

康师傅无糖冰红茶×迪士尼乐园 不分大小玩个痛快

- ◆ 品牌名称：康师傅饮品
- ◆ 所属行业：食品饮料
- ◆ 执行时间：2024.06
- ◆ 参选类别：跨界营销类





背景&目标

营销背景



不分大小 玩个痛快

随着“圈粉年轻人”这个老生常谈的话题像多米诺骨牌般扩散开来，同质化内卷常见，真正让年轻一代产生身份认同感的范例却不常见。

作为一个高国民度的老品牌，康师傅冰红茶在与年轻人共振的路上，应该如何用年轻人喜欢的方式，真正进入到用户真实生活场景中，突破市场的同质化竞争？

以一套营销新公式

实现销量与品牌资产的双重突破

是我们要思考的议题



创意核心

每个年轻人心里都住着一个长不大的小朋友
抱着这样的心态，他们来到了迪士尼...

**不分大小
玩个痛快**

而迪士尼疯狂动物城也是接纳所有、包容一切的地方，不管大动物还是小动物，都可以平等痛快。
正如康师傅无糖冰红茶，不管是1L装和500ml的痛快满足，或是330ml的随手痛快，痛快面前，不分大小。

**不分大小
玩个痛快**



这一次，我们将携手迪士尼疯狂动物城
创造一个不分大小、无差别痛快的世界



营销策略

将品牌概念贯穿传播全局，从明星到年轻消费者，
享受不同规格的IP联名产品带来的冰爽口味，
一起玩转迪士尼的欢乐痛快！



迪士尼IP跨界联名

联合官宣
产品首发开启痛快

SOCIAL VIDEO/KV/互动

账号
联动

电商
导流

玩梗
互动



时代少年团痛快开玩

全民围观
线上线下沉浸体验

ID/品牌月启动会/品牌月popup store

账号
联动

启动会
强扩散

popup
store

长线稳步推进联名瓶&康师傅无糖冰红茶 产品种草沟通



营销核心

聚焦「不分大小 玩个痛快」传播主题

挖掘[三大资源亮点]，加热迪士尼官宣&联名月



1

提反差
增强产品角色

从包装视觉到IP形象
搭载大小反差感

延展**大小概念**
融入饮用&社交语境



联名产品 | social内容 | 互动

2

造玩梗
扩散/辐射TA

从六一事件到迪士尼联名包装
把梗回归到产品上

承接**剧情元素**
联动IP共创内容



迪士尼&品牌 | 线下&电商 | 六一&主题月

3

追热点
打响联名话题

从时代少年团代言人到迪士尼粉
福利聚焦高流量粉圈

挖掘**官宣看点**
提高粉丝参与感



Social video | 官宣话题 | 联名海报



媒介&执行

整体执行亮点



官宣联名&派票开启

- 双重IP深度联名激发粉丝共鸣，叠加效应打造大事件
- 线上宠粉阵地打造，联名盲盒助力品牌月，刺激话题度



迪士尼小镇-全国快闪

- 线下单点引爆到全国覆盖，以场景化体验为转化引擎，升级营销势能



品牌月启动仪式

- 迪士尼IP和顶流艺人首次专场联动，强化品牌活力调性
- 时代少年团强互动转化粉丝经济，启动品牌月

不分大小
玩个痛快



渠道联动包店

- 精选渠道包店，以晒单抽奖活动和网红到店打卡等高流量场景引爆体验与销售，形成二次传播。



营销亮点1

双重IP深度联名，叠加效应打造出圈大事件



时代少年团作为新生代顶流组合，其粉丝群体与迪士尼《疯狂动物城》的泛娱乐受众高度重合。通过双重IP联名流量加持，既能激发粉丝情感共鸣，又能借助IP的国民度强化声量。



官微X疯狂动物城联合发布
官宣IP联名款



官微发布时代少年团KV
预告引导关注SOCIAL VIDEO



粉丝通精准定向
锁定兴趣用户





营销亮点2

线上宠粉阵地打造，联名盲盒助力品牌月

线下线上联合，面向康师傅无糖冰红茶所有受众群体导流“康师傅畅饮社”小程序开展联合派票，以晒单抽奖赢福利形成社交裂变传播，刺激话题度与销量。



晒单活动详情页



上传当日小票



提交晒单信息



晒单审核



抽取品牌福利盲盒



中奖列表



营销亮点3

线下单点引爆到全国覆盖，升级营销势能

以迪士尼《疯狂动物城》IP和时代少年团为初始流量入口，以场景化体验为转化引擎，将快闪从“一次性事件”升级为全国性的“可持续的营销生态”。

迪士尼核心引爆，首站标杆奠定流量基础



全国快闪落地实现区域扩散，带动销量增长





营销亮点4

迪士尼IP和顶流艺人首次专场联动，强化品牌活力调性

时代少年团&迪士尼疯狂动物城舞力狂欢，现场表演《Try Everything》并教学“爪爪舞”，打造“不分大小”的痛快氛围，增强沉浸式活动体验，将品牌活力调性与欢乐破圈传递。





营销亮点5

时代少年团强互动转化粉丝经济，启动品牌月

时代少年团作为代言人全程参与互动环节，通过“痛快不NG”、“冰爽透视超能力”、“痛快挖呀挖”等多个互动游戏解锁多重粉丝福利，奖品同步覆盖线上粉丝，让消费者在活动中充分参与，提升品牌体验感和记忆点。





营销亮点6



渠道联动包店

线下渠道包店，高流量场景引爆体验与销售

- 精选辽宁90+门店的【沈阳阳光小玛特】进行主题包店和晒单抽奖活动；时代少年团周边、迪士尼门票等奖品，有效触达粉丝群体；
- 网红到店打卡，形成二次传播。





效果&反馈



投放效果-全媒体矩阵精准覆盖，品牌词条霸榜热搜

前宣

自媒体矩阵有效触达人次8000w+
抖音、微博、微信视频号、朋友圈



直播

引流现场累计在线人数200w+
辽宁官抖&KOL全程直播，引流线下参与



外媒/KOL

引爆声浪，助推品牌热度飙升，有效触达500w+



- 指尖APP/网易/新浪网等16家官媒
- KOL抖音大号直播&视频分享
- 后续报道品牌有效二次传播



效果&反馈



投放效果-户外媒体霸屏黄金地段，日均触达百万级曝光

户外LED大屏 沈阳中街步行街

官宣视频为活动线下引流，配合快闪店TVC全天播放



候车亭

品牌店/快闪店周围售点20家均100%铺货

品牌店/快闪店500米内发布，消费者看得见、买得到





整体营销亮点

IP联名深度绑定

- 迪士尼《疯狂动物城》IP与时代少年团深度融合饮用场景，实现“IP人格化”传播；
- 联名包装设计结合剧情元素（如朱迪、尼克），提升产品收藏价值。

全域联动闭环

- 从单点引爆到全国覆盖，线下渠道主题包店，打卡导流线上传播，线上盲盒抽奖反哺线下参与，形成流量闭环；
- 微博、抖音、微信多平台覆盖，实现“话题-内容-销售”全链路打通。

精准粉丝运营

- 通过“粉丝通”定向推送，精准触达迪士尼粉丝、时代少年团粉丝及二次元人群；
- 打造宠粉福利活动（联名周边物料）增强参与感，激活粉丝经济。

通过“**双重IP联名+场景营销+粉丝经济**”三维策略，从曝光到转化的完整链路，实现了品牌年轻化升级、用户情感共鸣与销售转化的多重目标，其核心在于以用户为中心，将产品力、IP文化价值与粉丝经济深度融合，并通过线上线下全域触达构建沉浸式体验，为快消品联名营销提供创新范本。



效果&反馈

项目曝光情况



1500千万+
累计曝光
1000万+
日沟通人次

自媒体流量情况



第2位 **160万**
最高微博热榜 话题互动
4004万
#冰红茶直播#话题阅读量

整体营销效果



小程序活动参与情况

69000+ **35000+**
扫码人数 参与晒单次数
5200+
小程序派票人数



销售增长情况

20000+箱
产品销售