

## 脆脆鲨×小米黑鲨手机，双鲨电竞跨界营销

广告主：雀巢脆脆鲨

所属行业：快消类

执行时间：2019.10.28-11.30

参选类别：跨界营销及 IP 应用

### 营销背景

随着电竞行业的火爆，吸引了越来越多年轻人的关注。10月27日，雀巢宣布与王者荣耀职业联赛（KPL）正式合作，并为此推出了一款全新的 mini 版雀巢脆脆鲨——“小闪充”系列，可以及时、方便地为游戏玩家随时补充能量。同时，正值双十一，脆脆鲨希望能与小米跨界联合，针对游戏人群，进行品牌及新品的推广。

### 营销目标

- 1、找到打游戏人群及场景；
- 2、强化游戏场景和脆脆鲨关联；
- 3、发挥小米生态优势导流电商。

### 策略与创意

#### 【营销洞察】

通过小米 DMP 平台对小米用户中游戏人群的分析，我们发现，在所有电商行为中，游戏用户对手机需求最旺盛，对食品需求第二。打游戏等待时间很长，过程很无聊。嘴闲，是无聊等待时刻最大的痛点。而 68.4% 的游戏用户喜欢在游戏等待时刻吃零食。



【数据来源：小米游戏用户调研-问题“loading 时间你通常在做什么”，题目为多选】

**【营销策略】**

将“小米黑鲨手机（专属游戏手机）”与“脆脆鲨”跨界联合，打造“双鲨王者”联盟，打通小米全生态-产品、渠道、市场层面，进行造物、造景、造势营销。

核心产品	“双鲨电竞欢趣盒”礼盒+脆脆鲨定制数据线等礼品
核心概念	锁定游戏人群，借助小米科技力，强化游戏场景与脆脆鲨的关联，与黑鲨跨界带动销量
BIG DAY	“黑鲨双鲨超级电竞节”联合活动页面上线，流量互导
媒介传播	优质APP信息流黄金资源位最大程度扩大曝光
Social话题	social平台传播#双鲨大玩咖# 互动话题，聊聊你的电竞小癖好 树立品牌主张
双品牌 公关传播	微信公众账号、门户网站助推事件声量

**执行过程/媒体表现**
**【亮点 1：造物-跨界打造“双鲨电竞欢趣盒”】**

小米黑鲨手机，作为电竞玩家必备硬件，斩获游戏手机品类销售额/销量双冠军。为了加强脆脆鲨与游戏的强关联性，脆脆鲨&黑鲨品牌联合，定制“双鲨电竞欢趣盒”礼盒，作为送给游戏人群的最佳礼物，吸引和激励游戏用户的关注和购买。



双鲨电竞欢趣盒：脆脆鲨零食+黑鲨手机

双鲨一拖三数据线

**【亮点 2：造景：打通电商渠道，打造“超级电竞节”】**

借势京东双十一，联合脆脆鲨、黑鲨手机的京东旗舰店，打造“双鲨王者”超级电竞节。设置主题活动，如手气大 PK，微博话题有奖互动等，以双鲨电竞欢趣盒、定制版数据线作为激励，刺激用户购买。通过流量互导，助力双十一销售。



**“双鲨王者”超级电竞节**

吃脆脆鲨 用黑鲨 手口不停 游戏必赢

黑鲨自营官方旗舰店 雀巢休闲零食自营旗舰店

全场最高优惠400元 低至满199减100元

**活动一 手气大PK** 活动时间：11月1日、11月11日

11.1日最大单即送  
黑鲨游戏手机2 Pro一台（共计1台）

11.11日最大单前两名  
即送黑鲨游戏手机2 Pro一台（共计2台）

雀巢休闲零食 自营旗舰店

黑鲨京东自营官方旗舰店

11.1日、11.11日  
购买黑鲨手机  
第1名、11名、111名、1111名...  
以此类推用户  
分别获赠脆脆鲨畅享大礼包一份

**活动四 微博有奖话题互动**

活动时间：2019年10月28日-2019年11月11日

红蓝buff太难拿，游戏缺血秒回城？参与讨论【开黑缺血时刻，你有什么独家回血秘籍？】带#双鲨大玩咖#话题，并@脆脆鲨 @黑鲨游戏手机，即可参与抽奖，“双鲨电竞欢趣盒”、“脆脆鲨限量版礼盒”双重豪礼等你来！敬请关注@脆脆鲨@黑鲨游戏手机官方微博

**【亮点 3：造势：海量曝光，引流转化】**

- 1、黑鲨手机开放系统级入口优质资源，精准覆盖游戏人群。
- 2、脆脆鲨&黑鲨游戏手机官方微博，联合互动，预热引爆双十一联合活动。
- 3、小米移动端信息流、视频前贴片，通过筛选游戏人群，进行精准投放，引爆品牌曝光并引流电商。





### APP下载

90天内安装游戏APP, 如 王者荣耀、绝地求生、和平精英、阴阳师、第五人格、小米赛车、QQ飞车等



### 搜索行为

用户主动搜索过关键词, 如 KPL 联赛、农药、凯教程、阿珂教程、英雄联盟, DOTA, 吃鸡、大吉大利、跑毒、瓶子解说 等游戏专业用语



### 浏览及收藏行为

90天内浏览游戏相关视频, 如 王者荣耀教程解说、英雄联盟比赛, 云顶之弈, 吃鸡教程等

## 营销效果与市场反馈

- 1、广告曝光总量近 1.7 亿次, 点击总量近 513 万次, 点击人数近 406 万人, 人均点击次数 1.27 次, 超客户预期完成。
- 2、广告投放期间, 小米用户每日搜索“脆脆鲨”关键字的搜索量比平日提升 40%, 双十一活动期间, 搜索量比平日提升近 150%。