

“小钱办大事” 海天×《奔跑吧》的“撬”传播

- 品牌名称：海天味业
- 所属行业：调味品
- 执行时间：2024.11-2025.01
- 参选类别：数字媒体整合类

节目合作：通过《奔跑吧》综艺IP合作提升海天有机系列的知名度和影响力

海天有机系列是本次《奔跑吧·茶马古道篇》合作的主推产品，本次综艺IP冠名，希望能够提升有机系列产品的知名度和影响力。其次，海天也看中了有机系列和云南·茶马古道的美好生态的融合度、适配性，希望借助节目合作更好地传播海天有机系列「健康、有机、0添加」的核心卖点。

整合营销：有限预算打出最优效果，综艺二传要花小钱办大事

本次海天x《奔跑吧·茶马古道篇》整合营销预算有限，项目挑战大。这次整合要求对现有的资源进行最优组合，让每一分预算都有其价值，并且要打通“品-效-销”全链路，不仅要为品牌挣品牌力、影响力、亲和力，让二传有趣有力，还要打出好的杠杆效果，为品牌带来销售转化。

品类 影响力

借助《奔跑吧·茶马古道篇》的影响力，提升海天有机系列的知名度，传播「真有机，0添加」「健康美味」等产品核心卖点，强化海天有机调味品类的影响力。

新客 转化力

借势综艺曝光，通过整合营销传播打出“组合拳”，带动用户购买海天有机系列产品尝鲜，其次形成品类教育-有机尝鲜-全面动销的链路，达成会员拉新+销售转化的目标。

资源 杠杆力

通过综艺权益资源、媒介资源高效整合置换、利用的方式，实现资源整合效益最大化，「曝光」和「效果」两手抓，打出杠杆效果。

接续 长尾力

节目衔接春节营销节点，本次整合营销要主动激活长尾效应，延续节目热度，继续发力海天年货节，带动海天春节营销。

营销策略

好整合，**“撸”**出来

亮点1 撬声量&品效

小预算撬动4.7亿+曝光，6000万销额**1/10**

二传消耗预算：冠名消耗

1亿+

海天天猫官旗站内外曝光

6000w

双猫、朴朴美团渠道总销额

1/50

微博&抖音消耗：冠名消耗

4.7亿+

微博&抖音媒介侧曝光

64万

微博&抖音媒介侧总互动

亮点2 撬互动&新客



1g金豆撬动8.8万参与，拉动16万新客尝鲜



海天有机答题H5活动：

节目播出期间，用户上天猫参与答题就有机会抽「海天1g小金豆」和「5000元茶马古道畅玩卡」

海天有机答题H5目标：

- 01 带动用户互动
- 02 普及有机知识，推广有机系列
- 03 带动有机产品购买，引流拉新

最终数据效果：

16w

官旗新客成交人数

8.8w

总访问人数

5w

答题H5带来销额



亮点3 撬精准人群

瘦身36斤的沙溢撬动健康有机人群

海天有机产品体验官

沙溢瘦身36斤火出圈

海天合作沙溢
精准触达健康有机人群

沙溢&胡可直播
分享「家庭瘦身秘籍」



亮点4 撬渠道&销量

资源置换撬动超级渠道，天猫累计1000万销额

通过将节目内权益与电商平台进行置换合作，撬动天猫S级IP合作+美团&朴朴等O2O平台合作，打通销售端

节目内尾板、压屏条合作



置换

天猫会员日



美团



朴朴超市



Roadmap

传播主题

#奔向有机生活，人人都有机会#

开播

热播

收官

传播目标

扩大品牌曝光
有机系列产品心智打造

活动期：为海天引流，打通营销-销售闭环

热度存续流转
为新年营销作铺垫

传播内容

综艺上线xH5答题开启

打造海天有机系列更强曝光
强化用户心智

沙溢官宣x胡可海天专场直播

明星带动揭开有机“健康”秘籍
直播种草促进销售转化

整合沙溢素材、节
目周边发力年货节

明星素材二次传播
抖音直播间促转化

媒介资源



① #奔跑吧茶马古道#话题定制 ② KOL ③ 星选任务 ④ 沙溢粉丝头条 & 超级粉丝通定向推流



抖音：① #奔跑吧#话题页定制 ② 达人种草 ③ 看播任务 ④ 内容热推



小红书：① 达人种草 ② 搜索优化

电商合作



通过节目资源置换合作，撬动平台合作，承接流量，销售闭环

STEP1-1 节目开播



自研答题小程序上线，媒介配套发力激活用户参与

1

7期全程在线
互动不停

天猫每周六晚20:00解锁

2

好奖激励
带动参与

用户参与答题即可——

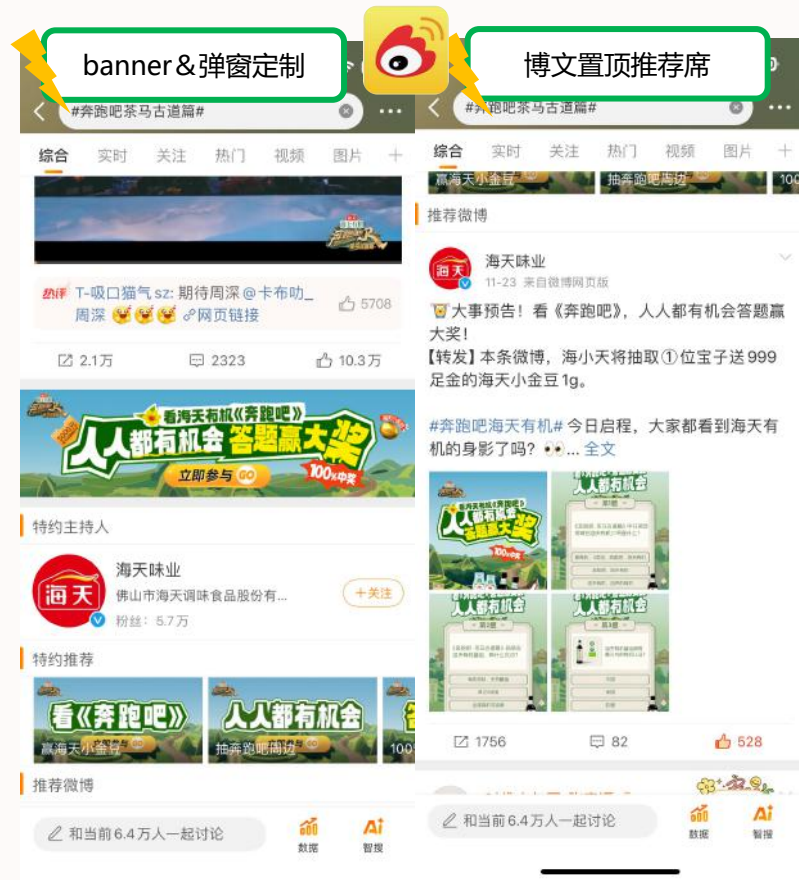
抽999足金海天小金豆

5000元茶马古道畅玩卡



3

媒介加持
资源搭配发力



STEP1-2 节目开播



微博星选任务启动：激励用户造句，UGC内容植入“有机”心智

星选任务上线
发动用户创作

节目曝光

素材沉淀

有机系列心智强化



任务说明：「奔跑吧海天有机，人人都有机会更——」句式造句

生活有机会怎么样？每个人的答案都不一样，分享你拥有海天有机系列后，生活的无限可能：用“奔跑吧海天有机，人人都有机会——”句式造句，分享你的有机生活体验或健康心愿，一起瓜分万元奖金。

必选条件

①必须添加话题词：#奔跑吧海天有机# #海天有机 人人都有机会# 并@海天味业；

②图文或者视频投稿；



STEP2-1 节目热播

沙溢x「海天有机产品体验官」，瘦身人设，精准触达健康人群

沙溢——天选有机体验官

抖音单条短视频获赞  494



节目未播先红，从路透“热”到收官
Ta因『瘦回白展堂』，节目中『秀肌肉』出圈



抓住热点
锁定官宣

01 官宣造势，接住热点

海天微博：沙溢成为有机产品体验官 胡可 & 沙溢分享家庭健康减脂秘籍！



洞察！

胡可“换老公”热度高
夫妻合体更受网友青睐



02 事件打造：真夫妻直播

12月18日
沙溢空降胡可直播间
家庭健康秘密分享



STEP2 -2 节目热播



沙溢x胡可海天专场直播，用「磕学」&聚资源打出“营-销”闭环



沙溢直播内容沉淀+直播引流



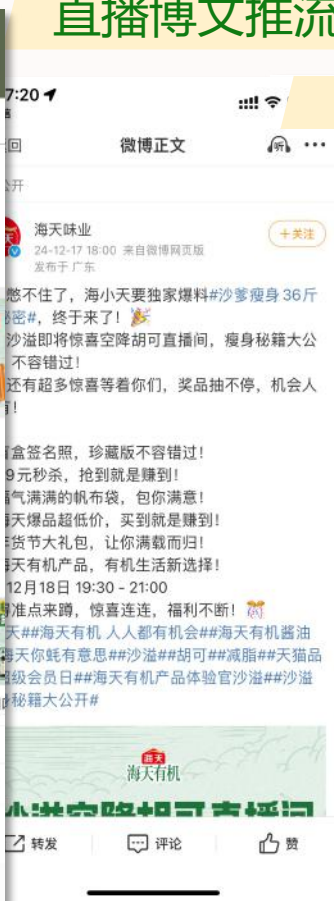
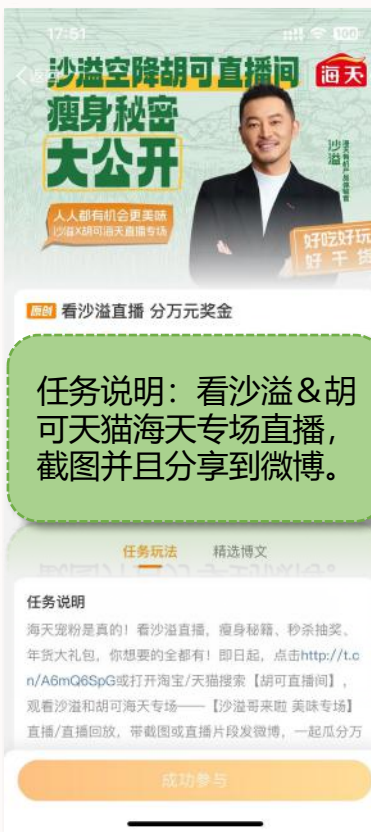
明星夫妻种草+销售机制拉满+强内容营销

01 微博星选任务

02 话题页点位支援

03 直播博文推流

04 KOL宣推



真夫妻甜蜜直播

有机系列强露出

瘦身秘籍分享



STEP3 节目收官

沙溢素材、节目周边二次整合应用，发力年货节

直播间风格延续
节目流量承接利用

沙溢素材再应用
明星背书强化产品力，辅助销售

节目周边整合应用
为海天年货节活动加码



节目全程

持续种草：有机系列强渗透，为销售助力



直播间x达人x看播任务
人人都有机会抽好礼

#奔跑吧#话题页权益、直播、达人种草、内容热推
投流ROI 1.77 高于日常36% 看播任务2.2w人参与



达人种草+搜索优化
声量+生意双增长

精致妈妈、美食博主、生活Vlog多类型达人种草
爆文率54% GMV17.4万 搜索指数2w+ 引流转化超过行业均值



品牌声量 & 互动

4.7亿+

微博 & 抖音媒介侧曝光

64万

微博 & 抖音媒介侧总互动

1亿+

海天天猫官旗站内外曝光

8.8w

答题小程序总访问人数

8000+

微博星选任务参与

2.2w

抖音看播任务参与

拉新 & 销售效果

6000w

双猫、朴朴美团渠道总销额

1000w

双猫渠道累计销售

16w

官旗新客成交人数

8w

官旗新增会员

264%

有机产品销售
同比增长

17.4w

小红书店铺GMV

THANKS

奔向海天有机，人人都有机会

品牌：海天味业

