

# ABC呵护妮养出健康·节点营销项目

- ◆ **品牌名称:** ABC
- ◆ **所属行业:** 日用品下的卫生用品行业
- ◆ **执行时间:** 2021.09-2022.06
- ◆ **参选类别:** 短视频营销类

## 背景

ABC新推出两大系列卫生巾，品牌方希望充分利用假日节点借势营销。从21年9月~22年3月，国庆、中秋、三八等节点与极具共鸣的热门议题结合，进而利用达人影响力为ABC新品进行背书，以此链接年轻消费群体，助力拉动电商转化。

## 挑战

ABC作为经典国民个护品牌，成名已久。而现如今愈多商家进驻抖音生态进行种草，如何在繁杂的日化商品营销市场中迅速让消费者感知ABC新品信息；如何将ABC的新品优势进行更大程度地传播，进而说服消费者选择ABC完成购买动作，是本次项目的一大挑战。

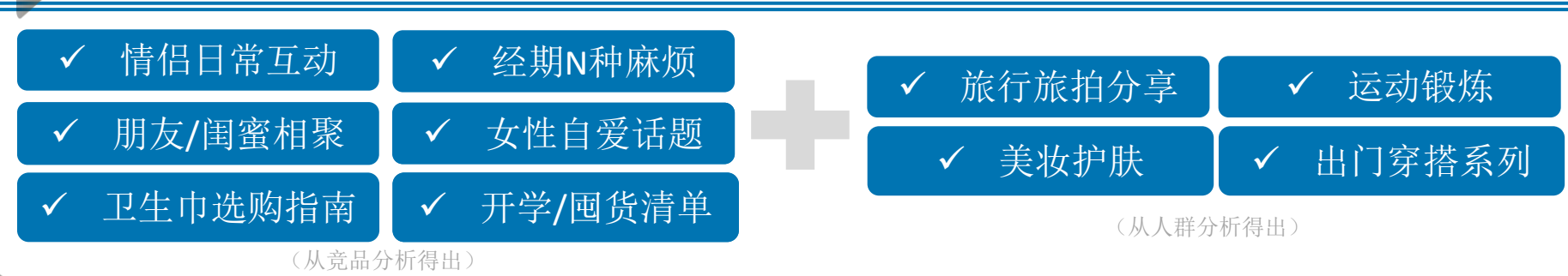
## 目标

本次推广旨在提升ABC新品的产品美誉度，深化抖音平台的品牌目标人群模型，积累口碑素材，进一步提升品牌声量，向消费者种草安利，助力拉动电商转化。

## 达人矩阵



## 沟通场景



## 传播内容

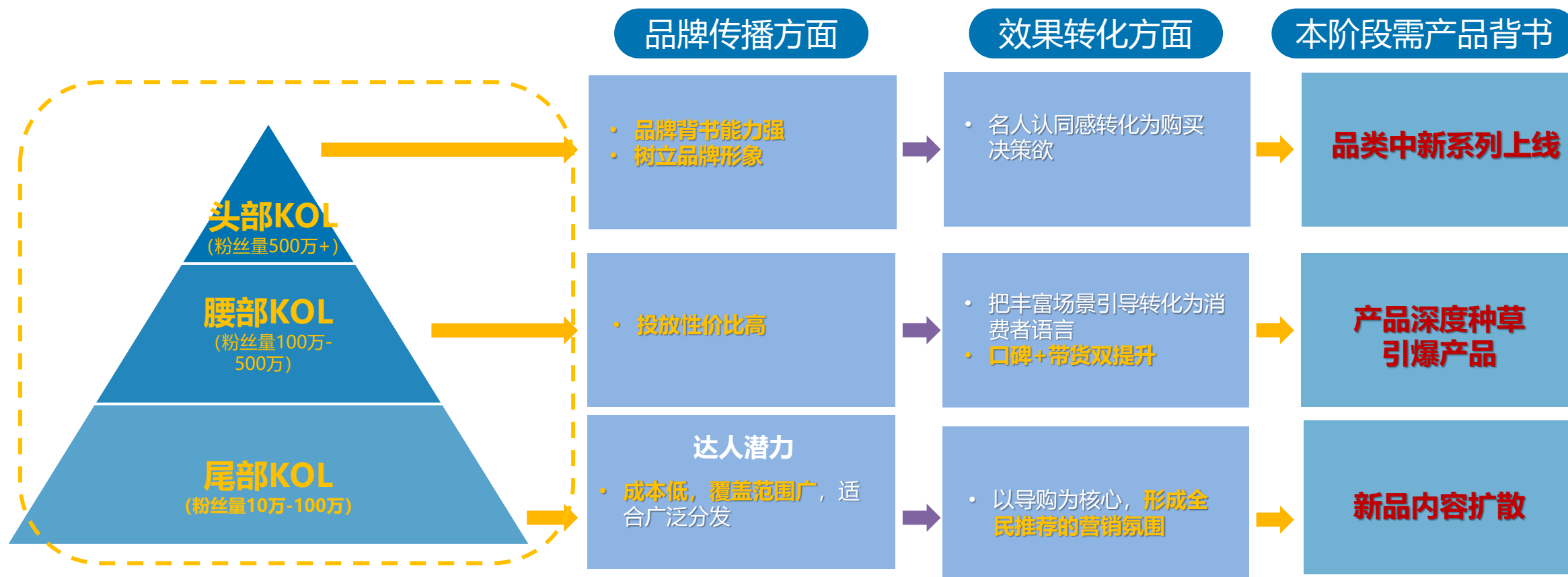
结合**情侣日常/生活搞笑/干货科普/时尚分享/旅游分享**等元素

## 卖点

结合**材质舒适、包装美观、吸收快、轻薄、成分特殊**等卖点

## 引爆点

- 引爆点阐述：不同体量专业达人在效果和品牌传播方面共同助力新品种草



## 创新点

- 创新点阐述：选号工具专业化-巨量云图、友友一站式选号系统

### 圈达人池 云图系统达人优选

根据圈定人群对应的标签，勾选合适的达人收藏或推送至星图

#### KOL确认与筛选



The screenshot shows a workflow for KOL selection. It includes a 'KOL确认' (KOL Confirmation) step with criteria like '适合行业' (Suitable industry), '内容偏好' (Content preference), '达人标签' (Influencer tags), and '达人属性' (Influencer attributes). A '相关度分析' (Relevance analysis) step compares '5A人群' (5A audience) and 'KOL粉丝人群' (KOL fan audience). A '达人详细分析' (Influencer detailed analysis) step involves '星图指数' (Star map index), '作品分析' (Content analysis), '粉丝分析' (Fan analysis), and '相似达人推荐' (Similar influencer recommendations). A list of influencers with their follower counts is shown on the right.

\*参考示例

运用巨量云图系统根据人群标签分析品牌5A人群资产/行业O人群的兴趣偏好，导出相对应达人

### 圈达人池 友友选号系统筛选

#### 友友一站式选号系统

- 1. 智选高度符合的达人**  
根据项目类型和粉丝画像，筛选符合的达人
- 2. 达人数据与星图同步**  
系统与星图平台数据基本同步，选号结果可靠
- 3. 增设筛选维度**  
增设播放溢出、粉赞值等维度，辅助筛选
- 4. 追投建议**  
根据友友过往合作数据，优选复投达人



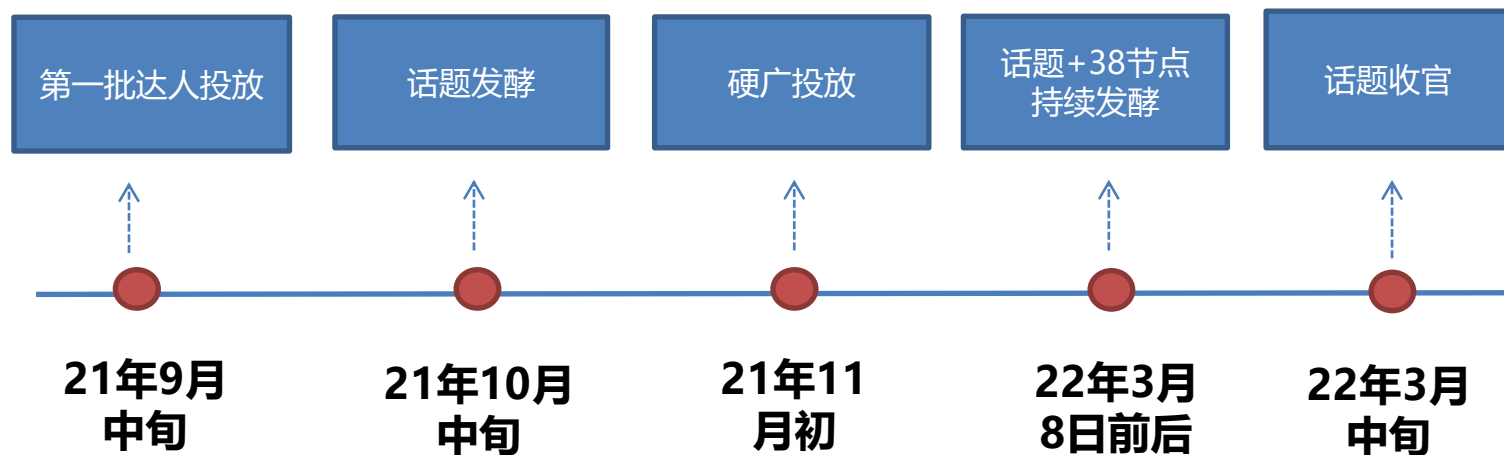
The screenshot shows a list of influencers with various metrics. A detailed view of a selected influencer is shown below, including their profile, content, and performance metrics. A yellow arrow points from the list to the detailed view.

\*参考示例

运用友友一站式选号系统进行辅助选号，提升达人建联效率，加速项目推进

## 执行过程及行程表

### 传播节奏



## 媒介/传播接触点

围绕核心沟通点，与各圈层人群  
关注点推出内容链路

**核心沟通点：**

**ABC独特的养护成分**

人群

话题

场景

重点内容

职场新人

养出“健康”  
什么样卫生巾  
能养护经期

办公室

抑菌/消炎

情侣相处

白领骨干

好物分享

性价比

精致妈妈

清凉卫生巾  
会导致宫寒吗

妈妈聚会

养护/轻薄

专家讲解

## 执行过程·选好逻辑

第一层筛选标准  
人群匹配

- 女性粉丝占比60%以上
- 粉丝年龄18-30岁占比40%以上

第二层筛选标准  
高性价比

- 预估播放量
- 视频完播率高于20%
- 互动成本低

第三层筛选标准  
达人及粉丝潜力

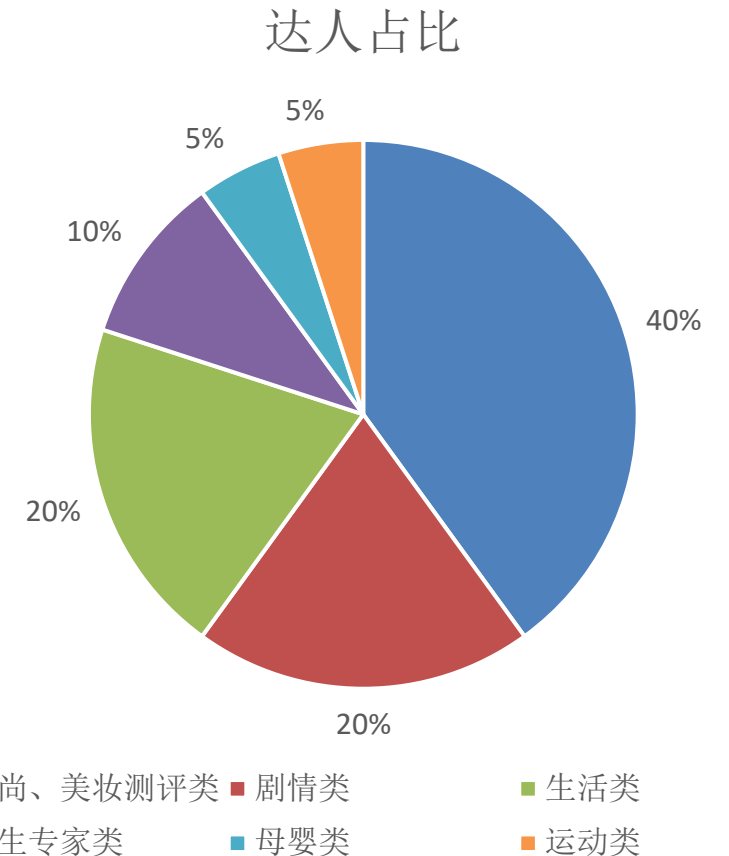
- 重度粉丝占40%以上、粉丝粘性高
- 达人内容互动性强
- 达人合作配合度高

品牌曝光

通过 **巨量云图** 与 **自研智能选号系统** 精筛达人资源



进行层层筛选，促成所选达人为品牌 **最大化曝光**





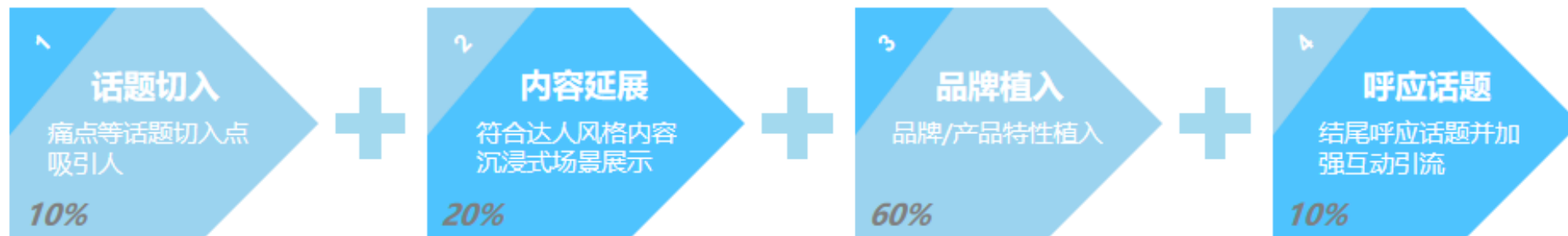
## 执行过程·内容策略

【时尚、美妆测评类】	【剧情类】	【生活类】	【医生专家类】	【母婴类】	【运动类】
					
<p>通过亲自使用体验向粉丝安利，引导购买</p>	<p>借用剧情内容铺垫，自然引出产品，增加产品&amp;品牌曝光度；</p>	<p>受众人群较广，用生活内容作为铺垫，自然融卖点进视频内容</p>	<p>根据女生私处相关知识分享科普，带出产品优点，为品牌作专业背书</p>	<p>根据达人经验直接面向孕妈群体进行种草</p>	<p>结合运动经验软植入产品；</p>

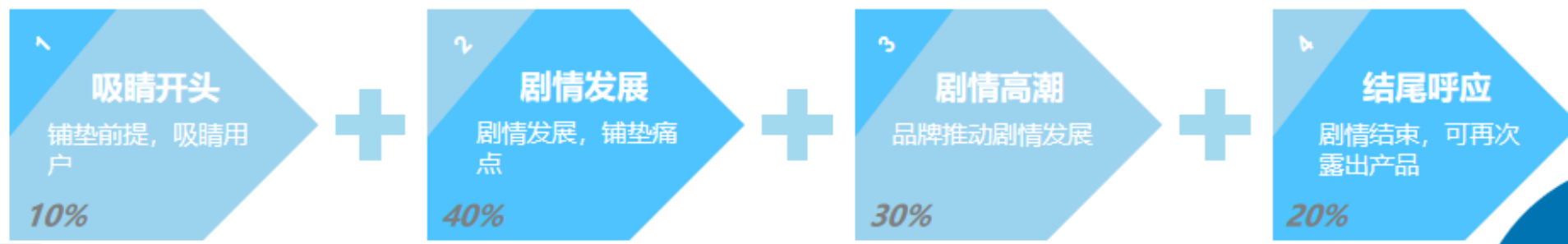
## 执行过程·内容黄金公式

结合账号类型与内容策略，针对产品的“安全性”输出极具共鸣的短视频内容

时尚垂类/生活类/专家类/运动类植入视频内容公式 (此处百分比指视频时长)



剧情类/二次元类植入视频内容公式 (此处百分比指视频时长)



## 执行过程·爆款案例剖析

达人：浩杰来了  
播放量：超4000W  
点赞：超80W



日常话题铺垫  
话题极具共鸣



借剧情点自然  
植入品牌



剧情转折自然  
带出美好祝愿

## 总体效果

项目整体CPM **低至15以下**

总曝光超 **1.4亿+**

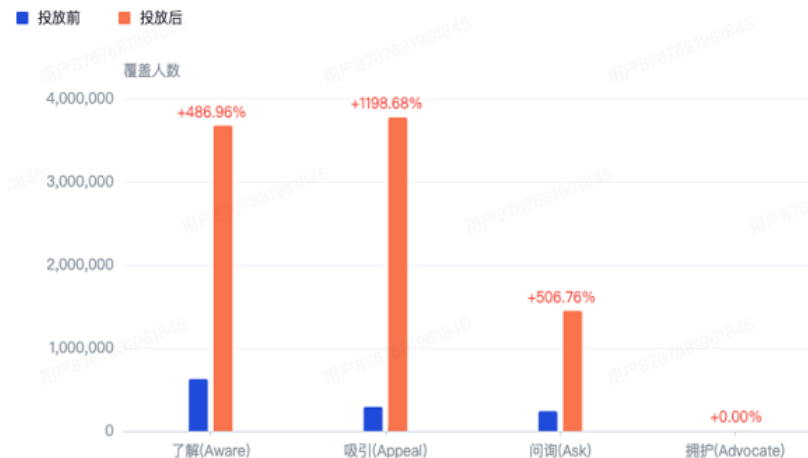
互动量超 **700万+**

带货GMV成绩亮眼，上榜抖音电商视频周榜单的 **TOP3**

投放后A1~A3人群数量暴涨 **数十倍**

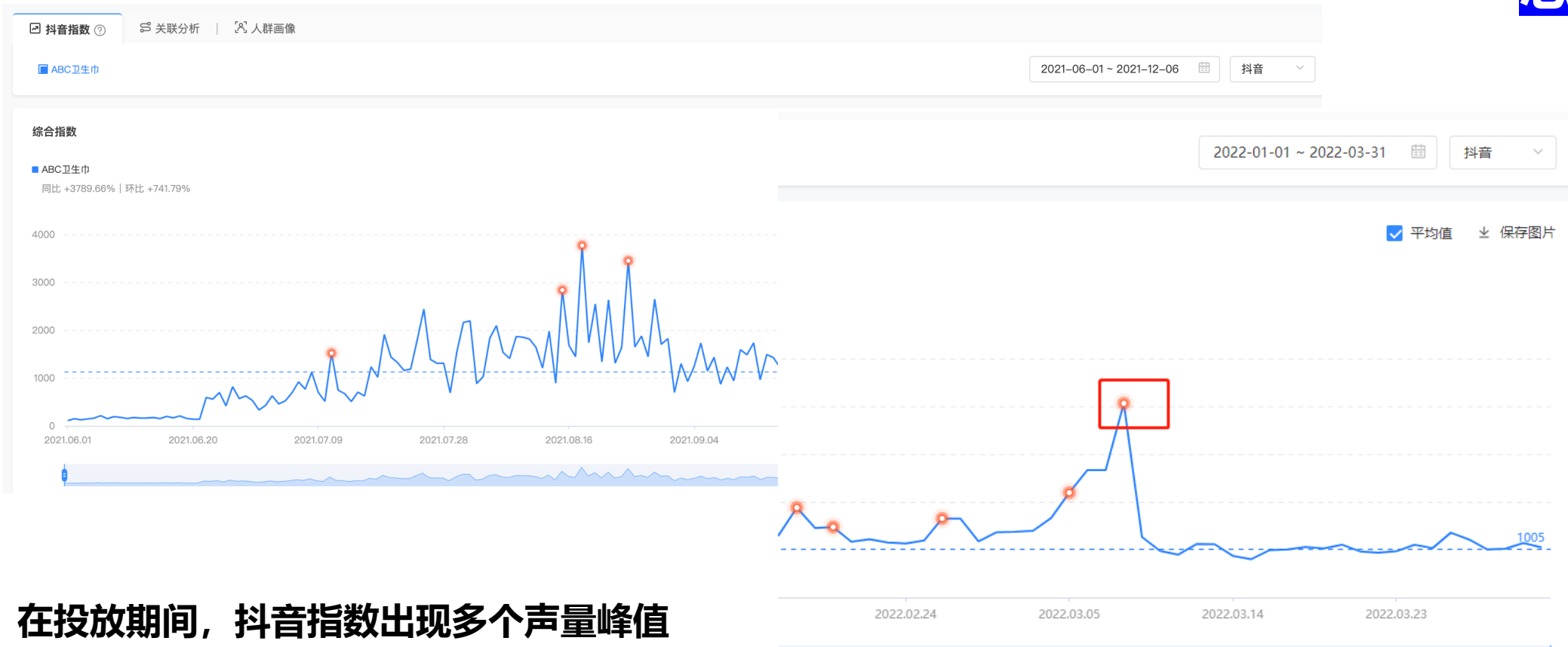


5A 各阶段人群规模对比



5A人群模型：A1-Aware（感知）、A2-Appeal（吸引）、A3-Ask（问询）、A4-Act（购买）、A5-Advocate（拥护）

## 总体声量



在投放期间，抖音指数出现多个声量峰值

帮助品牌在多个营销节点获得高质量的曝光与舆论度，并成功登顶多个平台的品类销量榜TOP10