

HKC新品上市营销五力打法

- **品牌名称:** HKC
- **所属行业:** 电脑行业
- **执行时间:** 2024.03.22-2025.03.21
- **参选类别:** 电商营销类

- HKC自2001年成立以来，一直专注于半导体显示领域的研发与发展，逐渐从一家主要从事液晶显示器研发和生产的企業，发展成为集研发、生产、销售于一体的大型电子产品制造企业。其产品线覆盖了显示器、电视、平板电脑等多个领域，拥有众多专利技术和自主研发能力。在品牌传播方面，HKC通过不断的技术创新和产品质量提升，逐渐在国内外市场上崭露头角，赢得了消费者的认可和信赖。
- 在营销方面，HKC注重性价比策略，以较低的价格提供不输于一线品牌的产品质量，从而吸引了大量预算有限但对产品品质有一定追求的消费者。
- 随着科技的不断进步和消费者对高品质电子产品的需求不断增加，显示产业迎来了快速的发展机遇。然而，这也带来了更加激烈的市场竞争。
- 产品同质化竞争严重：在消费电子市场，产品同质化现象日益严重，各品牌之间的产品差异越来越小，这使得消费者在选择时更加困难，也增加了品牌之间的竞争压力。
- HKC在品牌传播及营销方面虽然取得了一定的成绩，但也面临着行业发展带来的挑战和营销困境。为了应对这些挑战，HKC需要不断创新营销策略、提升产品竞争力、加强数据管理和应用能力等方面的努力。

- 在激烈的市场竞争中提升品牌知名度、增强品牌信任度，并推动产品销售，实现可持续的品牌增长。
- 通过多渠道、多平台的品牌传播活动，增加消费者对HKC品牌的认知度，使更多潜在消费者了解并记住HKC品牌。
- 利用社交媒体、行业展会、线上线下广告等多种方式，扩大品牌曝光度，提升品牌在市场中的影响力。
- 通过提供高品质的产品和服务，以及优质的售后服务，赢得消费者的信任和好评。
- 加强与消费者的互动和沟通，及时回应消费者关切，解决消费者问题，提升消费者满意度和忠诚度。
- 结合市场需求和消费者偏好，制定有针对性的营销策略和产品推广计划，促进产品销售。
- 利用促销活动、优惠政策等手段，激发消费者的购买欲望，提高产品销量。
- 在满足当前市场需求的同时，关注未来市场趋势和消费者需求变化，不断创新产品和服务，保持品牌的市场竞争力。
- 加强品牌建设和品牌管理，提升品牌形象和品牌价值，实现品牌的长期稳定发展。
- 综上所述，HKC营销传播的整体目标或阶段目标是围绕提升品牌知名度、增强品牌信任度、推动产品销售和实现可持续的品牌增长而展开的。通过制定和执行有针对性的营销策略和传播计划，HKC有望在激烈的市场竞争中脱颖而出，实现品牌的持续发展和增长。

- 在电竞领域，HKC推出了天启、猎鹰、神盾三大系列电竞显示器，每款产品都针对特定的游戏需求进行了优化，如高刷新率、低延迟等，为电竞玩家提供了丰富的选择。
- HKC注重用户体验的提升，通过采用先进的面板技术和色彩管理技术，提供优秀的色彩还原能力和高对比度显示效果，使得用户在观看高清电影或进行高速游戏时能够获得极佳的视觉体验。
- 在产品设计上，HKC也注重细节处理，如超窄边框设计、人体工学支架等，提升了产品的整体质感和使用舒适度。
- 在品牌互动方面，HKC通过社交媒体、官方网站等渠道与消费者进行互动沟通，及时回应消费者关切，解决消费者问题。同时，HKC还积极开展用户反馈收集活动，以便更好地了解用户需求并优化产品和服务。

STEP 1) 产品力：差异化优势提炼，赋予新品爆款潜质

产品型号

产品市场洞察/差异化优势提炼

产品定义

G27H2

大厂品牌、小屏旗舰性能

大厂最强小屏旗舰显示器

G24H2

千元内价位段、全能小金刚

千元内最强小金刚

G25H3

全球首款原生300Hz、综合性价比最高

千元FPS宿舍神屏新标杆

G25H4

2K小屏、240Hz、综合实力最强

24.5寸 2K 240Hz硬核卷王

G27H7Pro

极致性价比、媲美超一线的产品实力

2000内4K双模显示器王者

STEP 2) 传播力：专属内容策略制定，强化爆款实力背书

产品型号	G27H2		G24H2	G25H3	G25H4	G27H7Pro				
内容策略	<h3>你强我更强</h3> <p>2K高刷是显示器行业兵家必争之地，人人标榜自己很强人人自称小金刚，XX2K高刷侧重你强我更强，强强pk!</p>		<h3>FPS宿舍神屏标杆</h3> <p>竞品没有，我有；竞品有的我也有，而且更优秀。综合实力及质价比远超对手，综合实力最佳!</p>		<h3>质价比王者</h3> <p>和超一线大牌比双模产品力，我们实力相当；和普通4K产品比质价比，我们遥遥领先；从各维度看，我们确实是4K双模显示器的王者!</p>					
核心内容	<p>KOL深度评测&体验 全方位竞品横评对比</p>		<p>多维度单品导购/横评导购 锚定游戏人群进行体验分享</p>		<p>对标头部品牌进行横评验证 核心平台话题活动&场景种草</p>					
内容关键词	<p>大厂、小屏旗舰</p>		<p>千元内、小金刚</p>		<p>宿舍神屏、原生300Hz、专业fps电竞</p>		<p>fps神屏、2K、240Hz、综合调校</p>		<p>2000内、4K双模、全面、质价比</p>	

STEP 3) 传播力：传播矩阵打造，掀起爆款热议氛围



STEP 4) 爆发力：全域联动引流电商，助力爆款转化收割

公域
即看即买
品效合一



达人内容
带蓝链



私域
持续触达
刺激购买



京东团长
强推荐



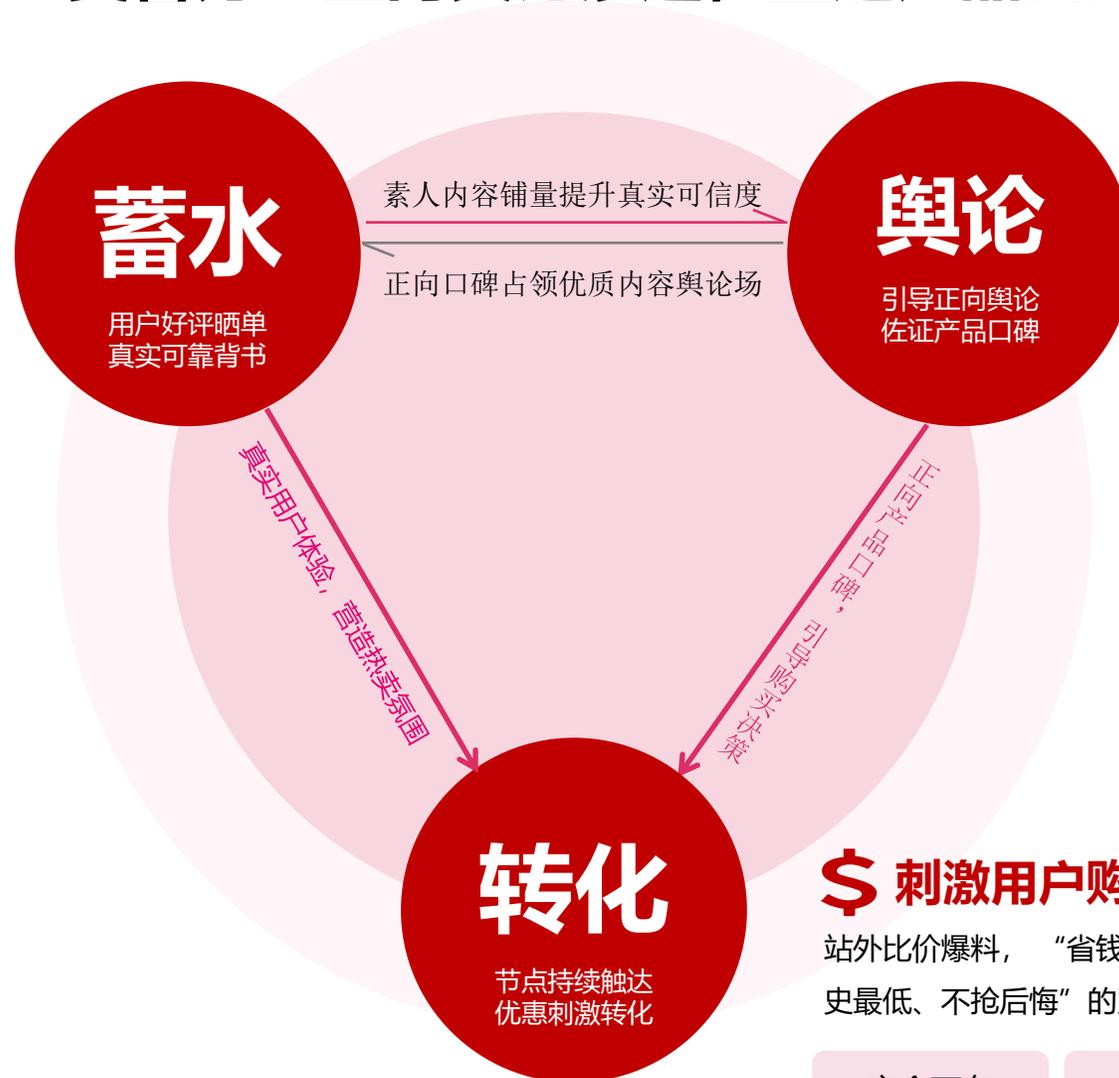
STEP 5) 持续力&美誉力：正向舆论渗透，塑造产品口碑，提升市场影响力

沉浸式体验内容

通过大量UGC好评晒单，打造沉浸式体验内容，提供购买参考建议，营造全网热卖氛围

好评晒单

热卖氛围



蓄水

用户好评晒单
真实可靠背书

素人内容铺量提升真实可信度

正向口碑占领优质内容舆论场

舆论

引导正向舆论
佐证产品口碑

真实用户体验，营造热卖氛围

真实口碑，佐证产品口碑

转化

节点持续触达
优惠刺激转化

正面舆论风向引导

解决消费购买疑虑，维护产品口碑，提升搜索热度，引导消费者选购

评论区维护

公域截流

刺激用户购买转化

站外比价爆料，“省钱攻略”持续触达潜在用户，制造“历史最低、不抢后悔”的紧迫感，刺激购买，实现高效转化

安全下车

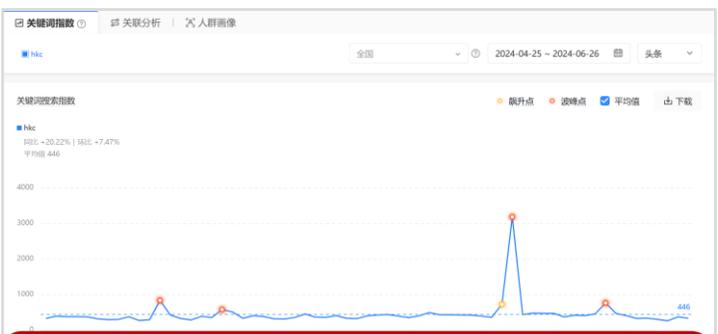
省钱攻略

什么值得买 证言产品



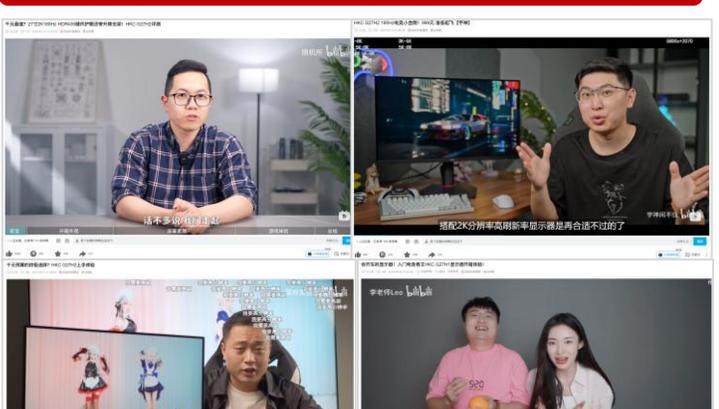
**针对产品卖点
进行专业内容输出，证言产品**

百度指数



搜索指数在**5月6日**发布期间有**小峰值**
大促时间点**6月9日**全网热度达到**最大峰值**

B站/知乎达人 夯实产品价值



**达人深度评测 & 体验分享
进一步夯实产品价值**

头条热榜



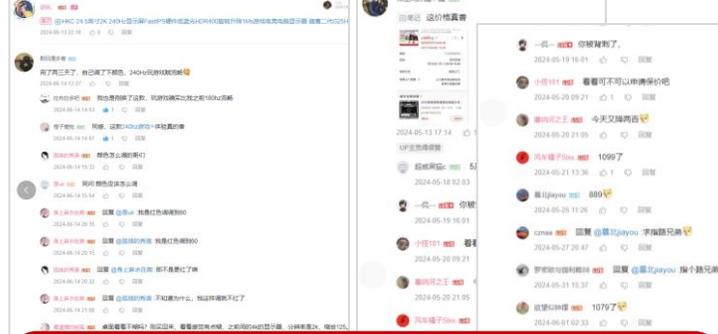
G24H2上**头条热榜第三**
G27H2也登上**头条热榜**

达人推荐/团长带货 加速收割



**达人清单推荐 + 达人/团长带货
加速消费决策，形成有效转化**

舆情评论引导



达人舆论区**引导购买**，宣传促销权益信息
舆情发布**评论3000余条**，**监控机型10个**
监控链接100余条



新品视频霸榜全站，官方热度No.1



采销、官方号和超A红人直播间带货



首页新品内容推荐



重点频道-小魔方单品/评测



核心搜索/关键字-内容占比



选购集合页



商详评测



显示器会场



首页-直播推荐



装机空间

站外传播效果:

• 站外内容发布总量

3000+

• 站外内容总曝光量

1.5亿

• 站外总互动量

103万

1500万+

达成GMV

1.44万+

达成带货量

本次投放媒体PR稿件发布**7**篇, 百度搜索占位**167**篇, 今日头条**440**篇,

知乎: **593**篇, 平台总曝光量近**6000w+**

B站: 视频**179个**, 平台总曝光量近**600w+**

抖音: 视频**600个**, 平台总曝光量近**2000w+**

值得买: **129篇**, 总浏览量**466w**, 总曝光量**6185w**

站内传播效果：

猎鹰系列内容实现京东全站全覆盖，涵盖电商短视频全域和京东采销/官方号/超A红人直播等多维度种草转化

• 全站曝光

322.7W+

• 有效种草用户流量

73万

• 全域内容营销合计转化成交金额突破

500W+