

乔丹体育 缤纷夏日系列传播推广

0222.BY LEOING

S U M M E R





PART 01

前次提案回顾

RECAP

传播目标明确

主题传递

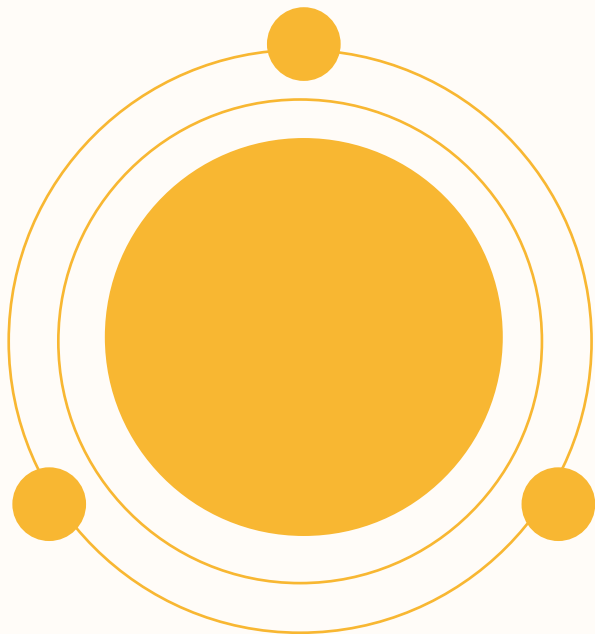
结合缤纷夏日产品进行整合营销，
传递整个系列产品的主题理念

品牌关注

通过缤纷夏日项目传播，最大化曝光和
带动用户关注乔丹，并提升好感度

电商赋能

通过营销赋能电商，实现爆款打造，
引导用户至电商渠道购买



目标人群锁定Z世代

社交种草热，穿搭看颜值、赶潮流同款、喜欢自己动手DIY创作

Z世代

如何理解时尚理念

颜值即正义

设计感

跨界联名

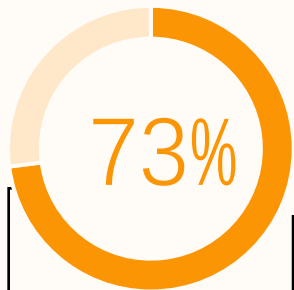
贵且是限量版

我值得拥有

宝藏品牌

明星同款

超越流行



粉丝会付费支持网红种草
购买代言产品

Z世代

时尚热搜话题

#时装SHOW#

#明星#

#直播#

#博主#

#奢侈品#

#嘻哈#

#巴黎#

#vogue#

#超酷der#

#嗲#

#带货王#

#大展#

#联名款#

#国潮#

#种草#

#vlog#

服装消费单品均价**702元**
平均每年购买频次**15次**

我们如何有效狙击Z世代的心？

打造明星&网红21夏日同款，借势颜值上位，DIY带动分享共创声量

颜值是第一生产力
放大缤纷系列颜值效应



借势网红和明星效应
上身种草缤纷系列带动潮流



轻量DIY交互卷入
满足社交表达共创传播



产品策略：通过核心爆款强化品牌印记和全系曝光

潜力爆款单品推荐



透明鞋底+冰淇淋配色

果冻鞋



2021流行色+涂鸦元素

涂鸦鞋



流行运动款+少女心配色

运动凉鞋

首轮提案意见复盘

1、微博阵地到微信阵地的转化需再考量，链路如何再优化

2、DIY定制涉及生产等多重环节，需考虑实现程度并筹备plan B

3、艺人配合部分，需明确权益

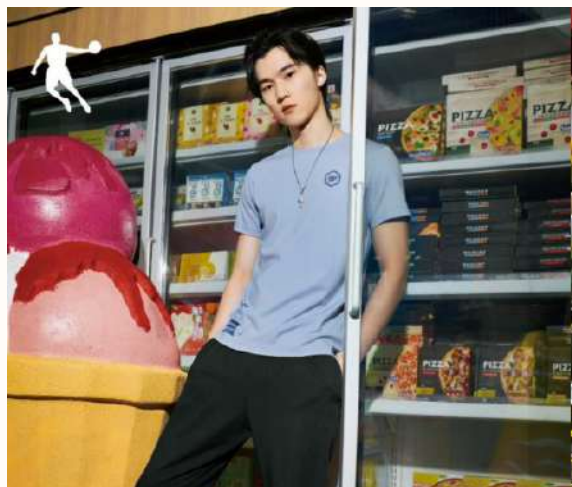


PART 02

传播再梳理

RECAP

缤纷夏日系列产品分析



对于乔丹21年缤纷夏日系列产品，我们希望传递的是什么？





创意
CREATIVE

多彩
COLORFUL



青春活力
YOUTH

对于夏天 Z世代有着自己独特的想法和感受



*数据来源：微热点“夏日”关键词词云

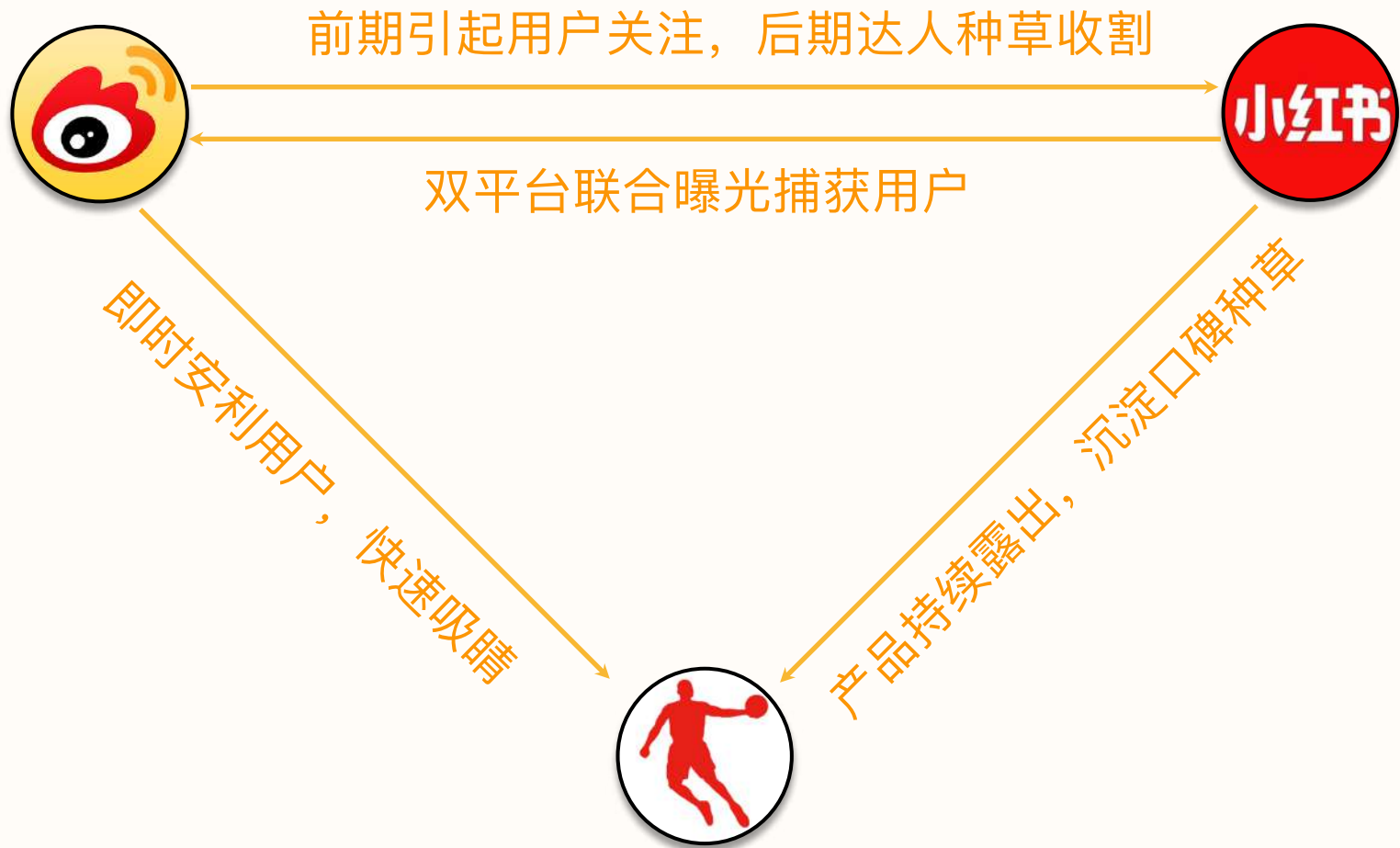
对于他们来说，夏天就是要造作要浪，青春自由创造无限

*social*传播主题

#PICK你的缤纷夏日#

喜欢美，更喜欢自己创造美
喜欢潮流，更热衷引领潮流
一起造作，这个夏日一起缤纷出彩

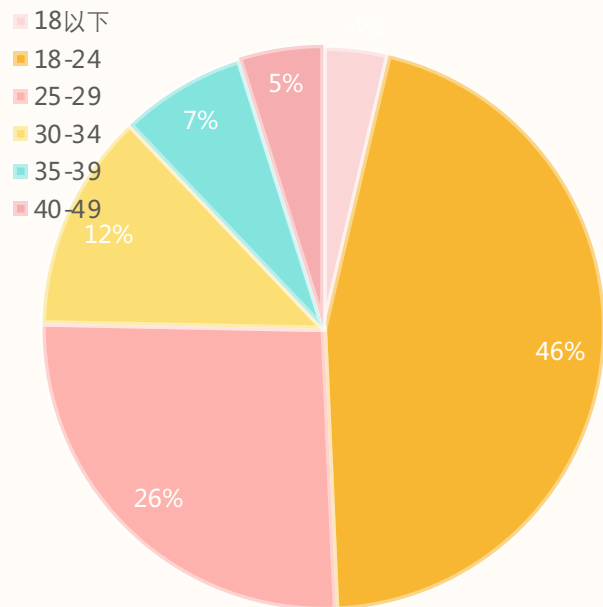






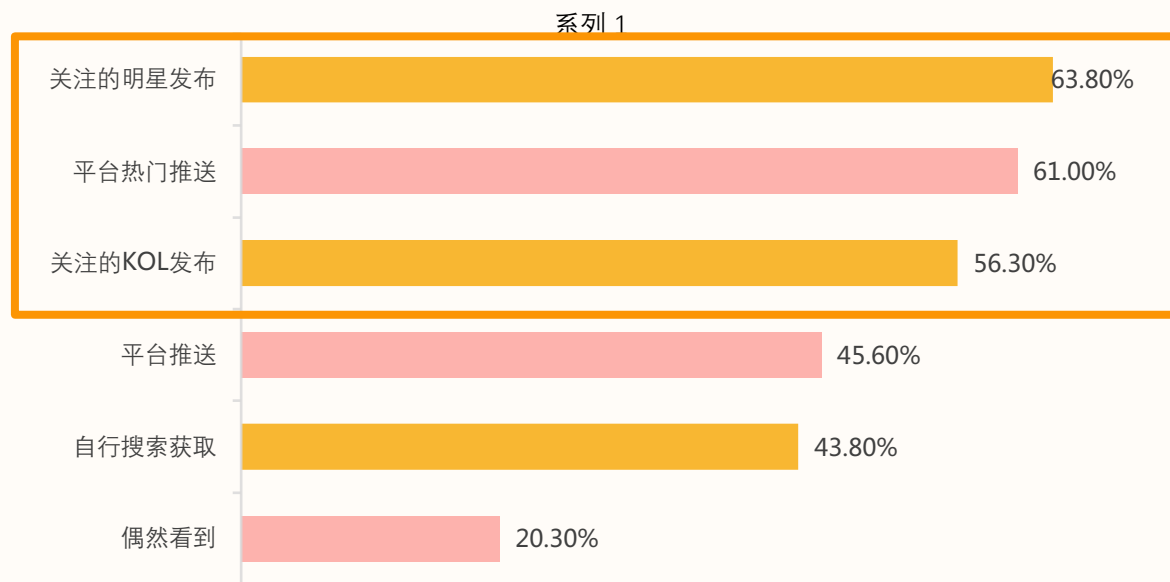
博主粉丝群体以Z世代为主，在微博上粉丝对热门话题和艺人关注度高，同时对种草敏感度也较高

粉丝年龄分布



*数据来源：西瓜数据2020年微博数据分析报告

微博用户更关注的内容情况

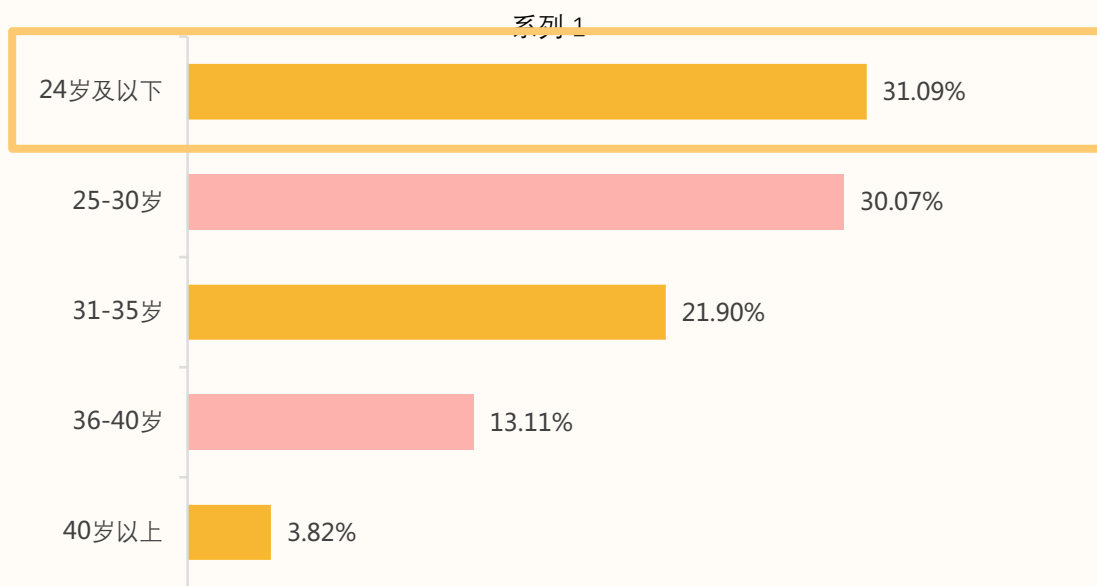


*数据来源：克劳锐2020年各平台种草力研究调查



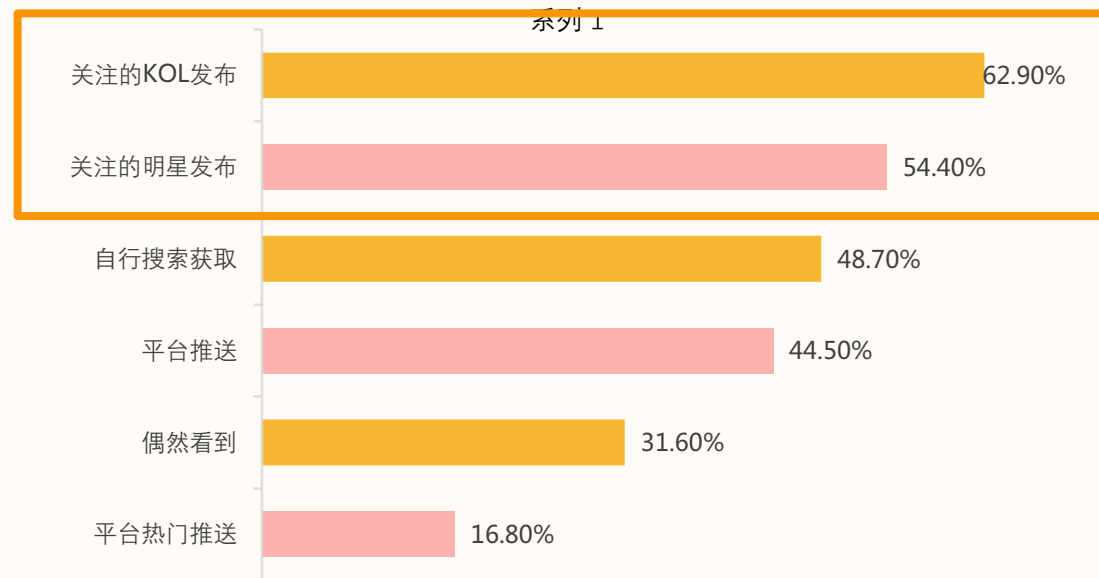
用户中接近9成为女性，Z世代已经成为社区主流用户，最容易被关注的KOL和明星种草

小红书使用人群年龄占比



*数据来源：艾瑞咨询

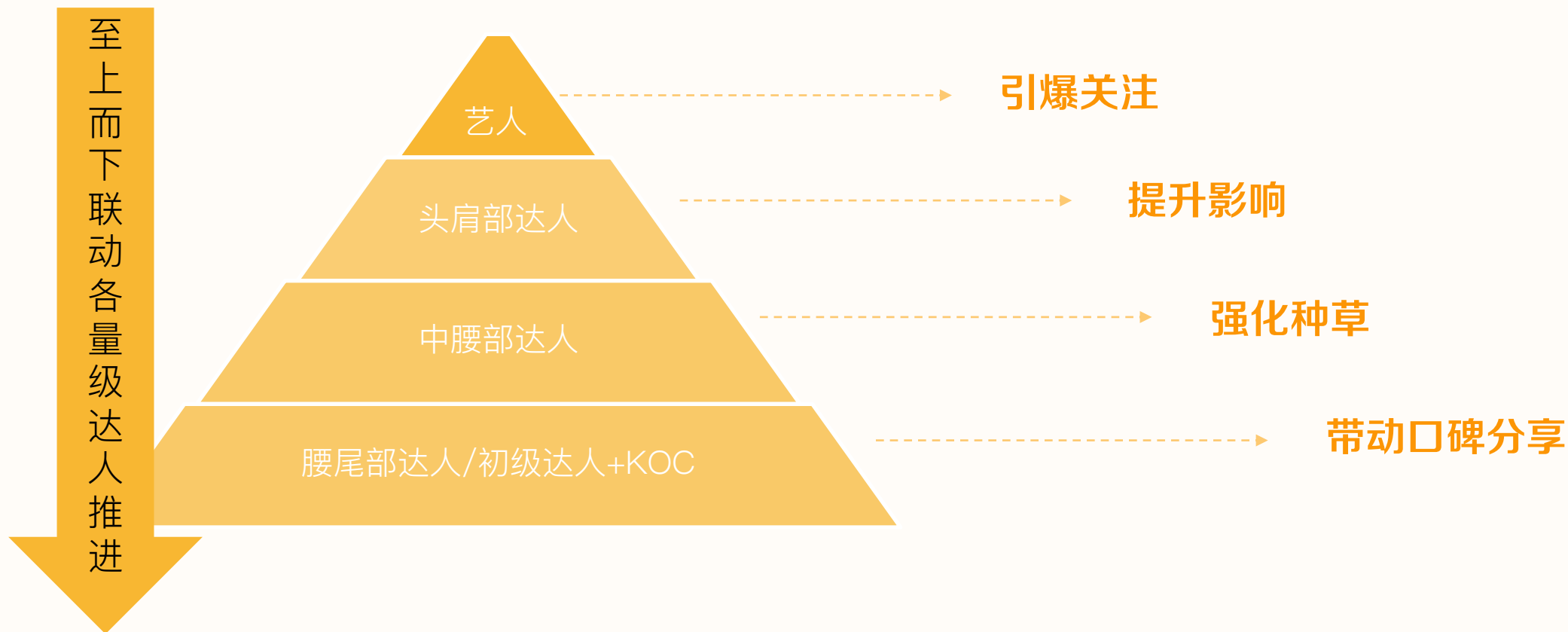
小红书用户容易被种草的内容



*数据来源：克劳锐2020年各平台种草力研究调查

资源投放策略：金字塔矩阵投放

借势明星艺人影响力至上而下联动不同量级KOL层层推进曝光与关注，并配合硬广资源最终引爆传播



*微博平台达人划分标准：头肩部达人粉丝数100-500w；中腰部达人粉丝数50-100w；腰尾部达人粉丝数20-60w；KOC粉丝数2000-5w

*小红书平台达人划分标准：头肩部达人粉丝数30-60w；中腰部达人粉丝数10-30w；初级（腰尾部）达人粉丝数2-10w；KOC粉丝数2000-2w



PART 03

推广规划

PLAN

#PICK你的缤纷夏日#

传播阶段		预热期 4月15日-4月18日	发布期+爆发期 4月19日-4月23日	续热期 4月24日-4月27日
传播策略		整线产品概念流出，互动扩大关注	明星效应+矩阵KOL布局种草 集中声量全面引爆品牌关注	晒单反馈 持续发酵爆款和话题热度
传播话题		#PICK你的缤纷夏日#		
传播内容	微博平台	官方自媒体微博/微信抽奖互动，系列产品抢先曝光，抽奖刺激扩散	明星seeding晒礼盒/定制款 首发引爆曝光	晒单日常OOTD 持续爆款露出延续热度
		微博&小红书kol随手po宣传，扩散活动（与第二阶段达人打包合作）	头肩部达人开箱植入合作 礼盒款带动粉丝关注	
	腰尾部达人OOTD图文穿搭种草 强化种草打造爆款			
	头肩部达人开箱植入 带动粉丝关注和种草			
	中腰部达人&KOCOOTD穿搭 配合爆款打造和持续用户种草			
	小红书	品牌自媒体微博、微信公众号营销星球 等配合内容传播		

预热期（PLAN A）

（4月15 - 4月18日）

官方自媒体礼盒盲盒抽奖互动，系列产品核心用户抢先曝光
借势抽奖刺激扩散

官方微博/微信抽奖

达人随手po扩散

礼盒盲盒设计建议

鞋扣



* 可定制

鞋带



* 可定制

鞋链



* 不可定制，采购成品

礼盒盲盒：每个盲盒的中的周边都不一样，让用户收到的时候惊喜感up，同时也能让KOL的开箱更丰富



* 鞋扣、鞋带、鞋链为一套周边

礼盒盲盒设计

小尺寸礼盒盲盒：定制2000套or5000套礼盒+小周边，用于线下门店陈列+赠送的周边小礼品



* 小号盲盒礼盒桶，
内含鞋扣、鞋带、鞋链为一套周边

官方公众号发布内容，通过福利营销引导品牌用户参与

预热期

爆发期

持续期



官方微信公众号

福利营销：乔丹体育官方公众号，文末互动

“你心中缤纷的夏日是什么样的”

在留言中选取2位super走心的小伙伴，送上“缤纷夏日”系列盲盒大礼包，作为我们的夏日礼物

抽取机制：在留言中抽取2位最走心的用户，同时引导用户转发推文到朋友圈，邀请朋友点赞留言，排名靠前的被选中几率更高

建议数量：男鞋1份，女鞋1份 公众号营销星球

官方微博平台同步发布内容，通过福利营销引发用户传播关注

预热期

爆发期

持续期



乔丹体育官方微博

11-1 来自 iPhone 客户端

#PICK我的缤纷夏日#宠粉福利，夏日来袭
关注@乔丹体育官方微博，转发+评论，让我看看你手机中最“夏日缤纷”感的照片，从评论区中抽点赞最高的1位小伙伴&转发中随机抽1位，送上“缤纷夏日”系列盲盒大礼包，作为夏日礼物，祝你的夏日永远是缤纷多彩的~



官方微博自媒体

活动话题：#PICK你的缤纷夏日#

福利营销：乔丹体育官方微博，通过让用户晒出“最具夏日缤纷感”的照片，鼓励用户转发评论就有机会获得冰淇淋盲盒礼盒

抽取机制：评论中点赞最高的1位用户+转发中随机抽取1位用户

建议数量：男鞋1份，女鞋1份

发布期 + 爆发期

(4月19日 - 4月23日)

夏日缤纷爆款流出

明星效应 + 矩阵KOL布局种草引爆爆款和品牌关注

明星seeding调动粉丝参与
积极性

达人开箱vlog植入品牌
引起粉丝关注

腰部达人OOTD图文穿搭种草
集中曝光引发热度

尾部达人OOTD图文穿搭种草
持续刷屏引记忆

STEP1

产品发布日艺人seeding合作，带动新品第一波大曝光

预热期

爆发期

持续期



合作形式：图文or视频seeding合作

内容方向：夏日缤纷LOOK诠释主题

数量预估：1个

人选推荐：章若楠（视报价执行）

预估预算：10w（视报价执行）

投放时间：4月19日

*品牌官博投放，seeding素材带话题发博调动粉丝参与热情

硬广资源投放配合扩大传播：

品牌博文搭载信息流（不含预算内）

艺人推荐

预热期

爆发期

续热期



演员：章若楠

微博粉丝：892万

代表作品：悲伤逆流成河、如果声音不记得、谁都渴望遇见你 公众号营销星球

提供权益（初步沟通）

1. 报价：10w
2. 精修图片4张
3. 艺人点赞媒体微博
4. 品牌可规划置景
5. 杂志媒体方官博会配合品牌需求时间发布

STEP2

头肩部达人开箱内容植入合作，引关注

预热期

爆发期

持续期

开箱植入合作



- ✓ 购物开箱安利种草分享品牌开箱初印象
- ✓ 上身穿搭展示效果，安利#明星同款
- ✓ 软性安利穿搭感受，青春少女必备款

投放量级：头肩部KOL+中腰部KOL

预估数量：微博头肩部达人1-2个+小红书头部达人1个+中腰部达人1-2个

预估预算：14w

投放时间：4月19日-4月23日

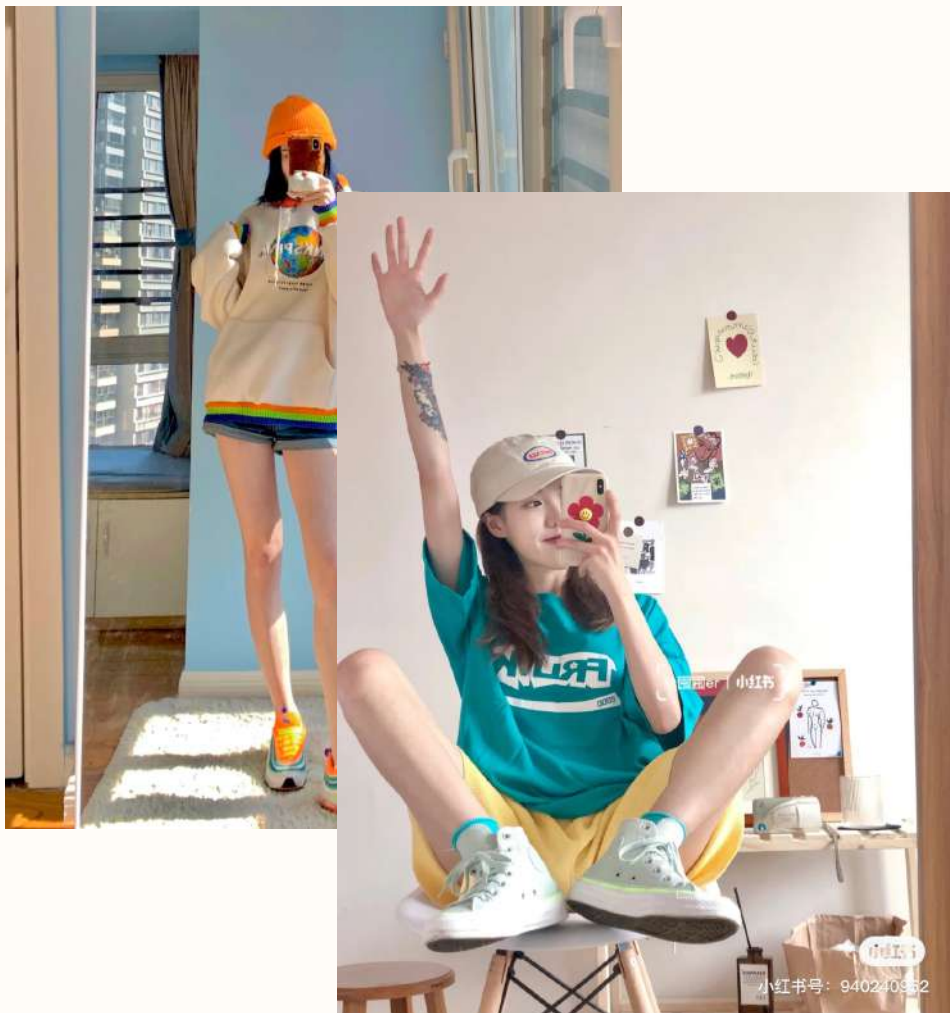
STEP3

达人及KOC夏日穿搭OOTD，爆款打造强化种草

预热期

爆发期

续热期



初春穿搭OOTD

主题方向：初春缤纷/色彩穿搭OOTD/定制款repo

内容方向示例

- ✓我也有明星同款了！我真香了
- ✓乔丹果冻鞋 | 元气满满的夏日穿搭
- ✓这双鞋真的太适合夏天了

投放量级：腰尾部达人+KOC 公众号营销星球

数量预估：微博腰尾部达人5-7个+小红书中腰部达人6~8个+
初级达人8-10个+KOC5-8个

费用预估：18w

投放时间：4月19日-4月23日

STEP3

达人及KOC夏日穿搭OOTD，爆款打造强化种草

度假LOOK



春游场景



OOTD场景



购物推荐场景



续热期

(4月24日-4月27日)

达人晒单OOTD

爆款持续露出

晒单日常OOTD
持续长尾沉淀产品口碑

STEP1

小红书达人/KOC持续晒单和OOTD植入，爆款露出

预热期

爆发期

持续热期



日常穿搭OOTD

主题方向：初夏缤纷穿搭OOTD

内容方向

晒单！百元就能get的明星同款穿搭

夏日缤纷穿搭？就看这篇

投放量级：腰尾部达人+KOC

数量预估：小红书中腰部达人2-4个+KOC5-8个

投放时间：4月24日~4月27日

费用预估：3w

传播回顾

PHASE I 预热期

官方微博/微信抽奖带动关注



概念曝光，卷入目标用户关注
预热产品发布

PHASE II 爆发期

明星seeding首发带动大曝光

头肩部KOL开箱植入，带动关注

腰尾部达人OOTD打造爆款



夏日缤纷爆款流出
明星效应+KOL打造曝光和关注

PHASE III 持续期

晒单OOTD爆款持续露出



持续爆款露出
PR投放优化SEO影响



PART 04

预算及效果

EFFECT

预算分配

传播阶段	传播平台	传播内容	达人量级	合作形式	预估数量	预算分配
	/	盲盒礼盒及周边	/	/	54个大礼盒+2000个小礼盒（含周边）	5w
发布期+爆发期	微博	艺人Seeding	明星艺人	图文	1个	10w
		购物/开箱植入	头肩部达人	开箱视频植入	1-2个	6.5w
		夏日穿搭OOTD	腰尾部达人	图文OOTD	5-7个	5.5w
	小红书	盲盒礼盒开箱	头肩部达人	开箱视频植入	1-2个	5.5w
			中腰部达人	开箱视频植入	1-2个	2w
		夏日穿搭OOTD	中腰部达人	图文OOTD	6-8个	5.5w
			初级达人	图文OOTD	8-10个	5.5w
			KOC	图文OOTD	5-8个+10个（赠送）	1.5w
续热期	小红书	晒单OOTD	中腰部达人	图文OOTD	2-4个	1.5w
			KOC	图文OOTD	5-8个	1.5w
合计打包价						50w

效果预估



微博

传播曝光
1000w+

项目传播互动
9600+



小红书

传播曝光
21w+

项目传播互动
8200+

THANK YOU

SUMMER

