

腾讯视频VIP11.11促销活动项目

- ◆ **品牌名称:** 腾讯视频
- ◆ **所属行业:** 视频平台
- ◆ **执行时间:** 2019.11.09-11.12
- ◆ **参选类别:** 娱乐营销类

品牌营销的背景和初衷

- 借势双十一电商大促热点，腾讯视频VIP上线系列福利会员大促活动。
- 主打年轻及家庭用户，延展覆盖全部用户，满足用户在双十一节点下的购买欲望和囤货需求，拉动用户开通会员。

最终想要实现的目标

- 聚焦平台核心活跃人群（明星粉丝+IP粉丝），通过联动独播头部IP，打造促销活动声势。

目前面临的挑战和困境

双十一电商促销狂欢节已上线超过10年，广受用户追捧，不断刷新平台销售记录。但近两年各大品牌在双十一的促销中加入了許多复杂的规则及条件，用户参与的门槛越来越高，要投入的精力也越来越大：用户痛点集中在三方面：

- 好不容易秒到了心仪的商品才发现加上预售只比平日便宜了1块钱（吃亏）
- “再也不能像前两年一样简简单单拼半价，总是要折腾到凌晨2点半”（糟心）
- “辛辛苦苦半个月，剩了不过几毛钱，但费的是几年的发量”（烦心）

目标人群洞察

双十一用户在消费时，到底在意的是什么？

- 拒绝复杂的计算规则，不要凑单不要免减——简单划算；
- 拒绝定闹钟拼手速，不要限量不要定时——心情舒畅；
- 拒绝打折前后相差无几的价格，不要打包价和单买价毫无区别——物超所值；

结论：

便宜省心免费领，是对一个对任何群体都具有极强影响力的因素 不分年龄、层级、阶级，所有人对省钱、免费，都保持一个天然的敏感。



核心策略

- **聚焦性**: 艺人粉丝全覆盖, 联动50+明星粉丝团, 精准触达核心受众
- **规模化**: 结合IP内容, 联合平台30+热播IP官方共同发声, 形成矩阵传播

案例亮点

- 双十一预热阶段明星叫醒官语音海报及视频
- 双十一当天携手17家IP共制视觉锤海报

围绕11.11核心卖点“年卡5折”，渠道团队配合市场侧，联合IP矩阵及粉丝团触达核心受众，最大化营销活动声势，提高用户会员转化。

倒计时预热-

11.11叫醒服务官
7位明星语音
为VIP11.11倒计时

-11.11当天-

携手17家IP
11.11当天齐发声
统一视觉超级符号

11.9-11.10预热

明星为11.11预热

合作明星语音，扫码跳出活动利益点短视频，在双十一预热阶段搅动明星粉丝及站内用户，将五折信息进行预热曝光

11.11集中声量

热播IP为11.11造势

联动17家平台热播IP，制作V视觉超级符号海报，在11.11当天共同发声，形成矩阵传播

联合粉丝团深度搅动覆盖IP粉丝及明星粉丝。

叫醒官语音海报及视频: 总在双十一定闹钟抢货? 怕错过最实惠的价格优惠? 这一次, 在腾讯视频双十一, 专属爱豆福利叫醒服务团, 语音陪你一起倒数!



-倒计时2天-



-倒计时1天-



合集视频链接: <https://www.bilibili.com/video/BV1K5411j7vn/>

双十一视觉锤海报：携手17家IP双十一齐发声，结合IP核心价值及利益点形成统一视觉超级符号



IP官微总计发布19次，粉丝类微博发布25次，覆盖粉丝160W+人次，总阅读曝光预计不低于10万人次，实际总互动量7300+人次。

-11.11叫醒服务官粉丝团自发传播-



-11.11叫醒服务官粉丝团自发传播-



-其他资源位示例-

