

# 520居家直播营销

- ◆ **品牌名称:** 多乐士
- ◆ **所属行业:** 家居建材
- ◆ **执行时间:** 2020.04.20-05.25
- ◆ **参选类别:** 直播营销类

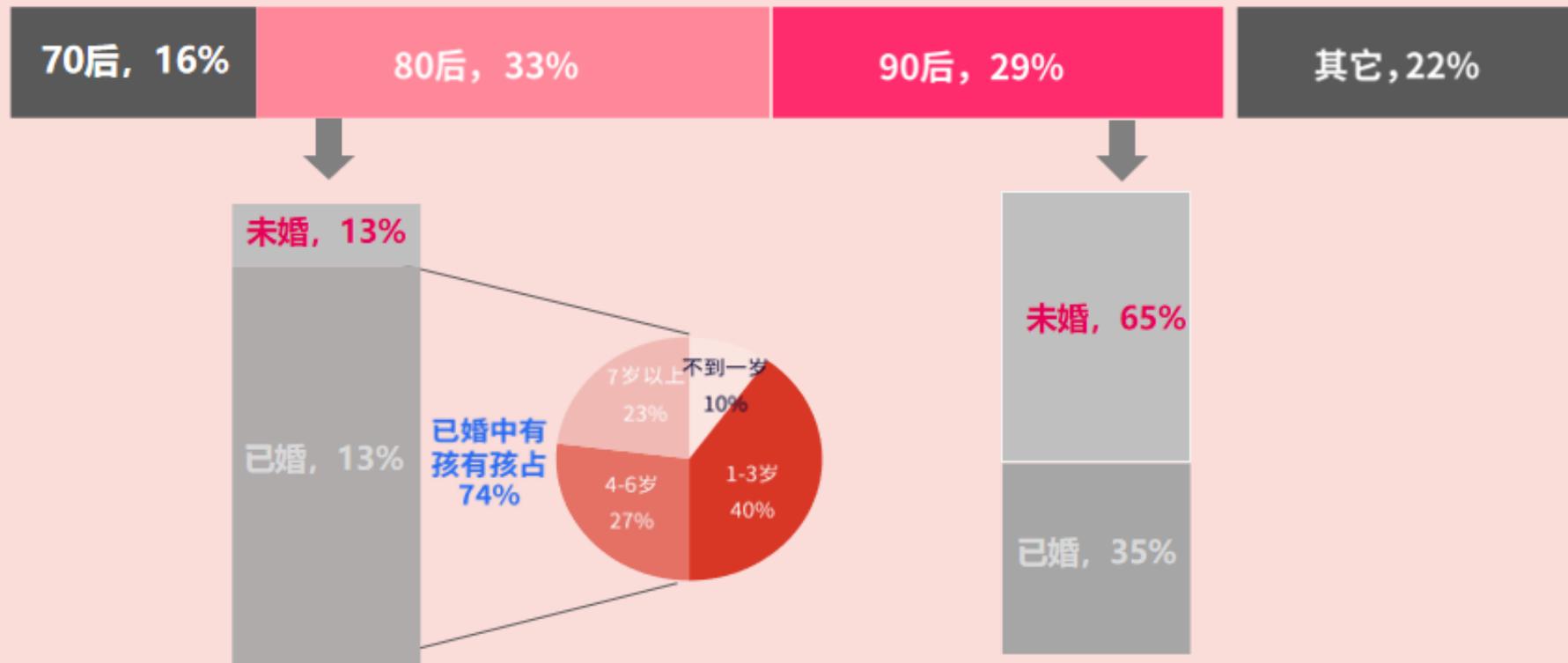


- **品牌营销背景和初衷：**520季节，打出一波新品，主推新品脏粉色，为脏粉色提升品牌影响力和销量积累。
- **最终，**通过情侣直播，在直播间进行双人涂鸦房间，打造温馨场景，带动销量。
- **目前面临的挑战和困境是：**如何快速引爆市场和找到精准人群。



## 消费主力军的迭代——TA人群

正步入结婚购房高峰阶段的90后 和 已婚有孩的80后 是家居市场消费的两大中坚力量。



家居家装市场核心人群年龄及家庭结构分布

## TA人群洞察

### 80、90后

是个性张扬的一代，他们热衷捕捉潮流热点，厌倦千篇一律的复制品，渴望自我品味与自我价值的表达。同时，他们又是极度重视自我享受的一代，他们的生活需要舒适感、更需要仪式感。

在他们之中，

有些正在热恋，享受着情侣间或淘气或甜腻的浪漫，积极筹划着步入婚姻礼堂的那一刻。。。。

还有一些已有了嗷嗷待哺的小宝贝，虽然亚历山大，但温馨的小家庭是心中最浪漫最踏实的归宿。

## 核心创意

### 浪漫满屋

5月的关键词是**爱**与**告白**  
和多乐士一起打造浪漫小屋，  
在温馨有爱的居家空间里做尽天下浪漫事，  
让你和他在一起的每一分钟都挟裹着甜蜜  
与爱意。



## 活动亮点

### 1#

#### 新品上市 爆款直降

- 京东专供A8146  
竹炭抗甲醛新品上市
- 5折专区 / 爆款直降
- 满即送京东E卡

### 2#

#### N种浪漫大礼包

- 礼包1: “看不完的爱情片” —送超幕投影仪1个
- 礼包2: “逗趣大儿童” —送switch+动森游戏卡
- 礼包3: “浪漫元气早餐” —送烤箱1个 (备选礼品:  
牛奶券+规格燕麦)
- 礼包4: “要你好看” —送定制化色彩1v1服务
- 礼包5: “爱要动动手” —送情侣DIY工具套装1个
- 礼包6: 凡下单, 都可获得伯爵旅拍千元优惠券一张

### 3#

#### 站内外联 合发声

- 站内:  
精准通加码推广  
+内容营销种草+  
+KOL情侣花式刷墙直播
- 站外:  
品牌自媒体矩阵:  
微信微博小程序等联合助力

### 4#

#### 异业联合 放大声量

- 与伯爵旅拍深度  
绑定, 截住伯爵  
官网等媒体矩阵  
进行站外引流。

直播引流

520 爱的大告白:

站内邀请情侣档KOL进行  
品牌推荐 + DIY刷墙



## 异业联合——多乐士 X 铂爵旅拍

针对结婚装修的TA人群，赠送价值千元的铂爵旅拍优惠券，增加多乐士产品溢价及附加值。  
铂爵旅拍店铺焦点图引流多乐士。



Item	Detail	Deadline	action person
创意方向	确定主要合作平台	4/27	
	确定活动机制	4/28	
	KPI预估	5/8	
货品规划	确定促销货品及价格	4/29	
	新套装组建	5/6	
赠品	赠品确定及可操作性讨论	4/29	
	赠品采购	5/7	
	色彩1V1定制服务落地方案	4/30	
站内推广	站内推广规划Brief	4/29	
	站内推广方案确认	5/7	
	内容营销及KOL推广Brief	4/28	
	内容方案及文章撰写完成	5/10	
	情侣KOL筛选+直播脚本	5/10	
站外推广	5月色彩内容方向及素材提供, 加链接沟通	4/27	
	MKT微信及微博撰文/审核	5/6	
	确定铂爵旅拍合作资源 (优惠券及站外资源)	4/30	
店铺装饰	主KV设计及跨界引流页	5/7	
费用申请	费用邮件申请及PO审核	5/8	
数据汇总	活动数据追踪	5/31	

## 营销节奏

时间进度

预热期 5.15-19

爆发期 5.20-5.24



吸引关注  
话题制造



激发兴趣  
引流平台



爆款产品 引导销售

产品规划

推广规划

站内资源: 京选店铺/快车/购物触点等同步主题, 引流店铺

内容营销:

- 1) 色彩推广: 多乐士5月主推色: 脏脏粉
- 2) 场景推广: 宅在一起最浪漫的事
- 3) 装修推荐: 情侣房/婚房装修指南/三口之家装修指南 (大小情人)

站外资源: 多乐士官方微信/微博/抖音 引流  
铂爵旅拍自媒体矩阵引流

KOL直播:

情侣档 KOL 520 直播  
刷墙大告白, 引爆话题

“浪漫满屋” 多重礼包助力,

每个准点, 惊喜开奖

## “浪漫满屋”礼包规划

“最浪漫的事是——靠着你的肩，看两个人的电影”

礼品规划：超幕投影仪

“最浪漫的事是——在你眼里，我像个长不大的孩子”

礼品规划：switch+动森游戏卡

“最浪漫的事是——我看你睡去，你等我醒来”

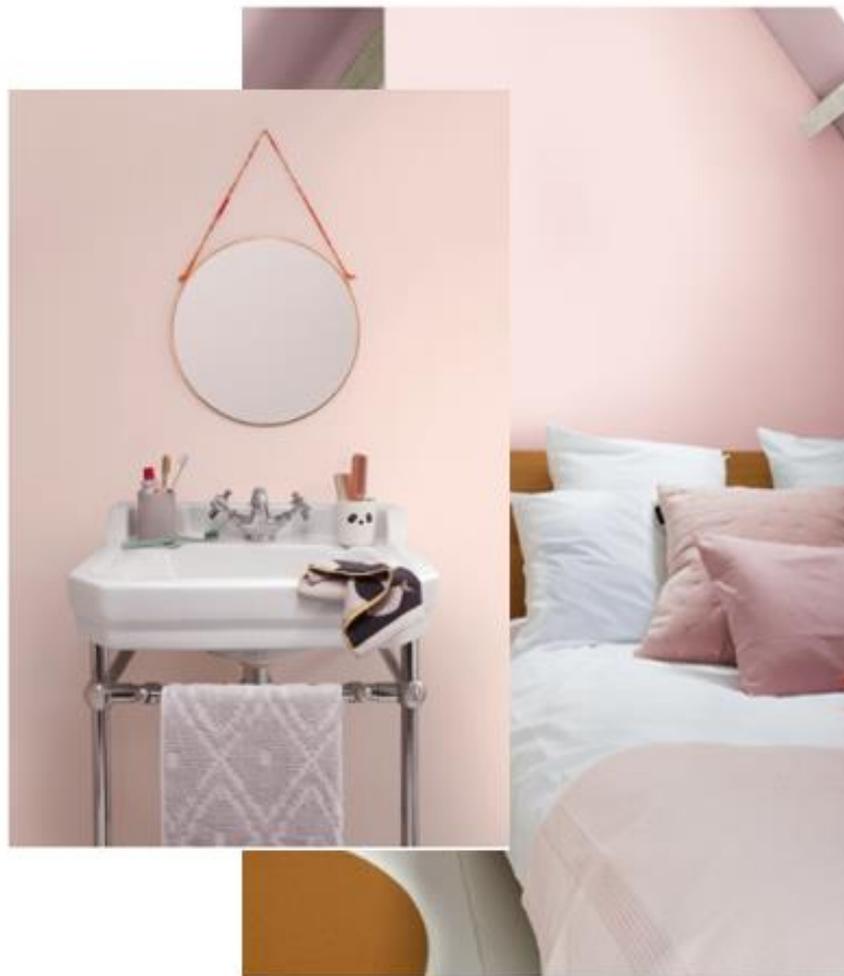
礼品规划：电烤箱diy早餐

“最浪漫的事是——和你一起筑我们爱的小屋”

礼品规划：情侣DIY工具包/多乐士1v1色彩定制服务

“最浪漫的事是——披上婚纱，做你的美新娘”

礼品规划：铂爵旅拍千元优惠券



## 直播节奏

1. 主播介绍品牌及每一款产品、介绍颜色、介绍本场直播主推；并告知后面有随后跟男嘉宾一起在直播间刷墙告白、两人动手DIY告白礼物的活动
2. 在直播间介绍品牌信息，主要聚焦在产品本身和刷墙体验及颜色介绍及种草上
3. 可分享些用户对于产品的真实好评
4. 活动信息5-10分钟口播一次

时间	环节描述	节奏内容	直播间玩法参考
19:30-19:40 (10min)	part 1 (开场)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 简单问候引导粉丝关注店铺、分享直播间</li> <li>2. 话题引入：</li> <li>3. 简单介绍多乐士品牌，加强用户对品牌的认可和信赖</li> <li>4. 介绍产品优惠信息</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 需要给到直播间产品活动，根据产品活动，可设置直播间谈优惠券活动，增加店铺粉丝量及直播间热度</li> <li>2. 有无定时红包、福利</li> </ol>
19:40-20:50 (70min)	part 2 (互动+介绍主推产品)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 与观众互动</li> <li>2. 介绍主推产品</li> <li>3. 分享下在颜色、色彩这一方面的小心得（仅供参考，可删减内容）。</li> <li>4. 提示关注店铺+产品优惠+利益点，向观看用户展示如何关注店铺，进店选品</li> <li>5. 现场跟男嘉宾一起演示刷墙等操作、展示上墙效果及颜色</li> </ol>	
20:50-21:00 (10min)	part 3 (结尾)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 总结主推产品卖点及优惠信息，引导大家购买。</li> <li>2. 结束语，引导关注店铺和加购，再次强调利益点。</li> <li>3. 预告后期多乐士店铺及品牌的相关活动，提醒关注店铺</li> </ol>	

## 直播亮点

1

浪漫精致直播  
间  
美到冒泡

2

情侣甜蜜DIY告白礼物  
花式表达爱

3

当场测评油漆  
如何遮盖污渍

4

现实生活里的  
真实情侣，狗  
粮吃到饱

## 多乐士直播封面图及贴片

多乐士

520浪漫满屋

LOVE NEW PRODUCT SPECIAL

五折优惠券免费抢

活动时间: 5月20日-5月24日

价保618

全店满 99减50 五折券

A8146 R1 单桶 × 免费试用

浪漫满屋 - 寻找星推官

满2000晒晒晒单送 200元京东E卡

铂爵旅拍 千元优惠

超值加价购 满699加99 换购通用底漆6L

满1000-100 全店优惠券

520浪漫满屋

LOVE NEW PRODUCT SPECIAL

五折优惠券免费抢

活动时间: 5月20日-5月24日

价保618

## 三,直播前微博百万级粉丝账号互动预热

**妙匠Home** 6分钟前 来自 微博 weibo.com  
520多乐士专属浪漫满屋

**@温光光**  
【五折惊喜购不停,多乐士为你打造】好物种草官,超多精致好物轻松get!2020-05-19 19:30:00京东直播 [网页链接](#)  
@多乐士京东自营旗舰店 | 多乐士 (Dulux) 森呼吸净零无添加竹炭全效儿...  
520多乐士专属浪漫满屋  
5.19日20点开始,到手价仅售2656元,可叠加使用满99减50优惠券,下单即送便携行李车,高端竹炭森呼吸精品,净零科技,24小时安心入住,买到就是赚到  
【满1000减100】 [网页链接 收起全文](#)



520多乐士专属浪漫满屋  
五折惊喜购不停

多乐士 (Dulux) 森呼吸净零无添加竹炭全效儿童漆 内墙乳胶漆 油漆涂料 墙面漆A8206+A931套  
¥3152.00 [去看看](#)

55分钟前 来自 微博 weibo.com

**温光光** 10秒前 来自 微博 weibo.com  
【五折惊喜购不停,多乐士为你打造】好物种草官,超多精致好物轻松get!2020-05-19 19:30:00京东直播 [网页链接](#)  
@多乐士京东自营旗舰店 | 多乐士 (Dulux) 森呼吸净零无添加竹炭全效儿...  
520多乐士专属浪漫满屋  
5.19日20点开始,到手价仅售2656元,可叠加使用满99减50优惠券,下单即送便携行李车,高端竹炭森呼吸精品,净零科技,24小时安心入住,买到就是赚到  
【满1000减100】 [网页链接 收起全文](#)



520多乐士专属浪漫满屋  
五折惊喜购不停

多乐士 (Dulux) 森呼吸净零无添加竹炭全效儿童漆 内墙乳胶漆 油漆涂料 墙面漆A8206+A931套  
¥3152.00 [去看看](#)

推广 [转发](#) [评论](#) [赞](#)

**戴晓静Alyssa** 2分钟前 来自 iPhone 8 Plus  
520多乐士专属浪漫满屋//@元满Charles:520多乐士专属浪漫满屋//@苏子歌Sugar:520多乐士专属浪漫满屋//@俊俊妈V:520多乐士专属浪漫满屋//@美美哒好嗨哟:520多乐士专属浪漫满屋

**@温光光**  
【五折惊喜购不停,多乐士为你打造】好物种草官,超多精致好物轻松get!2020-05-19 19:30:00京东直播 [网页链接](#)  
@多乐士京东自营旗舰店 | 多乐士 (Dulux) 森呼吸净零无添加竹炭全效儿...  
520多乐士专属浪漫满屋  
5.19日20点开始,到手价仅售2656元,可叠加使用满99减50优惠券,下单即送便携行李车,高端竹炭森呼吸精品, ... [展开全文](#)



520多乐士专属浪漫满屋  
五折惊喜购不停

多乐士 (Dulux) 森呼吸净零无添加竹炭全效儿童漆 内墙乳胶漆 油漆涂料 墙面漆A8206+A93...  
¥3152.00 [去看看](#)

17分钟前 来自 微博 weibo.com

[收藏](#) [转发](#) [评论](#) [赞](#)

**柳冰洁Ice** 40秒前 来自 iPhone 8 Plus  
520多乐士专属浪漫满屋//@戴晓静Alyssa:520多乐士专属浪漫满屋//@元满Charles:520多乐士专属浪漫满屋//@苏子歌Sugar:520多乐士专属浪漫满屋//@俊俊妈V:520多乐士专属浪漫满屋//@美美哒好嗨哟:520多乐士专属浪漫满屋

**@温光光**  
【五折惊喜购不停,多乐士为你打造】好物种草官,超多精致好物轻松get!2020-05-19 19:30:00京东直播 [网页链接](#)  
@多乐士京东自营旗舰店 | 多乐士 (Dulux) 森呼吸净零无添加竹炭全效儿...  
520多乐士专属浪漫满屋  
5.19日20点开始,到手价仅售2656元,可叠加使用满99减50优惠券,下单即送便携行李车,高端竹炭森呼吸精品, ... [展开全文](#)



520多乐士专属浪漫满屋  
五折惊喜购不停

多乐士 (Dulux) 森呼吸净零无添加竹炭全效儿童漆 内墙乳胶漆 油漆涂料 墙面漆A8206+A93...  
¥3152.00 [去看看](#)

17分钟前 来自 微博 weibo.com

[收藏](#) [转发](#) [评论](#) [赞](#)

## 直播观看及互动



直播接入店铺商详以及店铺首页，开播时会引来大量的店铺粉丝进行产品咨询以及优惠券咨询。整体直播效果不错直播间互动率也很高。

## 直播资源位预热

### 京品推荐官——GHOST时髦小羊



- 主播简介:** 京东粉丝20W+, 京品推荐官红人拥有丰富的直播经验, 粉丝群体覆盖面广比较年轻, 直播风格生动幽默, 专业严谨, 互动能力强, 直播感染力强, 优质的带货能力赢得广大品牌方和粉丝的喜爱。
- 合作品牌:** 海底捞/百草味/友臣/法利三钟表/欧米伽/斯沃琪/汉密尔顿/浪琴/徕卡的/白象/桂格/好欢螺/大龙焱/莫小仙
- 直播案例:**




## 红人+多乐士店铺直播数据展示

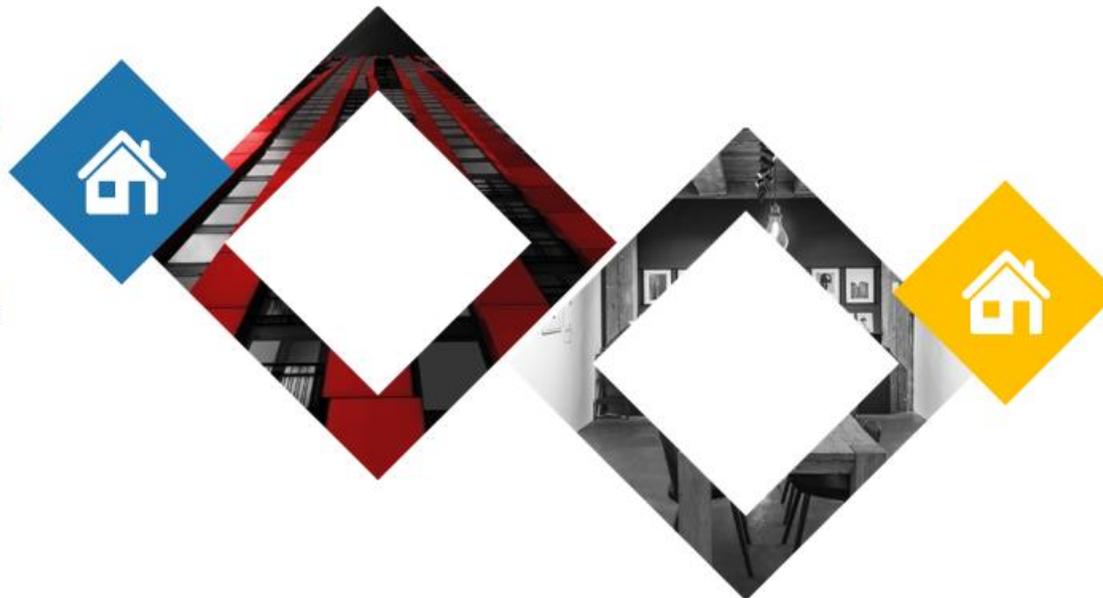
直播KPI: 35w+ 已超额完成

账号	开播时间	总观看量	总点赞量	高峰直播观看量
红人	5.19 19:30	400000+	220000+	39w+
多乐士店铺	5.20 14.30	230000	160000	22w+

## 多乐士520活动总结

### 项目亮点

- 1.直播的观看量和点赞量都达到了预期
- 2.达到了一个很好的品牌曝光
- 3.主播与屏幕前的观众互动也很积极直播氛围比较热烈
- 4.第一周数据较为客观，订单率提升，支付金额比重较高



### 不足之处

- 1.直播秒杀优惠力度可以再大些，用户反馈5折优惠券太少
- 2.传播力度可以更深层次、平台更全
- 3.主播展示样品时更全面、更具生活化对于产品专业知识有待提高

综合以上等原因，我们需要在达人专业知识上在多点时间培训，在直播环节中在优化，凸显产品特色及品牌特性。

**总结：直播还需要多做，更好的曝光多乐士品牌，现在年轻对直播关注更多，容易收割！**