

鼠你有福! 华为畅享新春炫福

◆ 品牌名称: 华为

◆ 所属行业: 手机

◆ 执行时间: 2020.01.10-05.20

◆ **参选类别**: 互动体验类



畅享 10 系列作为华为中低端机型的主打系列,<mark>摄像功能</mark>是它的最大亮点 但多数用户对干元机期待值不高,畅享10系列摄像亮点尚未被用户有效感知





春节是年末推升产品声量的最佳时机,历年都是最容易引发群体效应的黄金周



用户闲暇时间增多,注意力没有被平日的杂项信息所干扰, 是产品营销的富矿



即使有产品力&营销契机背书,畅享10系列仍面对三场硬战:

春节营销之战

春节是机遇,但更是厂商营销必争之地,畅享10系列如何突围?

非旗舰&旗舰之战

作为华为非旗舰机型,预算有限,面对OPPO、小米等旗舰机型的围攻绞杀,畅享10系列如何才能抢占声量?

摄像功能红海之战

在短视频等社交红利下,"摄像功能"已成卖点红海,畅享10系列如何打造产品独特记忆点与产品专属标签?





目标

以小预算的投入,通过轻量化传播,实现畅享10系列:

有热点

利用春节契机,实现产品声量突围

有玩点

打破壁垒, 让用户与产品之间产生关联

有记忆点

占领用户心智, 打造产品"摄像"标签











告别朝九晚五的工作压力,他们全力享受与家人在一起的时光

"幸福感"

是他们的核心关键词,他们热衷于:

祝福

祝福永远是春节的永恒主题,他们给予祝福,同时 也希望得到祝福

炫福

他们希望展现家庭的特色, 炫耀平时无法经常享受的 "幸福感"

分享福

他们乐于在社交媒体上分享年夜饭、红包、全家福、 春晚这些带有年味和仪式 感的元素。







基于产品摄像亮点&春节营销契机&用户特性

聚焦于"福",以轻量化的微博话题互动,通过场景互动&内容植入&资源扩散全面卷入用户,推升产品玩点&热点&记忆点



亮点1:场景造玩点—#鼠你有福#话题互动击中用户诉求激发参与

华为畅享10系列有奖征集新春照片,邀请网友上传年夜饭、全家福、春联、灯笼等带有新春元素的照片,一起炫"福",定格新年瞬间,满足用户"记录、分享、炫耀"需求。



新浪华南 V 🐽

1月15日 10:58 来自 微博 weibo.com 已编辑

金猪辞岁,过去一年你是否尝遍酸甜苦辣?瑞鼠丰年,无论如何只管向前!在你的新年里,"福"意味着什么?是一群久别重逢的人,是一件其乐融融的事,还是某个心心念念的物。关注@新浪华南,带上#鼠你有福#、#华为畅享#双话题和我们分享你的春节照片,即有机会赢取红包大奖~心动的你快来跟我们炫"福"吧!这个鼠年#鼠你有福#,#华为畅享#10系列带你玩转不一样的新年,聚焦身边的"福"!









亮点2:内容强化记忆点—摄影类KOL多维度输出凸显亮点

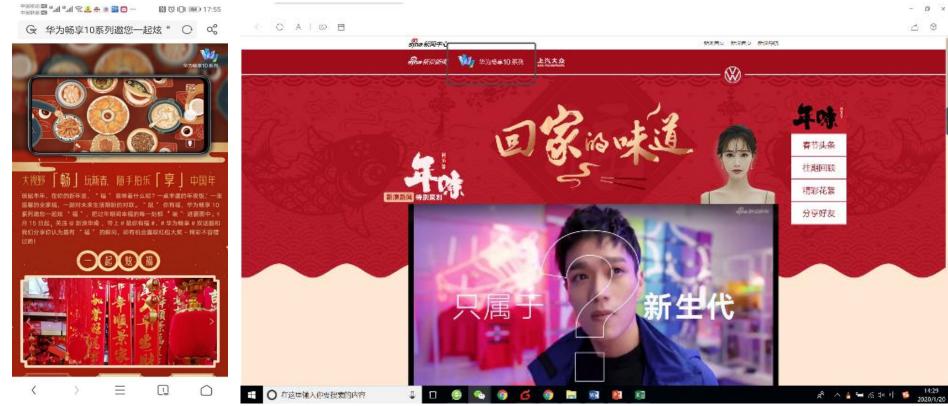
@时代树暴走、@摄影约拍_、@你的象 三位摄影KOL响应话题,发布新春来临之际个人对"福"的所思所悟,带出畅享10直出新春图片,一方面通过自拍、夜景、全景等图片产出直观呈现畅享10功能卖点,一方面做内容预埋,为后续网友参与话题互动做参考。





亮点3: 资源推升热点—IP栏目借势&定制专题抢夺关注

- > 打造产品专题,聚合产品图片、卖点及相关资讯,传播主阵地;
- ➤ 捆绑新浪大项目《年味》宣传,借势IP强化品牌过年温情形象,黄金资源组合强势曝光。





效果1:不到100万的费用,打造了1.1亿的阅读量话题,讨论量

接近竞品话题讨论量之和的6倍, 互动效果远超竞品



#鼠你有福#

分享

申请主持人

阅读1.1亿 讨论36万

#鼠你有福#

#拍出爱笑的你#

#笑声里的中国#

#小米智能生活#

阅读量1.1亿 讨论量36万

阅读量2107.4万

讨论量1.7万

阅读量5146.2万

讨论量2.4万

阅读量6586.7万

讨论量2.3万



效果2: 1月14日 "华为畅享" 微指数达11,093, 环比增长22538.78%;

1月17日持续增长,同时摄像产品亮点深入人心





效果3: 引发全网众多优质网友共振,鼠年新春内容与华为畅享双话题捆绑





总结



轻量化营销,达到"以小博大"营销效果

互动化传播,满足用户春节情感诉求

场景化分享,实现产亮点与用户有效链接

矩阵化资源,推升产品春节声量突围