

央视元宵晚会特邀嘉宾，宇树生威虎“泰哥”如何实现破圈增长

产品名称	央视元宵晚会特邀嘉宾，宇树生威虎“泰哥”如何实现破圈增长
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

近年来，智能科技与宠物行业的结合正在碰撞出新的火花。腾讯推出可走可滑行的机器狗Max、小米牵出可遛弯的机器狗“铁蛋”、小鹏汽车发布可乘可骑的智能机器马“小白龙”……机器人“宠物”在社交平台引发热议，将有关仿生四足机器人的话题热度掀到了新高潮。

现阶段，仿生四足机器人的概念产品正在“遍地开花”。据波士顿咨询公司*新报告预计，到2030年全球仿生机器人催生的专业服务机器人市场空间将达到1700亿美元，远超工业机器人和辅助机器人市场规模。

借仿生机器人市场热度的东风，卓越运动性能四足机器人开拓者「宇树科技」在数字化营销方向积极尝试，迎合消费趋势切入私域电商赛道，通过公私域联动经营，实现“流量”与“留量”的持续性增长。

「宇树科技」是如何通过私域探索商业化增长之路的呢？

借春晚等各平台曝光势能

掀起仿生机器人热议狂潮

成立于2016年的「宇树科技」，是专注于消费级、行业级高性能四足机器人研发、生产及销售的世界机器人圈知名的新锐创企，也是全球*早一批实现四足机器人商业化的公司之一，在机器人核心零部件、运动控制、机器人感知等综合领域具有卓越的领先性。面向消费级市场，「宇树科技」已推出犇犇、A1、Go1三款四足机器人，获得众多消费者的喜爱和追捧。

「宇树科技」仿生四足机器人产品

在2021年春晚的《牛起来》节目中，「宇树科技」机器牛“犇犇”与刘德华、王一博、关晓彤等明星同台表演，不仅在舞台上展示翻跟头、太空步等高难度动作，还在舞台后台为忙碌的工作人员分担繁杂的工作事务，可爱灵动、勤劳卖力的劲头儿赚足了观众的眼球，引发四足机器人的社交热议狂潮。

继“犇犇”之后，「宇树科技」的四足机器人走向了更广阔的舞台，从建党百年专题活动到2022年的北京冬奥会开幕式。舞台上，四足机器人将科技元素与欢庆气氛融为一体，得到观众持续不断地关注与赞扬。

「宇树科技」亮相央视春晚

今年元宵节期间，「宇树科技」生威虎“泰哥”作为央视元宵晚会特邀嘉宾，不仅同冰墩墩一起获得官方颁布的“特邀工作人员”工作证，还在歌曲《虎步舞》节目中，与董宝石、万茜、宋轶一同演出。通过不断地参加各类公开活动、亮相各大舞台，「宇树科技」的四足机器人搭上了流量快车，引起广泛的关注和讨论。

能“文”能“舞”机器虎IP延展

定向渗透高潜客群心智

随着央视元宵晚会落幕，宇树生威虎“泰哥”一夜爆火!掀起热议后，「宇树科技」携手微盟在微信生态内展开了一系列的延展营销，通过朋友圈广告引流的方式，让品牌传播从公域进入私域场景，占据高潜人群心智。

朋友圈广告紧跟“元宵”热点，延展IP热度

借助央视元宵晚会生威虎“泰哥”的IP热度，「宇树科技」携手微盟广告团队在朋友圈进行了热门IP的延展投放。针对卡片广告，外层图延用宇树生威虎“泰哥”的IP形象，打造高曝光吸睛力;在文案上，巧妙运用“能‘跳舞’的机器虎”、“能‘文’能‘舞’机器虎”等文字，向用户呈现出机器虎活泼灵动的“宠物”形象，激起用户强烈的好奇心。

「宇树科技」元宵节朋友圈广告素材

针对视频广告，视频素材沿用生威虎“泰哥”在元宵晚会现场鲜活灵动的互动画面，向用户传递出喜庆团圆的热闹氛围。视频中的“泰哥”在舞台上与明星们一起摇摆、互动、送祝福，在台下与观众一起花式跳舞、玩耍、递水等，全方位地展现出“泰哥”在元宵晚会中强大的工作能力和「宇树科技」的科技实力。

「宇树科技」朋友圈广告视频素材

通过热门素材的展示，「宇树科技」元宵节主题广告获得大量用户的点击，广告曝光次数超额增长。其中，视频广告不仅延长了用户观看广告的时间，也为广告的点击率带来明显提升。

标签定向触达，快速锁定高潜人群

在广告投放初期，微盟广告团队结合品牌定位，锁定智能设备、科技派、3C发烧友等标签人群进行了多轮投放测试。测试中，通过跟踪多次曝光的人群特征，不断地拓展出新的标签人群进行定向触达。

依托人群标签体系，微盟广告团队快速地帮助「宇树科技」从海量人群中筛选出数量庞大的潜在目标群体，实现公域强效引流。

引流沉淀品牌私域资产

构建全链路数字化营销闭环

仿生四足机器人行业尚处于发展初期，具有低频、高价、决策周期长等购买特点，用户在决策过程中对售前咨询和售后服务等方面有着较大的依赖。因此，将公域流量源源不断注入私域流量池，借助私域运营实现营销转化，成为品牌玩转数字化营销的核心之一。

借助朋友圈广告深度挖掘公域流量后，「宇树科技」携手微盟构建了“朋友圈广告引流-企微私域沉淀-小程序商城转化”的全链路营销闭环路径，快速将通过广告触达到的潜在目标用户引入品牌私域阵地，借助精细化的私域运营，引导用户购买转化。

企微私域精细化运营强化用户连接

为了让高潜用户快速了解四足机器人的背景、功能、使用场景等，微盟广告团队为「宇树科技」在广告跳转页后，设置了落地页作为品牌内容的承接。落地页内，用户可以通过视频中展现的使用场景全方位地了解产品功能，也可下滑页面查看「宇树科技」四足机器人的发展历史、产品参数等，满足用户的好奇心。在了解产品详情的过程中，用户可直接点击“获取更多商品信息”按钮或直接扫描二维码添加企微客服，与客服进行深度地沟通咨询。

用户添加企微客服后，客服会**时间向用户发送欢迎语和品牌商城链接，提升用户开口率。同时，为*大化挖掘单客价值，企微客服会针对用户进行1V1的个性化服务，给用户提供专属的使用指导及售后服务，及时满足用户需求，强化品牌与用户的连接。

小程序商城打造交易场景助力转化

为助力私域流量的快速转化与沉淀，「宇树科技」搭建了小程序商城构筑交易阵地，通过朋友圈广告引流用户进入企微私域，企微客服精细化运营培育用户，*终将用户引入小程序商城转化的方式，实现微信生态内的私域营销闭环。

同时，「宇树科技」也将会不断深化商城的营销布局，通过持续性营销活动和后链路运营，促进用户转化与沉淀，拉动品牌产品销量与复购转化长线增长。

「宇树科技」小程序商城承接转化