粉丝互动，取得很好效果；活动画面中，向阳花产品频繁露出，给消费者留下充足印象

直播层面：

本次直播活平台分为两个平台：一直播、天猫，账号分为三部分：米娜、屈臣氏、KOL，三个平台的数据都很好，其中米娜的观看量稳定在**300万以上**，天猫直播的点赞量超**500万**，KOL的直播观看量也均超**100万**。

传播层面：

除去我们的基础活动传播，我们加了一个**#施华蔻斐丝丽向阳花女神之约#**的hashtag，从8月11日开始到8月26日为止，阅读量超**300W**，互动量也达到**2805条**。由于SNH48明星效应，粉丝开始**自发的加上hashtag进行话题传播**，而直播活动的视频截图也开始在**平台较为开放的微博被二次传播**