



携手起航

点燃热爱

李宁x咪咕CBA合作结案

合作目标



CBA官方合作伙伴



CBA 5G+全场景独家合作伙伴

场景契合+用户匹配

1、赛事官赞影响力扩散

作为CBA官方合作伙伴，李宁从直播、内容、话题等全方面扩散影响，释放赛事关注黄金流量

2、品牌新品上市战打响

推广品牌新品售卖及冠军限定套装售卖
推动品牌产品营销转化增长
直接带动销量增长

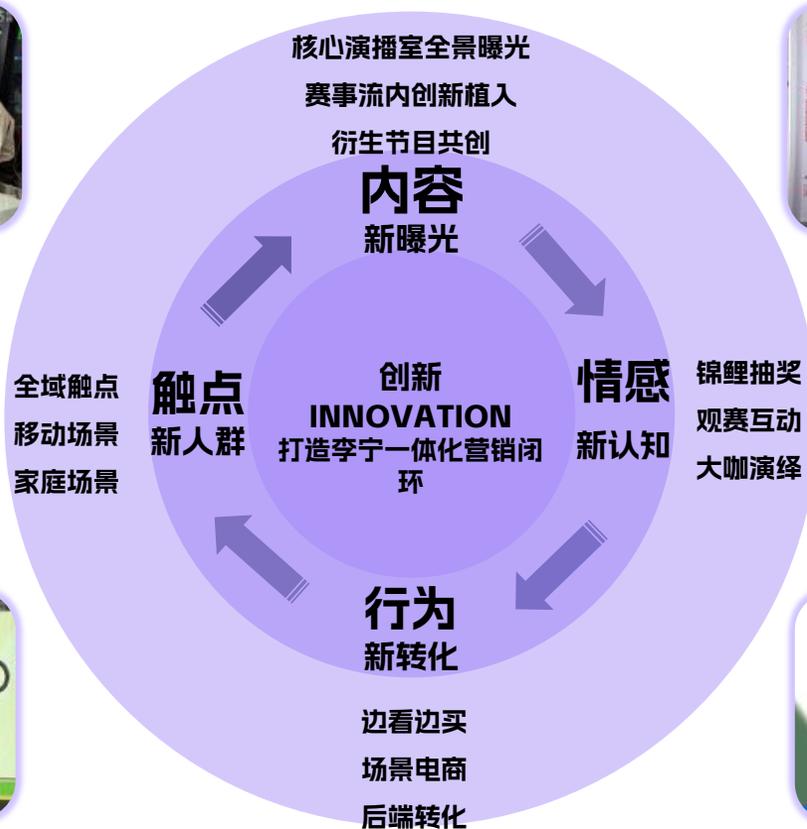
3、品牌用户圈层触达

连接核心球迷圈层与泛体育关注圈层，融入天然运动场景，实现目标人群的精准触达

以创新为中心，打造李宁CBA一站式投放链路闭环

- 以创新为中心，在触点曝光-内容创新-情感连接-实时转化下打造李宁CBA一站式投放转化链路闭环，通过多元互动+强效种草将**关键事件、关键人物、关键场合、关键流量**进行深度绑定，在匹配体育赛事资源的同时与用户展开深度对话，实现品牌赛场的实时占位。

新媒体独家·运营商独家·新科技独家
官方战略合作身份



咪咕动大数据赋能

规模大·周期长·维度广·触点多

策略执行

1、关键触点：跨屏联动-大小屏跨屏直播，媒介组合玩转赛事

2.01亿用户

家庭大屏场景沉浸观赛

官方新媒体转播商

全量赛事版权

覆盖大小屏

IPTV运营商独家

6.2亿全场景月活
移动端自由观赛



策略执行

2、关键内容：赛事直播-咪咕超级战略合作 前后双演播室配备

前方精彩
实时速递



大咖种草互动



女播抽奖环节



现场产品展示

前方演播室



杨健杨毅“二杨”组合
现场演播室激情解说

后方演播室



边看边买释放热爱
冠军时刻引导转化

边看边买
场景电商



主播互动



产品展示



特约标版

前后
双演播室

前后方演播室联动，球迷观赛体验加倍！

双演播室权益同步呈现，广告展示权益加倍！

策略执行

2、关键内容：流内植入：直播IGE合作 精彩瞬间品牌独享



片头转场/主持人口播



精彩镜头回放内容赞助



片尾转场

赛事直播暂停时间的精彩回放及战术分析，品牌单环节冠名
品牌信息与赛场高光瞬间实时绑定，官赞权益无限释放

2、关键内容：节目共创-韦德空降现场，《传奇面对面》独家定制

携手邀请NBA巨星、李宁全球代言人韦德定制原创节目《传奇面对面》，讲述李宁“韦德之道”12年携手历程



人星球星强势加盟，明星产品超强种草，品牌价值高能输出

#韦德在中国向詹姆斯致敬#的话题一度冲上热搜，进一步提升了品牌的曝光率和话题度

策略执行

2、关键内容：机位定制-品牌创意双窗-咪咕独家现场机位植入

依托5G+直播技术优势打造李宁专属机位，实时捕捉身穿李宁球鞋的明星运动员精彩瞬间。

高光赛场、球员、品牌同频共振，带动产品实时种草转化



通过双窗展示将品牌权益自然而深度地融入观赛现场

CBA人星球星化身行走的品牌种草机

制播源头合作，广告不可跳过

策略执行

3、关键情感：品牌抽奖-品牌福利时刻：锦鲤抽奖环节定制



主持口播
介绍活动



宣布指定口令
设定品牌热词



用户发送弹幕
主持截屏抽奖

弹幕/热词抽奖

- 定制锦鲤抽奖环节，打造专属的李宁品牌时刻，制胜用户情绪嗨点
- 现场球鞋与篮球转北展示，通过女主播口播传递品牌理念
- 品牌热词互动刷屏，于受众情绪高点强势霸占视觉C位

4、关键行为：电商转化-边看边买场景商业 热血时刻刺激转化

双屏带货:直播期间通过右下角的双屏直播，同步推荐李宁的冠军套装产品，并且可以直接下单购买

热爱转化:决出冠军后的1分钟内套装上线，5分钟销售额就破百万，高卷入度内容激发情绪力量，最终转化消费



背景LED 产品展示 女主播口播 角标

女主播花式演绎，强力带货

形式叠加

用户引导



双屏直播带货



热卖页卡

热卖页卡

视频框下方“热卖”页卡，展示商品信息，用户直接下单实现边看边买

双屏直播

咪咕商城直播带货，与比赛直播同步进行，页面双屏呈现，用户可边看比赛边看带货直播

均与赛事同框

营销效果

高曝光、深互动、强种草，在品牌基因和赛事文化的强强绑定下，咪咕将全明星赛场打造成李宁共情共振的品牌秀场，在实战检验中展现品牌产品，激发关键能量，定点突破目标圈层。

- 销量贡献：边看边买电商场景释放冠军热情，直接促进品牌投放转化，**冠军时刻5分钟电商销量破100W+**；
- 品牌贡献：将品牌与CBA赛事紧密捆绑，最大化品牌官赞权益，**品牌形象与赛事价值的双维提升，为双方发展带来可持续发展动能**；
- 用户关系：通过巨星联动、福利抽奖连接用户心引力，沉淀目标客群；
- 传播力：全明星赛事曝光1.3亿+，**带动品牌热度日环比增长19.5%，CTR提升50%**；
- 创新力：以创新为中心，以体育为特色，打造李宁CBA一站式投放链路闭环；
- 成本效益：选择最具关注的赛事和赛段进行品牌合作，在品牌预算内激活最大化关注流量；
- 社会价值：在赛事直播的创新合作下带动CBA联赛本身关注增长，推动社会对中国男篮的成长与支持；
- 生态圈发展推动力：提供了一条以体育为核心打通品牌创新营销增长链路的思路参考。

项目亮点

以体育为核心打通品牌创新营销增长链路，打造前排观赛强种草的全景商业空间，携手关键人物布局CBA关键之道

内容创新与情感共鸣

- **故事化营销：**通过定制节目如《传奇面对面》和全明星赛前演播室环节，将品牌与运动员的故事紧密结合，以深度访谈和现场体验的形式，不仅展示了产品的专业性和技术亮点，更增强了品牌与消费者之间的情感连接。
- **球员互动与影响力：**邀请知名球员和解说员作为品牌体验官，利用他们的个人魅力和影响力，将品牌信息自然融入赛事直播中，使产品种草更加生动、可信，有效提升了品牌曝光度和好感度。

技术赋能与场景融合

- **5G+直播技术：**利用咪咕的5G+直播技术，为李宁品牌打造专属机位和全景商业空间，实现了赛事直播与品牌展示的无缝对接。这种技术创新不仅提升了观赛体验，让品牌信息在最佳时机以最佳形式传递给目标受众。
- **边看边买场景：**在赛事关键节点如总冠军之夜，通过咪咕电商平台实现边看边买的购物体验，将观赛热情直接转化为购买动力，极大地促进了产品销量增长。

精准营销与圈层触达

- **核心球迷与泛体育关注圈层：**通过精准定位核心球迷圈层和泛体育关注人群，利用赛事直播和社交媒体平台，实现了品牌信息的广泛传播和深度渗透。这种策略不仅巩固了品牌在核心圈层的地位，也有效拓展了新用户群体。
- **用户忠诚度建设：**通过福利互动和锦鲤抽奖等活动，构建了品牌与用户之间的紧密互动关系，增强了用户的参与感和忠诚度，为品牌的长远发展奠定了坚实基础。

高效转化与业绩提升

- **直接带动销量：**在赛事黄金节点推出新品并联动电商平台进行售卖，实现了从品牌曝光到产品购买的快速转化。这种高效的营销方式不仅提升了产品的市场渗透率，也显著提高了品牌的销售业绩。
- **可持续增长动力：**通过本次营销活动，李宁不仅实现了短期内的销量增长，更重要的是在品牌形象、用户忠诚度等方面实现了全面提升，为品牌的可持续发展注入了强劲动力。