

## 锤子发布会每次呼一次送一台坚果 3，京东直播创意引流

广告主：京东

所属行业：电商

执行时间：2018.04.02 - 04.09

参选类别：创意传播类

### 营销背景：

2018年4月，各大手机品牌新品风起云涌，新品迭出。4月9日，锤子科技发布新品手机坚果3。作为战略合作伙伴的京东，需吸引用户上京东购买京东独家首发的新品。因此，京东打造了一起关于锤子科技新品发布的整合营销传播活动，借此吸引用户上京东购买新品。

### 营销目标：

提高坚果3新机在京东平台的首发曝光，从而引导购买。

### 策略与创意：

锤子科技每次举办新品发布会时是其流量曝光最高的时期，会吸引上亿的流量，在上百家直播平台都将同步进行发布会直播。营销活动要想做出效果，需要借助此流量爆发节点。

基于用户对新品的好奇和关注，想要第一时间获得新品的心理，京东直播想要在众多直播平台中脱颖而出，需要一种全新的互动性高的直播玩法来吸引观众。不能只是简单的看直播送奖品。

#### Idea

通过观看锤子科技历年的发布会，我们观察到每次发布会现场会持续不断地爆发欢呼声。由此产生直播创新玩法“发布会现场每次呼一次，即送出一手机”。



## 执行过程/媒体表现:

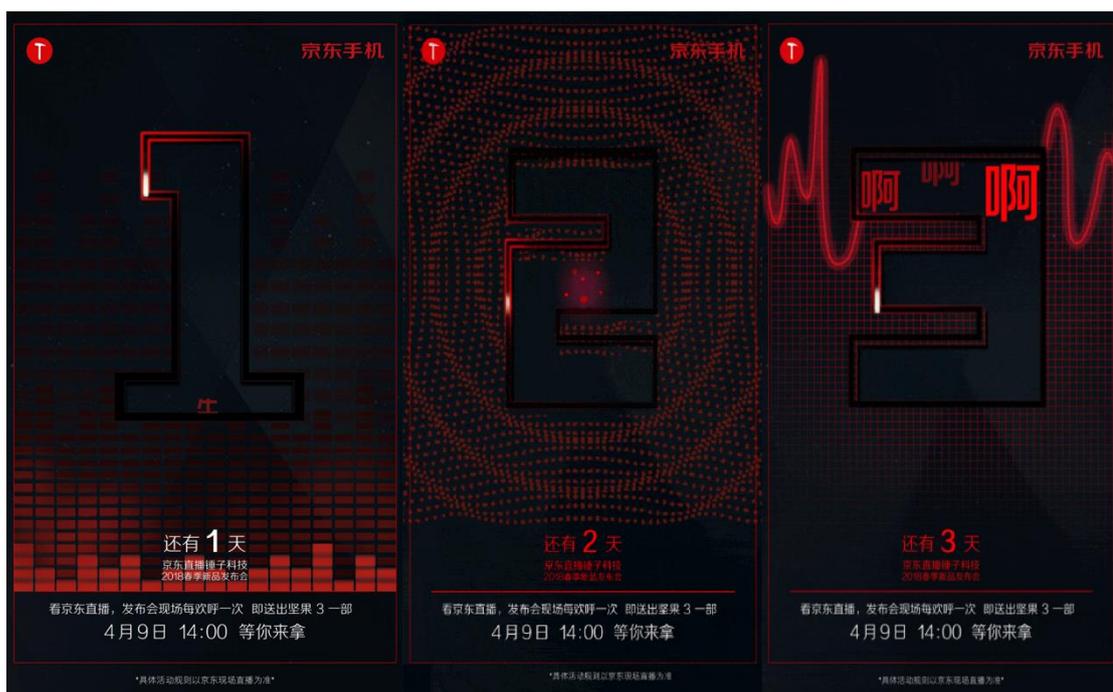
**概述:** 在发布会直播前夕, 基于“欢呼声”创意制作一系列多元化传播物料, 如街访视频、动态海报、混剪视频、引流海报、微信内容深度合作等, 持续吸引用户关注, 并带出“每欢呼一次即送一台新机”的直播玩法。构建以京东手机与锤子科技官微为主, 知名微博、微信、今日头条自媒体大号联动的传播矩阵。为京东直播平台引流, 有效提高坚果3新机曝光。

**1、悬疑新机试玩街访视频:** 在北京各大商圈及学校随机采访路人, 并提供试玩锤子科技新手机的机会, 通过记录他们的用后感, 来引发消费者对新机的好奇与期待, 从而关注到发布会。

腾讯视频链接: <http://v.qq.com/x/page/q0622lj8ljg.html>



**2、动态海报:** 发布以“哇”、“啊”、“厉害”、“牛 X”等等欢呼声组成的动态倒计时海报, 为发布会的开始渲染气氛, 并暗示直播玩法。





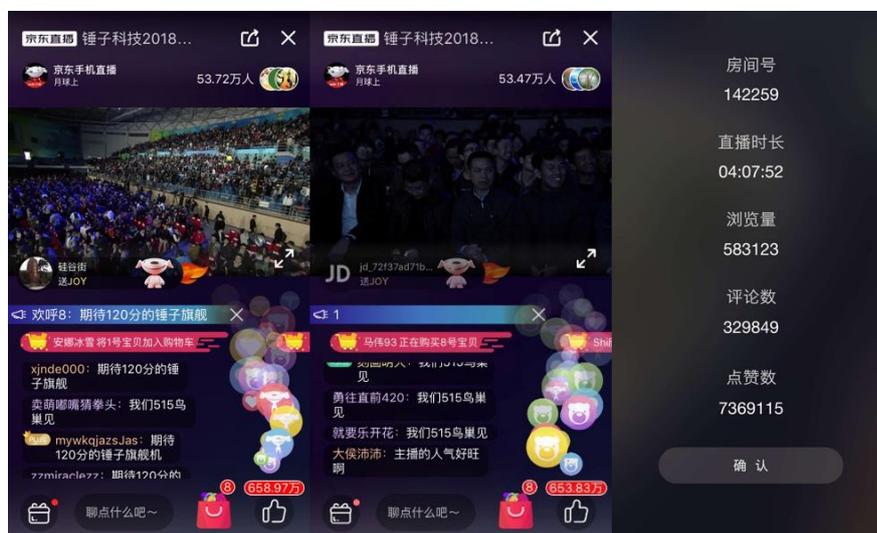


## 营销效果与市场反馈：

1、Social 媒体曝光量突破 5000 万+，与西二旗生活指北进行内容策划+原创内容微信合作合作文章《我们为什么热爱加班》后台显示阅读量高达 350000+，实现高效引流。



2、京东直播发布会期间观看人数达 583000+，评论数 320000+，点赞 7300000+。



3、直播玩法仅用 17 台手机，使得锤子科技坚果 3 新机在发布会当天开售仅 120 秒销售额即**突破千万**，并斩获当天京东手机**单品销量冠军**。

中国电信 4G 4:09 100%

超级新品日

JD.COM  
超级新品日  
新科技 / 新潮流

# 超级战报

## 4.09 锤子科技

### 硕果累累

新品坚果3  
京东手机品牌单品 销量冠军

全天销售额创锤子科技  
2018年开年最高记录

京东直播观看人数583123人  
坐满约7个鸟巢体育馆

515北京鸟巢见

### 巅峰时刻

坚果3 开售120秒销售额  
突破千万!!

### 人气新品

京东手机 | T |

京东 超级新品日

搜“超级新品日”抢先看每一期

@京东手机通讯

