

记住这个名字斯维诗

- ◆ 品牌名称：Swisse斯维诗
- ◆ 所属行业：保健品
- ◆ 执行时间：2021.05.21-06.18
- ◆ 参选类别：食品/饮料类

结案视频

请复制以下链接，粘贴到新浏览器页面里观看视频

链接: <https://pan.baidu.com/s/1rdU9TgCgzgtSvG3i0NWP5w>

密码: [ajru](#)

或扫码看视频



案例介绍

Swisse 斯维诗是一个在海外成立的自然营养品牌，自2016年进入中国市场以来，一直以英文名和TA沟通，在线上固定圈层中形成了超高的知名度和销售转换，但从广度而言，品牌的整体认知度依旧低于其竞争对手，在行业中仅排名第5，声量和销量都面临瓶颈。

品牌英文名自带传播难度，中文名“斯维诗”不仅知晓度低，且拗口难记，为了顺应本土化发展，通过新建立的中文名二次打开中国市场，品牌借618节点，通过**抓住中文名“斯维诗”的“绕口”特质，将“短板”放大变成传播“卖点”**，携手王鸥输出《记住这个名字斯维诗》系列洗脑短片，行业突破性的采用品牌**吐槽式营销**，与年轻人玩在一起，**完成了史无前例的品牌热度和销量巅峰。**

后疫情时代保健品成为全民性的新刚需，并迎来爆发性增长，整体线上保健品MAT202103 市场规模达到620.0 亿，同比增长32.8%。但是品牌面临以下**挑战**：

- 品牌连续3年蝉联天猫国际保健行业销量第一，天猫最受欢迎的进口营养品牌，累积了良好的知名度和销量。但购买和认知人群圈层固定局限在20-40岁的女性，**急需扩圈拉新，同时更多把核心TA打透夯实，并且不断地做年轻化的沟通**；
- Swisse英文名在人群广度覆盖上存在难度，中文名“斯维诗”绕口且无传播基础，如何适应本土化营销需求，**快速提升中文名知晓度**；
- 回到行业大盘市场，品牌在全国范围内大众知名度排名仅为第5，在营销预算仅为头部营销竞品1/9的前提下如何逆势而为，**快速提升品牌知名度**；
- 2021年Q1整体行业销售增速缓慢，如何通过品牌营销在Q2**逆势带动站内销售**；



*图表来源于early data



Swisse品牌力排名

*图表来源于凯度MDF模型输出

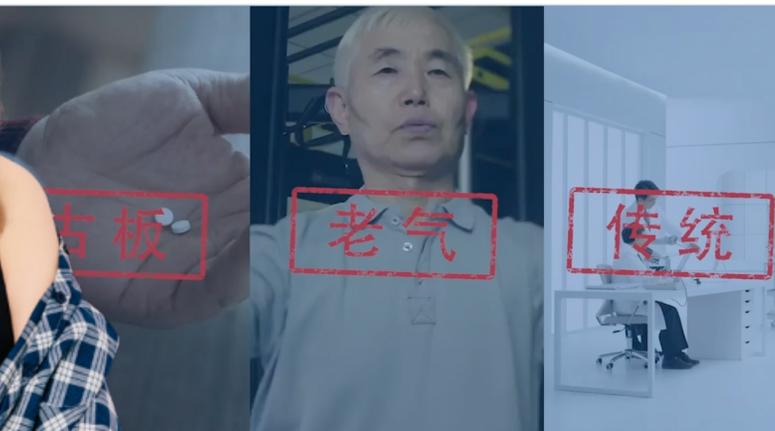
项目目标

- 品牌站内搜索热度指数提升 **20%** ;

品牌中文名站内搜索热度指数提升 **31%** ;

消费者品牌无提示认知效率提升 **13%**
- 品牌微博官方账号关注人数 **涨粉2w** ;
- 巩固天猫行业 **TOP1** , 以品牌声量提升带动整体销量同比 **增长30%** ;

泛90后既是Swisse的既有核心TA同时也是行业持续拉新的族群，他们虽然已开始主动拥抱保健品，但对整个保健品行业的印象依旧是传统古板、老年化，且对广告带有天然的反抗心理，对于直白、带有戏谑、调侃性质的**吐槽文化**都表现出了极大的好感。此次难记的“斯维诗”中文名营销，品牌希望深度抓取TA最痒的地方，**用更简单直白、更年轻化的营销方式与TA玩在一起**，拉近品牌与受众的距离，让TA成为品牌名字的主动传播者，达到扩大宣传范围与力度的效果。



对保健品的固化印象



无吐槽不欢乐



营销策略

品牌与其绞尽脑汁进行纠正教育，何不将“斯维诗”的**绕口短板放大**，转化为传播优势，通过**吐槽式营销**与年轻人玩在一起

核心创意

输出一条直奔主题的《记住这个名字斯维诗》洗脑短片，**紧抓年轻人热衷的吐槽文化**，在片中自埋谐音梗、挑战绕口令等槽点，同步借用UP主力量融入社交平台上火爆的**普通话烫嘴**系列元素进行二次创作，开展**吐槽式营销**浪潮，调动TA跟着品牌一起下场吐槽狂欢不断反哺原内容，烟花式的爆破，全方位渗透品牌中文名。

4 私域裂变，形成刷屏

微信视频号打通微信群、朋友圈、公众号三大生态，深度洞察视频号封闭式分享&裂变机制，设置多项奖励，发动多方社群及KOC力量，一键三连层层涟漪**将官方视频推成爆款视频**；同步精准匹配搞笑、广告创意、影视娱乐类KOL助力破圈扩散TVC，形成超强曝光矩阵。

5 多品牌联动 0成本打造吐槽盛宴

与钟薛高、珀莱雅、薇诺娜、Refa黎珏、小奥汀同样有名字梗的**网红品牌联合发声**，一同下场发酵“吐槽”。发布创意动态海报，通过逗趣自我介绍，求大众记住双方品牌名字。双方互利渗透，**0传播成本轻松将活动声量推向又一波高峰**。

6 顶级媒体大曝光 声量和销量齐飞

依托媒体大数据，精选高度匹配的微博、抖音、爱奇艺、快手等**APP开机大屏**，并联合芒果、腾讯视频等**综艺贴片资源**，精准触达TA，持续渗透“斯维诗”。

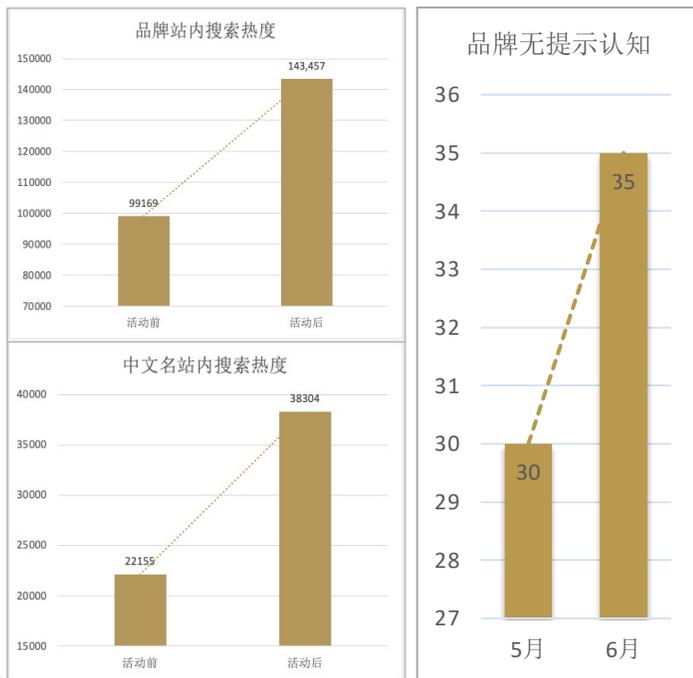
7 双明星直播收割 引爆618销量

品牌大使王鸥联手淘宝刘涛、快手辛选家族、Swisse中国区总经理，组成**超强直播阵容**，完美承接站内外流量，创造销量奇迹。



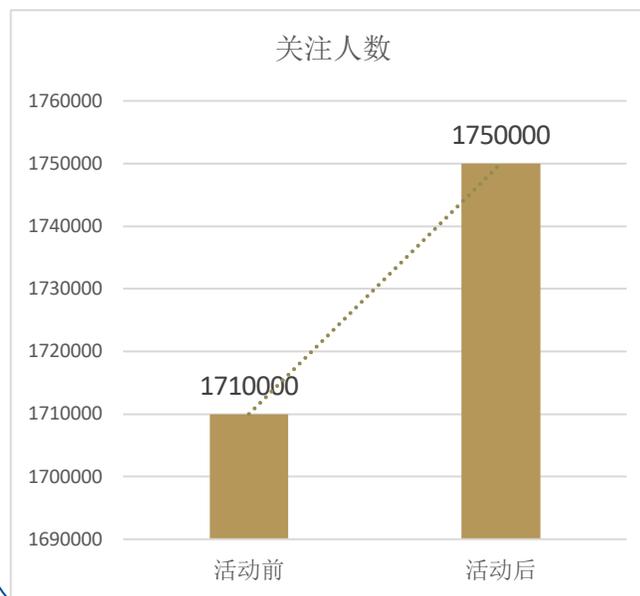
1、品牌认知提升

站内搜索热度指数提升**45%**，**225%完成KPI**；中文名站内搜索热度提升**72%**，**232%完成KPI**；品牌无提示认知效率提升**17%**，**131%完成KPI**



2、品牌关注提升

品牌微博官方账号关注人数**涨粉4w**，**200%完成KPI**，Campaign开始前微博粉丝数据为171w，活动结束后微博粉丝数为175w；



3、销量提升

获得天猫、京东、唯品会、考拉四大平台**保健行业NO.1**，且品牌整体销量同比去年同期活动**增长35%**；



*热度指数数据来源于阿里生意参谋，2021.06
*无提示认知数据来源于kantar消费者调研数据2021.06

*由Swisse官方微博后台统计，2021.06

*由Swisse各大电商平台旗舰店后台统计，2021.06