



德芙×小米 七夕示AI（爱）攻略

营销背景

时间节点

七夕对快消行业而言是各家必争的营销节点

复杂市场

巧克力并非送礼必选且同品类竞品数量众多如何在用户视野中脱颖而出十分重要

德芙推新

正值七夕时节德芙推出玫瑰夹心巧克力

TA的转变

巧克力消费者多为女性，德芙希望吸引更多年轻男性消费为女性购买巧克力

营销目标

小米创新
技术赋能
提升品牌
声量

在七夕节营销中脱颖而出，打造行业
创新标杆

年轻男性
用户触达

加深与消费者的沟通，传递品牌年轻
浪漫的形象

新产品销
量提升

为德芙电商做导流
提升新品销量及德芙
市场占有率

营销洞察

中国男性
不善于表达爱

很多中国男性
不善于或不知道如何取悦女性

男性容易在浪漫
节日送错礼

男生们精心准备的礼物，**经常不合女生心意**，尽管女生表面上欣然接受，但实际却哭笑不得

大部分男性
都喜欢科技

小米用户男性占比高，他们大部分是极客男，喜欢科技产品，**享受科技带来的乐趣**

创意策略

德芙小米牵手 AI + 新零售打造七夕示爱攻略

德芙

品牌拟人化：少女



小米

品牌拟人化：科技男

德芙代表女性喜爱的浪漫，小米代表男性喜爱的科技。两者co-branding拟人化组成CP，以科技的方式帮助男士们打造浪漫。通过小米AI技术贯穿始终、新零售赋能礼品定制及发售渠道，为男性消费者打造“七夕攻略”，将德芙七夕新品进行有效的传播和发酵。

推广策略

情话众筹

让用户知道
此次活动

小米社区

甜蜜告白

小米AI技术教
用户说情话

小米OTT、小米视频
小米浏览器、小米天
气、小米日历、小米
输入法、全局搜索全
生态资源曝光

惊喜礼物

刺激用户完成
购买转化

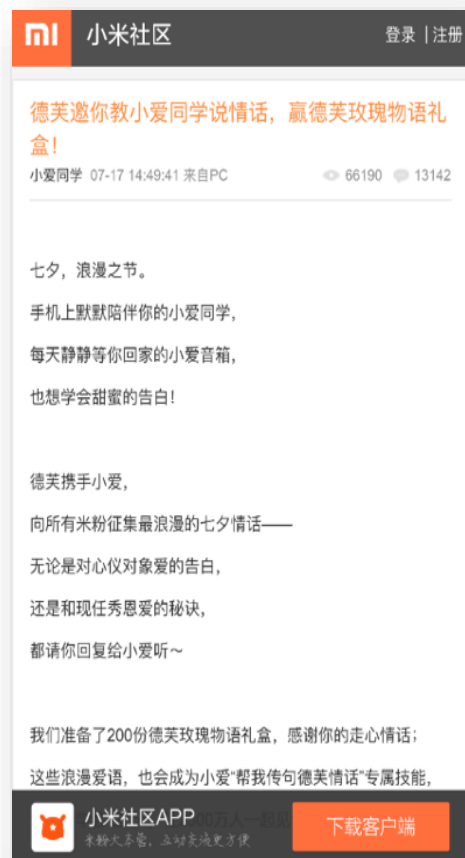
小米商城、京东德
芙店、小米商城双
微、小米手机微博
小米公司双微

牵手线下

触达更多
线下消费者

小米之家双微
线下门店

创意执行



第一步【情话众筹】

小米社区众筹情话攻略；
在【小米社区】发起“德芙情话”征集活动，让米粉参与其中，纷纷“出谋划策”，留下最打动“她”的情话。

第二步【甜蜜告白】

1- AI语音定制+AI语音互动

当用户对着手机或是小爱音响说 “打开德芙七夕攻略”，小爱同学则会提供 “约会表白”、“聊天技巧”、“德芙情话”、“挑选礼物”的妙招，让TA顺利“通关”七夕节。同时，将TA引导至德芙电商进行产品购买



2- AI语音互动

除了手机和音响，还将“小爱同学”植入H5页面，让所有苹果和安卓客户均可体验到互动，让AI更加普及



3- 专属TVC定制

巧妙的将小米爆款产品与德芙巧克力结合，并带出小爱教男性说情话的浪漫主题内容



小米手机篇



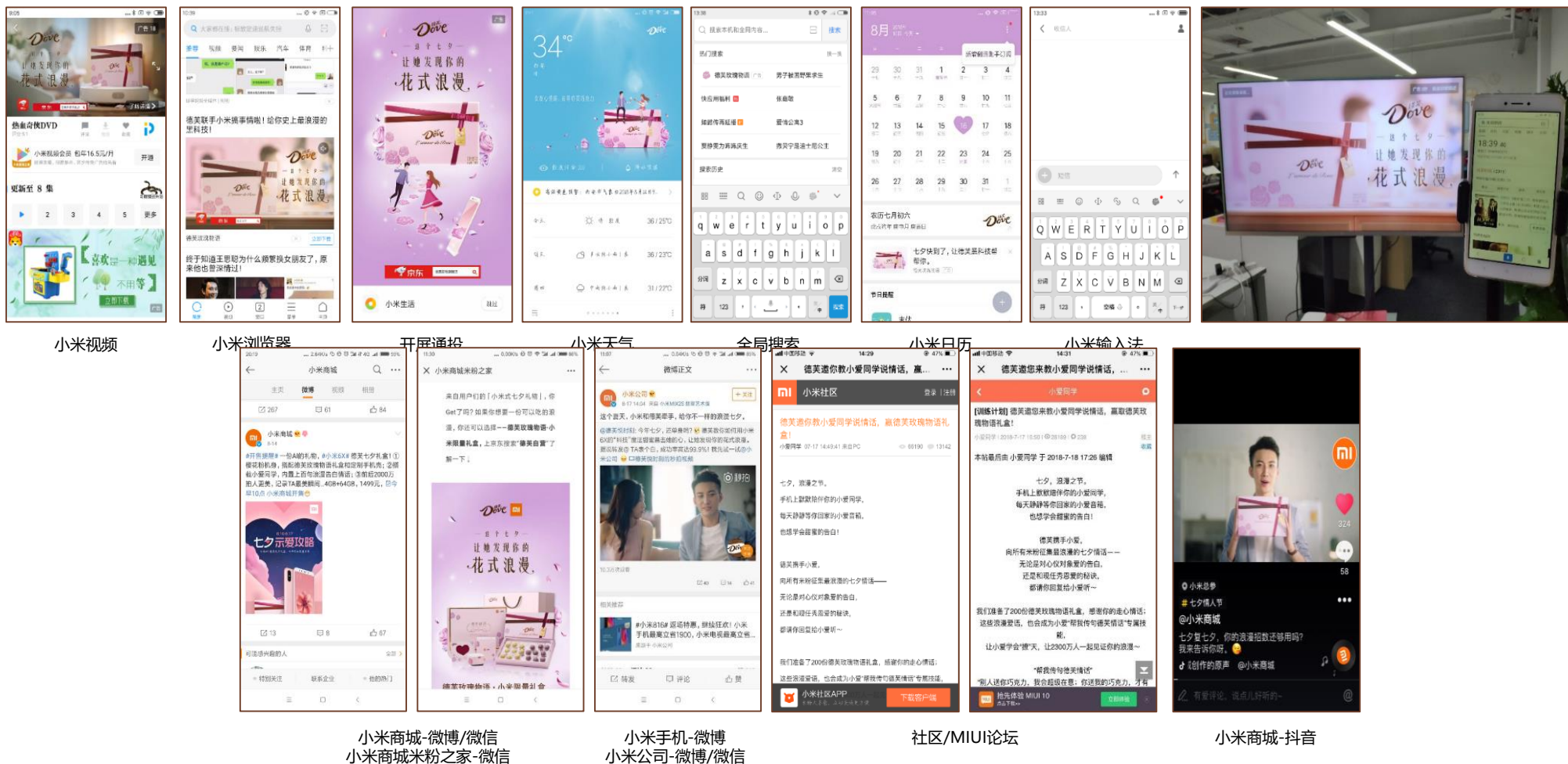
扫地机器人篇



小爱音箱篇

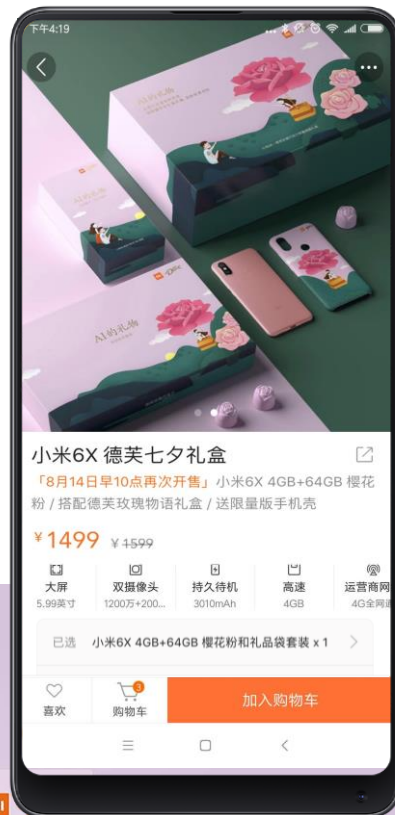
4- 海量生态曝光

小米生态营销全系资产助力海量曝光, 与德芙打造战略层面大事件; 小米市场部首次开放品牌社会化媒体核心资产进行互动, 引爆社交媒体话题。



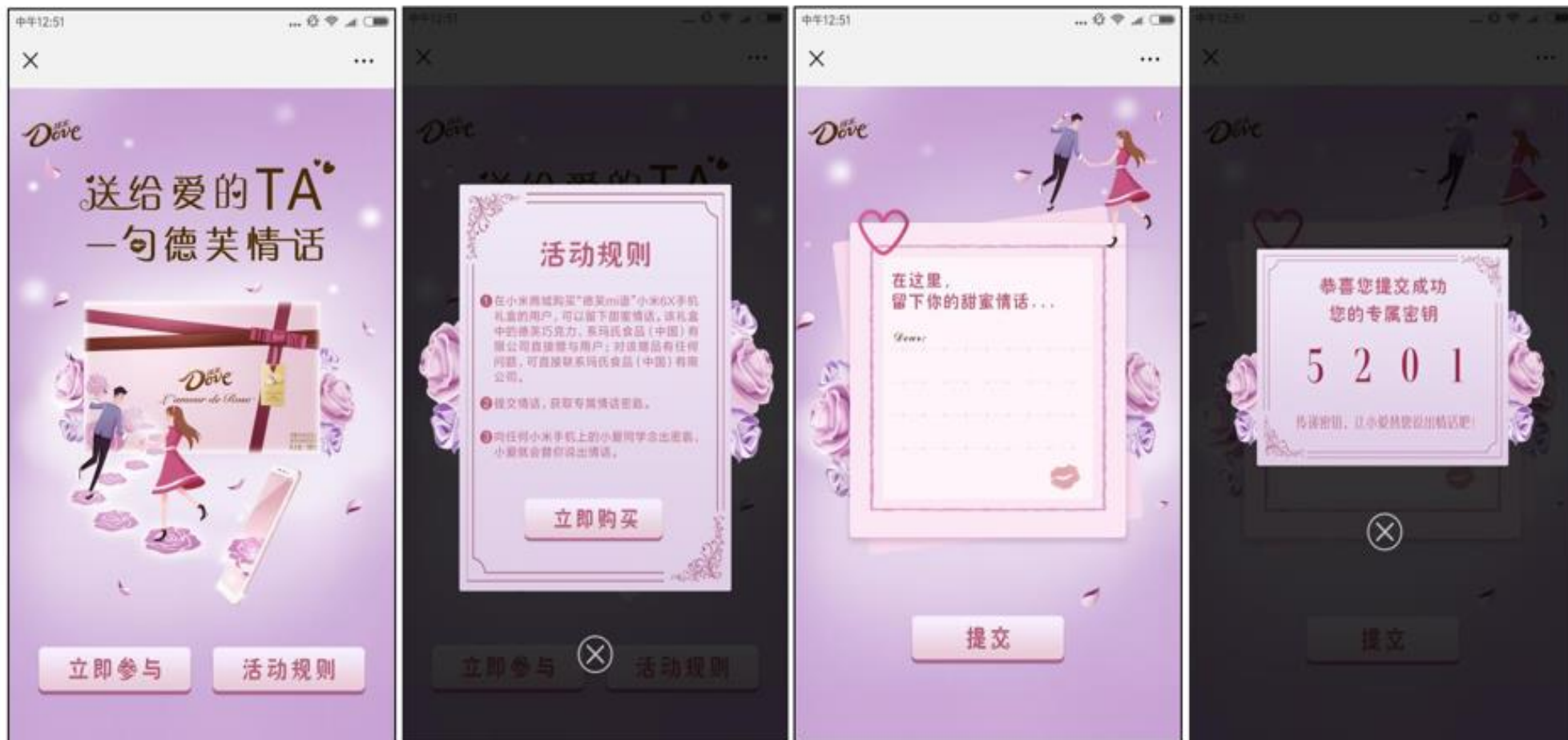
第三步【惊喜礼物】

德芙七夕礼盒爆品定制，基于小米的产品定制能力及渠道发售能力，小米与德芙跨界定制了七夕惊喜礼盒——情人节版【小米6X×德芙巧克力】【小米MINI音响×德芙巧克力】，并在小米商城、京东德芙店发售。以爆品带动米粉的关注和购买。



1- 定制礼盒AI彩蛋

购买七夕限量礼盒的用户，可享受专属特权。留下“想传递的情话”，并获取专属情话密钥。当用户向任何小米手机上的小爱同学说出密钥时，小爱就会替你说出情话。



2- 小米之家，沉浸式品牌体验

在地标级小米之家——北京世贸天阶店、上海东方明珠店等，打造德芙七夕主题店，小米不同的产品旁都有德芙爱的Tips，并设置小爱音响情话互动区、留下爱的密语、抽奖、购买德芙新品等活动。透过沉浸式的品牌体验，让她感受浪漫氛围，从而有效将线下流量引流线上，形成营销闭环。



营销效果

玛氏德芙近三年来第一次在数字营销上实现**双倍增长**

玛氏德芙gifting在8-9月**增长17.2%**

市场占有率**增长0.4%**

德芙小米七夕限量礼盒全部售罄，总曝光量**超过1.2亿次**

小米商城售卖的七夕礼盒在第一次发售中**一小时内售罄**

两次发售都以极快的速度被米粉抢购一空。德芙在京东旗舰店售罄1314套后，又**加售1000套**



AI的礼物

相遇是最甜蜜的奇迹
就像撒哈拉长满玫瑰，我恰好遇到你

小米6X·德芙

营销效果

总量——

此次合作硬广投放总曝光量达**40.28亿**次，完成率为**203.83%**，超出KPI**103.83%**

小米社区——

小米社区话题参与度：近**10万**人关注。

AI互动量——**324万次+**

创意视频——创意视频播放量达到**8200万**

小米之家——双微曝光量**267万+**，线下门店互动量千余人。



AI的礼物

相遇是最甜蜜的奇迹
就像撒哈拉长满玫瑰，我恰好遇到你

小米6X·德芙