

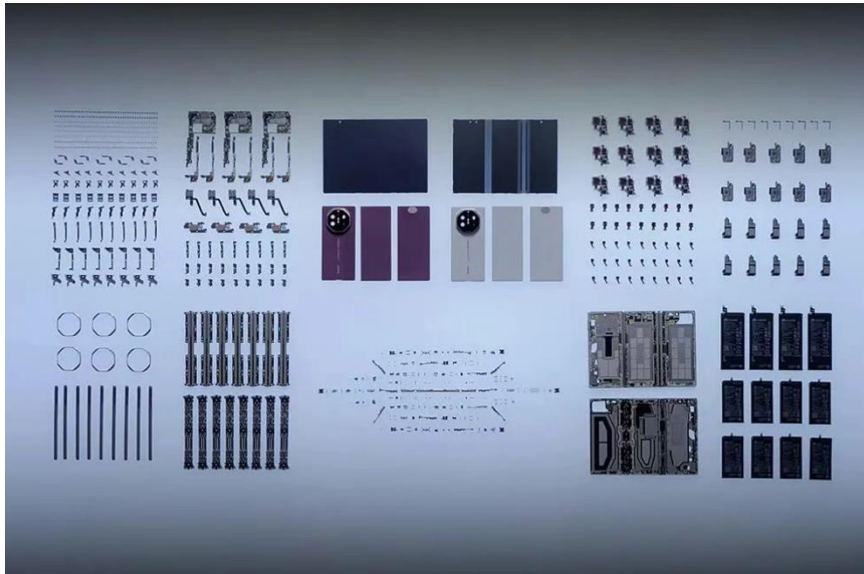
华为Mate XTs，方寸造物，掌上工程

- **品牌名称：**华为
- **所属行业：**3C
- **执行时间：**2025.08.12-09.12
- **参选类别：**短视频营销类

案例视频

https://www.bilibili.com/video/BV1yAHBznEbq/?spm_id_from=333.1387.upload.video_card.click

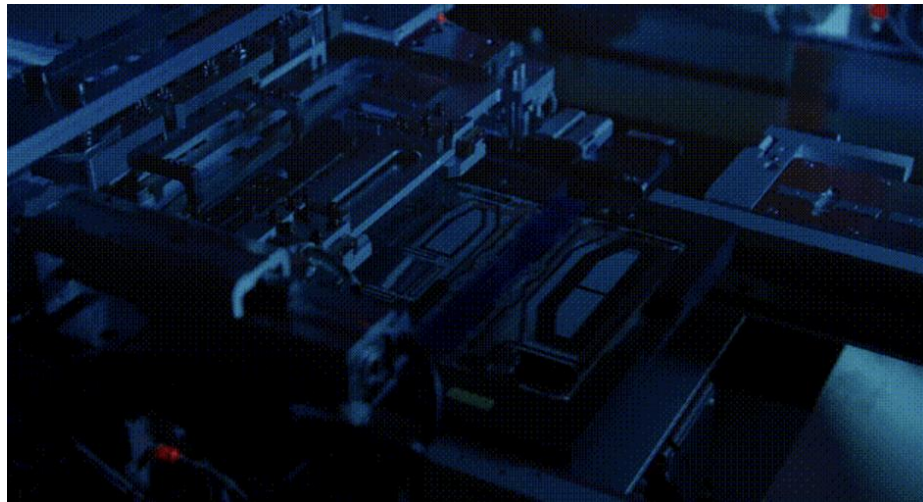
折叠屏市场已从“形态创新”迈入“精工智造”的竞争深水区，用户对高端折叠屏的期待不再局限于形态突破，更聚焦于“精密可靠、量产工艺、长期耐用”等核心诉求。当前行业内三折叠形态产品稀缺，核心瓶颈在于铰链精密制造、屏幕复合加工、全链路品控等技术难题，尚未有品牌实现成熟量产与规模化落地，市场亟需兼具技术突破性与工艺稳定性的标杆产品。与此同时，大众对折叠屏的认知多停留在“产品体验”层面，对其背后的尖端制造工艺、产线技术革新知之甚少，存在“认知鸿沟”。在此背景下，华为亟需以“全球首条三折叠产线”为核心切入点，通过创新营销解码“掌上超级工程”的智造逻辑，强化在高端折叠屏赛道的技术引领与工艺话语权，巩固“非凡大师”系列的顶级旗舰定位，抢占超高端折叠屏市场的心智高地。



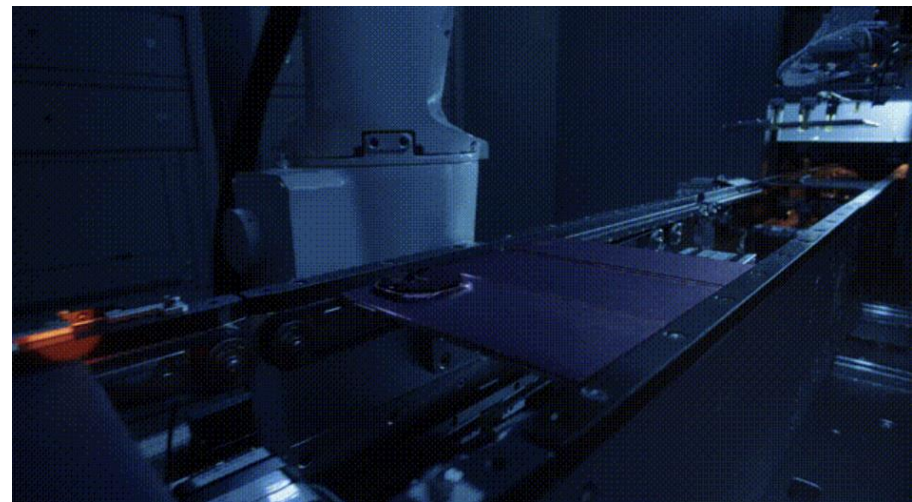
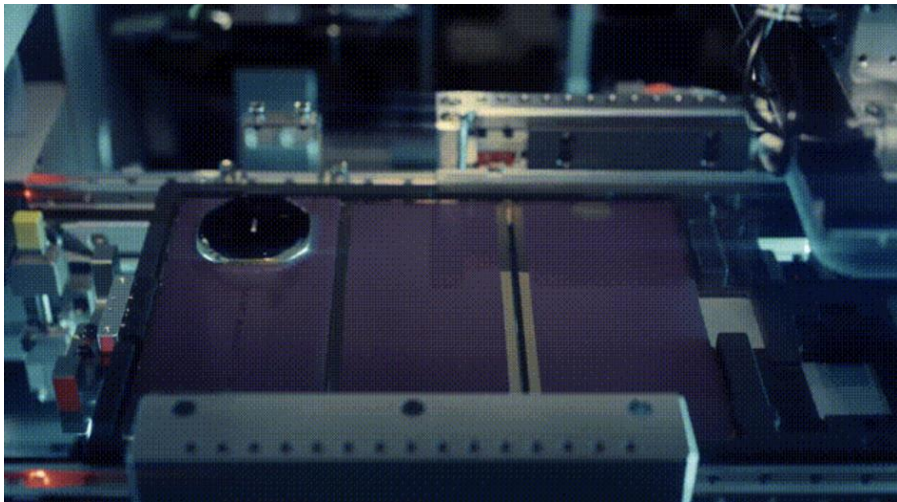
产品 / 技术层面：深度解析华为 Mate XTs 非凡大师的核心智造优势 —— 包括 2400MPa 航天级特种钢铰链、0.1° 组装精度、飞秒级激光切割、紫光镭雕清洁等尖端工艺，以及全维度严苛测试标准，让“全球首条三折叠产线 = 极致精密 + 可靠耐用”的认知深入人心，建立“超高端折叠屏智造标杆”的用户心智；

传播层面：打造兼具工业美学感、技术科普性与视觉冲击力的现象级内容，依托全平台矩阵实现技术与工艺破圈传播，精准触达超高端商务人群、科技发烧友、工业设计爱好者及旗舰机收藏用户，实现核心圈层深度种草与大众层面广泛认知；

品牌层面：深化华为“极致智造 + 技术突破”的品牌形象，凸显其在终端精密制造领域的行业引领地位与技术积淀，强化“非凡大师”系列“突破边界、成就非凡”的产品调性，提升品牌在超高端手机市场的竞争力与溢价能力。



本次营销以“智造破圈 + 认知共鸣”为核心逻辑，构建“工艺解密 + 美学呈现”的传播体系。策略上，一是痛点攻坚破局，直击行业三折叠量产难题与用户对“精密工艺可靠性”的核心顾虑，通过产线全流程揭秘，用可视化工艺验证产品硬实力；二是技术通俗化转译，将“飞秒级激光切割”“ 0.1° 组装精度”“2400MPa 航天级钢材”等硬核工艺，转化为“发丝级精度”“千锤百炼的可靠”等具象化表达，搭配工艺对比图解降低认知门槛；三是圈层精准渗透，针对商务人群输出“工艺可靠性 + 高端身份象征”价值，面向科技人群拆解产线技术创新细节，对设计爱好者传递工业美学魅力，实现全维度覆盖。创意上，以“一条产线，定义三折叠智造巅峰”为核心主题，用“产线探秘 + 工艺纪实”的叙事框架，将抽象的制造过程转化为震撼的视觉体验；表达形式融合“产线实拍短片 + 工艺原理动画 + 精密细节图文”，既以“毫米级组装”“激光切割瞬间”等高能画面拉满传播度，又以技术拆解、标准解读夯实专业度，兼顾观赏性与说服力。



本次营销内容重磅落地全平台矩阵化传播策略，精准覆盖视频号、微博、B站、今日头条、腾讯、搜狐、百家号、网易、公众号等主流内容、社交及资讯平台，搭建多维度、高渗透的全域传播布局，完成核心内容的系统化全渠道铺排与全域曝光落地。



部分媒体数据截图

全渠道精准传播下，内容数据表现亮眼，各平台累计阅读 + 播放量强势突破 79 万，实现品牌声量的高效引爆与规模化触达；内容上线后更获得华为官方及核心领导高度认可，纷纷在社交平台主动发布传播，形成官方背书加持的二次传播势能，斩获海量用户关注与全维度正向市场反馈，充分彰显本次内容营销的策略精准度、核心传播力与品牌影响力，成功实现品牌曝光度、行业认知度与用户好感度的三重跃升，营销价值与市场效果双向拉满。

