

# 腾讯视频VIP - 用情感联结用户

- ◆ **广告主:** 腾讯视频VIP
- ◆ **所属行业:** 互联网行业
- ◆ **执行时间:** 2018.05.07-08.17
- ◆ **参选类别:** 内容营销类

- *品牌营销的背景和初衷:*

腾讯视频VIP已是行业第一，但面对越来越多的同质化的竞争者，如何继续深化腾讯视频VIP品牌影响力，提高用户喜好度？

- *最终想要实现的目标:*

提高用户喜好度，成为消费者心中的NO.1。

- *目前面临的挑战和困境:*

各大视频平台内容同质化，传播手段亦同质化，传播内容拘泥于功能性传递。

- *通过对目标人群的洞察后的发现:*

对于年轻人来说，每一分钟都想把握，每一种情感都在乎，所有的情感，由腾讯视频VIP来加温。抢先看，让朋友间的话题不断延续；海量独播，让恋人在一起的氛围更有爱；不等待，让与家人每一秒的陪伴都充满意义。

- *整个案例的核心策略:*

借用直观的视频方式，将生活中最普遍的三种情感 - 亲情、友情、爱情，呈现在用户眼前，用户产生代入感，引发共鸣。

- *案例的最大亮点:*

将生活中的三种情感与产品功能相联结，用情感连接用户。

- *分阶段阐述策略与创意的实施过程:*
  - Step 1:  
在线下渠道/视频网站全面铺开传播视频与平面，广而告之
  - Step 2:  
话题升级，在Social平台中发布话题，引发讨论，创造声量



## 吴磊：友情

18岁正青春

出道13年的国民弟弟

外表沉稳，情商高，但私下和朋友在一起的时候话很多

拍戏综艺结交的圈内好兄弟众多



## Angelababy：爱情

大明星的小爱情

童话般的婚礼是当年娱乐圈的大事件

婚后黄晓明在综艺节目中大方秀恩爱

一周年时，他特意赶到baby所在的剧组

放下自己的饮食控制陪baby在街边撸串



## 杨洋：亲情

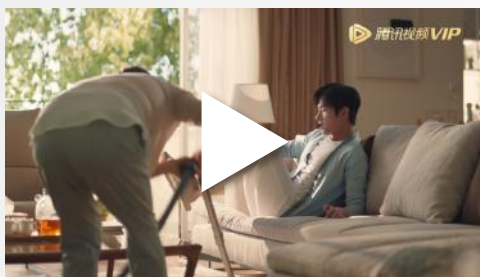
粉丝认证的孝顺男孩

非常保护自己的妈妈

不愿妈妈被媒体/粉丝打扰

- *Video* (点击外链播放)

视频地址



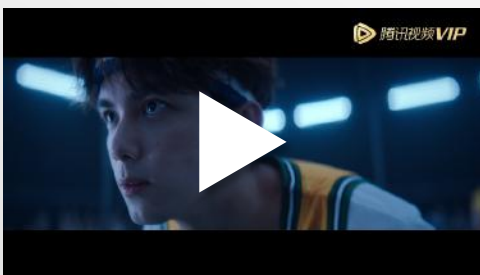
杨洋 - 亲情篇

<http://v.qq.com/x/page/s0767eln95r.html>



Angelababy - 爱情篇

<http://v.qq.com/x/page/l0729xun8dl.html>



吴磊 - 友情篇

<https://v.qq.com/x/page/d002616lwi1.html>

腾讯视频VIP

海量独播 会员任性选

和你一起，  
看遍千万种世界

腾讯视频VIP代言人  
Angelababy (杨颖)

正在热播: 扶摇 沙海 BAZZL 魔道祖师

腾讯视频VIP

精品内容 会员抢先看

抢先，  
与你们分享一切

腾讯视频VIP代言人  
吴磊

正在热播: 扶摇 沙海 BAZZL 魔道祖师

腾讯视频VIP

广告特权 会员不等待

如果时间不能多一点，  
至少等待可以少一点

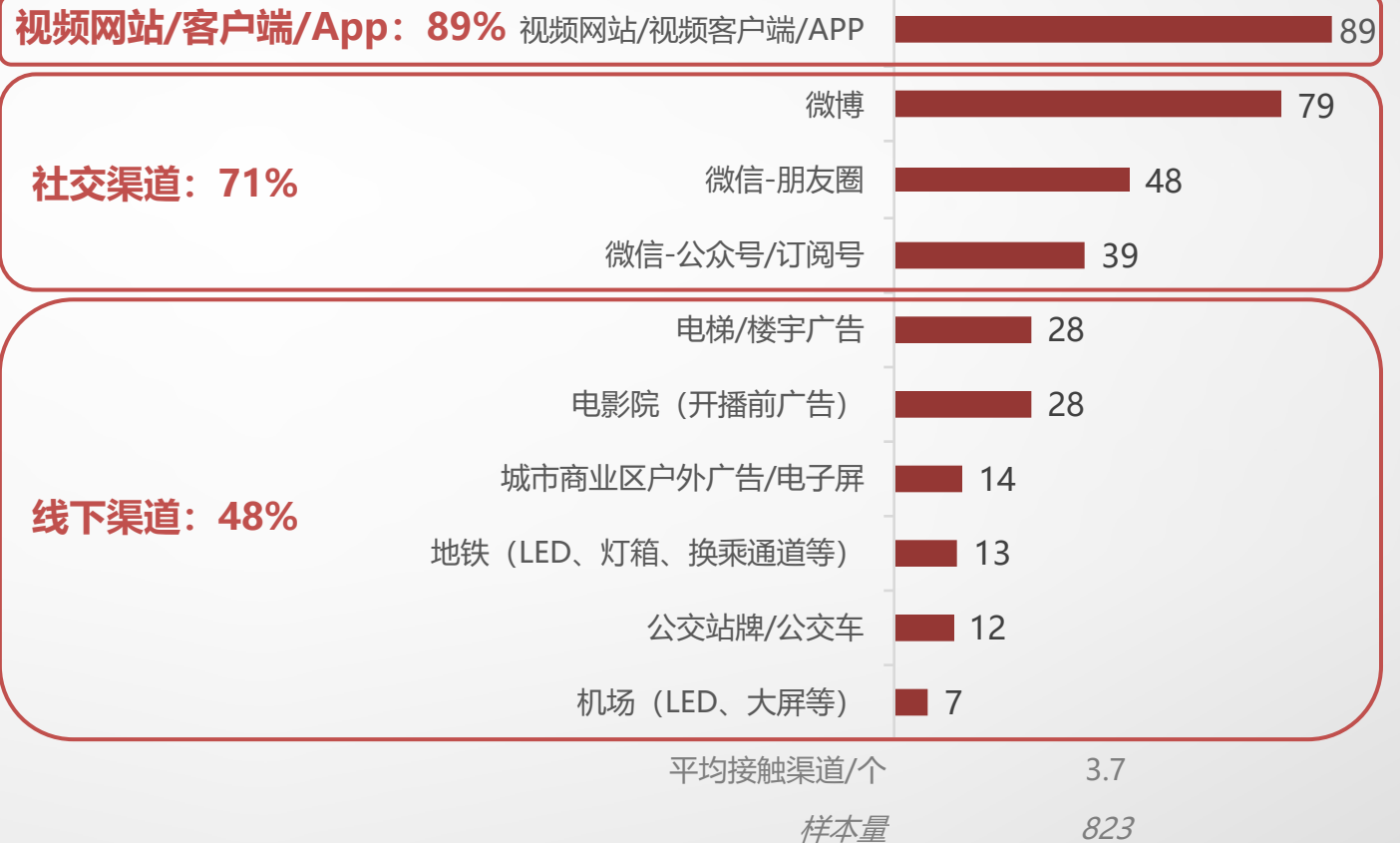
腾讯视频VIP代言人  
杨洋

正在热播: 扶摇 沙海 BAZZL 魔道祖师

## 媒介应用的优化与组合

- 视频网站/客户端是用户接触会员代言人传播活动的主要渠道，其次是社交渠道，平均接触渠道为3.7个。
- 社交渠道中微博表现相对较好，其次是微信朋友圈，微信公众号表现相对较差。
- 线下渠道也是较为重要的传播渠道，其中电梯/楼宇广告、电影院（开播前广告）表现相对突出。

### 传播活动到达渠道%

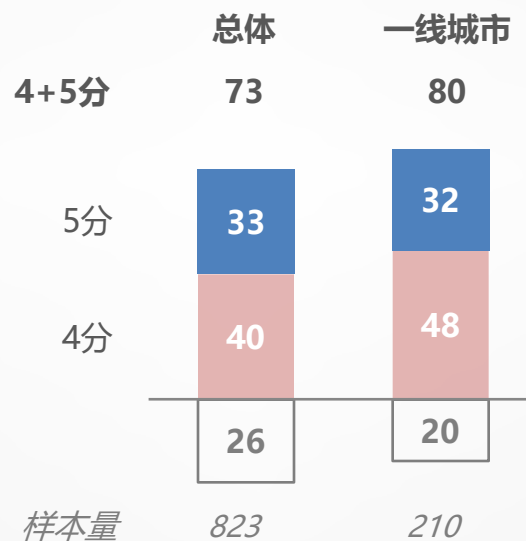




## • 活动效果:

- 腾讯视频会员代言人传播活动的总体喜好度73%，一线城市喜好度以80% (一线表现与2017年12月代言人活动持平)。
- 腾讯视频会员代言人传播活动的总体喜好度73%，一线城市喜好度以80% (一线表现与2017年12月代言人活动持平)。

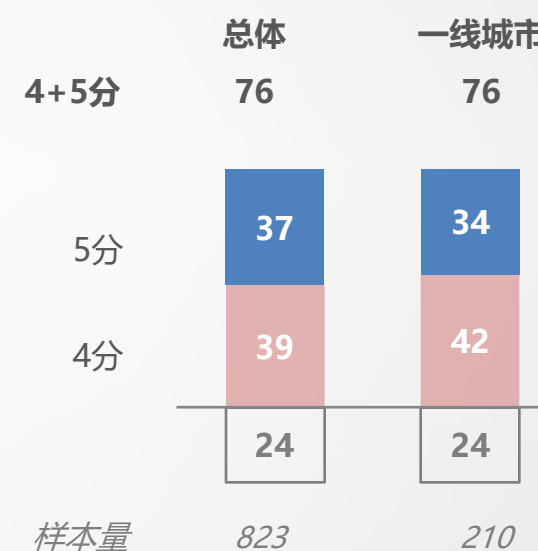
### 对传播活动喜好度 %



benchmark:  
爱奇艺活动

70%

### 对品牌好感度 %



72%

- 影响力与口碑：提升了品牌形象，将腾讯视频VIP打造成了“温暖有人情味”的视频平台。

- 腾讯传播活动触达会员的评价整体好于非触达会员的评价。
- 在“温暖有人情味”方面触达会员的评价显著好于非触达会员。

腾讯视频			
会员品牌形象评价 %	总体	触达	非触达
有特权的	78	79	75
年轻的	72	73	63
值得信赖的	70	70	71
有潮流感的	68	69	58
领先的	68	69	60
尊贵的	66	66	66
时尚的	64	64	65
温暖有人情味	63	65	46
样本量	408	360	48*

 : 显著高于非触达人群