

1664小蓝盒——欢聚无需理由

- ◆ 广告主: 1664
- ◆ 所属行业: 啤酒
- ◆ 执行时间: 2019.08.01-08.07
- ◆ 参选类别: 内容营销类

1) 新的消费增长点:

我们发现，针对的中国中高端酒类消费者，除了传统的节日庆祝型消费之外，消费者有**更多的场合为了庆祝而进行酒类消费**。1664观察到了这个消费需求，并结合自身优势，通过**高端礼盒**的形式，抓住更多中高端人群的消费场景。

2) 场景化营销:

此次活动将“**庆祝**”主题更为具象化展现为不同消费者日常消费酒类场景，通过**场景化的产品沟通形式**，加深礼盒的产品认知度和消费转化。



1

通过沟通庆祝的主题，让
1664 与受众**建立真正的
联系和共鸣**

2

为1664 打造定制化礼盒，
让庆祝场景具象化

在现代人的生活环境中，欢庆不局限于某个时刻和场合

庆祝重要的时刻



一生中重要的
活动

婚礼
生日
纪念日

...



传统节日

中国新年
中秋节
端午节

...



个人成就

毕业
晋升
中奖

...

庆祝生活中的小惊喜



美好的早餐



空旷的车厢



微信零钱增多

经历初雪



老板心情好



心意商品大减价



在面包房里
碰到一些新
鲜的烤面包

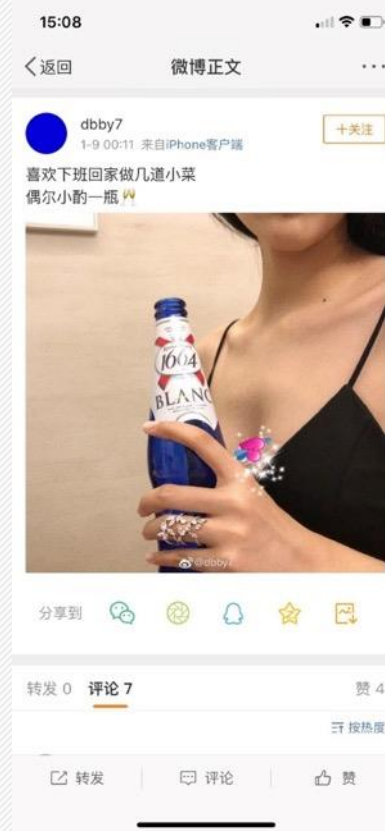
甚至庆祝失意以及随心所欲

庆祝分手



庆祝糟糕的新发型

错过了减肥目标



下班啦，让我们来庆祝吧！



庆祝一周未出门



只为庆祝，不为其他

相比时间和理由

和对的人一起享受优质时光

更为重要

对于庆祝，仪式感也很重要

TA 洞察结论

和对的人一起庆祝才最重要

仪式感

策略

通过创意沟通引发共鸣

通过定制化礼盒让庆祝有仪式感

产品

场景化沟通欢聚无需理由

1664 小蓝盒



1664小蓝盒——欢聚无需理由



1. 庆祝主题沟通



通过定制化的“蓝风铃”口味的居家扩香香薰，不管在家里还是在办公室，都能让聚会的氛围迅速提升。

2. 客单价提升



6瓶装白啤+定制香薰的“小蓝盒”提升客单价，促进销量。

3. 消费者转化



产品的高端形象，转化红酒、香槟等高端酒类消费者。

针对不同的人群特征，根据他们不同的场景诉求，营造产品场景化体验

针对**单身人群**聚会沟通



野餐场景

针对**家中好友**聚会沟通



家庭场景

针对**同事**办公室聚会沟通



办公室场景

核心信息

1664小蓝盒——欢聚无需理由

目标受众需求

庆祝无关时间和地点，重要的是在身边的人

目标情景

单身聚会

和亲友的家庭晚餐

和同事的快乐时光

目标信息传递

↓
尽管没脱单，也不再
孤单

↓
尽管没来由，也尽情
欢聚

↓
尽管要OT，也轻松片
刻

物料

- 限量版礼盒
- 活动主视觉效果
- KOL内容策划

推广渠道

跨多渠道社交媒体平台的时尚、生活方式、旅游和文化关键意见领袖



野餐场景



尽管没脱单，也不再孤独



1664 小蓝盒 欢聚无需理由

家庭场景



尽管没来由，也尽情欢聚



1664 小蓝盒 欢聚无需理由

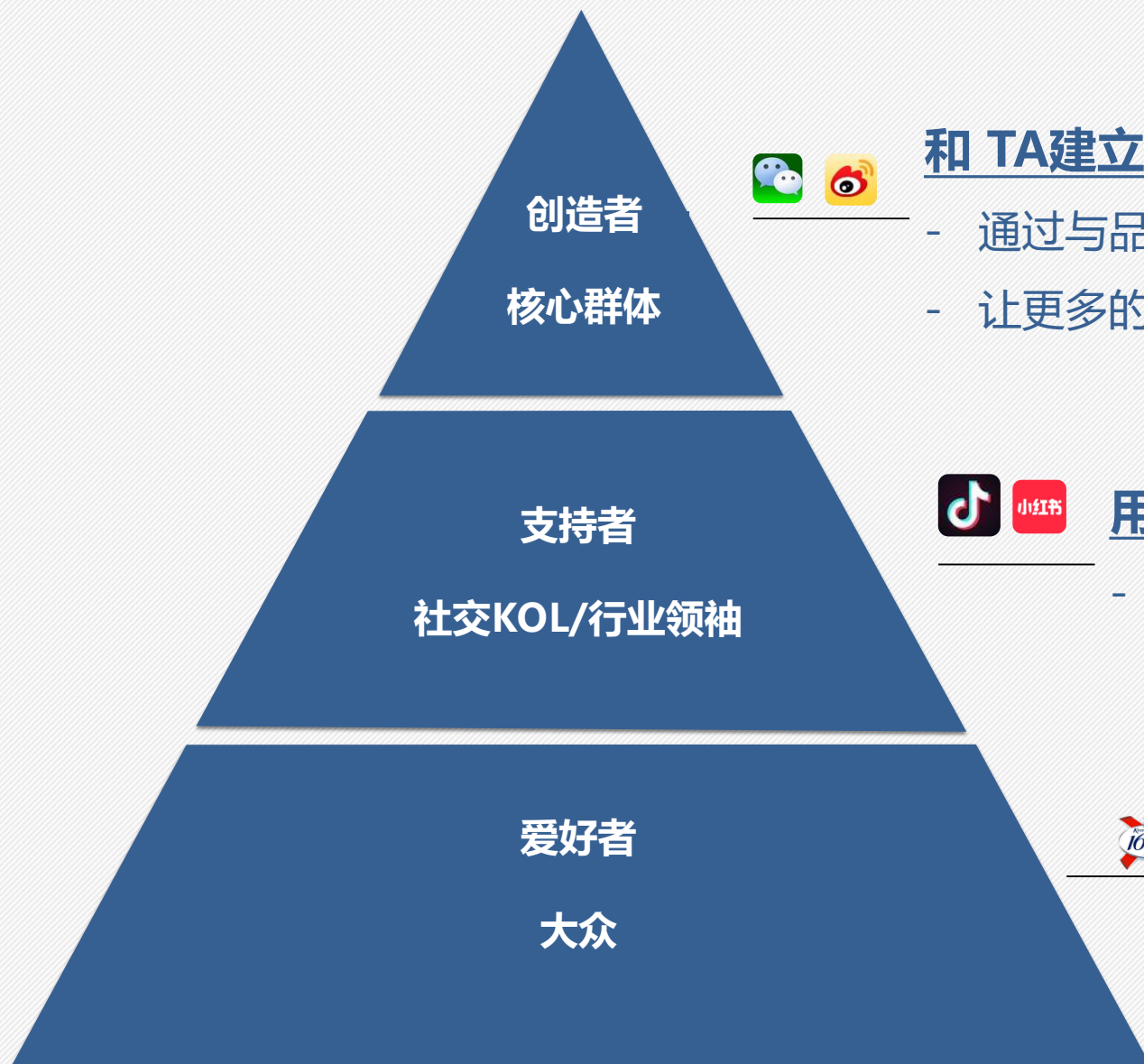
办公室场景



尽管要OT，也放松片刻



1664 小蓝盒 欢聚无需理由



和 TA建立情感共鸣

- 通过与品牌共创内容，讲述自身故事，传达活动理念
- 让更多的TA参与其中分享自己和品牌之间的故事



用他们愿意听的方式讲述

- 生活方式/时尚KOL将文化/摄影KOL与粉丝分享欢聚时刻与小蓝盒的大片与视频



分享真实经验

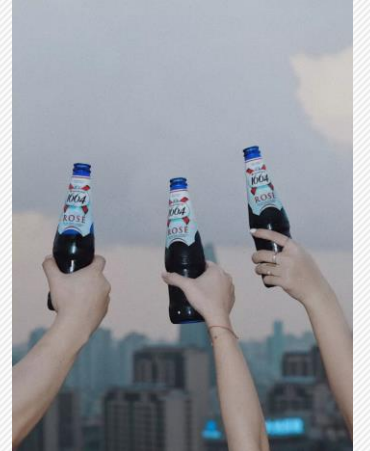
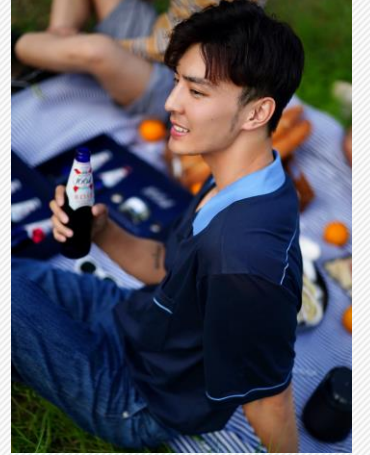
与品牌互动分享 个人体验 (UGC)

◆ KOL 社交媒体曝光:

12 个KOL 账户在 **4** 个社交媒体平台发布他们在庆祝活动时的短片和视频，传达了活动的理念。

◆ 总社交媒体曝光量:

- 目标受众数量: **9,565,037**
- 阅读量: **5,769,032**
- 互动量: **10,659**



我快酸死了噢：感觉气氛好好的样子啊，小蓝盒看着很不错
8月9日 10:23

伊人泪珊 🎁 铁粉：好精美的礼盒🎁，馈赠亲朋好友的佳品❤️
8月6日 12:00

Alan Lau
颜值超高的啤酒哈哈🍷🍷🍷
消费者喜欢“小蓝盒”的设计和传达“欢聚无需理由”的理念
老蒜茄的：1664这个包装有点酷啊👍
不是会员号了：我也要聚会，我也要甜点杂志，我更想要这个小蓝盒！！
8月6日 11:32

楼梯间看风景：哇塞！这个小蓝盒好漂亮啊，一种清新感扑面而来，很有仪式感！
8月9日 09:59 回复 | 5

欢喜藏在眉眼里：夏天就应该配酒啊，这个包装太好看了。是我见过颜值最高的酒了。😊😊
8月6日 13:49 回复 | 1

球球怎么这么好看：这包装好精致，爱了爱了，凯旋1664小蓝盒赶紧get起来
8月6日 11:25

太阳ily：一看就是心动的感觉，我要去入手了
8月9日 10:25

emilyhannan荷 🍷：我现在已经忍不住想要去尝一口了
8月6日 16:59

风吹过我啊：很小资情调的感觉！下单尝尝口感🍷🍷
8月9日 10:36

荔枝不会不甜🍷：决定今天晚上定点1664跟姐妹喝一下！！
8月6日 11:25

苍蓝星LL：夏天和凯旋1664小蓝盒更配哦，一句话，买买买
8月6日 11:25

请叫我羊皮皮儿：哈哈 一定就让人特别心动，刚好发工资了，行动起来
8月9日 10:32

太阳ily：一看就是心动的感觉，我要去入手了
8月9日 10:25

谁是罗：我还没有尝试过这个东西，我回来要买一些。
8月6日 11:31

电视儿童是来来 🍷 铁粉
举杯畅饮🍷
转发 3879 评论 2088 赞 1.4万

中尾巴哪吒 🍷 铁粉
法国风情❤️1664大家一起干杯
家族的！
大喵总攻
我
Renhub等人 共27条回复 >

消费者喜爱1664礼盒传递的法式风情和庆祝理念，前往购买

9-9 10:07 转发 评论 赞 98