

# 康王2025「班味的源头」职场人群营销

- **品牌名称:** 康王
- **所属行业:** 快速消费品
- **执行时间:** 2024.12.31-2025.01.12
- **参选类别:** 数字媒体整合类

# Campaign视频

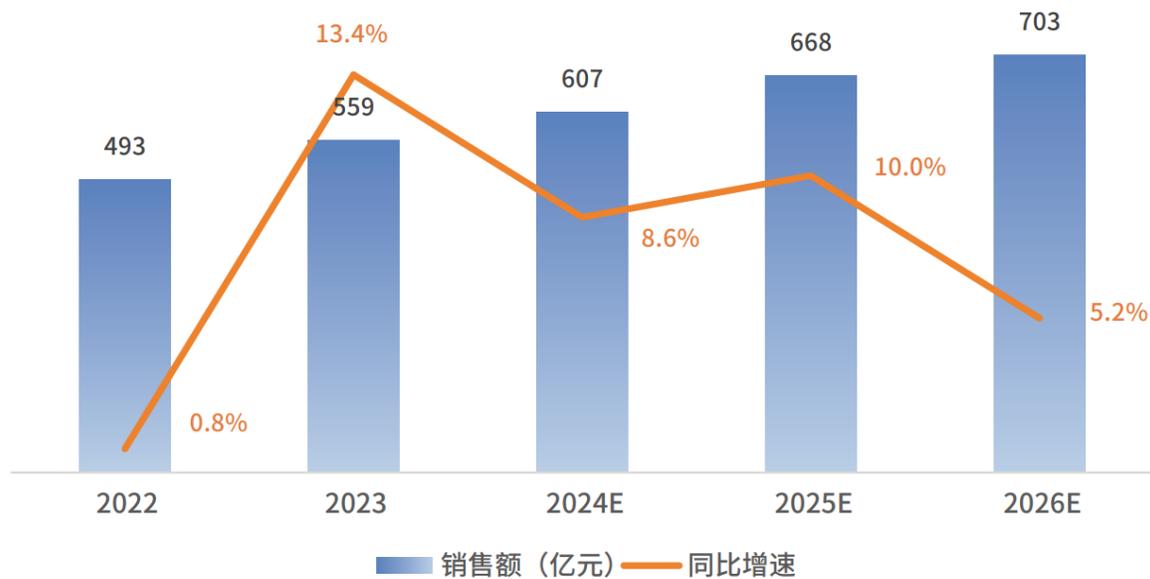
直接点击链接观看视频，或复制链接到新浏览器页面查看

[职场班味浓郁，侵袭头... - @康王酮康唑洗剂的视频 - 视频 - 微博](#)

2023年洗发护发市场规模为559亿元，同比增长13.4%

预计到2026年洗发护发市场规模有望突破700亿元

随着人均可支配收入增多、消费者受教育程度提高，人们对生活品质的要求也不断提高，对自身形象管理也越来越严格“颜值经济”的盛行催生了消费者对洗发护发产品的全新需求，中国洗发护发市场稳步发展



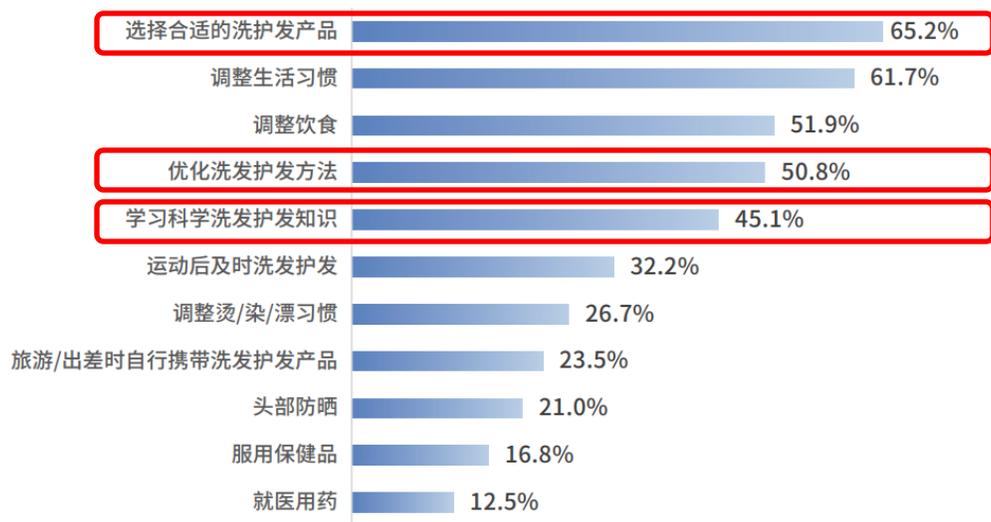
2022-2026年洗发护发市场规模

(取数周期: 2022.01-2024.06)

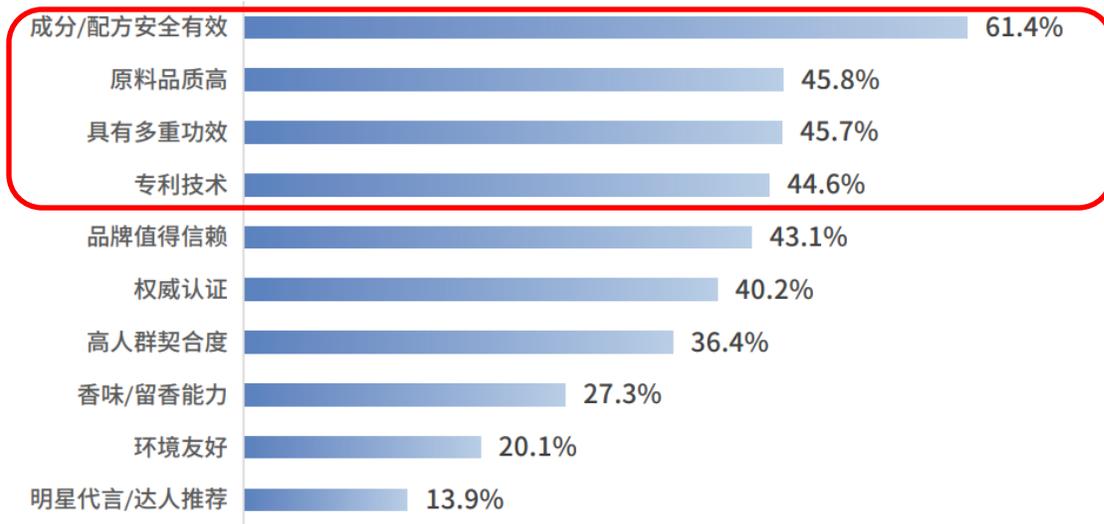
# 科学洗护的理念逐渐普及

## 对**品质和功效**的期待成为关键决策因素

超过6成消费者会选择适合个人头皮发丝状况的洗护产品，一半的消费者会优化洗护方法以及学习科学洗护知识  
 决策加分项TOP4都围绕着产品的效果、品质和技术，显产品品质和功效，对于获得消费者至关重要



消费者应对头皮发丝问题方法



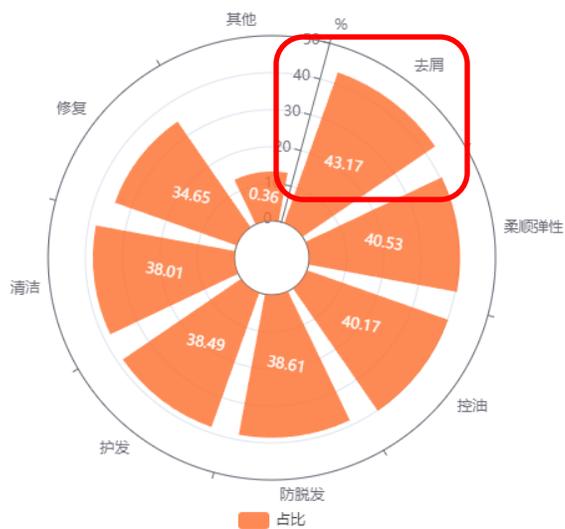
消费者选购洗护发产品时决策加分项

# 康王酮康唑洗剂作为一个有技术背景的 强功效型的产品 在今天的市场中存在很多机会

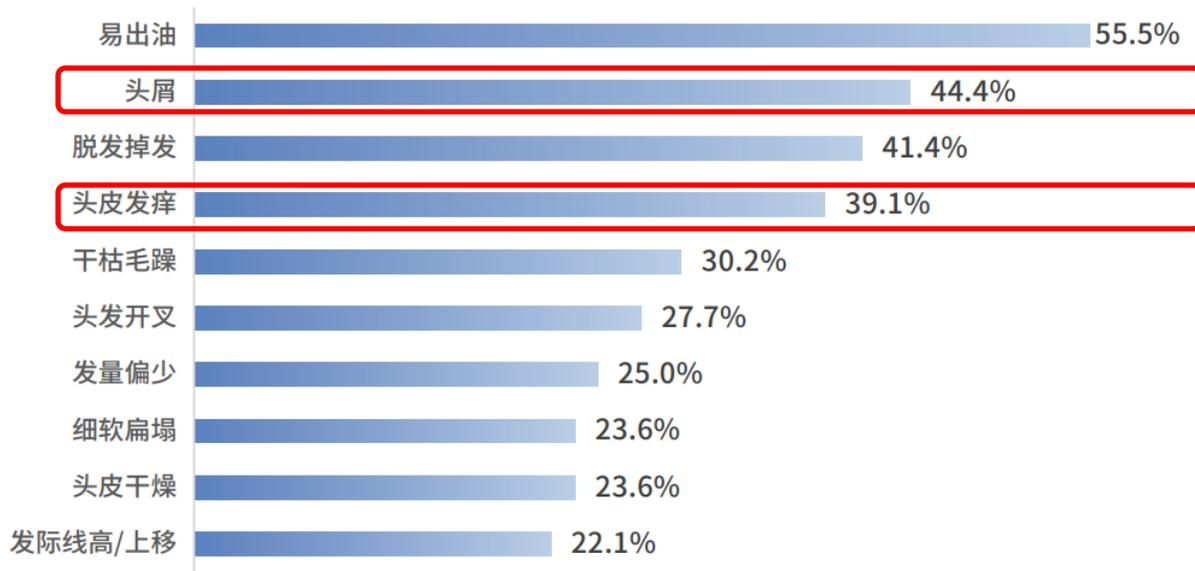
在2023年中国消费者选择的洗发水功效中，最为关注的是去屑功效，占比高达43.17%

半数消费者被头皮出油困扰，有头屑问题的消费者占比也较高

2023年中国消费者选择的洗发水功效



2023年中国消费者选择的洗发水功效



消费者头皮发丝问题

康王的在药用洗发水的江湖地位已经无可撼动  
2025年，我们要抢占**日化市场**，让目标TA知道

## 康王是个头皮专家的品牌形象

1

FUNCTIONAL

区隔化沟通  
品类认知  
专业品牌形象  
强化KW品牌定位

2

EMOTIONAL

找到KW的情感触点  
结合产品功效  
双向沟通  
有效触达消费者

3

TA

蓄力招新  
抢占日化市场份额  
拓宽z世代、新锐白领、  
资深中产客群

4

SALES

紧抓消费场景  
场景化营销  
精准收割  
完成销售转化

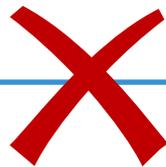
以百年药企对医学临床实证的高要求，28年来持续以做医药的方式  
专注钻研引发头皮健康的**根源问题**，提供**医研级**的权威解决方案



向消费者种下认知  
在【源头】去屑止痒领域，康王的产品是无可替代的

对比他牌日化产品，康王是真源头！

## 假源头



日化玩家缺陷 海飞丝  
源头【洗头皮】

日化玩家都是假源头  
——真正的源头不是洗和护

日化玩家缺陷 清扬  
源头【护头皮】

表面洗护 日化成分



## 真源头



头屑头痒真正的源头是  
马拉色菌过量繁殖  
需要通过药物治疗

KW优势地带  
医研级权威+酮康唑杀菌  
源头【治头皮】

根源治理 专业医研

## 职场人群是“头屑”“头痒”重灾区？

头屑头痒 头皮问题 不断 大部分人是因为 上班加班 职场问题 不断



专业的职场人，化繁为简，找到问题源头，才是解决问题的根本

X

专业的康王，找到头屑头痒源头，杀灭真菌，根本解决头皮问题



**康王与职场人 2大专业派 一起直击源头 根本解决**

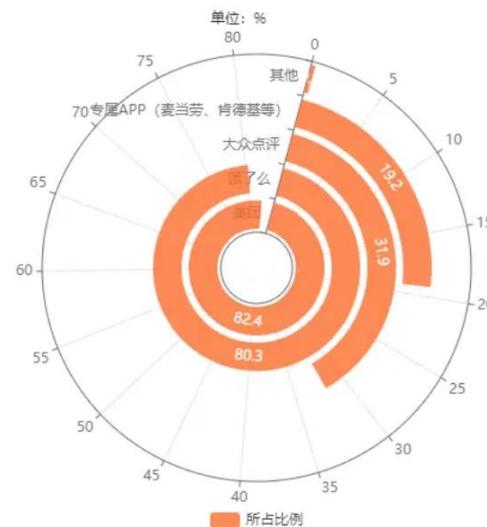
## 美团O2O平台专业派 让职场人群获得更便捷的生活方式

1. 职场人深度链接，选择美团的比例高达  
**82.4%**

2. 标榜30分钟即刻配送，“**美团买药**”垂直O2O渠道

数据来源：艾媒咨询《中国外卖行业市场发展状况及消费行为研究数据》

2022年中国白领群体日常使用的外卖平台



# 职场人买康王

# 上美团，去屑止痒速效达

# 康王X美团 携手最懂职场人的实名制社区-脉脉 精准洞察职场人群的难题



脉脉——唯一聚焦职场垂类人群Social平台



脉脉——不是招聘APP 是职场话题社区



# 整顿职场

# 薪有不甘

# 知无不言

# 开水团

# 甲方爸爸

# 斜杆青年

# 职场&生活

# 天选打工人

脉脉——精准“职场社交”赛道

1.2亿  
注册用户

3500W  
月活跃用户

37min  
日均浏览时长

4.75次  
打开频次/日

3157

月独立设备数 (万台)

中国职场社交APP  
独立设备数占比

97%

3%



脉脉APP 其他职场社交APP

59078

月总使用次数 (万次)

中国职场社交APP  
总使用次数占比

98%

2%



脉脉APP 其他职场社交APP

59078

月总使用有效时间 (万分)

中国职场社交APP  
总使用有效时间占比

91%

9%



脉脉APP 其他职场社交APP

我们是几乎全中国公司覆盖

1100W

公司入驻

94.7%

全球/中国500强覆盖

98%

千人规模公司覆盖

字节跳动

阿里巴巴

Tencent 腾讯

Lenovo

小米

Haier

伊利

HUAWEI

pepsi



康王-以专业医研去屑止痒

美团-以24小时极致便利

脉脉-以职场社区信息交流

## 3大品牌以不同角色 专业守护职场人 助力他们找到问题【源头】

情感共鸣连接TA，让专业问题感性表达

通过打造社会共性话题 出圈 引起TA共鸣的传播

职场 “专业派” 话题在Y25CNY 热议

康王 × 脉 × 美团 美团买药

# 源头去屑痒 当然专业派

——杀灭真菌直击根源 用康王 酮康唑洗剂

OTC 酮康唑洗剂 50毫升 德国拜耳品牌

**BAYER 德国拜耳 旗下品牌**

【适应症】用于头皮糠疹（头皮屑）、局部性花斑癣、脂溢性皮炎。【不良反应】局部使用本品治疗一般耐受性良好。罕见的不良反应有：用药局部皮肤烧灼感、瘙痒、刺痛、油腻或干燥、用药局部头发纹理异常、干燥或油腻。有报道对头发受到化学损伤或灰发的病人，使用本品后可能出现头发褪色。此外，偶见过敏反应。【禁忌】尚不明确。苏药广审（文）第 250713-30019 号 请按药品说明书或在药师指导下购买和使用。\*由花斑癣、脂溢性皮炎和头皮糠疹（头皮屑）引起的脱屑和瘙痒。\*拜耳研究人员。广告

2025年品牌传播沟通主题 Campaign Idea

**源头去屑痒 当然专业派**



# 四大亮点 亿级曝光 引爆流量 精准覆盖 共创医药行业首次精准职场情感人群营销标杆

01

品牌年度情感  
大片催泪巨献

《班味的源头》  
破圈职场人群

02

全网热搜不断  
话题热议

微博、抖音、脉脉  
社交话题全覆盖

03

渠道共创  
直击现场

美团外卖柜点强势露出  
北京美团总部线下快闪

04

创意GWP  
席卷职场

去除班味  
全靠“专业派”



难，从来不在于表面现象  
**这些职场史诗级的难**  
更在于没找到“难”的源头  
导致压力无解、情绪上头

紧跟的是  
**浓重班味去不掉 头屑头痒就上头**

**医药界**  
**首支职场洞察微电影**

# 班味的源头

康王职场洞察大片，反应真实职场  
联合脉脉新型职场社交平台  
精准触达职场人 深挖痛点  
直面2024职场“新难”引发职场年终情绪共鸣

GenZ

事倍功半，方向错误，越努力离目标越远

找不到正确工作方法

新锐白领

疲于奔命，放弃思考

找不到思考时间

资深中产

职位晋升后，反而迷失位置感

找不准职场位置

# 头屑头痒上头 职场难上加难

无法根源解决，职场恶性循环  
困难模式直接进化为地狱模式



# #源头去屑痒 当然专业派

## 康王专业派上线 源头解决职场班味问题

12月31日-1月8日

### 爆话题

年度情感大片发布《源头有答案》

脉脉/微博 话题页上线

美团上线职场礼GWP

多平台硬广点位同步上线



康王/脉脉/美团买药/微博/微信/公众号/腾讯/快手  
多平台重磅联动!

1月9日-1月15日

### 晒观点

康王SOCIAL VIDEO上线

携手专业派KOL/公众号

“班味祛除站” 线下职场福利



社交媒体KOL: 抖音/小红书/微博  
线下: 北京美团大楼



执行过程/媒体表现

# 康王脉脉美团买药 联名视频承接全网热度



## 源头解决班味行动 号召职场人上美团买康王

### 多平台大曝光

### 点击链接直接跳转美团买药，刺激购买转化 精准定向**职场消费者**



### 三方联合视频大曝光

### 多类型博主/营销号嘴替式吐槽班味

# 首次联合美团共同投入营销活动!

销量增长**29%+**; 新用户增长**35%+**; 全网总曝光**7.2亿+**

## 1. 医药界首支职场洞察创意大片



## 2. 地毯式精准媒体传播



## 3. 美团多元曝光促购



#2025班味速退指南#  
5万讨论 2.1亿阅读



Tencent 腾讯

美团 美团买药



## 打造热搜话题 掀起千万热议

### 源头解决班味行动 号召职场人上美团买康王

精准定向职场目标消费者，总曝光量超过**2.1亿**



发起热搜：**#2025班味速退指南**  
如今职场困难重重  
是不是想解决，却找不到头绪  
步步维艰，挠头雪花飘飘

**2.1亿+** 阅读次数  
**41.6万+** 互动次数  
**4.9万+** 讨论次数

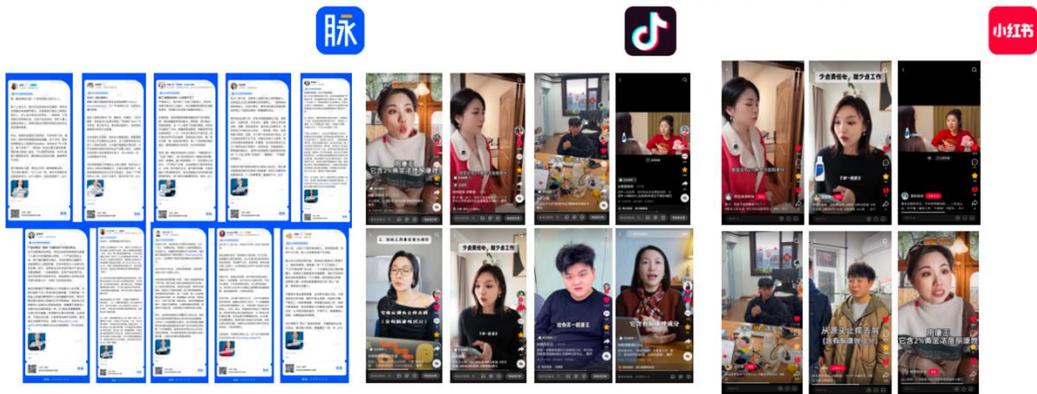
## 微博达人账号矩阵传播，优质内容多点发酵

总曝光量超过**9540万+**



## 多类型博主嘴替式吐槽班味，深度触达TA群体，强化品牌认知

段子手、医学专家、职场、娱乐营销多类型博主，总曝光量超过**1533.4万**



## 精准媒体定向投放 全网铺天盖地都是康王!

精准媒体持续发力，总曝光量超过**1.52亿**



## O2O深度绑定 职场去班味神套上线



共计曝光量超**3448万+** 点击量**1.49%**  
**职场「去班味」神套**  
 头皮好物 一套解决



## O2O全域打通 职场场景全覆盖

外卖柜点位50米范围内，共计曝光超**1.73亿**

### 线下美团外卖柜 康王形象强势登陆

主视觉直击各大写字楼、办公楼  
 无痛承接美团外卖的高流量及曝光度



**美团**

单日美团大楼现场超过**150**下单

### 线下「班味祛除站」快闪活动

康王闪现北京美团总部  
 拯救「班味上头」人群 专业助力职场跃升

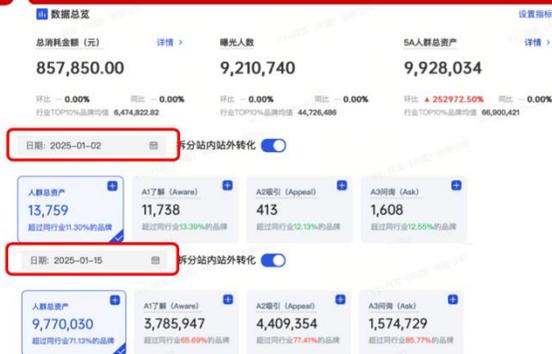


## 抖音KOL整体传播效果

### 评论区引流

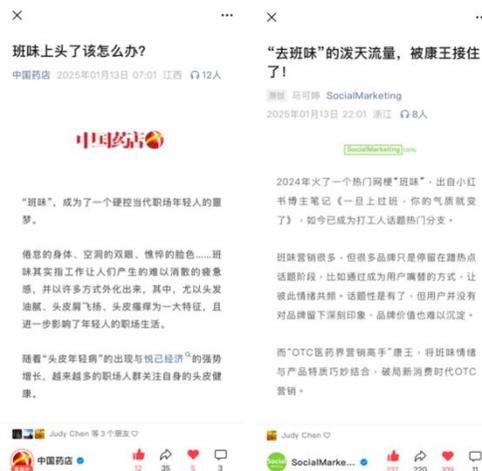


### A1-A3人群迅速增加



截止1月15日，本次抖音达人投放曝光人数达**921W+**  
 相较于投放前A1-A3人群**增量显著**

## 微信公众号



• 行业垂类号及营销行业号对本次营销内容进行分析发布  
 不论从营销向还是产品向都得到消费者认可。

### 营销向反馈



### 产品向反馈

