



# UA把汗流漂亮

时尚组/2021.07



## 项目 信息

**品牌名称：Under Armour 安德玛**

**案例名称：UA把汗流漂亮**

**参选奖项：品牌营销奖**

**案例投放时间段：2021/5/11-5/22**

**参与此营销案例的内部人员：直客卡菘/执行多比/策划一目/媒介向晚/产品兰息/设计里奇蒙**

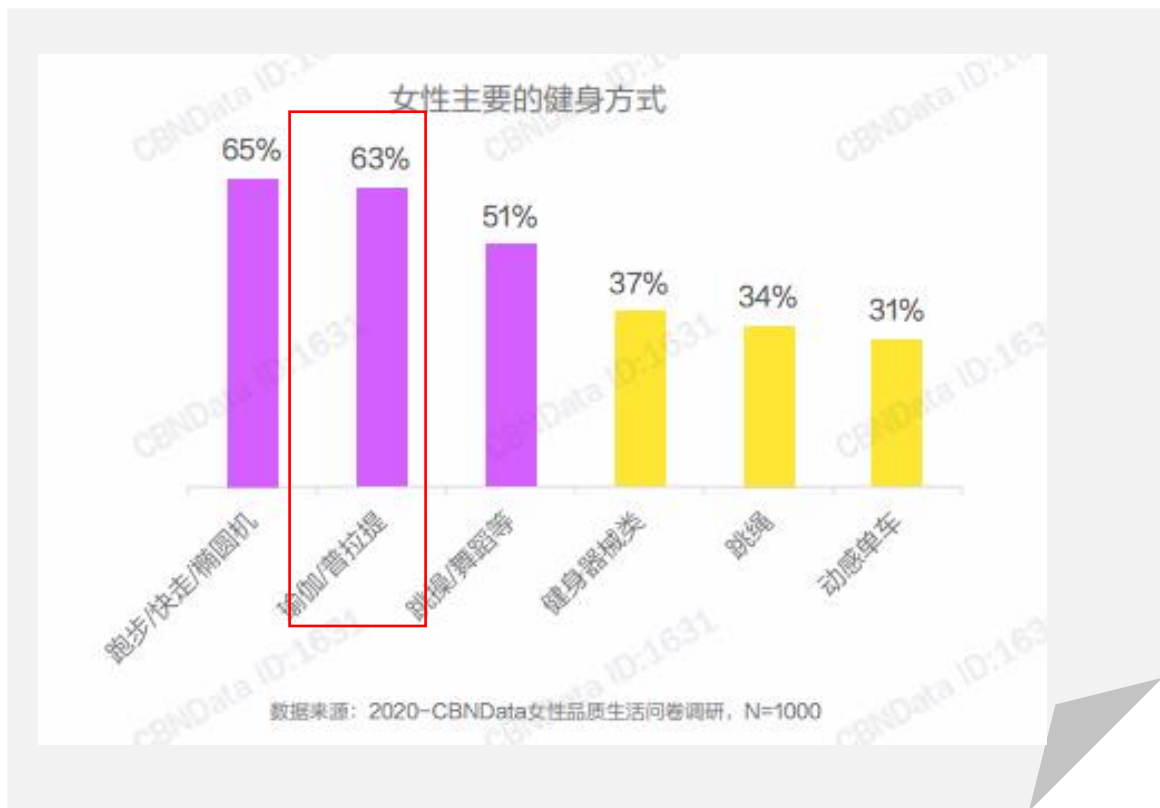
**参与此营销案例的外部合作方：袁老板**

# “她时代”的自律、率性，女性自我实现意识提高

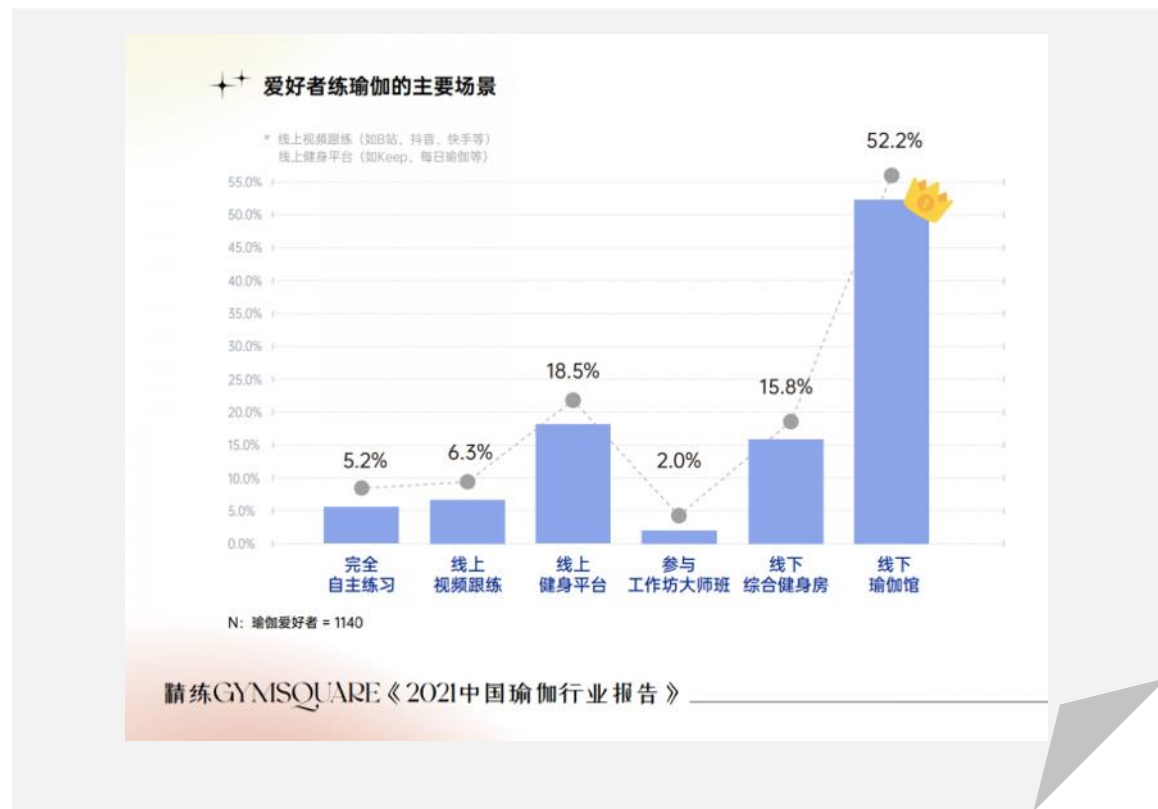
女性健康意识增强，越来越多的女性愿意尝试各类健身运动，放松身心。

不管是健身房的挥汗如雨，还是户外运动的刺激感迸发，坚持和自律都是为了迎接更好的自己。

## 瑜伽是女性主要的健身方式



## 线下瑜伽馆、线上平台，是瑜伽爱好者的主要场景



行业  
挑战

# 当我们谈起瑜伽，我们首先会想到……

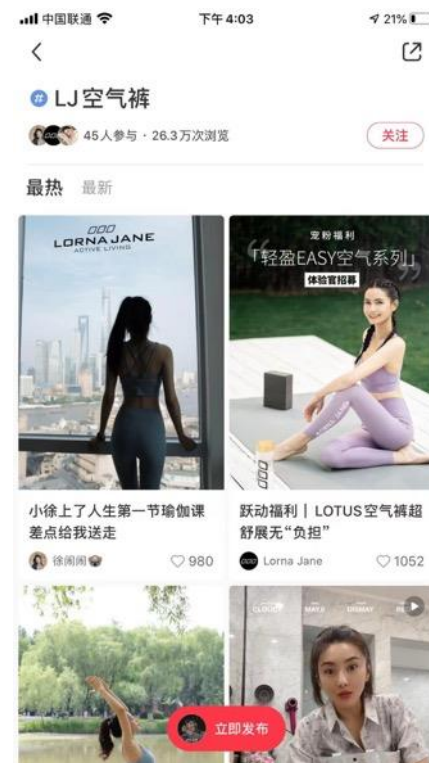
前有Lululemon、LornaJane等老牌瑜伽品牌垄断消费心智  
后有MaiaActive、粒子狂热等小众设计师品牌成为后起之秀



• Lululemon



• MaiaActive



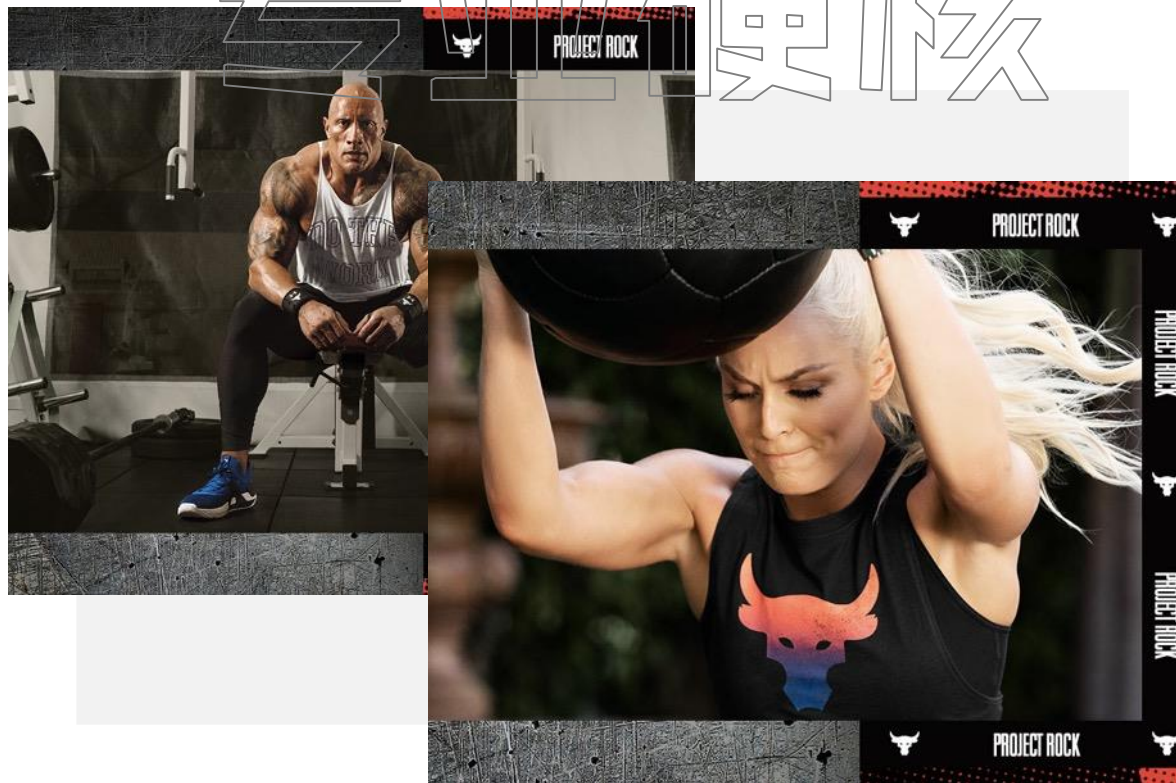
• Lorna Jane

行业  
挑战

# 从硬核到女性友好，UA的“转型”之路从哪里开始？

UA的大众认知一直是男性接受度更高的专业影响形象，在瑜伽界限蓬勃发展的场景下，如何提升女性的人群偏好，是UA迫在眉睫的问题！

## 专业硬核



## 女性友好



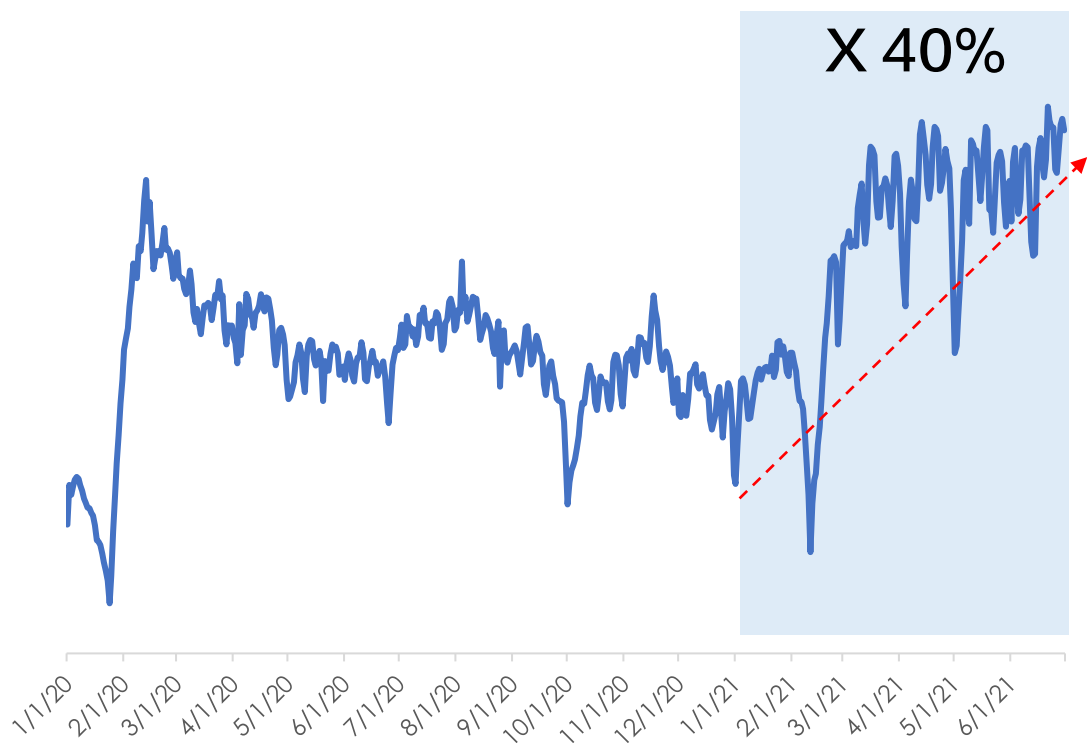


平台  
优势

# 小红书“人均瑜伽爱好者”

“瑜伽”是小红书运动健身行业的最高热度品类，持续稳定在热搜TOP3。  
2021年瑜伽热度持续飙升，同比2020年日均搜索提升40%

## # 瑜伽 搜索趋势



## # 2020.11 TOP20



## # 2021.04 TOP20





**小红书如何帮助帮助Under Armour  
进行“品牌认知焕新”， 抢占女性瑜伽赛道？**

核心  
主题

场景联想

把汗流漂亮  
#把汗流漂亮



精神共鸣





当运动健身成为女性实现自我的一种方式，  
UA联合小红书呼吁为女性树立一种全新的生活态度

—— “**强大而优雅**”

策略  
亮点

STEP1

流量曝光  
吸引用户关注

人员  
召集



STEP2

利益点驱动  
提升品牌好感

惊喜  
派发



STEP3

线下体验  
落地活动心智

沉浸  
流汗



STEP4

声量收割  
搜索/销售爆发

漂亮  
收尾

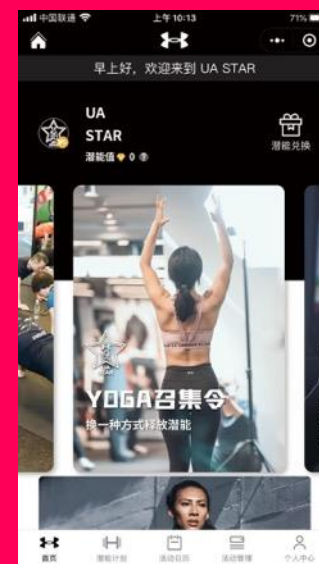
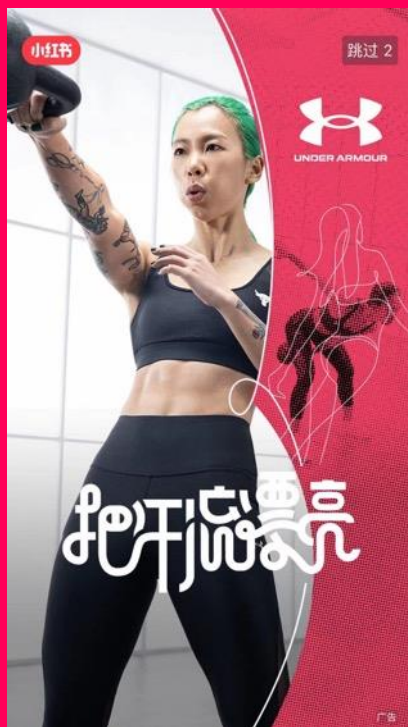


执行  
回顾

# 人员召集 引爆关注

3轮开机轮播轰炸，初步输送#把汗水漂亮#主题心智

小程序UA STAR  
报名预约活动



图为示意，活动下线前未截取

执行  
回顾

# 行业高知 同步发声

KOL诠释#把汗流漂亮#的价值观与生活态度

不必身材焦虑，  
所有身材都有秀场

长得漂亮是本钱，  
活得漂亮才是本事

你的漂亮  
只有你自己能定义





执行  
回顾

# 惊喜派发 引爆搜索

4种惊喜礼物限时掉落，激发搜索表现，提升品牌好感



惊喜盲盒



瑜伽巾



优惠券



瑜伽砖



执行  
回顾

# 线下快闪 沉浸互动

小红书企业号  
线上同步直播

薯队长实力圈粉：跟自己较量，汗水也会流得漂亮！





执行  
回顾

# REDay升级 可圈可点

千平米沉浸式  
运动生活体验馆



设计元素碰撞  
生活灵感交汇



专属运动穿搭  
搭配独家造型



多个特色打卡地  
拍摄道具免费提供



健康简餐加持  
能量补给待命



UA小红书高层对话  
揭开深度合作面纱



UA明星教练现场教学  
专业心智与气氛拉满



MMA综合格斗冠军  
张伟丽神秘现身





执行  
效果

# 品牌热度飙升， 运动内衣“卖爆了”

品牌  
热度



UA搜索趋势

品类  
联想



UA瑜伽 搜索趋势

活动  
感知



SLOGAN 搜索趋势

项目  
价值

“UA把汗流漂亮”是小红书利用平台优势赋能品牌焕新、抢占女性赛道的典范  
声量、口碑、销售全面引爆，真正实现用户、品牌、平台三方共赢

用户

品牌

平台

情感共鸣  
好感提升

抢占赛道  
华丽转身

REDay  
突破迭代

情感共鸣  
好感提升

# 用户价值

- 【价值观输出】把“把汗流漂亮”的概念诠释。通过拳击冠军和小红书运动博主的故事感动你我，传递女性力量。
- 【利益点派发】1000份惊喜盒子投放，用户免费获得UA的周边产品，提升品牌好感。

# 抢占赛道 华丽转身

## 品牌价值

- 【品牌热度】活动期间，UA在小红书的品牌搜索提升31% 瑜伽联想提升6.9倍， slogan搜索提升144倍。
- 【销售驱动】UA在瑜伽品类的品牌偏好明显提升，UA运动内衣线下销量暴涨，客户表示“卖爆了”。

# REDay 突破迭代

## 平台价值

- 【模式迭代】“沉浸式场景体验”突破了REDay传统的“物料进店+KOL打卡”的模式，丰富的打卡专区、百人现场瑜伽、圆桌WORKSHOP、明星教练现场教学、薯队长实力圈粉等形式，极大提升了REDay的专业性、互动性、趣味性。
- 【低投入高回报】11w7的实际成本打造200w+的线下活动效果。

感谢  
聆听

把汗流漂亮  
有我就没完