

# 歌帝梵：众星捧月 巧传心意

- ◆ 品牌名称：歌帝梵
- ◆ 所属行业：食品/饮料类
- ◆ 执行时间：2021.08.10-09.30
- ◆ 参选类别：内容营销类

## 案例视频

视频1:

[https://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNTkxMDQyMDIzMg==.html](https://v.youku.com/v_show/id_XNTkxMDQyMDIzMg==.html)

视频2:

[https://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNTkwODc4Nzk1Ng==.html](https://v.youku.com/v_show/id_XNTkwODc4Nzk1Ng==.html)

查看视频请复制链接，粘贴到新浏览器页面里观看视频

1. 中秋节是中国第二重要传统节日，吃糕点、送糕点是中国的传统习俗，随着人们生活品质的提高，糕点的口味和形态都不断的发生改变。
2. GODIVA 2009年推出全球首款糕点型巧克力，多年来不断尝试新的口味创新，2021年GODIVA在2020年的巧克力糕点基础上创新了新的口味和设计。
3. 如何让b端与c端客户记住GODIVA MAF品牌产品的独特性，在一众品牌糕点中成功出圈，成为了目前品牌产品所面临的最大挑战。

- 1.讲述GODIVA MAF自己的理念故事，让消费者记住GODIVA MAF产品的独特性。
- 2.以全渠道为重点，通过渠道进行沟通，以满足to-B和to-C业务需求。



- 1.通过打造明星-头部达人-腰部kol-底部koc的产品种草推荐传播矩阵，借助明星圈层，吸引粉丝用户进行购买；扩大MAF社交口碑，丰富全渠道沟通方式，向c端消费者展现GODIVA MAF系列产品的独特与精美。
- 2.通过打造线下创新全息投影品鉴，将糕点的口味与食材融入氛围，随着不同糕点的品鉴，切换氛围投影，邀请b端经销商和媒体从味觉、视觉、听觉多方位沉浸式感受GODIVA糕点。

1. 线下创新全息投影品鉴，沉浸式多方位感受GODIVA糕点
2. 众星体验推荐，GODIVA糕点火进明星圈，撬动声量销量双爆发
3. 多圈层达人种草高效转化，营造口碑效应
4. 通过线上精致多样的产品形象展示，展示奢华礼品盒和美味糕点，进一步强化GODIVA MAF系列高级位置

## Step1. 线下创新全息投影品鉴，沉浸式多方位感受GODIVA糕点

1.北京上海双城品鉴，共邀请144位经销商，16位商场主，32家媒体共赴线下。

将糕点的口味与食材融入氛围，随着不同糕点的品鉴，切换氛围投影，从味觉、视觉、听觉多方位品鉴GODIVA糕点，沉浸式感受品牌产品特色，传递品牌理念。

2.媒体发稿，进一步扩大线下活动影响力。



## 全息投影品鉴GODIVA月饼

将月饼的口味与食材融入氛围，随着不同月饼的品鉴，切换氛围投影，从味觉、视觉、听觉多方位感受GODIVA月饼。



# 线下创新全息投影品鉴，沉浸式多方位感受GODIVA糕点



定制月饼菜单，将GODIVA月饼融入菜谱

## Step2. 众星体验推荐，GODIVA糕点火进明星圈，撬动声量销量双爆发

- 充分利用左林杰扩大MAF社交口碑，在小红书微博抖音平台发布相关内容，为不同的SKU开发了1个视频和4个产品照片
- 构建#GODIVA MAF星推官#主题页面以生成所有相关内容，新浪微博的品牌指数创下近30天来的最高纪录，吸引了4900w+观众，话题讨论量超过18w+。
- 邀请一众明星体验推荐GODIVA糕点。快速打响GODIVA MAF系列产品知名度的同时，强化 GODIVA MAF系列高级位置和最受推荐的MAF礼品形象，撬动粉丝经济。



# 星推官全方位推荐，粉丝跟风购买



## Step3. 多圈层达人种草高效转化，营造口碑效应

1.TOP KOL 生动精致的种草推荐内容，进一步提升粉丝对GODIVA MAF系列购买兴趣





Top  
Mobile  
Awards



杨凯雯 rr

8-24 来自微博 weibo.com

中秋月亮圆又圆  
月饼也是香又绵

@GODIVA歌帝梵 礼盒来相赠 阖家团圆又圆圆  
#众星捧月 巧传心意# 来自比利时皇室御用巧克力品牌的一份香甜可口的中秋礼物！



公开



HuyaSonya

8-26 来自微博 weibo.com

每年的中秋节都是一场大型的月饼品鉴会，最期待的事情就是品尝各式各样好吃的月饼！

今年第一个走进我心里的就是 @GODIVA歌帝梵 的巧克力月饼了。光看外包装就很戳我，红色双层六边形的礼盒充满了中式特色，礼盒上的花朵设计也是从传统工笔画中汲取的灵感，礼盒中央的金色... 全文



108

421

1868

# TOP KOLs力推

309万

阅读



2. 腰部KOLs + 底部KOCs多维度展示产品细节，夯实口碑助力消费转化。



## Step4. 通过线上精致多样的产品形象展示，展示奢华礼品盒和美味糕点，进一步强化GODIVA MAF系列的高级定位



- 从品牌曝光度、互动参与度、话题传播度、销量转化度等多维度数据，深度总结活动效果

总共实现了**2600万+**美元的媒体价值，**2亿+**的线上曝光。

- 受众、客户、媒体、业界专家的反馈与点评

客户：合作三年以上的负责任公司，项目人员配备高，快速理解我方的项目营销意图，沟通即时，反馈快，工作态度诚恳，积极参与我方周会、月会，并能按时提供月度工作总结、市场研究报告。该公司提供的创意及相关策略表现优秀，无论是策略思路、文案创作及广告表现，都能满足项目产品的推广需求，对项目核心卖点进行成功包装和市场引爆。