

化学bond bond bond

- ◆ 广告主：赢创
- ◆ 所属行业：工业类
- ◆ 执行时间：2015.10.07-2015.11.30
- ◆ 参选类别：媒介整合类

案例视频观看地址：

<http://v.ifeng.com/biz/201605/0110cfbb-3d32-48f4-9f2d-6cf20d4dfafd.shtml>



扫一扫看视频

背景&目标

背景

- 随着中国特种化工行业市场逐渐完善，大众消费水平的逐渐提升，特种化工的市场前景广阔。而作为全球领先的B2B特种化工企业，赢创80%的销售额都来源于其占市场领先地位的业务。
- 由于业务的特殊性，在过去的传播中，赢创往往仅针对精准人群，并已经在化工企业人员、政府人员、专业人士中建立了广泛的认知和信赖。但出于新的业务发展考虑，赢创希望影响更广泛的泛化学人群（化学专业学生及对化学感兴趣的人群）乃至大众人群。
- 特种化工与人们生活息息相关，但由于其专业性和高深莫测的形象，大众（包括泛化学人群）普遍对特种化工了解不深，对“赢创”这一品牌的认知度也不高。

目标

- 让不了解化学的大众认识、了解特种化学的意义和功能，充分知晓化学在生活中的意义。
- 引起公众对化学兴趣，树立赢创通过创新技术让人类生活更美好的可持续发展理念和企业社会责任感。

具体KPI为：

整体硬广曝光量超过4.88亿次；整体硬广总点击量超过32万次。

洞察&策略

洞察

- 由于特种化工的特殊性和赢创既往传播的窄众特点，无论赢创品牌还是特种化工都一直以高深莫测、复杂专业的形象示人，形象固化缺乏亲和力。
- 因此，面对此次传播的受众，我们需要充分释放品牌和学科的亲合力，通过创新的媒体使用方式，让大众和泛化学群体愿意接触、了解赢创品牌及特种化学学科。

策略



大国化工起航：化工企业创新转型步急

在升级和重构传统化工企业同时，关注特种化工企业、并推进其导向未来的研发，是藏在转型迷雾之后的一条可行之路。



史上最强广告法来临 "零添加"化妆品真的安全吗？

真正纯天然、零添加的化妆品不一定符合严格的质量监管标准。要实现绝对零添加，还有很长的路要走。



互联网造车背后，汽车产业走向已变

时代的喧嚣，和中国有缘，却和汽车工业无缘。



1. 搭载热点话题与事件，引发公众好奇与关注

- 1.2015年，化学成为社会关注的热点。人们对于化学认知匮乏，以科普的角度诠释特种化工的无处不在。
- 2.专家应时事热点，邀请专家学者做前瞻性专业撰稿，让特种化工不载高深莫测。

策略

1.制作诙谐幽默的特种化工原创动画



2. 大开脑洞，首次采用幽默的动画形式，使特种化工形象化

2.特种化工卡通形象化



1.一部幽默诙谐的特种化工类原创动画：用化学思维来解构热门话题。

2.将特种化工卡通形象化，以公众关注的四大社会话题入手。充分体现出特种化工“小身材大能量”的特色，让社会深入了解特种化工领域，达到让公众知道特种化工是我们息息相关不可分割的一部分。

策略

以时下最流行的信息图，生动形象解读特种化工



在SNS平台上自发传播，10余个知名微信公众号也相继转发，形成热点。



3. 通俗易懂，诠释特种化工的前世今生及未来，形成高互动转发

策略

10大化工领域的专业大咖碰撞9大化工问题



王冬 (瘦驼)
知名科普博主



何静
知名健康营养博
主



罗纲
Evonik家居护理业
务线亚太区销售总
监



张冉
知名时尚博主



赵奕
Autolab创始人，
《东方企业家》杂志
主笔



栾大齐
Evonik丙烯酸业务
线亚太区创新管理总
监



王占波
TMT产业资深专家，
资深媒体人



徐伟
国家一级注册建筑师
CCDI悉地国际设计
副总裁



孙时杰
Evonik特种氧化物
产品线亚太负责人



陶光远
中德可再生能源合作
中心主任

3大知名高校，3场讲座

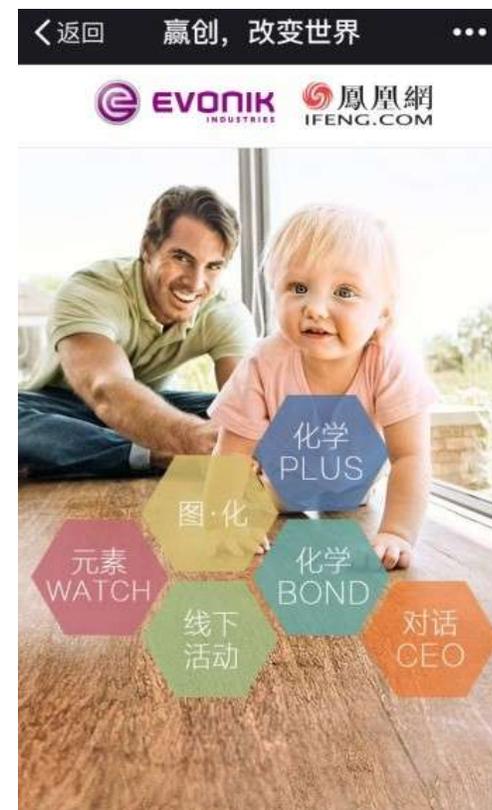


4. 落地线下，与目标受众深入接触，扩大活动影响力

开启“赢创工业集团走进高校系列活动”前后走进了上海、成都、北京3大城市的著名高校。邀请化学领域的名人和高校的大学生对化学应用、化学未来等主题进行思想交流。深入接触目标受众，吸引高校大学生、化学专业人士的关注，提升活动影响力，树立品牌形象。

媒介&执行

媒介&执行



2. 线下沙龙，落地执行深入目标受众，进一步提升活动影响力

开启走进高校系列活动，前后走进了上海、成都、北京3大城市的著名高校，与对化学感兴趣的大学生进行思想交流，活动得到了高校大学生的高度关注，提升了赢创在高校的知名度和好感度。

媒介&执行



凤凰系

北京晨报

成都晚报

新闻晨报

腾讯视频
V.QQ.COM

大众媒体



凤凰影响

微信号：ifengad



汽车口碑榜

微信号：shenzhenhunja



互联网热点话题

微信号：HotInternets

SNS 平台

3. 联合优质社交平台，打通社交圈层，提高品牌曝光

以凤凰视频为主平台，选择了以互联网、科技、健康、汽车、资讯等拥有广泛人气、同时吸纳了社会主流精英人群关注的25个微信公账号和6个微博为载体，为我们的传播内容提供了绝佳的平台。原创视频在SNS社交传播引起广泛传播与讨论。

效果&反馈

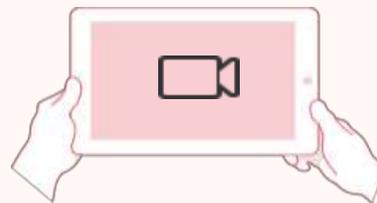
效果&反馈

本次传播产生曝光量超过5.4亿次
整体硬广点击超过48万次



610W

PC专题无线端专题点击



190W

4只科普视频+1只采访视频总点击率



PC专题

350W

PC专题点击量



260W

无线专题点击量

整体品牌曝光量超过5.4亿次，目标实现率110.7%；硬广点击超过48万次，目标实现率150.7%。

特种化学微博热点话题超4.3万次转发，覆盖粉丝2566万。通过微信8期话题，传播近51万。

效果&反馈

- 通过本项目，提升了大众对特种化工的认知，特种化工得到大范围的科普，打破了特种化工高深枯燥的形象。通过一系列的线上传播以及线下思想沙龙、校园活动，公众热情参与积极响应，使赢创在特种化工行业科技领先地位深入人心。
- 创新性的优秀原生内容获得广告主的高度评价，并得到了行业专家、媒体、参与用户的一致好评。客户对投放效果非常满意。