

欧莱雅×大力水手：大力满格，爱出奇迹

- ◆ 品牌名称：欧莱雅
- ◆ 所属行业：日化/个护类
- ◆ 执行时间：2023.08-12
- ◆ 参选类别：IP营销类

结案视频

查看视频请复制链接，粘贴到新浏览器页面里观看视频

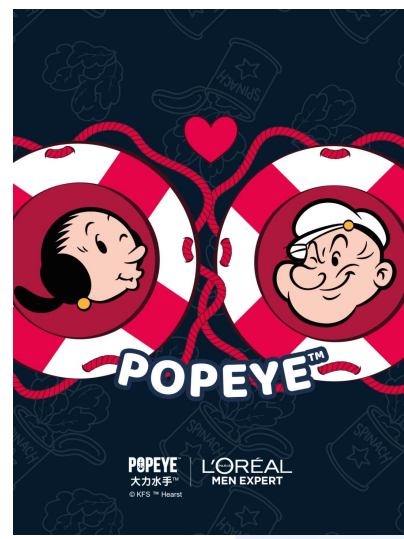
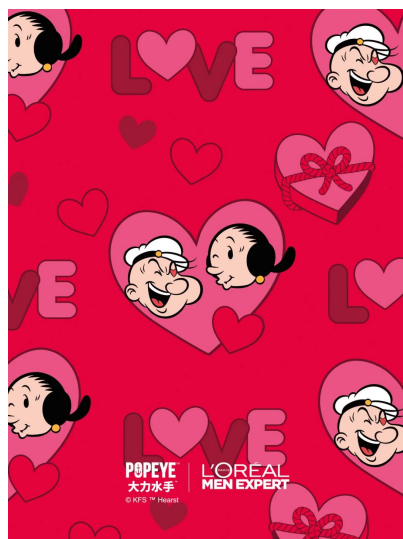
<https://v.qq.com/x/page/s3557u0jry7.html>

● 背景&目标

- 男士护理品牌需要不断寻找新的增长点。欧莱雅男士作为行业领导者，面临着品牌年轻化和市场扩张的双重挑战。与此同时，在七夕这个主打gifiting的场景之下，挑选一个适合情侣间表达爱意又足够经典有趣的IP也是该节点营销的重中之重。

洞察&策略

- 该项目的创意核心在于洞察到七夕节点之下，关于CP感及情侣互动类的IP将会受到消费者的追捧，同时大力水手的IP在国内已经很长时间唯进行商业化合作，市场对其既有认可度也有新鲜感。同时，年轻消费者对于新颖、有趣产品及周边有着强烈的追求及认同感。通过将大力水手的经典形象与欧莱雅男士的产品相结合，创造出一系列既具有文化认同感又充满新鲜感的产品及周边，从而满足消费者的多重需求。



● 洞察&策略

- 产品策略：推出限量版联名产品及周边，包括礼袋、拼图、托特包、贴纸等，相关的物料及周边设计深度融入大力水手的经典元素，如标志性的大力水手及女友的形象、浪花、船锚等。
- 营销策略：通过社交媒体、线下活动等多渠道进行宣传，利用大力水手的粉丝基础和欧莱雅男士的品牌影响力，扩大联名产品的市场覆盖。

● 媒介&执行

- 设计阶段：与大力水手的版权方紧密合作，确保产品周边设计既符合品牌形象又满足市场需求。
- 生产阶段：严格控制联名周边的产品质量，确保联名周边产品的品质与欧莱雅男士的一贯标准相符。
- 推广阶段：制定详细的营销计划，包括广告投放、社交媒体互动、KOL合作等，以最大化联名产品的市场影响力。



● 效果&反馈

- 预期效果：提升欧莱雅男士品牌的年轻化和时尚感；通过大力水手的形象，吸引新的消费者群体；增强品牌与消费者之间的情感联系；在七夕期间达成好的销售转化。
- 实际效果：根据市场数据和用户反馈，联名产品上市后销量显著提升，尤其是在年轻消费者群体中取得了良好的反响；社交媒体上的话题讨论度和品牌曝光度大幅增加；与大力水手的合作成功带动了欧莱雅男士相关联名产品在七夕节期间销售额的大幅上涨，进一步提升了品牌的文化价值和市场影响力。
- 综上所述，欧莱雅男士与大力水手的IP联名项目是一次成功的品牌合作案例，它不仅实现了品牌形象的提升和销量转化的目标，更在消费者心中留下了深刻的印象。

巴黎欧莱雅 X 大力水手

出街时间/Time: 2023年8月
项目量级/Budget: \$\$



大力满格 爱出奇迹

欧莱雅男士 X 大力水手™七夕联名



背景/background

欧莱雅男士保湿套装, 深透补水, 强韧皮肤屏障; 支撑套装, 快紧致, 强修护, 一套紧致支撑, 轻松对抗垮脸, 传递专属心意。

创意/big idea

每一次奥莉薇遇到麻烦, 大力水手都会第一时间赶到变身大力士去保护她, 每一个男生生来都不是大力水手, 只有遇到对的人才会使出奇迹, 以满格爱力大力守护心爱的她。

目标/objective

全网各圈层KOL大力集结, 多角度大力种草, 传递满格爱意。

策略/Strategy

欧莱雅男士携手大力水手Popeye, 跨界联动, 甜蜜玩转七夕, 让每一个人都可以拥有专属的大力水手™。直击甜蜜心意, 助力#大力满格 爱出奇迹#, 拉满七夕浪漫氛围!