

Intel × 大鹏：《拖更了 贾侦探》AIGC多结局短片

- **品牌名称：**英特尔中国
- **所属行业：**3C类
- **执行时间：**2024.05.25-06.18
- **参选类别：**AI营销类

结案视频

[Intel×大鹏：《拖更了贾侦探》之不要打电话](#)

[Intel×大鹏：《拖更了贾侦探》之地下之王的神秘脸庞](#)

[Intel×大鹏：《拖更了贾侦探》之山外有山](#)

[Intel×大鹏：《拖更了贾侦探》之侦探社新说唱](#)

[Intel×大鹏：《拖更了贾侦探》之东北菜拯救地球](#)

营销背景

- 2024年是AI PC元年，从提升办公效率吧到丰富娱乐体验，正在逐渐改变人们的生活方式，成为未来行业的新风口。随着AI功能的普及和市场需求推动，AI PC产品前景辽阔。作为AI PC领域的领先企业，英特尔® 酷睿™ Ultra 处理器面向本地AI应用打造，代表着PC算力突破质的飞跃。
- 虽然AI PC早已成为大众关注的焦点，但实际消费者对AI PC的了解往往停留在认知层面，难以直观感受到搭载着英特尔® 酷睿™ Ultra 处理器的AI PC的价值以及使用体验升级。调查显示，大众消费者对AI PC的感念模糊，认知率低，对于泛人群而言，挖掘有共鸣的使用场景及痛点，通过有效渠道沟通，让用户真切体验到AI PC带来的更高效便利工作/生活方式，提供用户充分的购机理由与需求。与此同时，友商的强势入局以及同质化的传播信息，也让品牌面临着不少挑战。如何在竞争激烈的市场中，打破固有场景的局限性，提升消费者对产品的感知力，是本次项目面对的核心课题。



营销目标

- 英特尔携手大鹏导演、演员贾冰，联合腾讯生态，共同打造了《拖更了 贾侦探》AIGC多结局短片，并开创性的打造沉浸式小程序互动机制，旨在通过创新的营销手段，创造AI PC使用场景，跟随贾冰一起探案，让消费者在互动中切身体会产品的强大功能，突破AI PC营销同质化的瓶颈，实现品牌差异化传播的同时在618电商节点促进销售转化。



营销策略与创意

- **策略梗概**

英特尔携手大鹏导演，联合腾讯视频，借助酷睿Ultra AI PC强大算力，打造了微信生态首个<AI沉浸式>剧情体验小程序，邀请观众与贾冰同框飙戏。创新的沉浸式互动极大提升用户参与感、强化对AI PC使用场景感知、有效拉近与用户的距离，在激烈竞争的中突出重围，引领行业。

- **项目亮点**

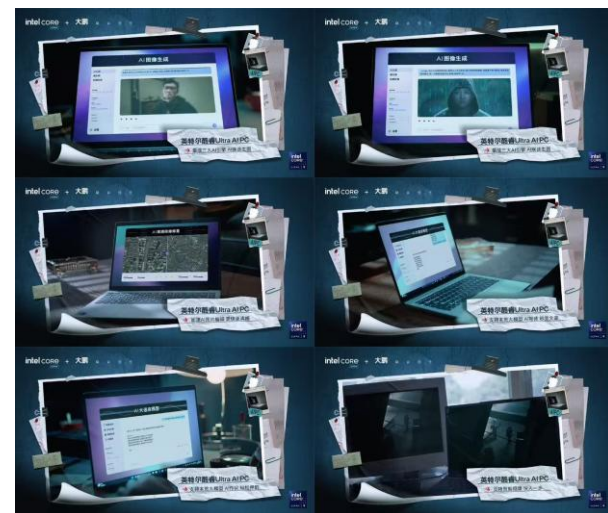
1) 创新内容共创：在创意上打破传统植入式曝光，携手大鹏导演，以酷睿Ultra AI PC为核心驱动力，从剧本构思至后期制作，通过真实应用，全程深度融入，充分展示AI辅助创作的实力，解锁新应用场景。对于专业创作者，展现了从台前到幕后的精彩全程，让专业人士深切体到AI创造力的无限可能。对于大众消费者，通过创新互动式体验及开创性构建了多线索、多结局的故事宇宙，与贾侦探一起沉浸式进入探案，在趣味得互动中更直观、更深刻感知AI PC多样使用场景

2) 创新用户体验：互动方面，携手腾讯视频科技定制沉浸式体验小程序与AI换脸技术，让每位用户都能成为故事的参与者，与主演贾冰同框飙戏，突破单项观看模式，通过深度互动，让用户亲身体验AI技术的非凡能力，极大地增强了用户的参与感与沉浸感。

营销策略与创意

项目亮点

3) 公私域联动：充分利用全网营销资源，公私域联动，形成强大的品牌心智渗透力。通过腾讯视频站内引流、微信生态破壁打通、多圈层联动汇流小程序，构建了最优营销链路，精准覆盖目标人群。科技、娱乐粉丝圈与创作者群体的花式种草，多家权威媒体深度传播，社交平台外围造势，共同助力品牌在618节点实现破圈与高效转化，社交话题持续发酵，引发广泛热议，为品牌赢得了显著的市场影响力与转化成果。



策略执行

1) 以腾讯系生态为传播发酵源头，公私域联动渗透，多圈层联动汇流小程序与品牌页面，体验结尾直达电商平台，无缝跳转

a. 微信首个AI沉浸式剧情体验小程序 - 腾讯视频科技定制沉浸式体验小程序&AI换脸，创新玩法，不止于看，通过AI上传照片，体验与贾冰同框飙戏，人人参演激活病毒式裂变，品牌与用户深度交互；体验小程序结尾页直达京东购物车，所享即所得，体验与购买丝滑连接

b. 微信生态破壁打通，朋友圈+视频号+科技鹅，多圈层联动汇流小程序 - 借势大鹏导演与贾冰超高口碑，通过官号朋友圈+视频号传播系列短片配合腾讯科技鹅视频号话题合集引流小程序

c. 腾讯视频大曝光推荐，进一步扩散私域社交平台热度至公域 - 锁定腾讯视频高曝光分区首图推荐，定制活动H5页面，强势展现活动信息



策略执行

2) 社交/新闻平台外围扩散，引爆活动关注度的同时导流电商，促进销售转化

联合微博，通过榜六热搜，打造#大鹏用AI给贾冰加戏#话题页，合作明星大鹏贾冰发博造势，引爆话题热度，更大范围触达消费者；字节系抖音+今日头条竞价信息流精准定向品牌高潜人群，引流京东

3) 多类型KOL全网大规模传播，主要平台配合导流资源，二次发酵活动热度

本次合作内容共计395篇，覆盖了微信、抖音、视频号、公众号、小红书、腾讯视频等多个媒体，根据平台属性适配不同类型KOL，涵盖科技、娱乐、解说、创作、职场、资讯、新闻等。其中微博和抖音作为热点内容发酵场，精选优质内容进行加热，挂件导流电商

Social: 微博热搜#大鹏用AI给贾冰加戏# 配合明星宣推+KOL引流; 抖音+今日头条引流京东



微博热搜+话题页

大鹏+贾冰宣推

粉丝通引流



今日头条信息流

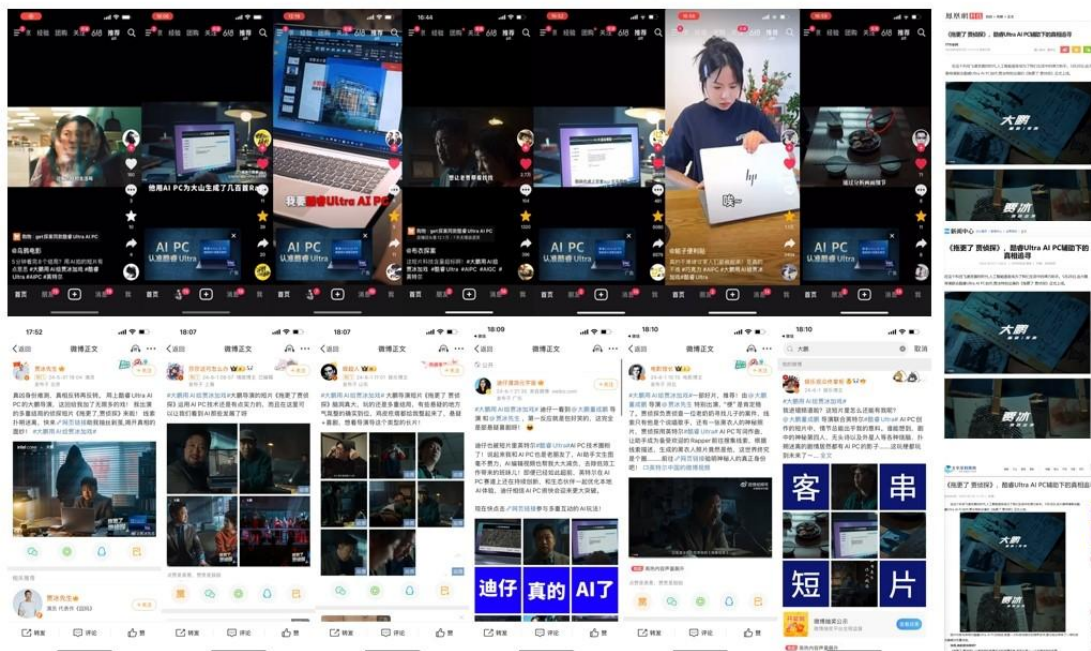


抖音信息流



电商

达人内容二次发酵: 多类型KOL全网大规模传播



营销效果与市场反馈

正片内容效果

共创正片全网总曝光5400万，互动量126万（数据来源于媒体，腾讯、微博、抖音）

社交声量及互动

微信指数单日飙升45%，小程序访问量440万，互动量60万（数据来源于媒体，腾讯）

微博话题总曝光量1.7亿，总阅读量1.3亿，话题页互动13.5万（数据来源于媒体，微博）

明星达人合作

明星及KOL合作内容总曝光1.4亿，互动量118万，其中抖音产出质爆爆文6篇，并在6.15及6.16号电商关键节点连续两天登上当日热门（数据来源于媒体及第三方监测，微博、抖音、秒针监测）

电商导流

京东酷睿Ultra页面导流66.2万（数据来源于京东通天塔监测）