



Top  
Mobile  
Awards

# 爱施德-苹果降价活动

- ◆ **广告主**：爱施德
- ◆ **所属行业**：移动通讯产品、数码电子产品分销
- ◆ **执行时间**：2016.8.27—2016.9.7
- ◆ **参选类别**：视频直播营销类



Top  
Mobile  
Awards

---

# 背景&目标

# 背景&目标

## 营销背景和初衷：

爱施德是一家致力于全球最新移动通讯产品、数码电子产品的引进和推广的上市公司。卓越的运营能力、完善的客户服务确立了公司作为国内外著名品牌在中国核心代理商的地位和渠道服务领域的领先地位。公司通过不断提升分销渠道网络的服务能力，提高物流配送体系的运行效率，充分发挥覆盖全国的销售、物流和服务网络的整合效应，向手机及数码电子厂商、运营商和家电连锁商等关键客户及终端消费者提供专业的渠道服务和先进的整体解决方案，赢得了上游厂商、运营商、经销商以及终端客户的广泛信赖。

### ➤ iPhone 6 / iPhone 6 Plus 降价：

iPhone 6 及 iPhone 6 Plus上市已逾两年：1、产品的硬件及软件优势卖点已经经历了市场的考验的磨砺。2、苹果官方及分销商也对产品进行了持续的推广，是一款拥有足够大众认知的产品。此次iPhone 6 及 iPhone 6 Plus也是借势暑假提出了【放暑“价”】之说对此产品进行降价售卖。

# 背景&目标

## 营销目标：

苹果手机因其强大的硬件设施及系统功能，在国内外都享有着超高的评价及关注度。几乎每个用过苹果手机的人，都对这款手机好评如潮。此次iPhone 6 及 iPhone 6 Plus 进行了降价售卖，推出了放暑假“价”活动，迅速吸引广大受众的注意，扩大该品牌和产品的影响力。

## 面临的挑战和困难：

活动前期：由于本次项目开展2次线下活动，需要提前准备所有物料，包括针对直播场地进行反复踩点，观察活动期间的人流量、合理的布局与足够大的活动空间等，以及与网红沟通直播细节等

活动过程：安排好各环节的负责的同事，由于线下直播活动，会有意想不到的突发状况，做好一切应对各种突发事件的准备（在直播当天傍晚下起暴雨，临时推后2小时开始直播，当天直播观看人数达23.7万人，互动数4.6万，点赞数212.2万次）

活动后期：针对所有素材进行剪辑制作，并进行二次传播



Top  
Mobile  
Awards

---

# 洞察&策略

# 洞察&策略

## 对目标人群的洞察：

苹果手机在国内外已经达到了相当高的知名度。爱好这款手机的人，也很广泛，各个阶段都有。

## 营销策略：

此次活动为了两个阶段：第一阶段是无人机航拍北京的地标用以制造事件；第二阶段是网红直播告知大众次活动信息。通过第一阶段起势，将航拍内容制作成图片或视频进行传播。第二阶段开始聚焦大众的眼光，通过视频直播平台进行现场直播，网红会告知线上网友苹果降价的消息，然后到蓝色港湾“偶遇”无人机。我们会将整个过程直播在网上，这种新颖的方式不仅能吸引路人粉进来观看，还有网红自身自带的粉丝量关注此活动，快速聚集了人气。在直播间隙，即时互动、视听传达，全维度展示品牌和产品。后期的直播视频经过处理再进行二次传播，扩大传播面。

## 创意体现：

1、我们使用了一种全新的推广方式来传播产品——“**视频直播**”。不同于以往的H5等推广方法，这种全新的方式更富有互动性，网友能够和网红在线上实时互动，增强了用户粘性。网红通过直播自己的所见所闻，会更有趣味性，就像和网红亲身经历一样，让网友有参与感。2、首次利用无人机这种高科技的机器来助推，吸引大众眼球。



Top  
Mobile  
Awards

---

# 媒介&执行

# 传播节奏

阶段	第一波（起势）	第二波（聚焦）
时间	8.27—9.6	9.7
形式	事件	蓝色港湾无人机事件
话题	#无人机才能发现的北京秘密# #上帝视角的北京你见过吗？# #半夜三点半的北京你了解吗# #鸟巢惊现不明发光物#	#蓝色港湾神秘投影# #蓝色港湾又打码了？# #不明飞行物入侵蓝色港湾# #从天而降的神码#

## 第一阶段（起势）——事件

**时间：**8.27-9.6

**地点：**北京地标建筑（798，长城，鸟巢，水立方）

**事件概述：**

- 1、选取北京地标建筑，利用LED组合成为文字或者图案（与iPhone 6降价相关信息），无人机进行高空俯拍。  
（如图）
- 2、制作成为视频或者图片，配合话题进行传播。

# 媒介&执行

## 无人机航拍图片&视频：



视频链接：

<http://v.qq.com/x/page/q0328xh09a9.html>

## 第二阶段（聚焦）——直播

蓝色港湾作为活动地点

选择理由：

- 1、购物休闲场所集中，人流量大，信息传达率极高。
- 2、人群以年轻潮人居多，对新事物的好奇心较强，乐于分享所见所闻，信息传播速度较快。



## 活动主题：蓝色港湾“偶遇”无人机

- 活动城市：北京
- 活动周期：2h
- 活动现场：蓝色港湾
- 参与人员：网红1名
- 活动概述：网红主播通过视频直播告知网友要去蓝色港湾，去往途中放出iPhone 6 / iPhone 6 Plus 放暑“价”信息。到蓝色港湾后“偶遇”无人机，发现无人机投影出二维码，再次提出iPhone 6 / iPhone 6 Plus 放暑“价”信息并扫码发现有奖，吸引更多网友参与活动。
- 活动平台：直播APP（美拍）
- 活动目的：聚集人气，扩散iPhone 6 / iPhone 6 Plus 降价信息

## 主播口播简要：

### 一、无人机起飞前：

- 1、将降价活动信息告知网友
- 2、对现场人群、环境进行描述和拍摄
- 3、将要出现的航拍画面进行预热

### 二、无人机起飞后：

- 1、切换至航拍视角，主播进行直播配音。
- 2、主播需要以航拍视角对现场人群的反应进行直播和描述。
- 3、当无人机投射的二维码出现时，主播需要对二维码以及投射的文字进行解释。
- 4、主播现场引导行人参与扫描二维码抽奖的互动活动中，并告知，现场抽奖即可现场拿奖。

## 活动截图&视频链接：



直播**两小时**，在线观众高达**23.7万**，获赞**212.2万**，和网友互动数**46012次**

视频链接：<http://v.qq.com/x/page/l03294ztcir.html>



Top  
Mobile  
Awards

---

# 效果&反馈

# 效果&反馈

## 营销效果：

直播**两小时**，在线观众高达**23.7万**，获赞**212.2万**，和网友互动数**46012次**

线上反应相当火爆。第一波小高潮在苹果降价消息放出的时候，第二波小高潮在无人机出现的时候。网友与网红的互动量高达**4万多次**，在线观看人数也达到了**23.7万**人次。因苹果知名度高且评价良好，所以降价消息一经放出便得到了良好的反应。不仅积累了线下拍摄及直播活动的经验，更获得业内客户的认可和好评。