编辑\_施珊妹 校对\_严学锦 设计\_柯伟仁 电话0595-82003110



# 玩转体育明星营销 晋企品牌商业"双丰收"

8日晚,第十九届亚洲运动会在杭州 圆满闭幕。在过去16天里,中国体育代表 团获得201枚金牌、383枚奖牌,取得亚运 会参赛历史最好成绩。安踏、361°、特 步、盼盼食品等本土品牌所赞助的国家 队、国家队成员同样也取得骄人战绩。

在传播碎片化背景下,体育赛事成 为绝佳的品牌曝光窗口。而体育营销已 经不只是简单地推出套餐或者邀请体育 明星代言,品牌开始将体育精神与品牌 理念、产品利益融合,与消费者共鸣共 振,输出更高维度的企业价值。



## 押宝体育明星成流量爆点

本届亚运会,知名运动员在为国争光的同时, 也在为其所代言的品牌提供社媒爆点。

10月7日,在杭州第19届亚运会最有价值运 动员(MVP)评选结果发布会上,中国游泳运动员 张雨霏和覃海洋同时获评杭州亚运会 MVP,其中 张雨霏个人在本次亚运会更是独揽六金。

作为盼盼食品品牌代言人的张雨霏,完美诠 "一起炫漂亮赢"的精神内涵。

盼盼食品堪称本次亚运会的"大赢家",4位 代言人在本届亚运会上共计席卷9金1铜。其中, 奥运会游泳冠军张雨霏加冕六金王,田径女飞人 葛曼棋加冕双冠王,女篮亚洲杯冠军王思雨为中 国女篮准绝杀夺冠;中国女足张琳艳领衔中国队 摘得铜牌,拼搏精神令人动容。

作为2023年杭州亚运会官方供应商,盼盼食 品不仅用"冠军品质"赢得了亚洲运动员们的赞 许,赛场上4位女性代言人的出色表现,也让其 "冠军品质"更加具象且生动。

除了对核心项目体育明星的关注外,对新鲜 项目的敏感与押宝,也是本土体育营销的一大亮 点。据了解,本届杭州亚运会共设有42个竞赛大 项。这42个竞赛大项包括31个奥运项目和11个 非奥运项目,其中这11个非奥运项目具有浓郁的 亚洲特色和中国特色,包括棋类、轮滑、武术、藤 球、克柔术、柔术、板球、卡巴迪、壁球、电子竞技和 霹雳舞

以特步为例。本届亚运会,在霹雳舞比赛中, 2005年出生的刘清漪以流畅的表现和极有感染 力的台风战胜日本选手,最终拿到这枚对中国霹 雳舞意义非凡的金牌

此前,特步体育就宣布与中国霹雳舞国家队 签约,正式成为霹雳舞国家队的官方鞋服赞助 商。而在这背后,是特步对"街头文化"的发力,包 括说唱、街舞、街球等新潮事物,都是特步布局的 方向。

除此之外,持续深耕跑步市场,也让特步在本 届亚运会上赢得巨大关注。前不久,何杰以2小 时13分02秒的成绩夺得亚运会男子马拉松项目 的金牌,创造亚运会中国马拉松新的历史。在本 场比赛中,何杰的跑鞋是特步160X 3.0 PRO。

提前签约运动员,押宝式营销成为爆点。可 以说,运动员夺冠,既是全民狂欢,也是品牌方最 为关注的时刻。2020东京奥运会的火热,把体育 明星偶像化、奥运传播娱乐化的趋势愈演愈烈,很 多品牌因此也看见了体育营销的机会。体育明 星,成为各大品牌的新目标。在本届亚运会,安踏 集团、特步、盼盼食品等通过提前签约潜力运动 员,时刻关注他们在赛场上的表现,并与之进行社 媒化的互动,从而在大赛中获取更大的流量关注。

"近年来,中国年轻人对运动和健康的关注是 前所未有的",安泰经管学院营销系教授才凤艳在 接受媒体采访时表示,"正好在这样的风口上,希 望借着亚运会成长起来一批中国风的运动品牌, 有更多的国潮品牌带动流量和销量。"

## 深度捆绑体育明星是趋势

品牌企业选择体育明星代言加码 体育营销早已不是新鲜事儿。其背后 需要探究的是,如何承接优秀体育明星 带来的话题热点以及优异表现,并内化 成品牌自身的基因。

才凤艳指出,以前都是等到明星成 名后,品牌再来借其光环增光。但现在 是养成计划,企业对一些潜在的、比较 有希望拿奖牌的运动员早期就开始跟 踪。如此一来,品牌和体育明星之间的 绑定度会更高,同时企业要付出的代言 的成本也会相对低,消费者也不会觉得

上述观点也可从赛场外的社媒营 销互动的热度,窥探其背后的逻辑。

本次亚运会,盼盼食品提前签约 张雨霏等4位体育明星。当他们在亚 运会上大放异彩的时候,品牌便紧跟 热度在社媒上进行一系列的热度传 播。如中国女篮对抗日本女篮当晚, 盼盼食品微博发起为女篮打 CALL 的 号召,并在女篮获得冠军后第一时间 推出恭喜中国女篮夺冠,参与转发评 礼盒等。截至目前,盼盼食品社媒的 曝光量达上亿。

"代言人每一次的出色表现都是品 牌方很好的社媒传播热点。"盼盼食品 相关负责人介绍,盼盼食品通过微博、 小红书、抖音等核心社交媒体,联动其 他亚运会赞助商,激发品牌粉丝与体育 明星粉丝们参与线上互动,为体育明星 打 CALL 等形式, 引发社媒讨论与消费 者关注,从而把体育明星的出色表现以 及其身上表现出来的专业、拼搏的体育 精神进行深度捆绑。

在日常的品牌传播中,许多品牌 企业都钟爱体育明星,并与之达成深 度的战略合作。

Prada 成为中国女足官方合作伙 伴。LV官宣男子网球新科世界第一 阿尔卡拉斯成为其品牌形象大使。 基于十多年与中国国家队的合作,安 踏为中国健儿征战本届杭州亚运会 打造举重、体操、拳击、游泳、花样游 泳等国家队的比赛装备,助力中国体

论等,可以获得代言人签名照和冠军 育。此外,安踏相关装备也被姚明等 中国国家队领队、工作人员所穿着, 增加了曝光率。

> 可以说,正是基于与中国国家队。 中国奥委会等的积极合作关系,以及安 踏与相关国家队项目团队的积极跟进、 长期培养、共同成长,推动着各个项目 运动员与安踏品牌之间保持了良好的 互动合作关系,形成了朋友伙伴式、家 人的关系基础,促进了双方在品牌代 言、产品研发升级、装备突破方面的合 作无间。

> 近年来,随着东京奥运会和北京冬 奥会体育明星的人气火爆,也进一步推 动了品牌与体育明星之间的深度捆绑, 请体育明星代言已成为传播品牌正能

有业内人士表示,近年来,中国体 育明星拿下代言的数量是2015年的三 倍之多。体育明星代言将成为品牌营 销的一大热门趋势,其中女性体育明 星的代言,随着女性运动的崛起呈现

## **%。**○财**说**道

绝简

日前,一部自称"以 时尚的方式解读传承中 国传统文化"的所谓"国 潮大片"翻车了:在影像 中,女模特们身着颇为夸 张的现代服饰,脚踩在本 来用于放置供品的八仙 桌上,手提传统样式的灯 笼,摆出各种姿势。影像 流出后,在网上招来一片 批判之声

从传统文化中汲取养 分,这是近年来不少品牌 的做法。近年来,中国传 统文化越来越受重视,"国 潮"风兴起,在服饰、家具、 文创等各个领域,都开始 涌现中国传统元素。有不 少团队看到了风口,开始

往"国潮"方向创业。

但,要想真正让传统文化与产品 形成相融相生,恐怕不是简单地把传 统文化中的一些具象元素运用在产品 上就能解决。现在不少品牌似乎走入 误区,为了借"国潮"这股东风,简单粗 暴地把中国传统文化中象征性的符 号、图案转移到产品上,就急急忙忙推 向市场。更有甚者,只是拿传统文化 作为噱头吸引流量,换取利益。事实 证明,这种做法并不能让消费者买单。

要做到相融相生,就必须真正理 解传统文化。传统文化不单是祥云仙 鹤、龙凤麒麟等外在呈现形式,更包括 其背后源远流长、一脉相承的思想传 承。没有真正读懂这种思想传承,企 业或者品牌在从传统文化中汲取养分 的时候就容易跑偏,甚至闹出"画虎不 成反类犬"的笑话。

品牌要想做到与传统文化的相融 相生,还需要有系统思维。产品只是 最终的呈现,在产品之前,还有设计、 品宣等环节,只有把这些环节融会贯 通,品牌方可底气十足地说,自己做的 是"国潮"。也只有这样的"国潮"品 牌,才能够最终为消费者所认可。

## 深耕体育营销延续热度

亚运会中,从押宝热度到承接热 的转化,是一项长期的工程。

多位行业内专家在接受记者采访 时都曾提到,体育营销是一件需要长期 坚守的事情。而在此次亚运会当中,记 者观察到,本土企业对于体育营销有着 长期的探索和坚守。

以361°为例,其已连续赞助四届亚 运会,而其对杭州亚运会的投入从很早 之前就已经开始。早在2021年的品牌 日活动现场,其就展示了着重体现杭州 和亚运元素的产品。而在更早之前, 361°当家篮球鞋AG1 Pro的3款亚运专 属配色就已经被投放市场。除此之外, 361°还通过赞助中国电竞队,与年轻人 增加互动和接触。

作,成为361°新晋女子篮球代言人,将 与品牌共同弘扬篮球文化,践行对运动

"热爱"文化不谋而合。361°集团始终 坚持"多一度热爱"的品牌精神,将"热 爱"融入品牌基因当中;此次与女篮国 手李缘达成合作,进一步完善了品牌篮 球布局,加大了品牌在篮球领域的领先

据悉,361°将秉承"以专业运动驱 动品牌"的运营策略,与李缘在女子篮 球产品研发、运动推广等方面展开深度 合作,为更多喜欢篮球、热爱篮球的女

在亚运会接近尾声之时,361°官宣 性提供专业篮球装备,共同唤醒大众对 最新的大众运动装备也将纷纷亮相。 安踏在体育明星热度的承接与运

用上,也可圈可点。

早在亚运会之前,安踏就着重关注 361°方面表示,李缘出色的赛场表 夺金热门张雨霏的营销。除风暴甲等 现以及对篮球的追逐,与361°所坚持的 VCR产品拍摄外,安踏还推出张雨霏专 属T恤。该款T恤也被张雨霏在领奖台 上展示,在张雨霏效应的带动下,一时 成为热门产品。

目前,杭州亚运会中国体育代表团 相关的领奖装备、比赛装备,还继续在 王府井步行街展出。应用国家队科技 的安踏冠军亚运胶囊系列,安踏携手中 国著名服装设计师陈鹏打造的联名系 列,安踏携手东华大学共同研发的风暴 甲系列,以及安踏电商大地之壳系列等

头"专业跑鞋矩阵,推广"安踏冠军"支 线高单价产品。而这,与秋季到来,大 众户外跑步对专业运动装备的需求相

而在门店,亚运会期间,安踏以"国 家队""安踏冠军"等为主要关键词开展 品牌营销和传播相关动作。安踏各个 门店不少销售人员通过自己的小红书 等社交账号,自发种草安踏冠军、安踏 亚运会相关联名产品,推动产品曝光, 带动新品动销。

基于多年对奥运资产的运营,安踏 形成了以奥运冠军为流量入口,以专业 产品为基础的基本格局,让奥运冠军为 安踏品牌升级助力。

THE LILANZ







源 于 可 靠 WIN WITH RELIABILITY

KELME\* 卡尔美国际







产业周刊15880722026

■中国品牌之都

发布平台: 15880722026







佶龙机械

NOYVEIL 健友皮革

产业周刊15880722026