**六福珠宝 × 双旦宝藏好礼**

**最“顶配”的礼物“新”愿**

**广 告 主**：六福珠宝

**所属行业**：本土珠宝

**执行时间**：2022.12.08-2023.01.07

**参选类别**：IP营销类

**营销背景**

每年的圣诞+元旦双旦节点，都是众多品牌在节点营销时不容错过的必争之地。六福珠宝在本土珠宝品类中稳定占据头部位置之一，往年也在双旦节点落地过精彩的营销活动，去年与小红书合作发布的薯队长联名“小金薯”受到了站内&站外的一致好评。由于目前其他同类品牌对于创新的营销玩法重视程度都较高，六福是否能够脱颖而出就显得尤为关键。

**营销目标**

**今年六福双旦营销的挑战与目标在于：**

1、需要帮助六福珠宝在2022-2023的双旦节点抓住最优时机，在往年的优异成果基础上再度升级、突破，保存并进一步扩大六福珠宝的优势，减少与Top同类品的差距，实现双旦营销扩大六福品牌声量、促进用户互动的目的；

2、在增加大量站内原生内容的同时，也能够帮助六福在站内积累宝贵的品牌内容资产，对于未来的营销规划也有长效助力。

**策略与创意**

**市场洞察：**平台用户习惯使然，在“双旦”有强烈的节点心智。从双旦相关笔记提及词排名中能够发现“礼物”、“朋友”是被高频提及的词汇，在双旦节点与获取礼物相关的活动，并且带有一定的社交属性，是六福合适的选择；从六福珠宝相关笔记词中可以发现，“小红书”“黄金”“礼物”“钻石”是TA提及的高频字眼，能够看到六福与小红书的心智绑定是有一定基础的，并且也符合TA对于礼物的期待，因此延续并升级与薯队长的联名也是一个营销方向。

**平台选择：**六福珠宝在去年双旦节点便和小红书有过合作，当时发布的**小金薯产品**已绑定了强烈的小红书平台心智并收获优异的传播效果，因此今年持续与小红书保持合作更有利于持续教育、渗透TA。

**产品优势：**六福珠宝作为老牌香港品牌，其产品质量与文化底蕴是备受认可的。在创新营销当道的现今，今年六福与小红书合作的联名产品更是从金的材质升级为金+钻，与当今的流行趋势吻合，产品的受喜爱程度、好评度高。

**营销策略：IP合作+官方联名全面升级**，着重引爆UGC热度，扩大品牌声量。从IP升级与联名升级两个方向，在保证IP合作基本权益的情况下，为六福珠宝定制更多专属资源、专属玩法。引导用户发布大量自发性内容，为品牌沉淀大量站内资产，大幅提高品牌声量。

**执行过程/媒体表现**

**一、双旦宝藏好礼IP全面升级，为六福品牌赋能。**

**1、品牌权益升级：在“双旦宝藏好礼”IP**官方席位阵地外，为六福品牌开辟专属阵地。打造六福珠宝单品牌H5，升级为单品牌许愿玩法，同时六福珠宝奖池扩大，对于目标客群来说更有参与活动的激励感，为品牌增加大量互动，促进海量品牌原生内容的诞生。用户在单品牌H5中点击Banner位置能够一键跳转至六福珠宝的电商平台，也有助于将用户留存到品牌的私域当中，并引导最终转化。在单品牌H5之外，六福珠宝也享有品牌独享大曝光资源，包括开屏以及信息流投放，直击用户第一注意力。

图形用户界面, 应用程序

描述已自动生成

**2、品牌玩法升级：**品牌盒子+活动盒子化身惊喜盒子，打造全民互动许愿组合拳。定制化品牌元素的惊喜盒子，用户触发后即达到曝光&种草效果；用户通过站内多种互动行为，如浏览、搜索、互动等，赢取六福品牌专属好礼。整体玩法为品牌大幅提升曝光及搜索量。

图片包含 文本

描述已自动生成

**3、带货升级：**合作与六福高度契合的明星于文文，粉丝“过年”造万赞爆文。六福品牌通过小红书合作与品牌契合度极高的明星于文文，明星发布开箱视频，并引导粉丝参与六福双旦活动，反响热烈，收获1万+的自然点赞。

**图形用户界面, 应用程序

描述已自动生成**

**二、六福×薯队长联名再升级，长情陪伴口碑拉满。**

在去年与薯队长联名打造圣诞限定小金薯之后，六福珠宝再度联名小红书ICON薯队长，长情陪伴TA，延续好口碑，品牌好感度&美誉度大幅提升。

**图片包含 人, 室内, 小, 桌子

描述已自动生成**

**营销效果与市场反馈**

**站内增加大量用户自发内容，六福珠宝刷屏双旦话题。**

图表

中度可信度描述已自动生成投放期间新增六福笔记数量达2万多篇，同期在同类品中排名处于第一，远超行业均值；六福珠宝商业话题#六福珠宝放闪新愿季下的话题浏览量达到近500万，笔记总互动量近40万。

**六福珠宝站内声量大增，持续影响潜在TA，余热不断。**

**图片包含 折线图

描述已自动生成**投放期间六福相关搜索指数大幅飙升，“六福珠宝”相关搜索提升20倍，在双旦期间达到峰值。在投放结束后相关话题依旧保持较高关注度。同时六福珠宝在首饰品类中保持Top2位置，且进一步扩大优势、追赶头部同类品。