# 几十万怎么整王者？
# 罗曼诺品牌年轻化电竞营销案例

- **品牌名称：**罗曼诺
- **所属行业：**日化/个护类
- **执行时间：**2023.03.01-05.31
- **参选类别：**体育营销类

# 背景单纯/目标明确——罗曼诺想用电竞体验圈新粉

## 老牌区域男士香氛沐浴品牌罗曼诺急需新的品牌体验来圈新粉；

意大利男士香氛沐浴品牌罗曼诺1997年进入中国，以广东为核心市场，
通过真男人/成功感打动了一批成熟客群，新的营销年度，品牌希望能收获更多年轻客群。

## 竞争对手能左电竞赛事，罗曼诺能做的更好；

在广东区域特别是广州，竞争对手清扬进行的电竞赛事，成为诺曼诺希望做的。

# 挑战很巨大

## 只用几十万做《王者荣耀》线上线下整合

吸引年轻用户/创造头部电竞IP体验/区别专业电竞赛事

## 锁定焦点人群，辐射周边

从预算出发，

以广州大学城大学生为焦点

广州大学城汇聚12所高校

涵盖985/211高校

同时辐射佛山、东莞

为罗曼诺锁定年轻精英客群

## 深挖他们心中的王者大神

广州大学城近6成大学生心中的

游戏主播大神是虎牙广州区《王者荣耀》

人气主播：上好佳

## 策略核心/亮点

做玩家自己的挑战赛

PK心中大神

NO1的电竞平台虎牙

100支高校战队

高校圈层精准媒体

## Step1、精准锁定大学生

**高校公众号**
精准电竞类公众号

**微信社群**
触达校园电竞用户

**朋友圈**
聚焦校园潜在用户

**校务行**
精准触达男生用户

大学生精准推送，信息有效触达
累计曝光16.6万/次

渗透高校食堂/宿舍，营造氛围
覆盖14所高校1200万人次

# Step2、主播号召线上100支战队对战，线下高校派样扫码观战

上好佳微博号召+直播+100支高校战队线上对战
累计曝光182万+

线下派样，扫码关注罗曼诺
有效派样超5K+

# Step3、线下对战嘉年华，见大神，争王者，玩转COS，买产品

4月8日对战嘉年华
上好佳亲临+王者COS，现场超1万人

## 全案以几十万的费用，精准引爆年轻客群，赢得客户高度赞扬：

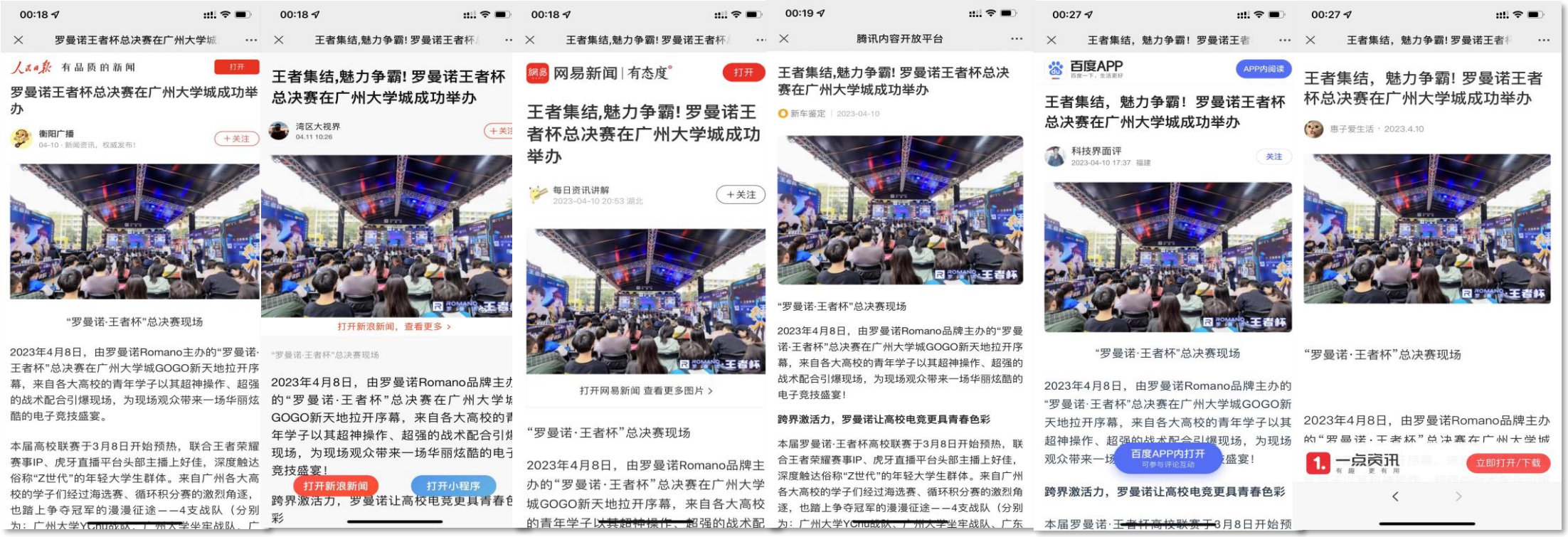
**1、活动传播效果喜人，触达更多年轻客群；**

高校公众号、校讯通等大学生精准推送，信息有效触达**累计曝光16.6万/次**；

活动海报、品牌海报渗透大学生食堂宿舍，**覆盖14所高校1200万人次**；

上好佳**微博曝光等超182万+**；

**2、大学城线下派样超5000+**，每次派样都获得客户留资；

**3、**4月8日罗曼诺王者杯线下**现场活动参与人数超1万人。**

# 活动影响广泛，全网新闻报道覆盖超1200万人次+。