

黑黑乳《梦想的声音》 IP整合传播

◆ 广告主:黑黑乳

◆ 所属行业:植物蛋白饮料

♦ 执行时间: 2016.11.01-2017.01.10

◆ 参选类别:媒介整合类



品类新:黑黑乳定位轻脂饮品,市场认知尚未展开,急需落实品类教育

竞争大:黑黑乳进入市场较晚,其他植物蛋白饮料、乳类竞品众多

用户少:品牌官微新近开设,粉丝近乎零基础,开展互动难有热度



完成粉丝原始积累

从零基础跃升到 与同类品牌相当 (10万以上)

品牌热度与竞品相当

以竞品百度指数作 为参考(200-500 左右)



形成品牌资产沉淀

认知:借助IP,令消费者对黑黑

乳识别度提升

认同:完成轻脂饮品的品类教育

认购:完成电商专供款黑黑乳六

连包的首秀,并实现引流和销售



时间紧

任务重









普通硬广+内植入 曝光有余,话题不足!



借势IP势能,专注内容原点 辐射影响多重受众!



内容先行:在IP内定制应用场景

轻脂一起走,宵夜不难瘦





《梦想的声音》定制情节:

导师羽泉在"星素讨教"环节中深夜备战,他们选择了用黑黑乳作为宵夜神器

不仅可以迅速补充体能,轻脂功效还可让其无需担心吃胖,

保持上台的最佳状态。



营销闭环:围绕核心场景,联通娱乐+社交+购物全链传播



2中国篮TV

视频平台台网联播





明星互动 场景植入

IP综艺 内容合作







媒介&执行





连环引爆,撬动IP势能

粉丝增长数 (单位:万)

"IP内容营销"- "用户社交"- "产品体验购买" 全流程即时转化

微博首个视频开机报头 15万朵品牌鲜花 片段首曝+粉丝抽奖 羽泉演唱会话题挂靠 图文&短视频达人夜问 微博热搜词+榜单入口

明星预告+搜索掉落引流番外直播

品牌曝光+强势吸粉















10

26

0.1

12月22日

12月23日

12月24日

12月25日

22

12月26日



数据打通,形成关注爆点

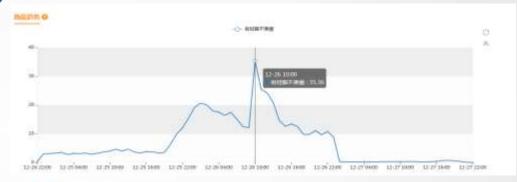


+ QIY 爱奇艺+



粉丝后援会×15

- 微博四天增粉26万
- 话题量阅读6113.6万,讨论量22.7万,其中羽泉宵夜片段抽奖微博转发18万+,创 IP营销活动单次参与人气记录
- 天猫直播<mark>点赞150万</mark>,人气为同档期VIVO彭于 晏直播的3倍









多项之最,创立跨屏互动标杆

• 微博平台全国首次运用视频开机 为节目内植入做预告, 吸睛最劲





多项之最,创立跨屏互动标杆

• 首次使用节目名搜索+互动浮层 实现精准导流,吸粉最强





多项之最,创立跨屏互动标杆







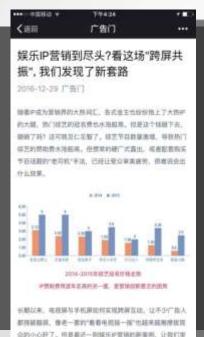
首个综艺节目联动电商直播番外,互动量为150万,创造超凡人气



全国广告门户标杆媒体"广告门"、全国营销第一新媒体"营销兵法"

品牌服务自媒体"首席品牌官"均给予高度关注

深度解读本案例"娱乐+社交+购物"全链传播IP营销玩法





附链接

广告门:

http://mp.weixin.qq.com/s/M88vGsR8IQ

tdn4z21thenA

营销兵法:

http://mp.weixin.qq.com/s/AMGvlK899

WHIskimYvn1Xw

首席品牌官:

http://mp.weixin.qq.com/s/os3npIT-

O6fy9RtN-0rlJQ



数据统计

数据类别	增长目标 (万)	实际增长 (万)
官微粉丝	10	26
数据类别	活动前	活动后
百度指数	250	664
数据类别	通过《梦想的声音》	
品牌认知调查	32%	

传播效果远高于预期



黑黑乳《梦想的声音》IP热点互动整合营销盘点

【活动路径】

以《梦想的声音》综艺名义发起一系列娱乐营销&社会化传播,巧妙借助IP势能,联动新浪微博官方、天猫直播、爱奇艺、中国蓝共同参与,并活用粉丝后援会,共沟通15家节目导师后援会免费转发,取得超乎想象的传播效果

12月23日: 利用节目播出日热度,联合微博官方及节目组发起**品牌鲜花**,帮助导师登榜的娱乐事件,将娱乐社交粉丝转化为品牌粉丝,**增粉速度达到每小时2万**

12月24日: 在节目内植入公开后,围绕内植入片段造势,并预告直播番外,KOL群发形成讨论氛围

12月25日: 搭车羽泉圣诞夜演唱会热点,进行话题挂靠,取得18万惊人互动记录

12月26日:天猫直播节目番外(6连包推广)



黑黑乳《梦想的声音》IP热点互动整合营销盘点

【活动亮点】

- •打通台网联播、社交平台及场景内容电商,以IP综艺合作来撬动整个娱乐营销
- •借助明星、综艺节目粉丝效应,完成用户的认知、认同与认购,形成整个营销闭环

【事件总结】

- •打造娱乐×社交×购物场景的首个现象级IP综艺传播事件
- •多项首创打破常规,为IP综艺营销留下崭新范式(首次动态开机作为节目内植入预告;首

次运用节目热搜展现品牌彩蛋;首次联动IP综艺开展直播番外互动)

- •与节目、明星粉丝社交互动获得好感,进行品牌资产转化
- •项目视频链接: http://www.iqiyi.com/w 19rv564jlx.html?share sTime=0-

share eTime=180-src=sharemodclk131212

THANK YOU