



江苏选好物

月圆欢购节

线上下体验式直播招商计划



“一诗一歌一风云，一人一物一江苏”

2020年9月26日-28日

携手大中华地区各大行业顶尖品牌、
新兴产品开启江苏首次

“江苏选好物 月圆欢购节”

线上下体验式直播盛会





线上线下一同狂欢，让你隔着屏幕也可同享优惠。

说唱戏曲激情碰撞，让你远在他乡也可“云享受”

名人明星助阵江苏，让江南风味变身“江苏好物”

主题场馆免费畅享，让你的相机存下苏上江南情



悦声天下
YUESHENG TIANXIA



羿德
IDA GROUP



江苏省文化产权交易所
Jiangsu Culture Assets and Equity Exchange



四大亮点提炼

双线联动，线上直播+线下展览导流

超强阵容，明星+KOL主播+众多种草达人

主题打卡，国潮快闪直播间

硬核宣发，超多流量话题曝光



亮点1

双线联动，线上直播+线下展览导流

线上直播现场

线下设置品牌展览馆+拍照打卡区

线上线上同时联动

品牌馆吸睛导流 提高品牌曝光量



商圈户外场地直播 引流更高效



热门商圈户外直播间

品牌展示更直观





亮点2

超强阵容，明星+KOL主播+众多种草达人

明星头部主播KOL现场联合直播

中腰部主播同时线上直播

活动前五天社交平台及KOL个人直播间预热

邀请众多种草达人亲临现场体验

提高直播产品销售额

明星+KOL主播联合直播



明星+S级主播现场带货

带动活动声量

炒热站内直播购物气氛

站外中腰部主播分流直播

制造直播矩阵

掀起全民种草热潮

明星/头部主播

S级

肩部主播KOL

A+级

腰部主播KOL

A级

海量种草达人

B级





预告不间断

活动前五天KOL直播间开播

三场预热活动

开播当日发爆款产品预告

主播在粉丝群预告

流量不停歇

直播间开播前流量加推

信息流助推



拟邀明星/主播

金莎
全网粉丝数
1200w+

吴昕
全网粉丝数
5000w+

张萌
全网粉丝数
2000w+

黄圣依
全网粉丝数
4000w+

《乘风破浪的姐姐》

吴昕、金莎、张萌、黄圣依

(四选二)

主播KOL拟邀名单 (根据具体所选平台选其一)

直播平台	姓名	全网粉丝数
淘宝平台	heika_z	500万+
	曾虹畅 (演员)	500万+
	马可 (主持人)	700万+
抖音直播	小小莎老师	643.0万+
	毛光光	1000万+
	韩国媳妇	800万+
快手直播	辛巴	5000万+
	初瑞雪	2000万+
	猫妹妹	3000万+



江苏省文化产权交易所



悦声天下



羿德
IDA GROUP

拟邀种草达人

活动当天邀请知名Rapper
为品牌带货freestyle助力



百位社交平台KOL同步种草
小红书/抖音/微博/B站/快手...



时尚达人 徐峰立
全网粉丝数
1000w+

演员/歌手 赵仕瑾
全网粉丝数
150w+



赵仕瑾
关注 362 | 粉丝 100万
微博认证: 女演员



香港知名演员 骆达华
全网粉丝数
50w+

拟定9月26日专场预热rundown

时间	活动流程	活动环节内容
14:00-14:10	文化表演环节	场地介绍
14:10-14:25		昆曲表演
14:25-14:40		苏州评弹表演
14:40-14:55		RAP表演
14:55-15:10		RAP+昆曲+苏州评弹跨界合作
15:10-15:15	抽奖环节	昆曲、苏州评弹表演嘉宾抽奖
15:15-15:20	产品预告	第一轮产品预告
15:20-15:50	美食推荐环节	苏式月饼
		阳澄湖大闸蟹
		碧螺春
15:50-15:55	抽奖环节	RAP表演嘉宾抽奖
15:55-16:00	产品预告	第二轮产品预告
16:00-17:00	红毯、签名、留影	KOL、品牌方、政府官员
17:00-17:30	致辞	主办方致辞 省领导致辞 市领导致辞 区领导致辞 KOL代表致辞
17:30-18:00	直播倒计时	各部门最后准备 播放垫片
18:00-0:00	直播	“好货在圆月”直播

当说唱遇见昆曲
当潮流遇见古韵文化
跨界合作带来新潮体验



亮点3

主题打卡，国潮快闪直播间

当直播遇见主题自拍馆

品牌融入打卡区 私域流量导流线上

国风元素融入品牌馆
可开放区域供种草达人与公众
参观拍照打卡

引导公众发自拍至社交平台
预热导流当晚直播
私域流量轻松导流线上直播



注：图片仅供参考

亮点4

硬核宣发，超高流量曝光

线上线下同时宣发投放

明星+KOL全平台视频预热

直播平台抢占热搜 核心Banner位

宣发规划（简版）



直播预热期

直播进行期

延续期

9/21

9/25

9/26

9/27

官方/主播KOL
/明星

KOL个人直播间预告、
社交平台短视频预告

带话题活动传播爆发

官方活动回顾

现场直播带货、
销售合作品牌产品

定制商品带货短视频

直播平台

账号官方认证、
投放开屏广告

直播平台热搜上线、站内核心banner
资源位

线下宣传

地铁站、高铁、飞机、城市地标、电梯广告、线下门店等线下
投放。直播现场设立品牌夜市，增加品牌曝光量导流直播间

PR媒体曝光

联系权威媒体
跟进报道

带话题制作热搜文稿

摄影摄像当日出长图
及短视频 加推宣传

活动整体战报发布

行业媒体稿件宣发

招商权益



招商权益

总冠名



直播坑位

- 6h专场：4个链接
- 单品直播讲解时长 \geq 18分钟
- SVIP服务活动期间优先排期
- 活动前5天中腰部主播预热直播预告品牌

品牌曝光

- 总冠logo植入926江苏直播专场活动总视觉形成联合logo
- 926江苏直播专场直播间角标，口播
- 江苏直播专场宣传片植入、宣传物料植入
- 线上线下多平台广告投放

广告投放

- 场外指引道旗冠名
- 地铁、城市地标户外屏

活动现场

- 现场主KV、签名墙
- 品牌馆陈列
- 明星KOL口播、嘉宾出席、发言
与明星KOL现场合影、现场颁奖

活动延续期

- 明星肖像授权90天
- 明星结合品牌产品拍一条产品种草视频
- 明星KOL与产品同框照不少于6张
- 当天直播素材剪辑成片不少于15分钟
- 冠名品牌单品附赠3条专属种草视频
- PR稿全网宣发提及总冠名赞助商
 \geq 10个门户网站
- PR稿独家专题报道 \geq 3个门户网站



招商权益

联合赞助

直播坑位

- 6h专场：2个链接
- 单品直播讲解时长 \geq 15分钟
- SVIP服务活动期间优先选品
- 活动前5天中腰部主播预热直播预告品牌

广告投放

- 宣传物料植入

线上线下多平台广告投放

(联合赞助)

- 地铁、城市地标户外屏

(联合赞助)

活动现场

- 现场物料、签名墙
- 明星KOL口播、嘉宾出席
- 品牌馆陈列
- 明星/KOL合影留念

活动延续期

- 明星肖像授权60天
- 明星结合品牌产品拍一条产品种草视频
- 明星KOL与产品同框照不少于4张
- 当天直播素材剪辑成片不少于10分钟
- 品牌单品附赠1条专属种草视频
- PR稿全网宣发提及联合赞助商

\geq 5个门户网站



招商权益

直播坑位

- 6h专场：1个链接
- 单品直播讲解时长 \geq 13分钟

活动现场

- 宣传物料植入、现场物料、签名墙
- 嘉宾出席、品牌馆陈列

活动延续期

- 明星肖像授权40天
- 明星结合品牌产品拍一条产品种草视频
- 明星KOL与产品同框照不少于2张
- 当天直播素材剪辑成片不少于10分钟
- 品牌单品附赠1条专属种草视频
- PR稿全网宣发提及友情赞助商 \geq 3个门户网站

友情赞助


活动现场

- 现场物料、签名墙
- 嘉宾出席

活动延续期

- 明星肖像授权40天
- PR稿全网宣发提及友情赞助商 \geq 3个门户网站

场地冠名



招商权益

9月26日 10万/席 百万级KOL带货

9月27日 20万/席 五百万级KOL+知名艺人带货

9月28日 30万/席 千万级KOL+《乘风破浪的姐姐》大咖艺人带货



招商权益

9月26日 10万/席

线上权益：

- 1、KOL与产品同框带货10分钟
- 2、直播平台百万级流量导入
- 3、KOL直播带货素材线上授权使用60天
- 4、KOL拍摄种草视频在其直播平台账户发送；
- 5、产品多平台同步挂橱窗进行售卖；
- 6、产品种草宣传视频一条
- 7、品牌方指定一个社交平台及话题KOL线上曝光
- 8、当天直播素材剪辑成片不少于8分钟
- 9、本场嘉宾口播致谢
- 10、明星肖像授权30天

线下权益：

- 1、品牌展示打卡位展示，现场可直接购买
- 2、多平台KOL打卡拍照分享 增强曝光量
- 3、户外不少于三块广告屏投放（集合品牌展示）
- 4、KOL与产品同框照不少于2张

招商权益

9月27日 20万/席

线上权益：

- 1、KOL及艺人与产品同框带货13分钟
- 2、直播平台五百万级流量及知名艺人导入
- 3、KOL及艺人直播带货素材线上授权使用60天
- 4、KOL及明星拍摄种草视频在其直播平台账户发送；
- 5、产品多平台同步挂橱窗进行售卖；
- 6、产品种草宣传视频两条
- 7、品牌方指定两个社交平台及话题KOL线上曝光
- 8、当天直播素材剪辑成片不少于10分钟
- 9、本场嘉宾口播致谢
- 10、明星肖像授权40天

线下权益：

- 1、品牌展示打卡位展示，现场可直接购买
- 2、多平台KOL打卡拍照分享 增强曝光量
- 3、户外不少于五块广告屏投放（集合品牌展示）
- 4、明星及KOL与产品同框照不少于3张
- 6、现场物料品牌植入、品牌墙

招商权益

9月28日 30万/席



线上权益：

- 1、KOL及知名艺人与产品同框带货18分钟
- 2、直播平台千万级流量及大咖知名艺人导入
- 3、KOL及大咖艺人直播带货素材线上授权使用60天
- 4、KOL及大咖艺人拍摄种草视频在直播平台账户发送；
- 5、产品多平台同步挂橱窗进行售卖；
- 6、产品种草宣传视频三条
- 7、品牌方指定多个社交平台及话题KOL线上曝光
- 8、当天直播素材剪辑成片不少于15分钟
- 9、本场嘉宾口播致谢、品牌方代表线上介绍
- 10、明星肖像授权40天

线下权益：

- 1、品牌展示打卡位展示，现场可直接购买
- 2、多平台KOL打卡拍照分享 增强曝光量
- 3、户外不少于十块广告屏投放
(集合品牌展示)
- 4、明星及KOL与产品同框照不少于5张
- 6、现场物料品牌植入、品牌墙
- 7、组委会颁发“江苏选好物 月圆欢购节”推荐商品证书。

一诗 一歌 一风云
一人 一物 一江苏

期待合作

联系人：江苏省文交所 侯经理
TEL: 15077877987

