

杰士邦乡村篮球IP “村BA” 体育营销

- **品牌名称：**杰士邦×京东健康
- **所属行业：**健康行业
- **执行时间：**2023.05.31-06.20
- **参选类别：**体育+数字营销类

- ① **品牌体育基因的横向拓展。** 杰士邦深耕体育营销多年已建立一套完整营销体系，以体育场景为媒拓展男性友好场域，为品牌博得了无数正向价值与能量。篮球场景持续拓宽，从国际高端的NBA职业联赛，到汇聚年轻篮球爱好者的UBK，再到火爆出圈的乡村篮球IP村BA，帮助品牌覆盖大众体育用户和泛人群的诉求，沉淀私域资产，实现长效经营。
- ② **触达下沉市场的有效渠道。** 以乡村篮球内容与话题为抓手深耕下沉市场，绑定京东省心省钱心智、快手平台天然的下沉用户属性，为杰士邦触达下沉市场提供有效的渠道和方式。快手作为最早布局“村BA”赛事的平台，拥有超过10万名优秀的体育创作者，让篮球从“竞技欣赏”演变到“大众体验”，放大草根热爱，共建优质传播资产；
- ③ **大促流量转销量直接手段。** 三方携手绑定「乡村顶流IP博出圈+大众情感促共鸣+高热话题讨论+沉浸赛事体验」放大村BA效应；站外搜索词打造、赛事直播营销组件直接引流，站内话题页承接，促销联动，转化为站内销量。



品

丰富运动营销场景
传递持久热爱品牌精神

效

提升持久系列产品价值力
拉动大促单品爆发

JDH 京东健康 x 快手 x JISSBON 杰士邦

- 借助快手平台放大“村 BA”IP 商业价值锚定下沉市场精准触达目标用户
- 杰士邦品牌“持久”系列单品爆发和京东健康 618 大促低价利益点持续激发用户关注
- 京东健康&快手双平台流量聚合助力流量-留量转化，全域整合营销达实现品效销突破



直播曝光

➤ 村BA决赛官方直播间，杰士邦品牌多维露出；赛事直播线上总观看超3亿，传递持久热爱品牌精神



- ◆ 6.10-6.11官方直播间场观 **1.3亿**
- ◆ 6.11杰士邦直播间转播场观 **807w**
- ◆ 6.10-6.11线下观看人数 **1.4w+**

达人参与

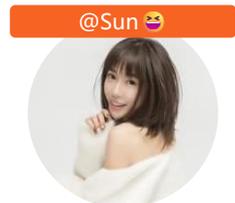
➤ 15位+快手多圈层达人参与话题互动，秀球技整花活为村BA打call；口播引导上京东搜索，享村BA持久促销优惠



粉丝量：38.3万+
cos“大师兄”篮球达人



粉丝量：60.5万+
球技教学篮球达人



粉丝量：66.1万+
手势舞蹈达人



粉丝量：460.8万+
情侣篮球达人

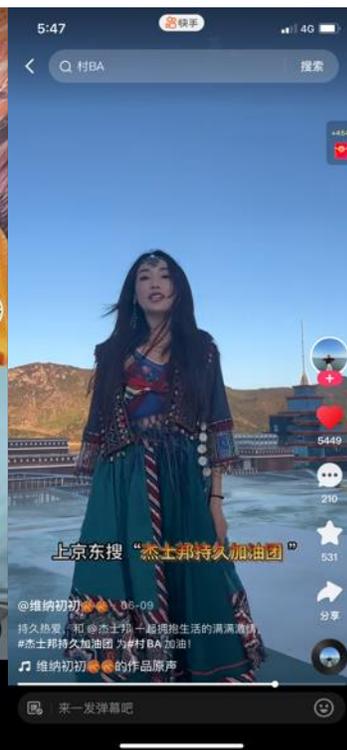
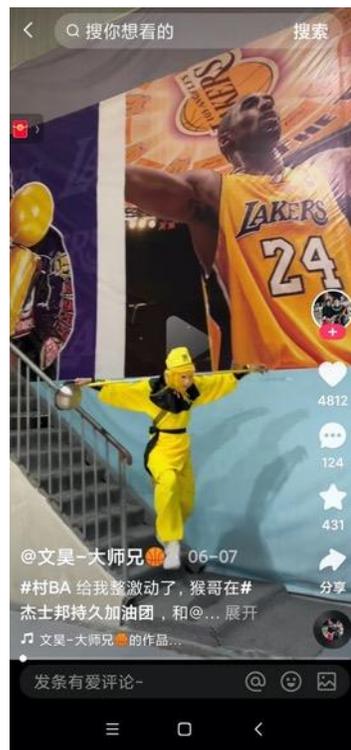


粉丝量：259.1万+
电音创作达人



粉丝量：783万+
豪情舞侠

视频总播放3010w+，总互动12w+



话题互动

➤ 快手上线品牌话题活动，多圈层达人参与，扩大品牌讨论声量；植入杰士邦618持久促销机制，引流京东促转化

#杰士邦持久加油团#活动发起

快手+微博+视频号同步宣发
植入杰士邦618专属优惠



圈层达人互动，植入618大促优惠

达人秀球技和花活
视频和文案植入杰士邦618促销，引导搜索



村BA京东落地页



持久爆款满199-100

持久单品优惠券

核心TA触达

➤ 用户行为路径衔接，核心TA多次触达

看 域外内容场



A1 认知

搜 长线承接: 搜索词+专属页面

搜【杰士邦持久加油团】



A2 吸引

购 6.18核心资源 集中多次触达

5.31 开门红

6.15 高潮开启

6.17 巅峰爆发

新品小魔方 顶部Tab

开屏

看病买药 霸屏

搜索下拉 搜索热榜



A3 行动

杰士邦自营店铺活动

➤ 京东健康X杰士邦村BA特色互动-旧球换新球;店铺&持久专场活动页参与, 免费赠送篮球, 撬动潜在消费欲望



公益海报



村BA落地页活动入口



活动参与页面



流量表现

站内页面访问 **2.5w+**

站内免费渠道访客同比增长 **13.5%**

销售表现

品牌避孕套类目销售增长 **10%**

全店流量同比增长 **18.70%**

成交转化率同比增长 **36.96%**

DT财经 | 618健康消费及营销趋势洞察报告《案例》

