

代言人叛变为砍价官——东鹏国庆双节促销

- ◆ **品牌名称:** 东鹏瓷砖
- ◆ **所属行业:** 家居类
- ◆ **执行时间:** 2020.09.21-10.03
- ◆ **参选类别:** 家居类

在2020年疫情打击各行各业的情况下，
互联网时代下消费体验升级被快速推向需求前列，
各类商品都纷纷进入明星网红直播带货行列，在国庆中秋双节背景下更纷繁呈现。
东鹏作为一个拥有48年历史的行业领军企业，在产品、理念及技术上一直领先行业，早在年初就已经紧跟趋势开启了带货直播15场，双节是各大品牌争相占领的消费节点，东鹏也亟待寻求新突破。

让一场简单的直播具备
话题性+参与性+有效转化

刘涛作为东鹏的品牌的代言人，同时也正是聚划算签约的主播刘一刀
这样一个自带砍价属性和话题性的商业IP
如何巧妙带入到东鹏这次直播带货中，
为直播切实引入流量与关注度，
是本次活动的营销机会。

结合代言人的影响力，通过代言人倒戈消费者的矛盾话题，开启一些列互动传播，联动线上
线下公域与私域流量，为促销活动做出有效引流与转化。

活动传播ROAD MAP

阶段	第一阶段 (9.21-9.23)	第二阶段 (9.24-9.25)	第三阶段 (9.26-9.30)	第四阶段 (10.1-10.3)
目的	事件发酵 明星互动引起关注	全网话题互动 持续热议	明星预告 为直播引流造势	三方流量齐发力 直播收官
内容	<p>事件发酵#龚总喊话刘涛 带话50000单#</p> <p>1/东鹏总裁微博喊话刘涛 2/刘涛微博回应接受挑战</p>	<p>话题互动#全面支招刘涛砍价#</p> <p>1/刘涛砍价哲学预热海报 2/全民互动刘涛免单心愿</p>	<p>直播预告#免单心愿 涛姐带话# #砍价江湖#</p> <p>1/三条短视频登陆抖音 2/垂类大V阿爽好物推荐</p>	<p>刘涛直播砍价总裁 #看直播 抽免单#</p> <p>1/直播预告海报上线 2/三大流量齐聚直播间</p>

预热： 代言人VS砍价官？巧用矛盾微博话题发酵事件

STEP1: 引起话题 #东鹏董事长喊话代言人刘涛#



刘涛tamia ✓

9月21日 19:00

#喊话刘涛给你买单# #东鹏瓷砖卫浴双节盛惠# 我来应战啦！这次特意找东鹏总裁要了砍价特权，👊👊👊砍下50000单的挑战，我们一起来完成！👏👏 @东鹏瓷砖官方账号 @东鹏整装卫浴

@东鹏瓷砖官方账号 ✓

#东鹏瓷砖卫浴双节盛惠#听说刘涛最近直播带货非常犀利，众多商家价格纷纷被其砍倒。这次砍价砍到自家代言的品牌，东鹏总裁坐不住啦，亲自出来喊话刘涛。一场代言人与总裁的砍价大战一触即发。涛姐@刘涛tamia，你敢应战吗？😎@东鹏整装卫浴 #喊话刘涛给你买单# 东鹏瓷砖官方账号的微博视频



9月21日 12:15 来自 微博 weibo.com 已编辑

14101 | 77 | 705



家居设计 · 170万次观看

@东鹏瓷砖官方账号:#东鹏瓷砖卫浴双节盛惠#听说刘涛最近直播带货非常犀利，众多商家价格纷纷被其砍倒。这次砍价砍到自家代言的品牌，东鹏总裁坐不住啦，亲自出来喊话刘涛。一场代言人与总裁的砍价大战一触即发。涛姐@刘涛tamia，你敢应战吗？😎@东鹏整装卫浴 #喊话刘涛给你买单# 东鹏瓷砖官方账号的微博视频

1/东鹏总裁，微博视频喊话代言人刘涛

东鹏总裁在微博上喊话代言人刘涛，发起50000单直播带货挑战。为此，东鹏董事长特批代言人砍价特权。

2/刘涛官方发布微博，回应东鹏董事长喊话

刘涛微博发布官方回应海报，接受挑战。并宣告自己做为“首席砍价官”为粉丝砍价，号召大家“支招”。

STEP2: 讨论话题#全民支招刘涛砍价#

3/全民支招刘涛砍价话题接力

明星粉丝号、蓝v、kol等支招刘涛砍价，ugc各种砍价招数。营造全网吃瓜群众，为刘涛砍价天马行空的支招。

4/发布#刘涛的砍价折学#

通过网友的支招，砍价官刘涛行使砍价特权，发布自己的砍价折学，为粉丝和消费者成功争取5大福利折扣。



通过5张刘涛砍价哲学预热海报带出本次促销的政策亮点

STEP3: 发起互动#免单心愿, 涛姐带话#



随着砍价哲学预热海报的发布，刘涛在全网发起互动话题#喊话刘涛给你免单#并登上热搜。全网转发刘涛免单心愿海报，大量粉丝UGC免单心愿语录。

微博话题持续发酵，官方对网友#喊话刘涛为你免单#的免单心愿进行翻牌，话题截至9月30日，阅读量高达**5493.9万**。

蓄客： 买东西砍价“找对关系”，抓准消费者的需求心理

在中国这个讲关系的社会，买个东西也不例外

砍价，还是得找对人——

刘涛，做为东鹏品牌代言人这层关系

挺身而出，化身砍价官，为消费者直接和总裁砍价，拿到心仪的价格

STEP4: 活动冲刺#拿不到心仪好价, 我帮你砍#——短视频平台接力



三条《砍价江湖》登陆抖音短视频平台, 开启信息流刷屏。“拿不到心仪的价格?” “砍价就要找总裁”的消费痛点通过短视频方式进行传播, 锁定家装消费标签用户, 精准投放进行转化蓄客。9月26日, 三条趣味短视频在微博和抖音发布, 预告10月3日直播

短视频抖音信息流国庆前4天累积**3725万+**浏览量, **点击近31万次**



<https://v.qq.com/x/page/f3162604e7q.html>
<https://v.qq.com/x/page/u3162b9cqwe.html>
<https://v.qq.com/x/page/i31623g1d1q.html>

STEP5: 垂类大V自媒体矩阵全线种草, 开启私域流量转化



邀请抖音粉丝**2000+万**的家装达人作为好物推荐官, 探店推荐好物, 并预告接下来10月3日的直播

收官：BOSS天团+明星带货+头部达人，为直播点亮不一样的火花



10月3日当晚的直播，东鹏邀请到刘涛、阿爽作为嘉宾共同直播。同时，东鹏董事长与总裁2位大BOSS也亲自上阵，四人轮番上阵，好戏连连。作为消费者的砍价代言人，刘涛超额完成了立下的FLAG；作为东鹏品牌代言人，更是与东鹏BOSS团亲身体验了一次东鹏瓷卫的产品优势，回顾了东鹏的企业理念及品牌实力。



@东鹏瓷砖官方账号:#东鹏瓷砖卫浴双节盛惠#听说刘涛最近直播带货非常犀利,众多商家价格纷纷被其砍倒。这次砍价砍到自家代言的品牌,东鹏总裁坐不住啦,亲自出来喊话刘涛。一场代言人与总裁的砍价大战一触即发。涛姐@刘涛 tamia,你敢应战吗? @东鹏整装卫浴 #喊话刘涛给你免单# 东鹏瓷砖官方账号的微博视频



家居设计 · 170万次观看



造势话题引起关注

- ✓ 微博话题总曝光达**2.2亿**人次
- ✓ 总裁喊话视频播放量超**170万人次**

趣味内容助力引流

- ✓ 3条短视频国庆前4天累积**3725万+**浏览量 点击近**31万次**

收官之战超额完成

- ✓ 10月3日晚上的直播,观看量达到**206万人次**
- ✓ 累积订单突破**60232份**