

# 威王

**所属行业：**日化品

**参选类别：**数字营销最具创新精神品牌

## 品牌简介

威王是朝云集团重点打造的高端清洁品牌，以“除垢更除菌”的品牌定位，致力于为有清洁需求的消费者提供洁净、安全、健康的生活空间。威王拥有丰富的产品线，品类涵盖清洁场景的方方面面，产品拥有卓越清洁力和 99.9%除菌率。经过不断地革新科研，培育出威王除菌包、威王消毒液等热销明星单品，成功占领消费者心智，市场份额节节攀升，畅销全球多个国家和地区。

## 2019 年数字营销创新性表现

【首创医学健康类 IP 携手】经过洞察目标群体信赖医生专业推荐的突破点，威王携手丁香医生大 IP，推出联名款包装，为威王消毒液做权威背书，迅速提升品牌知名度和产品信赖度；

【全渠道创新营销模式】威王采取线上线下多场景的沟通方式，精选优质内容登陆抖音、微博、微信等平台，大范围种草，曝光同步转化销量；除此之外，威王在线下投放地铁广告、电梯框架海报等，进一步扩大品牌和新品曝光；

【开拓全新销售渠道，营销成果显著】威王入驻丁香好物馆，开拓全新销售渠道；同时，联合宝宝树母婴垂直平台，发起社群团购、全国威王进社区活动等，并在终端打造超过 5000 家形象店，将丁香医生的形象最大化使用，为销售引流，实现品效合一。

## 代表案例

### 威王联名丁香医生权威 IP，创新营销撬动强势转化

项目策略核心和亮点：本案例的策略核心是由丁香医生带起话题热度，接着威王官方承接话题传播，最终引爆热议并导流转化，形成完整营销闭环。

亮点一：权威 IP（丁香医生）首度合作，联名款消毒液开启破局之势；

亮点二：多场景精准营销，线上线下强势引流；

亮点三：开拓全新销售渠道+带货大咖加持=口碑销量双丰收；

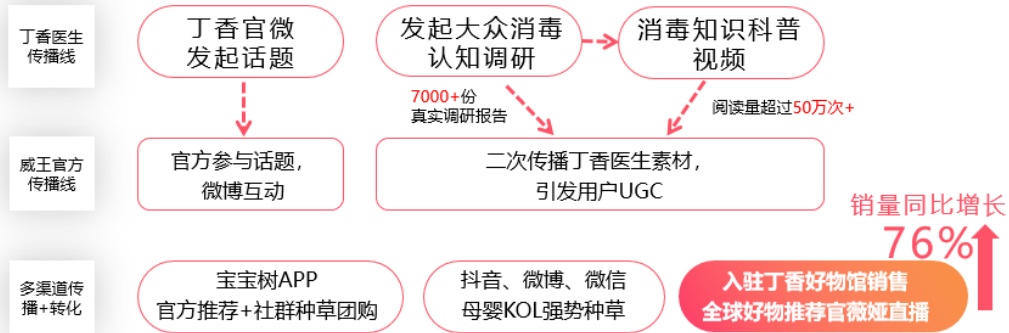
亮点四：数字整合营销，多平台扩散传播，品牌声量暴涨。

## 营销策略与创意思路

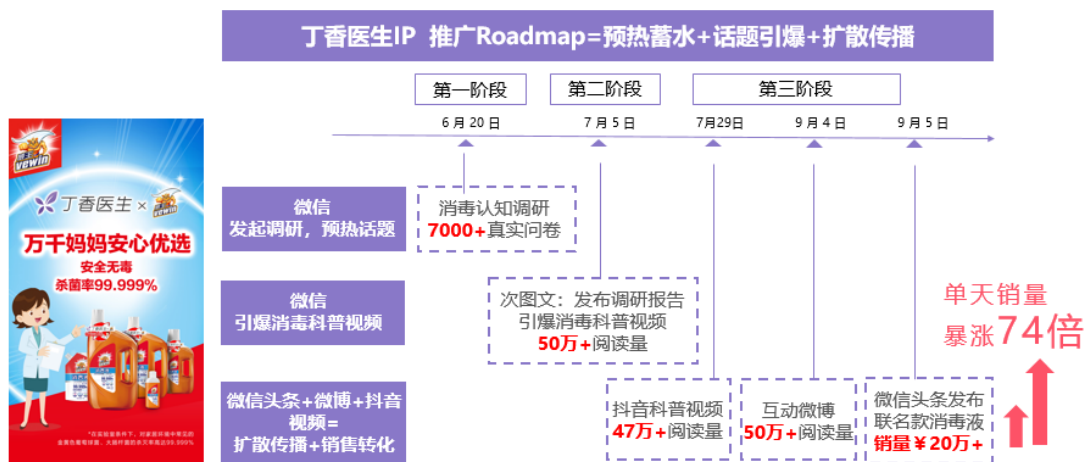
01 丁香医生带起话题热度

02 威王官方承接话题传播

03 口碑线引爆热议，导流转化



## 亮点一：权威IP首度跨界，联名款消毒液破局之势



## 亮点二：多场景精准营销，线上线下强势引流

01 线上：微博微信抖音强曝光+电商平台种草

8大KOL+自媒体强曝光



电商平台：专业背书、权威种草



亮点二：多场景精准营销，线上线下强势引流

02 线下：5000+终端形象店打造、1000+威王安心家进社区活动、全国5大城市广告投放

终端形象店打造



威王安心家进社区活动



全国5大城市：地铁广告、电梯海报投放



亮点三：开拓全新销售渠道+带货大咖加持=口碑销量双丰收

单天销量突破 **¥20万+**

2分钟热卖 **10000+**套

开拓全新销售渠道——丁香好物馆



全球好物推荐官 薇娅Viya



亮点四：数字整合营销，多平台扩散传播，品牌声量暴涨

导流销售：威王消毒液销量同比增长**76%**，卖爆的联名款！



丁香医生矩阵  
微信+微博+抖音



母婴+生活类KOL矩阵  
微信+微博+抖音



垂直母婴平台——宝宝树矩阵  
APP官方推荐+微信+社群营销  
(社群冠名曝光+种草+团购接龙)

项目优异成果:

通过威王与丁香医生的合作，为威王消毒液提供了有力的产品背书，成功帮助线上和线下终端打造专业可信赖的形象，帮助产品动销；同时，开拓丁香好物馆的全新销售渠道，微信投放 1 个头条+1 个次条创造近 50 万的销售额；由于丁香医生的背书合作，帮助威王赢得好物推荐管薇娅的信任，开启威王与薇娅年度战略合作，威王消毒液全年共直播营销 4 次，创造近 200 万销售额。

项目整体曝光量超过 1 亿次，威王线上线下全渠道消毒液销售额同期提升 76%，威王品牌搜索指数同比增长明显高于竞品，品牌声量和销量双双提升。

**总案曝光量突破 100,000,000+ 次**

**全国 5000+ 家终端形象门店打造**

**威王安心家科普进社区活动  
全国 1000+ 场，直面 120 万+ 人群**

**5 大城市全覆盖  
地铁灯箱广告、电梯海报**

”  
**曝光**



”  
**转化**

**威王消毒液销量同比增长 76%**

**入驻丁香好物馆全新销售渠道，  
单天销量突破 ¥ 20 万+**

**薇娅 2 分钟热卖 10000+ 套**

