



阿道夫蒂姆森×Keep 奥运节点跨界营销： 「更快、更柔、更香」

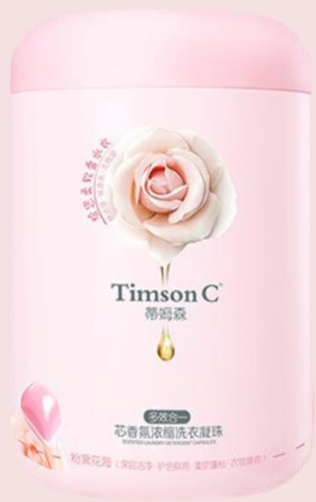
- **品牌名称：**阿道夫蒂姆森洗衣凝珠
- **所属行业：**日化/个护类
- **执行时间：**2024.08.03-08.23
- **参选类别：**跨界联合营销类

基于高增市场与线上流量暴涨两大洗衣凝珠行业动态，阿道夫蒂姆森一直致力于将投放更多的传播内容于线上端口；**作为高端洗衣凝珠品牌，如何借助奥运热点，针对30-35岁高净值女性家庭人群，切入运动流汗场景，放大品牌留香118天的产品卖点，是本次品牌投放的核心诉求；**

- **【市场规模激增】** 市场规模从2015年的仅0.24亿元激增至2022年的26.72亿元；
- **【线上销量暴涨】** 线上电商平台的洗衣凝珠销售额同比增长了17.3%，显示出线上销售渠道的强劲增长势头。

·核心产品·

蒂姆森芯香氛浓缩洗衣凝珠



#小粉罐

#化身行走的香薰机

- 超全能：香柔净护，一颗搞定
- 超留香：香水大师调香持久留香116天
- 超有料：突破技术壁垒，很香，很干净

·核心人群·

30-35岁高净值女性



#精致生活

#运动异味困扰

- 精致家庭主妇、上班族、中产
- 追求精致生活体验
- 运动场景异味困扰

项目传播目标

从「品牌」到「场景」再到「好感」，全面借助奥运热点，实现有效放大

品牌声量曝光+

运动场景心智+

趣味吸睛好感+



运动痛点场景
强绑定



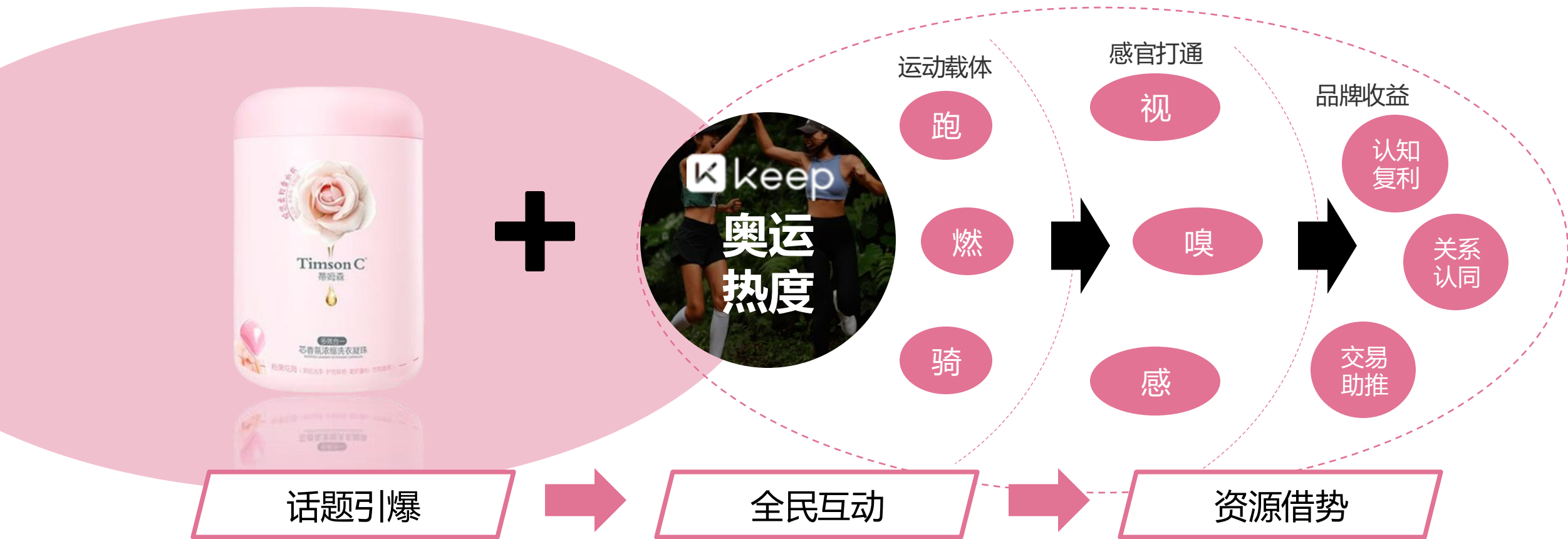
借势奥运节点
蹭热点



可复用的资产
促裂变

蒂姆森携手线上运动头部平台Keep，借势运动场景的无缝植入

打通产品认知壁垒，将复杂卖点具象化在“运动出汗洗衣场景”中



话题引爆

两大病毒视频打造，夸张化手段助力品牌切入运动场景

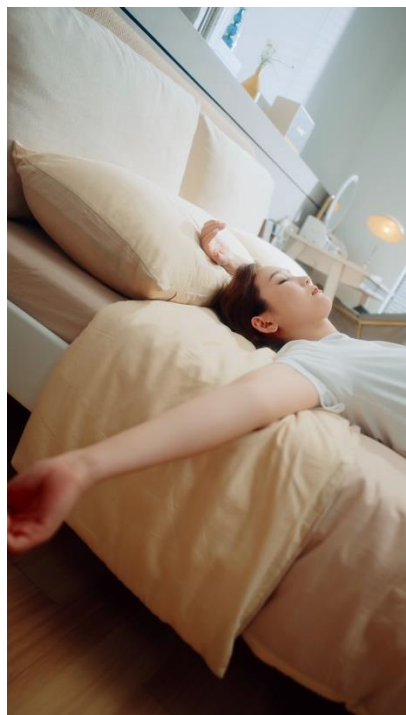
融产品卖点于视频，弱化TVC感强调社交属性，帮助品牌更好地切中用户心智



*点击视频可播放

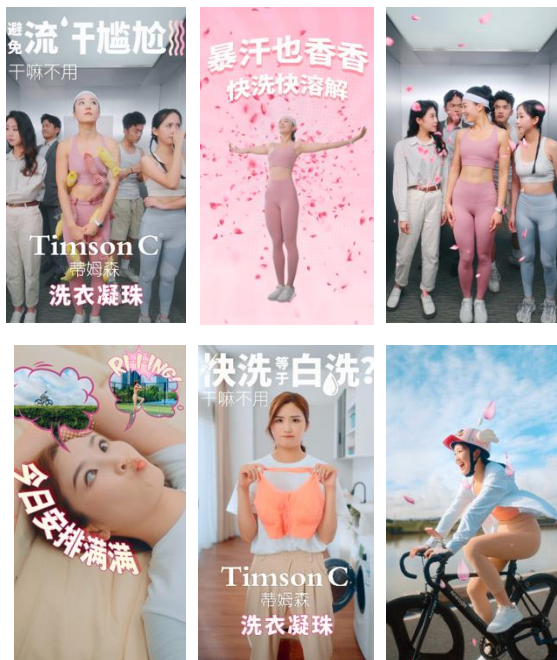
视频链接

>>>https://www.douyin.com/video/7400267027430133002?previous_page=app_code_link



*点击视频可播放

通过日常生活场景的创意性传递
夸张且准确地表达产品卖点信息



视频登录全国11城梯媒
精准触达家庭受众人群



广州

重庆

苏州

成都

郑州

青岛

合肥

苏州

南京

佛山

东莞

全民互动

以奥运为灵感，打造蒂姆森“真香”赛场，吸引22万人在线挑战！

推出「更快 更柔 更香」的挑战传播主题
呼应奥运「更高 更快 更强」的倡导；

集「室内运动塑型」与「户外运动场」两大品牌TA聚集赛场，强化品牌在多元运动场景中的认知占位，同步号召更广泛运动圈层受众入局挑战；



全民互动

蹭热奥运，打造品牌互动话题，多元运动圈诠释品牌价值

邀请Keep平台头部达人率先打样，通过夏日运动内容分享，带动品牌应用与运动后场景的强绑定

3500+
UGC讨论内容

20w+
话题阅读量



蒂姆森=骑行新风尚



运动清洁
双享乐趣的法宝



告别运动异味
拥抱持久香氛



流过的汗
是樱花玫瑰味



资源借势

Keep平台S级潮流户外项目——浪人节资源搭车 斩获亿级增益流量！

以行业赞助的身份
入局Keep浪人节线上品牌互动专场H5

借助招商IP亿级站内外流量曝光
更大范围捕获运动人群认知



整体
效果总曝光
1.7亿+总点击量
343w+曝光完成率
121%+

Keep以信息流广告、运营手段曝光与内容曝光，超额完成预期曝光/点击目标，带来垂直场域超级流量

互动
效果线上参赛人数
22w+话题互动人数
3500+互动完成率
133%+