

伊利每益添吃货节

◆ 广告主:伊利每益添

◆ 所属行业:快消乳品

◆ 执行时间: 2016年2月-2016年5月

◆ 参选类别:媒介整合类



背景&目标

伊利每益添作为一个传统饮品品牌 如何才能借力新美大吃货聚集地, 将"吃"与"消化肠道"饮品相结合,提升品牌感知?





洞察&策略

两大平台冠名

现象级合作冠名

4.5亿+冠名活动页面曝光

1.3亿+人次参与活动



两大IP联合

杨幂与新美大5.17吃货节联合

650万定制活动页面曝光

530万次定制活动总参与



全媒体传播

线上线下各资源入口曝光

硬广/H5/优惠券

双微Social全平台覆盖

上万家线下商户物料展示



媒介&执行

两个超级美食平台联合冠名:

美团+大众点评





美团点评双平台是拥有最多吃货的聚集地,作为促进肠道蠕动的每益添冠名吃货节与双平台调性超搭,营造有了每益添就能放肆吃的品牌关联。同时双平台拥有海量曝光,海量资源位,覆盖超过300家城市,10000+家推荐产户,全力助攻伊利每益添。



204.5亿+冠名活动页面曝光,1.3亿+人次参与活动。

两大超级IP联合

517吃货节+明星资源杨幂









美团点评最大IP活动5.17吃货节+杨幂超级IP,赋予每益添年轻时尚的品牌调性,同时将"吃"与"每益添"最强关联。打造伊利每益添最强吃货伴侣概念。充分利用两个IP的粉丝召唤能量,打造每益添定制会场,分发亿万红包,将定制活动热度最大化。



实现650万+定制页面曝光,530万+人次参与活动。

中奖人数950万,活动实现超过30万分享。

趣味H5+全方位媒体渠道曝光

引爆社交分享

线上H5

通过大众点评的创意变形,将吃货最常导致的肠道问题,通过伊利低糖每益添快消化不增加肠胃负担这一产品特性完美解决的概念深入人心! 全面升华大平台+好品牌的态度!





线下物料

覆盖全国近百个城市 10000+商户





效果&反馈

活动效果

超过4亿次品牌活动曝光,超过1亿人参与吃货节活动。

30W用户主动分享品牌活动页,100%提升品牌好感度,塑造伊利每益添活力青春的形象。

成功建立每益添与美食的强关联,活动期间产品销量提升3.8%