



Top
Mobile
Awards

宝洁+1号店

红玫瑰白玫瑰，宠自己者得美丽

- ◆ **广告主**：宝洁中国有限公司
- ◆ **所属行业**：快消品类
- ◆ **执行时间**：2017.02.27-03.10
- ◆ **参选类别**：电商营销类

- 传统38节歌颂女性“三从四德，相夫教子，为他人付出”，但作为新时代女性的女1号，她们在工作和生活中演绎着不同的角色，两者都能兼顾。
- 如何宣扬品牌价值观，帮助女性获得平衡工作和生活的方法，绽放美丽姿态；同时让产品价值被消费者感知，推动销售。

Insight:

TA现实生活中关注自身的需求，**TA们渴望宠爱自己**，让自己**不论在工作还是生活上**都能散发个人魅力的独特气质，**活出漂亮**。

核心策略

电商通过跨界合作、明星嘉宾下午茶等方式多方位**传播品牌价值**，联手KOL、宝洁自媒体、鲜花品牌自媒体传播扩散**引导消费者关注电商活动，推动销售转化**。

预热：1月3-4日

① 电商上线

机制预热

- 秒杀花+月度鲜花
- 满抽英伦下午茶
- 优质品显示秒杀



爆发：1月6日

② 明星公关

公关直播

- 明星领袖下午茶
- 新闻媒体深度解读



扩散：1月9日

③ 线上扩散

生活导购

- 生活类KOL品质导购



整合利用站内各资源位

电商多渠道曝光电商专题、SKU、线下明星领袖下午茶信息，**最大化电商活动关注度。**

多次曝光成功帮助3个 leading category的高端新品销售增长**2-3倍**



*数据来源：1号店电商活动数据

创新促销机制&电商赠品

丰富而新颖的促销机制，**为电商带来更多流量，且帮助销售转化**

贴合白领TA喜好，以时下最热的“月度鲜花卡”为噱头，组合“英伦下午茶”、限时优品秒杀等低门槛获奖机会，刺激**转化购买**。

抢 199元抢月度鲜花卡
全场买任意商品，5大时段 前20名最快
下单者可抢得，共100名
(10点, 14点, 16点, 20点, 22点, 5大时段)

抽 298元英式下午茶套餐
单笔满168元，有机会享受
隐居繁华公馆·英式下午茶
限上海地区

尽兴秒杀 尽享奢宠

10:00 14:00 18:00

限时9.9元秒杀

Always护舒宝未来感·极护 量多日用卫生巾270mm 3片 欧美原装进口 X 2/

¥9.9
原价¥19.8

秒杀倒计时 50件

加入购物车

线下公关借新型传播媒介放大声量

陈法拉联袂宝洁、1号店女性高管直播名媛下午茶，借明星和意见领袖的影响力，**引爆受众关注，提塑品牌形象。**

1号店活动预



现场活动照片



时尚媒体共发直播活动公关新闻，放大女性诉求引发受众共鸣，收获社会声量。

新闻上线后行业媒体竞相转载，为品牌捕获海量免费传播资源。

时尚媒体首发



行业媒体转发



赚取海量
免费资源

精选上海区域生活类KOL扩散品牌态度，呼应女性，为电商引流。

微博KOL

 **檀圆舞**  
3月5日 12:02 来自 360安全浏览器

护舒宝的女性态度让我不禁点赞：女人就应该宠爱自己，让工作和生活都能展现独特的美。他们家的液体卫生巾已经成为我的坚强后盾，瞬间吸收、贴身亲肤，在脆弱的时刻也让人勇敢无惧。😘 [网页链接](#) [立戳链接](#)，参与这场满眼优质好物的1号店宠爱专题，9.9元限时秒杀高端新品，还有机会免费获得 包月鲜花和英伦下午茶套餐。这个妇女节，就应该加宠自己到底！❤️ [收起全文](#) ^



☆ 收藏 | 511 | 509 | 605

 **醜me**  
3月5日 17:13 来自 微博 weibo.com

护舒宝的女性态度一直让我很欣赏：弥散硝烟的人前能英勇善战，在每个月脆弱的时刻也需要疼爱变得勇敢无惧。成功对女人来说不是江山，不是地位，无非是做横跨工作、生活两界的女1号。不如妇女节和我一起上1号店9.9秒杀宝洁新品，抢价值199元的月度鲜花卡和298元的英伦下午茶，做名副其实的女1号！传送门 [网页链接](#) [收起全文](#) ^



☆ 收藏 | 308 | 259 | 210

- 项目整体**ROI index** : 1.66
- 本次电商整合营销帮助品牌斩获**千万级**销量，超出KPI**50%+**
- 活动行为被行业媒体竞相转发，为项目赚取大量免费曝光流量
- 本次活动的创意及效果，收到客户及一号店平台的大力肯定

一举斩获双方好评

品牌赞许

- 宝洁品牌客户高度评价i2mago团队的付出：“好的idea，好的KV，好的站内落地，好的销量是一切的核心。”

消费者认可

- 平衡好工作和生活绽放美人姿态的观点得到网友评论：“大气”，促使受众萌发对品牌与产品的双重认可。