**植村秀-夏日出逃妆**

**广 告 主**：植村秀

**所属行业**：美妆

**执行时间**：2022.12.01-12.31

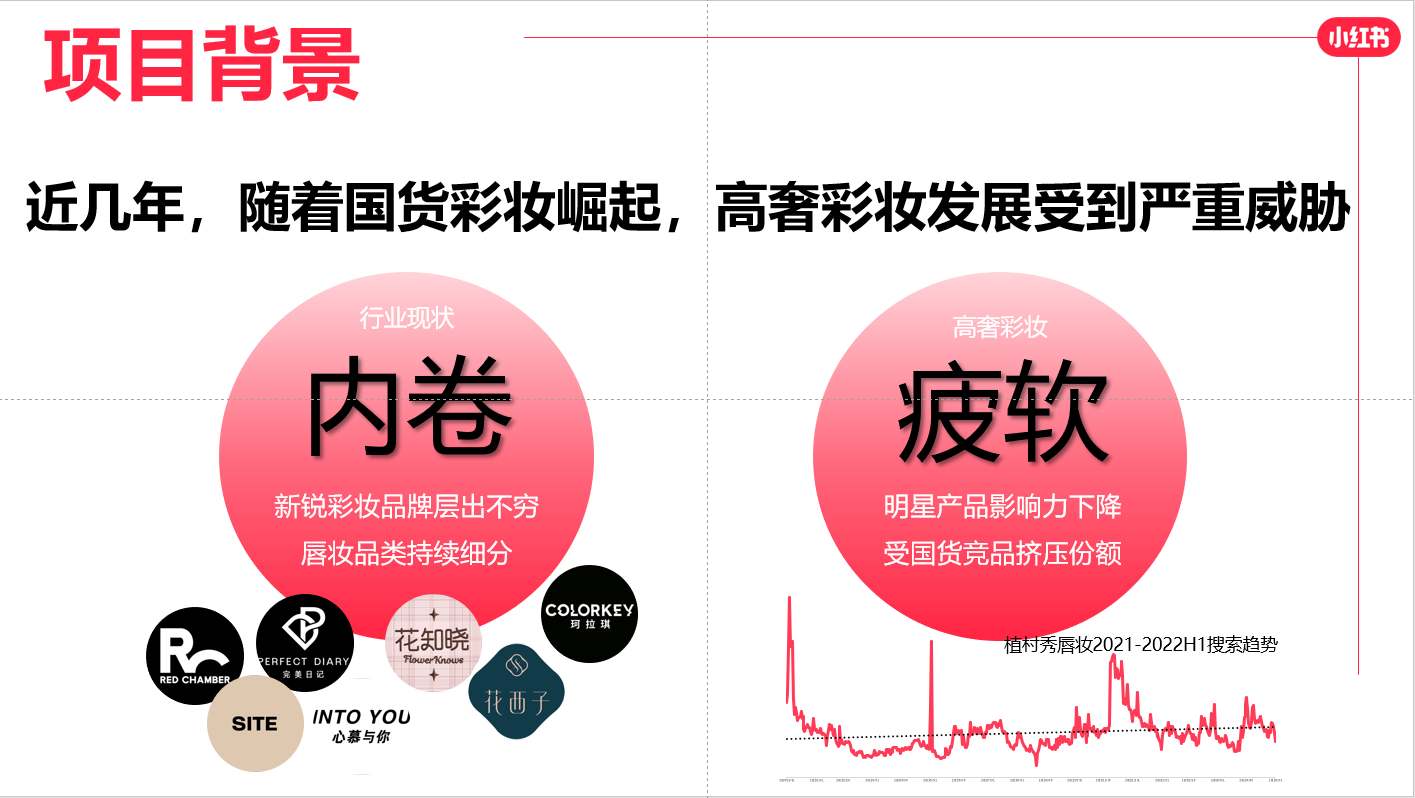
**参选类别**：创意传播类

**营销背景**

以完美日记为代表的国货彩妆品牌层出不穷，唇妆品类持续细分，不断更迭出新。高奢彩妆市场多个大牌受到严重冲击，爆款产品影响力下降。

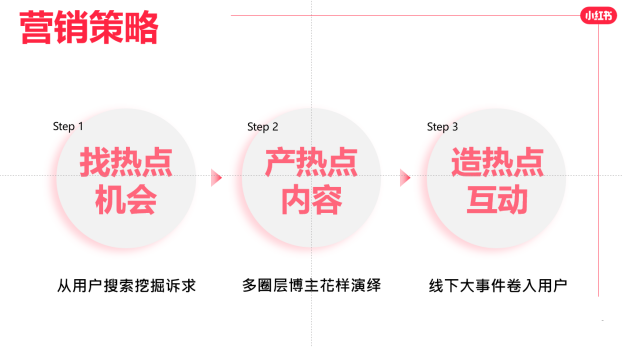
**营销目标**

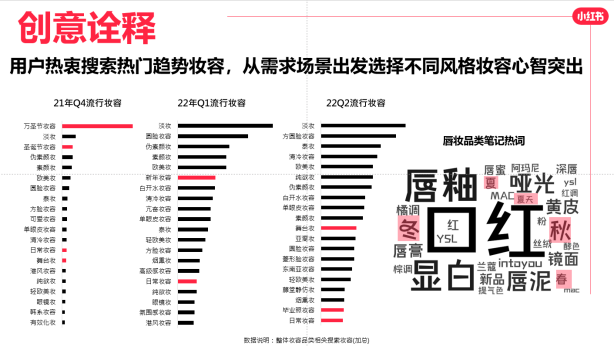
植村秀也从前些年用户心中的热门唇妆热门品牌，近年来热度进入不温不火的状态。亟需话题机会发酵热度，重新吸引用户关注。



**策略与创意**

**洞察机会：**从用户热搜内容中洞察发现，用户热衷于追随站内热门趋势妆容，习惯搜索万圣节妆/新年妆/日常妆/舞台妆等场景妆容及淡妆/伪素颜妆/纯欲妆容等适配于不同场景需求的妆容风格。在用户对于唇妆笔记讨论中发现，用户对于唇妆风格从季节出发心智突出。





**定义趋势：**结合6-8月份夏季传播节点，经历了上半年疫情封控，出行及户外场景大热；同时结合产品特点，植村秀绢感唇釉绢感质地营造氛围感妆效，三个爆款色号打造三种不同风格妆容：清透感/温柔风/鬼马风。



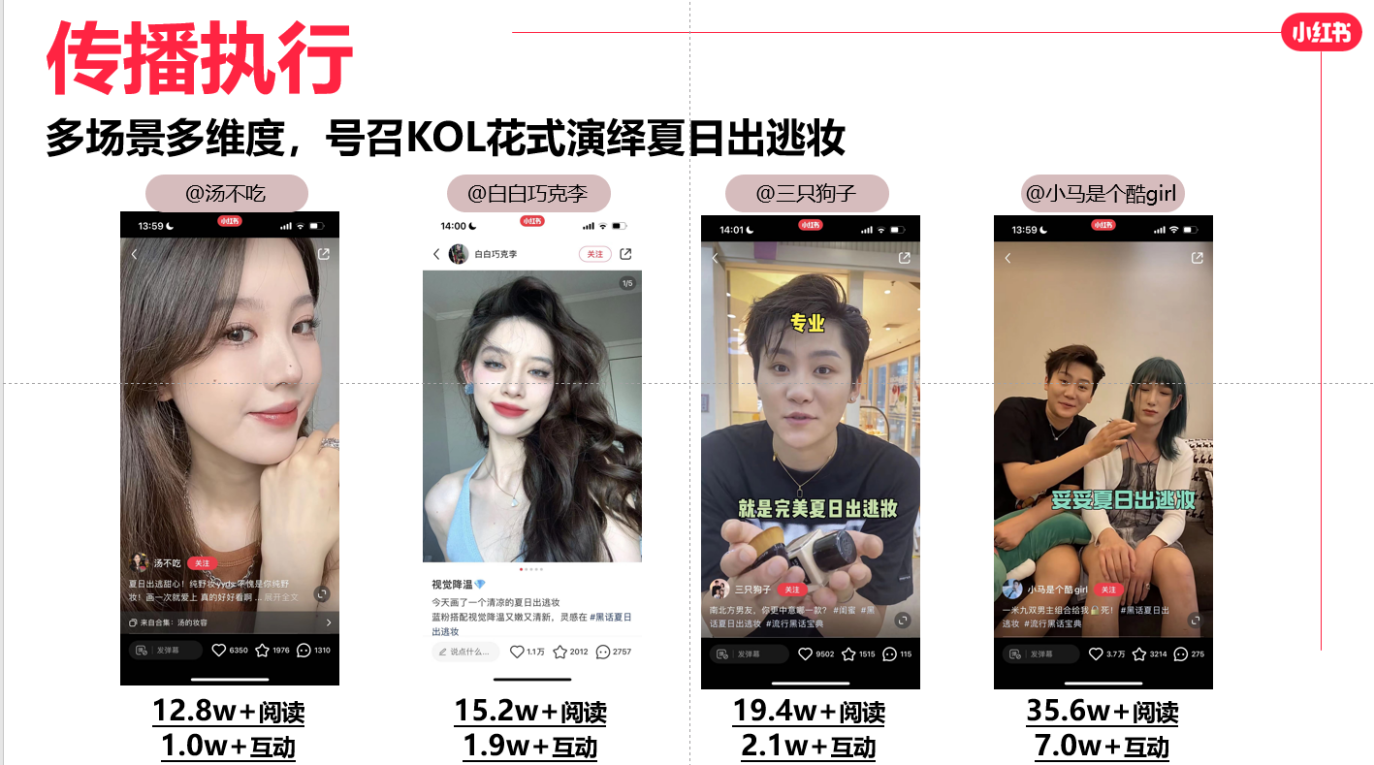
**执行过程/媒体表现**

**小红书全站传播：**

**百万博主牵头造势，高调发布#夏日出逃妆#定制大片**，引20万+用户关注；多圈层美妆博主围绕夏日出逃妆容，用不同色号种草不同风格呈现，如元气女友、神秘少女、个性拽姐等；多场景多维度花式演绎夏日出逃妆，如夏日约会，夏日派对等。

小红书全站优质资源倾斜，曝光升级，多个官方账号发布内容，全站吸睛，福利互动吸引用户参与，引爆夏日出逃热潮。





**线下造势：**

品牌线上热度正盛，顺势引流线下强势揭幕新品口红，植村秀×小红书REDay专薯日**在潮流地标成都春熙路打造快闪互动空间**，创意互动装置+超有料笔记墙，提升品牌活动声量，多位KOL受邀现场打卡，优质内容输出引爆产品种草。



**营销效果与市场反馈**

**项目影响爆了！**整体曝光达1亿+；互动量达1000万+；UGC笔记4.8万+；

**产品热度爆了！**“夏日出逃妆”在2022Q3成为小红书彩妆品类NO.1热门话题；

植村秀绢感唇釉站内同比搜索增长100倍+，从过去品类排名140名+到2022Q3一跃成为TOP14热搜唇妆产品；植村秀口红在站内搜索Q3环比上升85%。

