

小红书 种草学

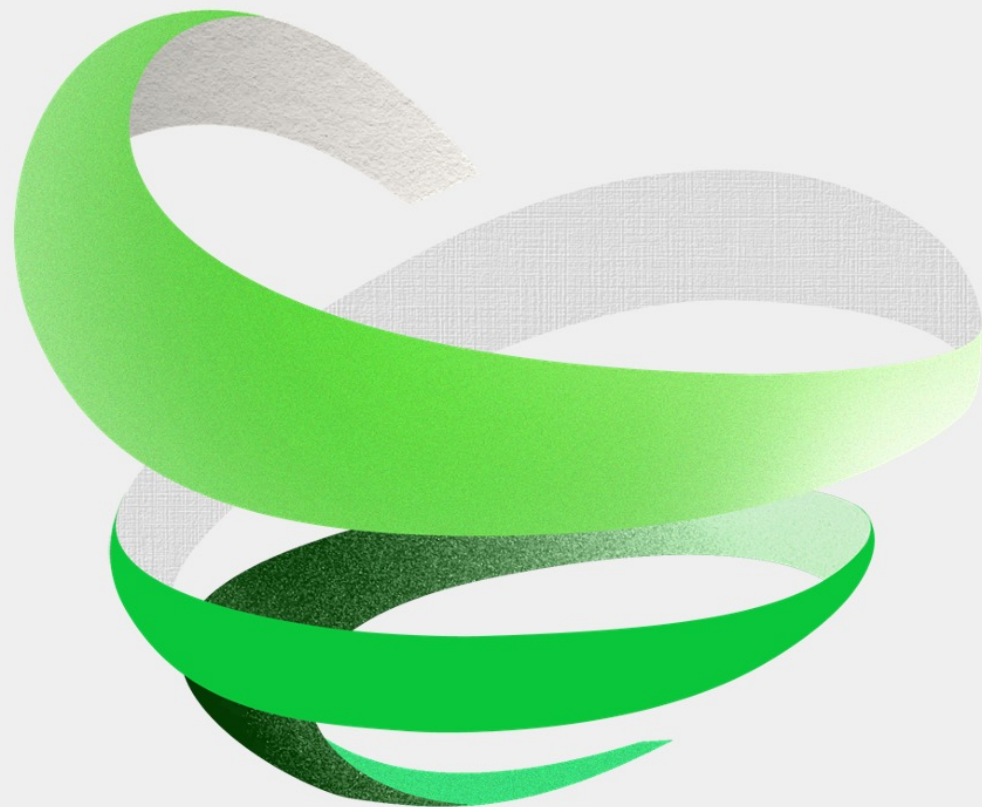
东风聚势： 中国美妆双11营销 解码全指南

宗宸

小红书中国美妆行业整合营销专家

鲍文

小红书中国美妆行业运营专家



CONTENTS / 目录

01 洞见 赛道趋势「新风向」

02 乘风 营销策略「新玩法」

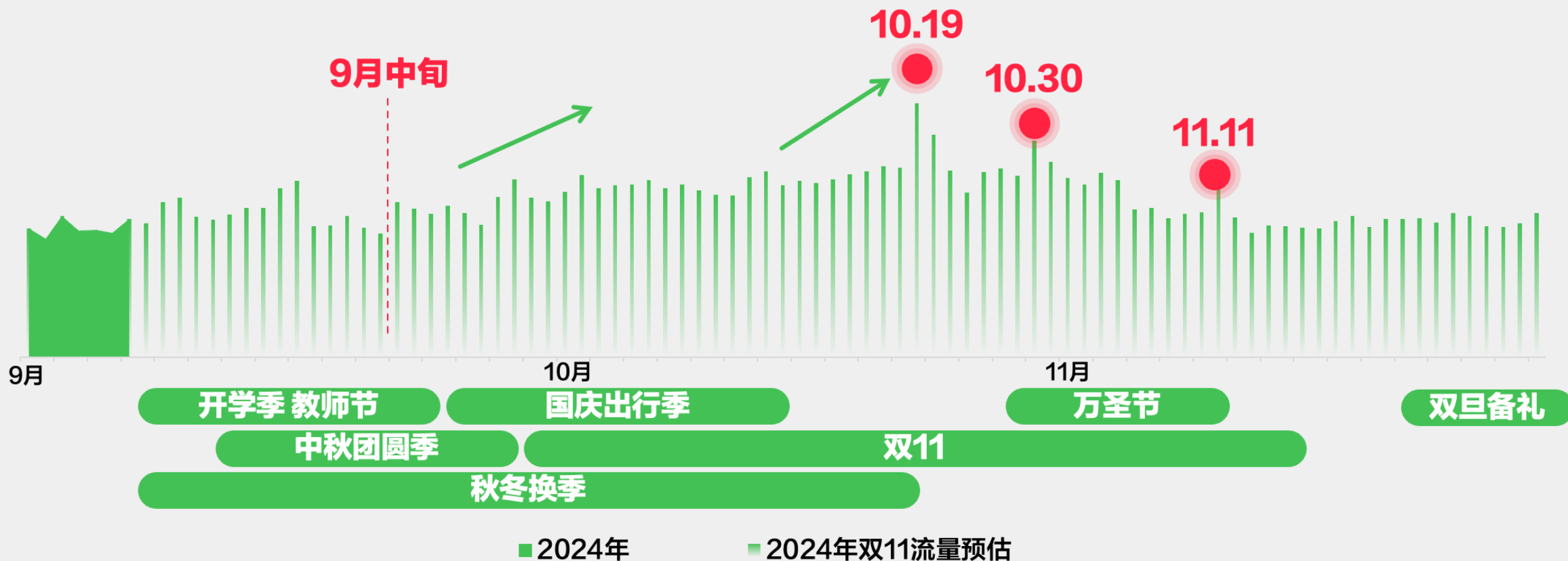
01 洞见 赛道趋势「新风向」

PART 01

美妆流量提前起势，9月中旬流量全面上升

大促战线前置拉长，关注节点蓄水和脉冲

2024年美妆赛道9-11月搜索趋势预估



9-11月，用户对国货「搜得更多」

国货在大促迅猛生长，国货护肤、彩妆持续提升影响力

热搜TOP100品牌中

小红书 国货护肤

+82%

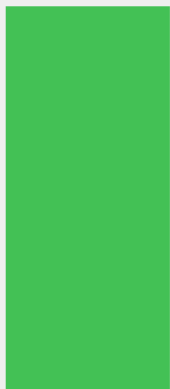
TOP100中
国货护肤搜索同比

33个



TOP100中国货护肤品牌数
2022年9-11月

42个



TOP100中国货护肤品牌数
2023年9-11月

热搜TOP100品牌中

小红书 国货彩妆

+59%

TOP100中
国货彩妆搜索同比

28个



TOP100中国货彩妆品牌数
2022年9-11月

35个

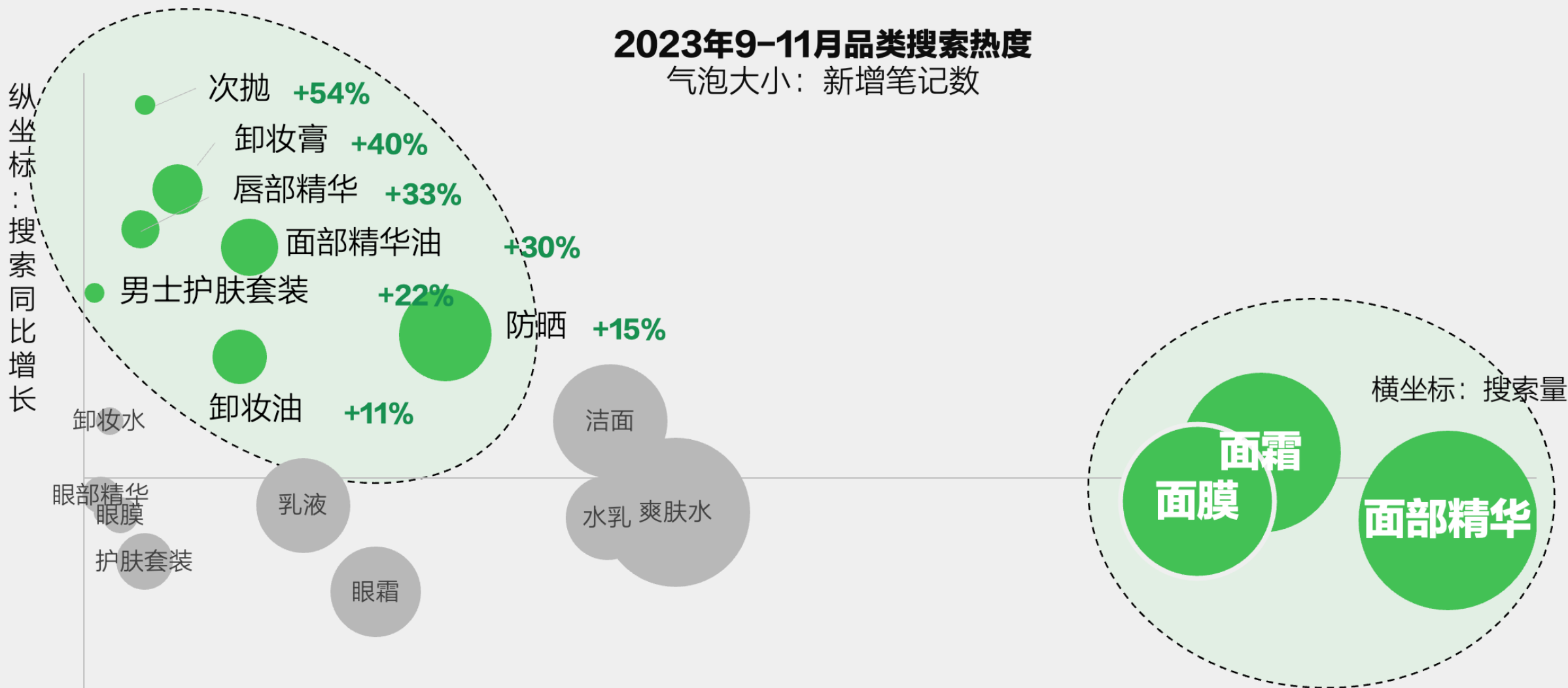


TOP100中国货彩妆品牌数
2023年9-11月

洞见·赛道趋势「新风向」

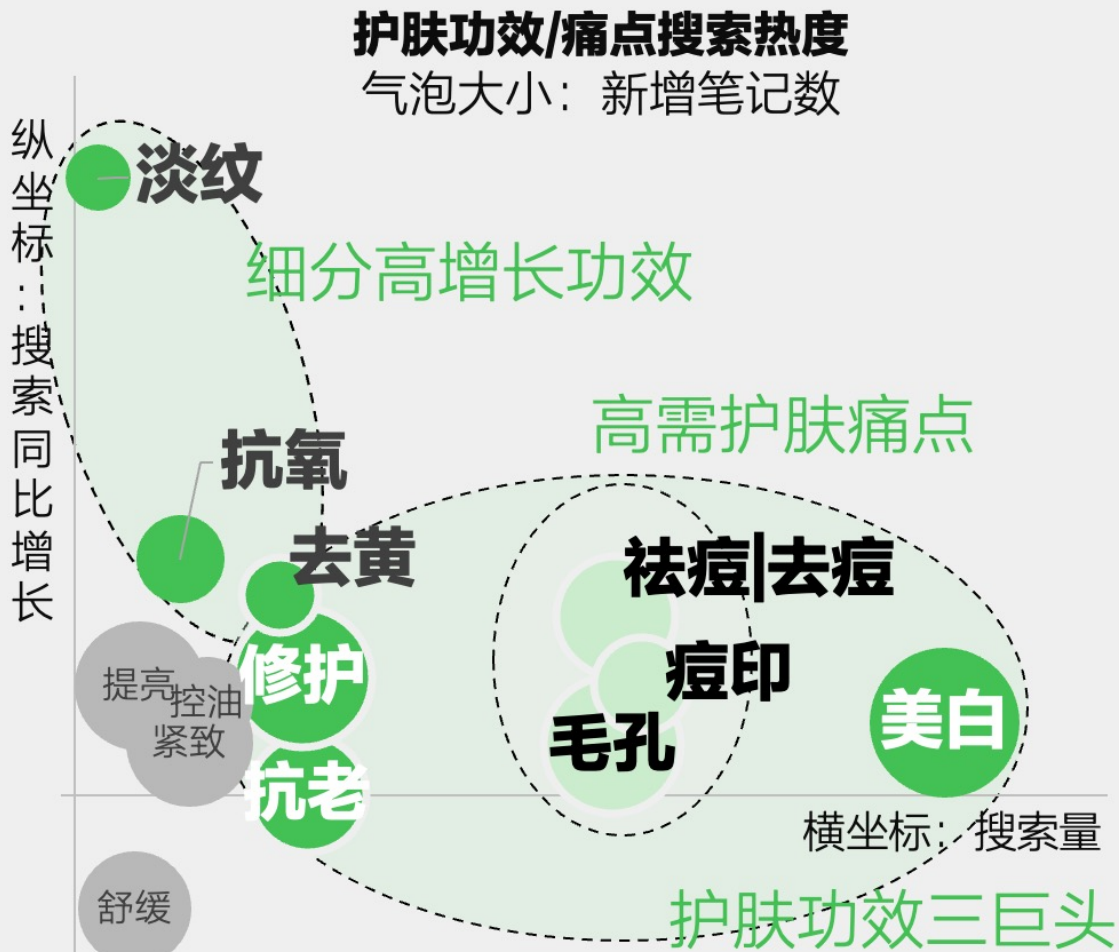
护肤赛道洞察

精华领衔大促需求，次抛等细分品类强势增长



功效公式派

护肤功效细分出击，叠加需求迅猛生长



功效“配伍”出击 需求精细生长



肤质入日常

肤质话题持续升温，细分肤质渗透多元生活场景

*基于某特定肤质，该肤质人群高度渗透的场景人群

+35%

「肤质」分享

护肤类目新发笔记数

萌生更多 细分肤质讨论

干敏

新发笔记数
+35%

油敏

新发笔记数
+25%

TOP1

敏感肌肤 新发笔记数 +32%

TOP2

油性肌肤 新发笔记数 +22%

TOP3

干性肌肤 新发笔记数 +28%

旅行
探险家

洁癖
养猫

备婚人群

控糖
零食

宵夜
人群

抗氧
抗糖

保健
胶原蛋白

焦虑内卷
女白领

天鹅颈
修炼派

繁简两极党

精致分区vs精简减负，加持多元护肤理念成长

精致分区

分区分肤质
不同产品“靶向”护理

小红书 分区

搜索同比+101%

痛点分区

肤质分区

功效分区

TU分区
阅读同比
+78%

痘肌 +62%
混干 +20%
痘油 +16%

分区抗老

分区修护

分区清洁

精简一波

在功效上做加法
在步骤上做减法

小红书 精简

搜索同比+86%

修护 +10%

抗老

+15%

毛孔

舒缓

提亮

去黄

+31%

精简护肤笔记
高频功效阅读量

熬夜人群

瘦身减脂

女士维生素

养宠人群

淡妆人群

护肤内行人

成分内行、搭配内行蓬勃生长，更懂护肤的用户在小红书

进击的成分



科技自研

274亿
#成分 阅读突破

天然植萃

177%
#中国成分 阅读增长

护肤内行人

小红书

循环护肤

小红书

三段式护肤

小红书

以酶养肤

养护新公式

220%
#循环护肤 搜索增长

专研更安心

73%
#专研成分 搜索增长

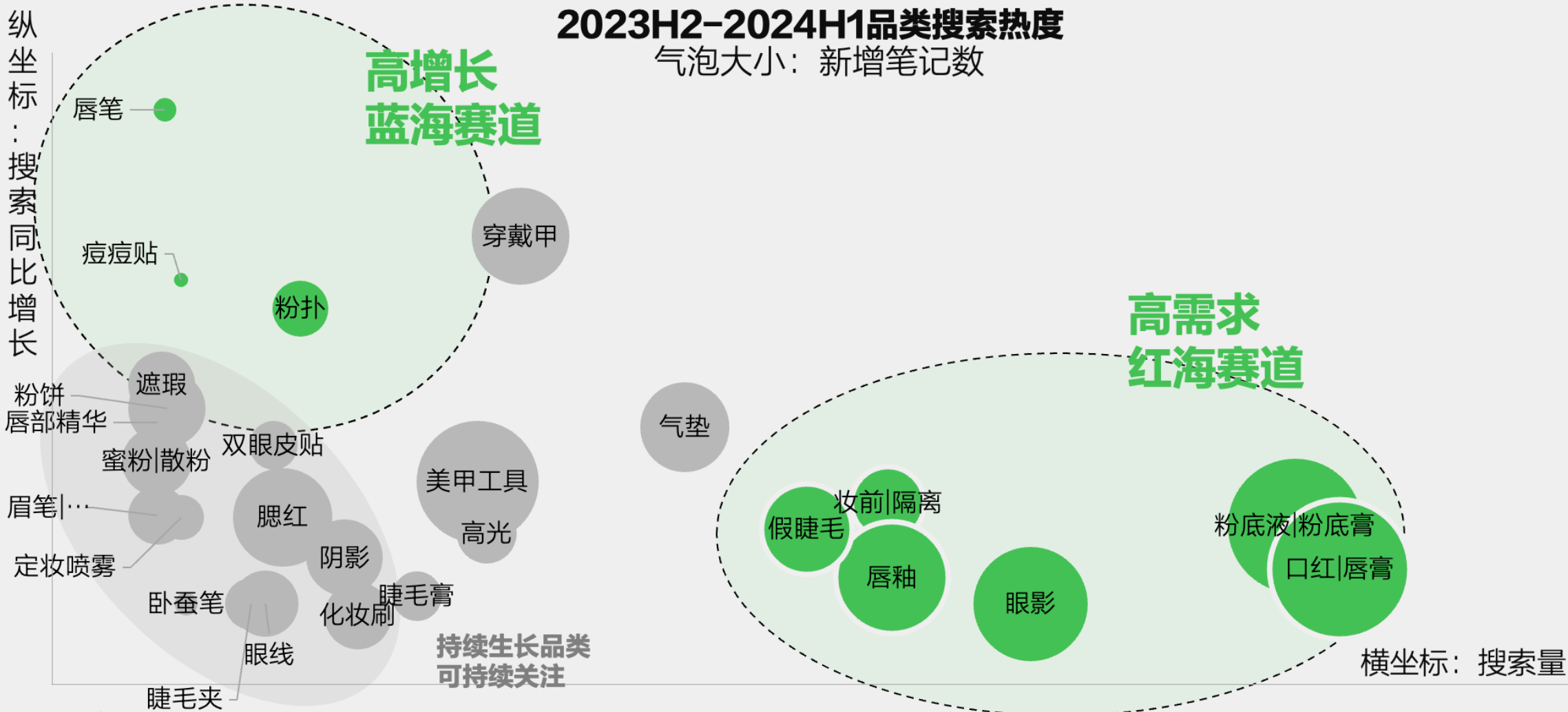


洞见·赛道趋势「新风向」

彩妆赛道洞察

彩妆品类格局呈精细化持续成长

更多细分彩妆崭露头角，底妆产品持续发力



东西方碰撞

东西方文化交融并存，加持彩妆美学新潮

亚洲美学 喜净与简，妆容表达纯净活力与气韵高级

新中式

搜索同比+197%

彩妆类目下
亚洲美学TOP风格

清冷贵气
千金感



贵气中式
阅读同比
+378%

国风美学
新中式



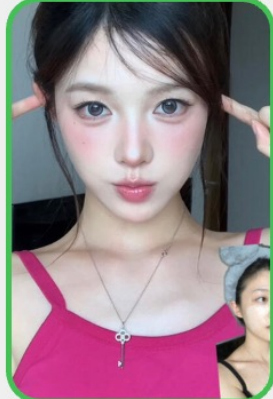
新中式国风
阅读同比
x79倍

韩女系

搜索同比+401%

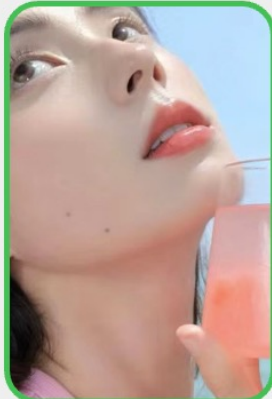
彩妆类目下
亚洲美学TOP风格

吉赛尔仿妆



韩系仿妆
阅读同比
+869%

水嫩清新
无暇轻氧



韩系氧气妆
阅读同比
x97倍

欧美潮流 多元各异，欧式古典优雅美式情感混血

美式妆就是氛围感的神

美式亚裔妆
美式甜心妆

自然透气
亚裔妆



美式韩妆
阅读同比
+278%

意式玫瑰妆
意式风情妆

明艳风
伦勃朗美学

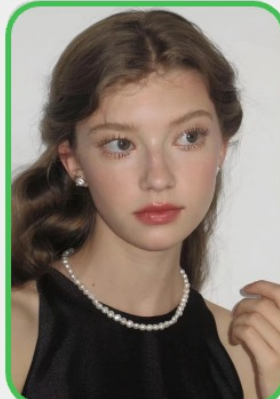


意式美人妆
阅读同比
+208%

复古油画/法式宫廷

法式慵懒妆

古典浪漫
主义



法式美人妆
阅读同比
+38%

LIVE原生美

旺盛生命力与妆面灵感碰撞，追求气血感呈现良性趋势

不止要白，更要健康感

24H1 “美白” 新增笔记

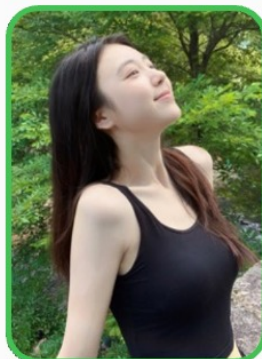


亮白 美白 透白 嫩白 健康白



#古铜色

24H1搜索同比 +39%



#健康白

24H1搜索同比 +129%



#黄黑皮

24H1搜索同比 +65%

由内而外的气血充盈红润透亮

小红书 气血感美人

24H1搜索同比 +1946%



X妆容风格

#伪素颜 #早八妆



X妆效

#水光肌 #原生感



X场景变化

#运动少女气色妆

一物妆全面

彩妆「劳模」应运而生，材质进阶更多样，小身躯涵盖多功效

一物多用 材质更进阶

功能集大成 多用领域更广阔

彩妆“长期主义”“精简用品”等消费诉求高增长，用户更注重化妆用品的“使用比”，满足快速上妆、出行便携的使用场景

小红书 彩妆多用

24H1搜索同比
+81%

相关笔记阅读量3亿+



Q 一物多用彩妆

- Q 一盘多用彩妆
- Q 多用彩妆盘
- Q 毛戈平多用彩妆盘
- Q 毛戈平花朝多用彩妆盘
- Q 毛戈平多用彩妆盘691
- Q 毛戈平玉兰望春多用彩妆盘



#多用液

24H1搜索同比+158225%

#多用霜

24H1搜索同比+18958%



#多用泥

24H1搜索同比+2453%

#多用膏

24H1搜索同比+85%



#轮廓修容

24H1搜索同比
+64%



底妆膏修盘=
粉膏+遮瑕
+修容+高光

#全脸成妆

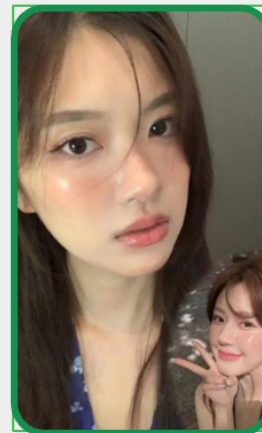
24H1搜索同比
+77%



综合盘=
修容+定妆+眼影+腮红

#唇颊一体

24H1搜索同比
+130940%



多用棒=
腮红+水光棒+口红

限礼仪式感

彩妆礼赠是仪式态度生活的具象表达，送礼节点常态高增长

小红书 限定款

+555%

2023年关键词同比增长

小红书 美妆联名

+103%

2023年关键词同比增长

龙年限定 搜索增长 x1630倍

明星限定 搜索增长 x39倍

周年限定 搜索增长 x9倍

博物馆联名 搜索增长 +78%

文旅跨界联名 搜索增长 +1040%

非遗跨界 搜索增长 +82%

体育赛事联名 搜索增长 +616%

2023 站内趋势场景&热点

站内科技向内容高热度，小红书美护用户更内行

#七夕礼盒

+137%

#年会送礼

+198%

#离职礼物

+59%

#闺蜜脱单礼物

+41%

洞见 · 赛道趋势「新风向」

美妆流量9月中旬
「提前起势」

9-11月用户对国货
「搜得更多」

「功效公式派」
功效细分、叠加需求

「肤质入日常」
话题升温、多元场景

「繁简两极党」
精致分区、精简减负

「护肤内行人」
成分内行、搭配内行

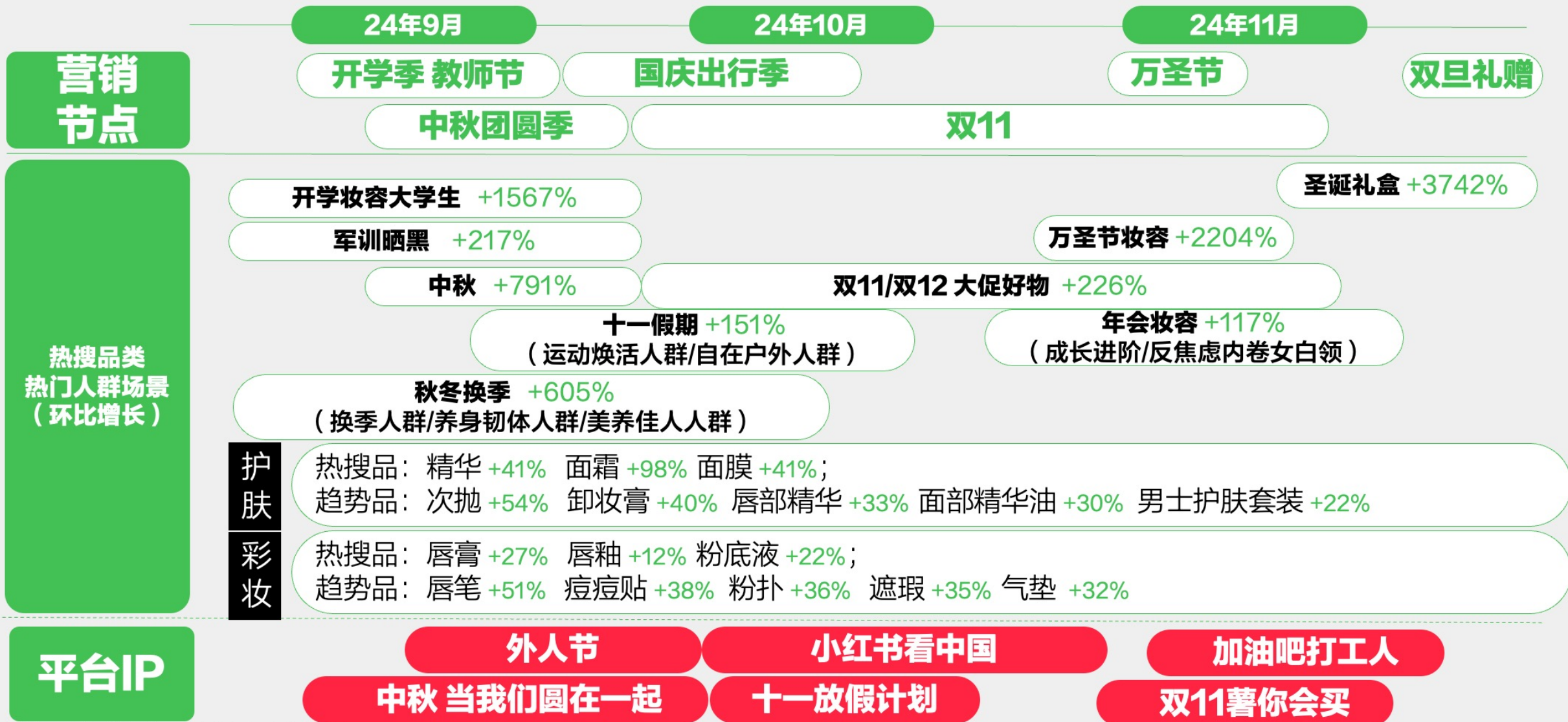
「东西方碰妆」
亚洲美学、欧美潮流

「LIVE原生美」
生命力、气血感

「一物妆全面」
一物多用、功能复合

「限礼仪式感」
限定款式、送礼常态

中国美妆赛道营销日历



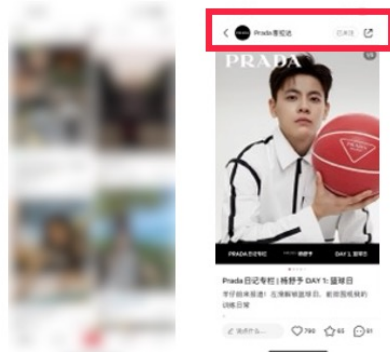
品牌推广资源渗透用户触点，助力大事件引爆

Link 1: 开屏



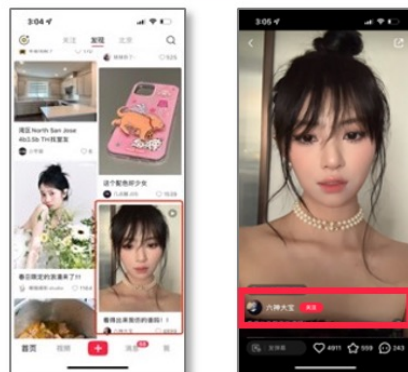
发现场

Link 2: 信息流



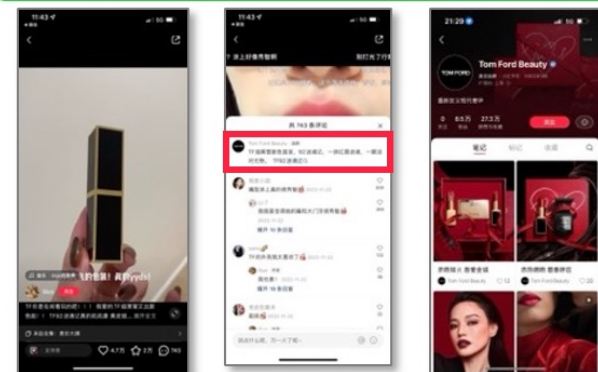
点击信息流 → 进入笔记
关注账号

Link 3: 视频流



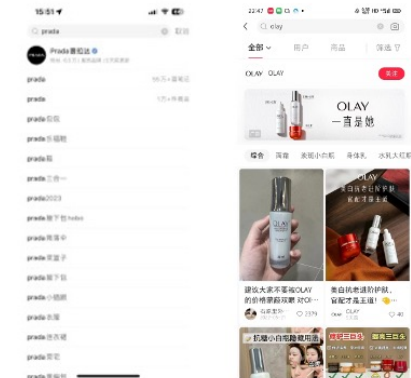
上下滑动
视频流 → 进入视频笔记
关注账号

Link 4: 评论区



点击
KOL笔记 → 进入
评论区 → 访问品牌
主页并关注

Link 5: 搜索流



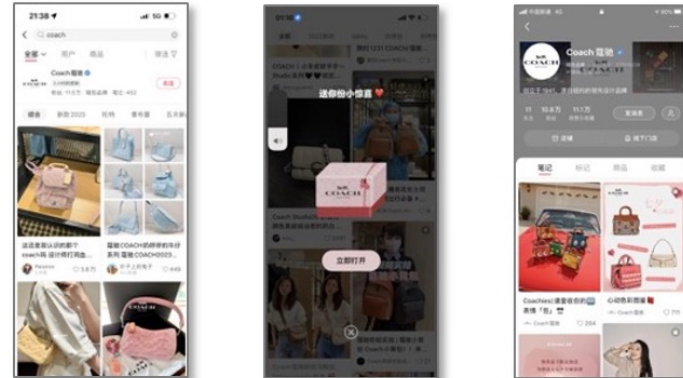
搜索品牌
相关关键词 → 品牌内容
承接

Link 6: 品牌专区



通过品牌专区
关注

Link 7: 惊喜盒子



搜索品牌
相关关键词 → 惊喜盒子
掉落 → 进入主页
并关注

搜索场

小红书 11.11 薯你会买

以小红书选品势能强化品牌效能，锁定大促爆品出圈席位，交易闭环丝滑嵌入

圈人群 | 精准人群抢占

人群赛道抢先own

为每一个好产品
精准拦截特色人群

定制品牌专属
目标人群分会场

双11商业
主会场



搜索场、浏览场、互动场

全面人群拦截、人群定向开屏、

圈层真实种草

促种草 | uac促产蓄水

体验团激励抢流量

好眼光挑战赛
优质笔记前置促产

明星/主理人领衔
人群赛道主理人

赛道kol多角度认证
犀利评审认证

蒲公英测评团铺量
百人测评开箱

泛用户UGC百万流量扶持
品牌话题nns组件刺激号召用户
反向赋能话题声量



划重点 | 优选心智夯实

好眼光指南多重背书

趋势品指南
为每一个好产品找到细分种草场景

超强背书

必买清单

明星陪审



抢关注 | 高点事件点燃

高点事件强刺激

线下体验
线上转化达成闭环



商广+交易资源+垂
类买手撮合
丝滑助力转化闭环



线下市集品牌产品
派样体验
真实体验感内容强
化信任



薯你会买



★ 李佳琦

直播间 LIVE SHOW

#所有女生的红薯清单#

小红书 种草学

强势形成大促消费决策最强闭环，提升李佳琦直播间好物影响力

红薯挑战赛火热招募

内外联动 所有女生红薯清单发布

上榜好物多维体验 专属颁奖

小红书x李佳琦直播间联合发布 好物招募打榜活动

「发布场」「搜索场」「浏览场」 三大场域围观发布

集体炒作业，福利刺激转化 创意颁奖完结

薯薯值：
小红书相关话题热度与口碑指数

琦琦值：
佳琦直播间前台商品详情指数

@李佳琦Austin
笔记首发发布活动信息
席卷商家参与挑战

@小红书商业官方薯
矩阵传播活动信息
综合双平台表现



关键词拦截 ← 流量全方位

吸引泛人群 ← 活动主阵地

吸引品牌TA ← 品牌独享阵地

页面互动，再打call

薯薯值 PK 琦琦值

站内核心黄金流量
活动声量大供给



集体炒作业，福利刺激转化
创意颁奖完结

跳品牌许愿直播

品牌官号引流

跳转品牌精选笔记
深度再种草

线上超级省钱体验站
惊喜盒子




02 乘风 营销策略「新玩法」

PART 01

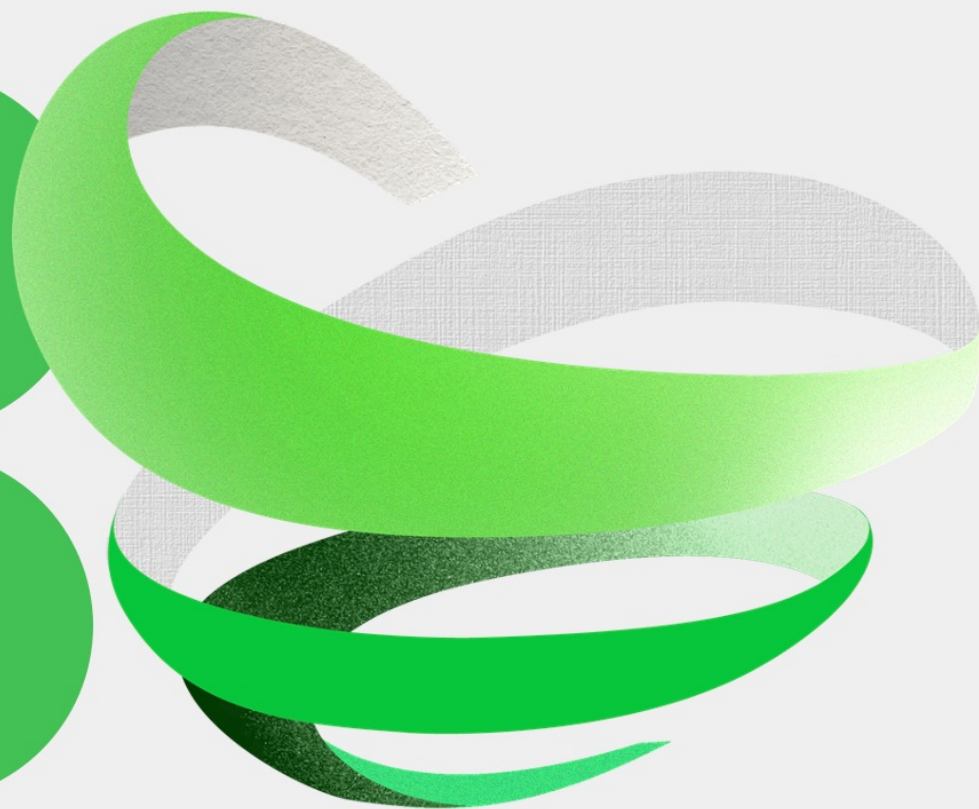
双11营销解码，投放策略新玩法

高效种草

种草投放策略·高效度量工具
激发品牌向新力

链接交易

种草+转化一体策略
助力品牌生意增长



双11营销解码，投放策略新玩法

高效种草

种草投放策略·高效度量工具
激发品牌向新力

链接交易

种草+转化一体策略
助力品牌生意增长



双11大盘趋势前瞻

9月中流量上涨，前置蓄水内容测试把握蓝海期流量

蓄水期
NOW-10.19

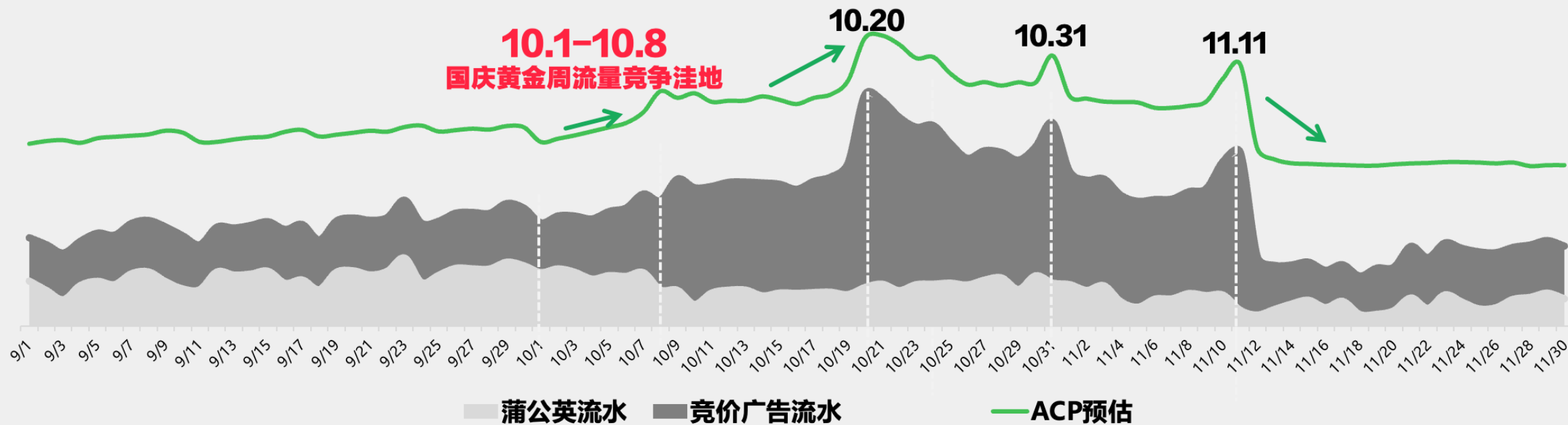
- 小红书前置测试大促攻略向内容
- 内容测品，蓝海期品类心智前置渗透
- 一方/小红星人群分层运营

爆发期
10.20-11.11

- 小红书筛选笔记，优质大促攻略向内容持续放大
- 用户心智强势占领，提高人群渗透

延续期
11.12之后

- 声誉维护
- 一方人群后验优化
- 优质内容持续发酵



中国美妆9-11月营销布局总览

产品/机制分层矩阵

双11机制/offer
Promotion

双11限定or新品
New launch

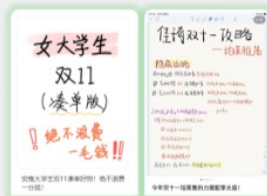
常规大单品/爆品
Always-on

高点大场直播
品牌根据规划充分预热

内容/用户沟通点匹配

用户关心：怎么买划算？

机制剧透
省钱攻略
.....



用户关心：专门买什么？

限定礼盒
新品首发
.....



用户关心：大促囤什么？

品类内容
场景功效
.....



直播预告
选品vlog
.....



营销动作&节奏

蓄水期 NOW-10.19
爆发期 10.20-10.11
延续期 11.12-11.30

10月上旬开始透传大促
offer/机制，促进转化

前置打透产品
渗透细分人群

铺排正向口碑内容，
延续热度

长线持续种草，大促投放加码

大促预热→
人群拉新

声誉管理→
老客召回

精准定向**博主/直播间粉丝&行为人群**
拦截**博主/直播相关搜索词**

关键词精准承接用户双11搜索需求

攻守兼备，精准高效影响用户决策

节点&场景词 重点布局

双11词包一键添加
场景词重点抢占

双11词包示例

双11购物清单
双11满减攻略
双11囤货清单
美妆必买清单
...



场景词示例

中秋节送礼
国庆旅游推荐
国庆出游穿搭
秋冬护肤
圣诞妆容
...

扩大买词范围长尾词必买

品类/功效/场景流量
最大化承接 SOV TOP3

推荐词包

自定义词包

以词推词

行业推词

上下游拓词

搜索快投

智能拓词

SEM+品专100%承接

品牌词7*24H覆盖
品牌专区吸睛承接



搜索工具助力搜索效能势如破竹

精确匹配高出价抢首位，精准包含拓展精准流量，短语匹配低出价扫流

高效挖掘机会词

聚光-关键词规划工具

关键词规划工具

关键词	关键词热度	关键词竞争	操作
运动户外-运动鞋	806	中等	下载 添加
服饰鞋包-180度女神裙	838	中等	下载 添加
通用型词包-180度女神裙	611	中等	下载 添加
美妆个护-180度女神裙	311	中等	下载 添加
美妆个护-春季美妆	634	中等	下载 添加
美妆个护-24小时保湿面膜	1000	中等	下载 添加
美妆个护-面膜	996	中等	下载 添加



- ✓ 大促词：大促心智强烈全覆盖
- ✓ 蓝海词：流量大、竞争不激烈
- ✓ 黑马词：流量显著上升
- ✓ 同行买词：同行高覆盖
- ✓ 高点击：点击率相对高

卡位占领心智高低

聚光-抢排位工具

✓ 首位/前三位/不限位置

目标和出价方式

推广目标 点击量 互动量 点击份额 (SOC) 站外转化量

出价方式 自动出价 针对词包整体出价 手动出价 针对词包中的关键词分别手动出价

成本控制方式 点击成本控制

✓ 新增【目标点击成本-建议出价】

目标点击成本 0.56 元

更多筛选条件

建议出价 ①

您当前的出价竞争力一般，建议您提高至0.59元，预估可超过80%的竞争对手

0.5元 0.59元

平台 不限 android ios

精准包含降本增效

聚光-精准包含工具

✓ 精准匹配搭配精准包含提升效率

NEW

CPC降低80%
拿量能力提高100%

精准包含 「精准匹配」拿量能力弱，建议打开「精准包含」

关键词	匹配方式	点击出价
美容仪	精准匹配	4.53
美容仪推荐	精准匹配	5.33
美容仪排行榜	精准匹配	6.14
提拉紧致美容仪	精准匹配	5.04
家用美容仪	精准匹配	4.86
美容仪排行榜	精准匹配	4.16
美容仪推荐性价比	精准匹配	4.13

素材差异化承接不同搜索需求，智能创意必开启

分词性拆分单元，1个单元≥50个关键词搭配5+篇笔记，开启智能创意提升推广效率

品牌防守

赛道进攻

痛点/问题

场景/妆容

大促/囤货

套装/礼赠

策略

首位SOV > 70%

SOV排名第一

SOV排名前三

精确匹配高出价抢首位+ 短语匹配低出价扫流

热搜词

品牌词

xx精华
xx口红
Xx洗发水
...

品类词

防晒霜推荐
粉底液测评
护发精油排行榜
...

功效词

美白精华
遮瑕粉底液
控油蓬松洗发水
...

痛点/问题词

法令纹怎么改善
鼻翼两侧泛红
卡粉怎么解决
...

场景/妆容词

军训必备好物
出差行李清单
旅行必备好物
...

大促词

双11面膜
双11直播
双11购物清单
...

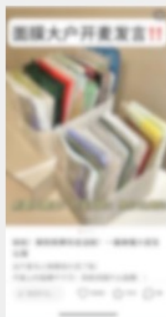
套装/礼赠词

护肤套装推荐
送妈妈礼物
护肤礼盒
...

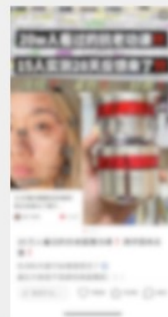
品牌直出



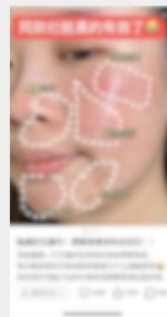
产品安利



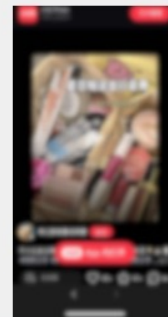
功效直击



痛点问题



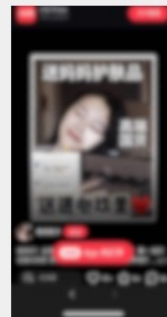
场景沟通



大促攻略



送礼指南



承接素材

备战双11品牌如何有效进行人群破圈

前置制定人群渗透目标，双11大促/场景人群包必投

必投

大促/场景人群包

双11大促人群

价敏囤货人群

电商直播人群

国庆出游人群

中秋送礼人群

秋冬护肤人群

...

聚光-创建单元-高级定向

小红书20大人群包

小红书20大
生活方式人群



灵犀-受众分析-人群市场

品牌差异化人群包圈选

SPU维度小红书进店人群
系统推荐相似人群包

NEW



灵犀-受众分析-个性推荐

全域资产引入，提效品牌全域再营销

品牌
全域
消费
者数
据

人群对接

人群功能

一方启用

品牌一方人群上传

DMP

全域验证

价值验证

线下种草价值验证

线上电商平台归因验证

提生命周期

新品类延展/产品迭代

品牌内连带/品类拉新

数据库对接回传

API接口

洞察放大

精准拉新

行业兴趣标签

人群属性标签

价值拓展

已购客look like

特色人群定向渗透

可包含线上线下以及不同
平台数据融合

一方人群应用案例

爆品升级上新，专研力量夯实助力生意声量双爆发

锚方向

老品一方锚人群策略&种草

锚定高潜人群，敏肌人群高渗透同时，
匹配场景种草

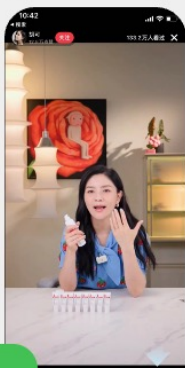


提效率

本品一方纠偏人群方向

专家进播，结合皮肤解决方案
夯实品牌力，人群破圈

高点直播



出游人群

人群渗透率
6%→13.7%

买手直播



敏感肌人群

人群渗透率
21.1%→29.3%

店铺直播



泛宠物人群

人群渗透率
1.3%→6.4%

美研尖子生
人群渗透率
4.5%→13.5%

扩规模增生意

全域转化生意爆发

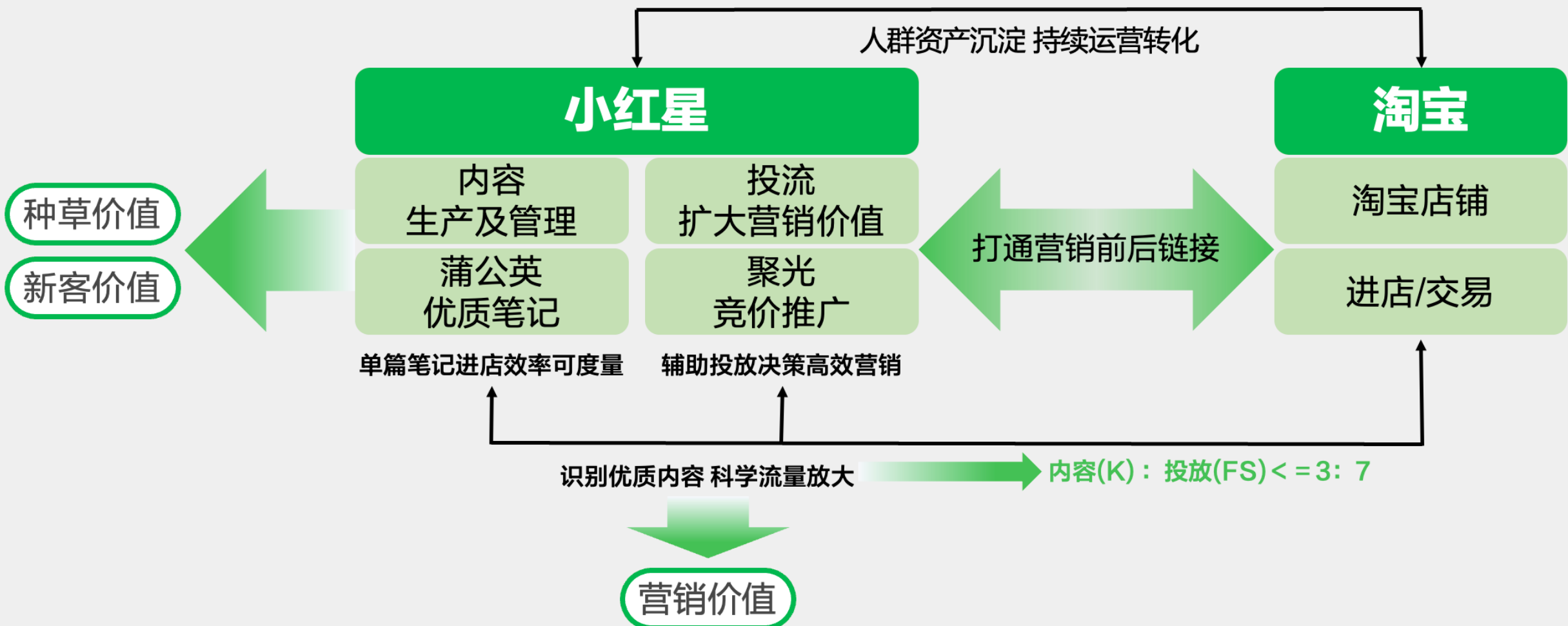
上新周期引爆全站生意



【小红星】：“小红书”与“淘宝”合作项目

助力商家实现营销链路分析，完善种草效果评估体系

小红星同时期有效在线任务组上限从10个提升至**30个**！



【小红盟】：“小红书”与“京东联盟”合作项目

小红盟同时期有效在线任务组上限从10个提升至**30**个！



小红星大促投放指南，优选内容撬动生意放大

蓄水期

9.1-10.19

爆发期

10.20-11.11

大促后

11.12之后

目标

K: FS ▶ 40% : 60%
大促向素材测试 蓄水预热

K: FS ▶ 20% : 80%
充分放大 抢占心智

K: FS ▶ 30% : 70%
声誉关注 口碑维护

内容策略

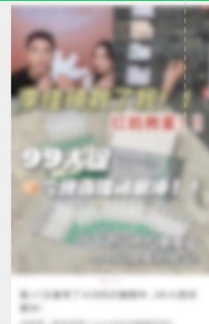
选购攻略

大促榜单

体验试用

大促机制/购物车/清单

使用反馈口碑背书



做好评论区维护→提高用户置信度 做好站外引导→提升外溢效率

投流策略

结合CTR/进店率优选笔记
定向大促/场景等人群

大促词强势露出
Re-targeting重复触达

一方回传精准触达
*小红书/小红盟电商行为人群
已支持一键圈选

高进店率/低进店成本内容充分投流放大

优质内容充分投流，实现种草+转化双增长

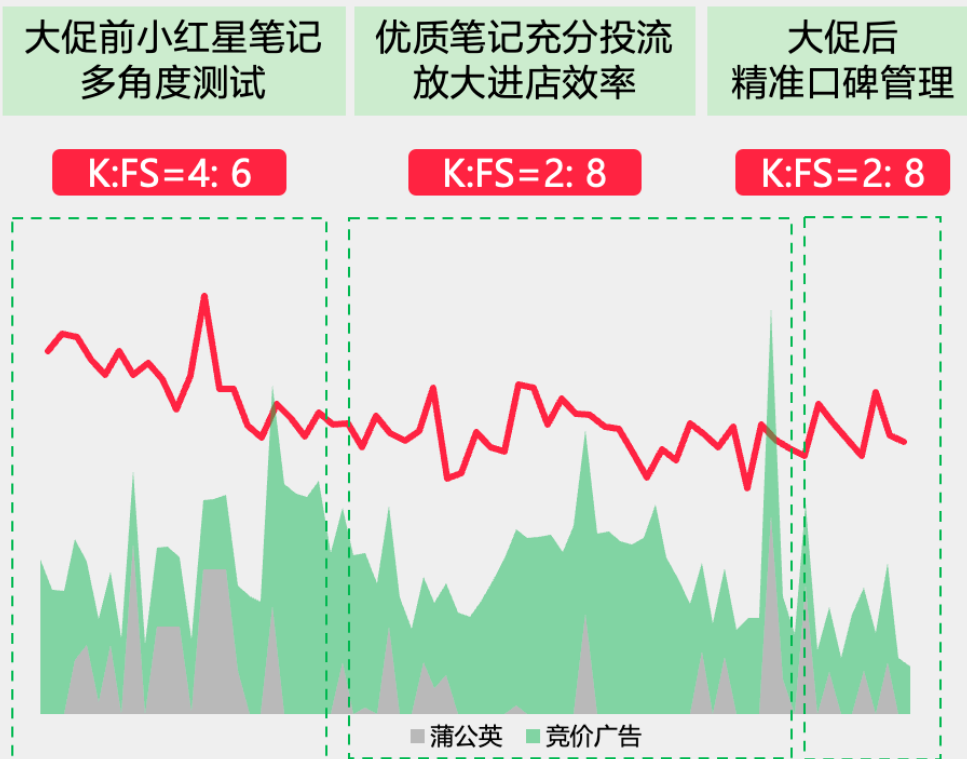
内容赛马 探索高进店笔记

➢ 四象限筛选高CTR高进店率笔记



配合节奏调整投流比例 提升投放效率

➢ 大促期小红书分阶段配合投流，最大化提升投放效率

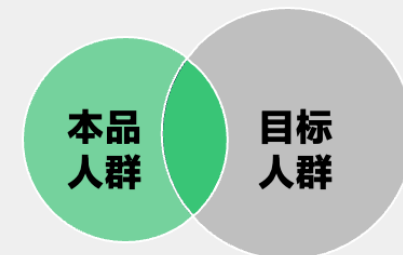


种草+转化 成果双优

👍 小红星进店成本优于大盘

-40%
进店成本vs大盘

👍 目标人群渗透明显提升



人群渗透率投放前后对比
敏感肌人群 **+15%**
学生党人群 **+10%**

打通小红星+灵犀后链路分析，提升后链路数据

洞察人群

SPU小红星进店人群圈包

人群反漏斗模型洞察机会人群

确定内容

基于目标人群买点洞察

确定内容方向

渗透追踪

制定人群渗透目标

投放全程渗透追踪

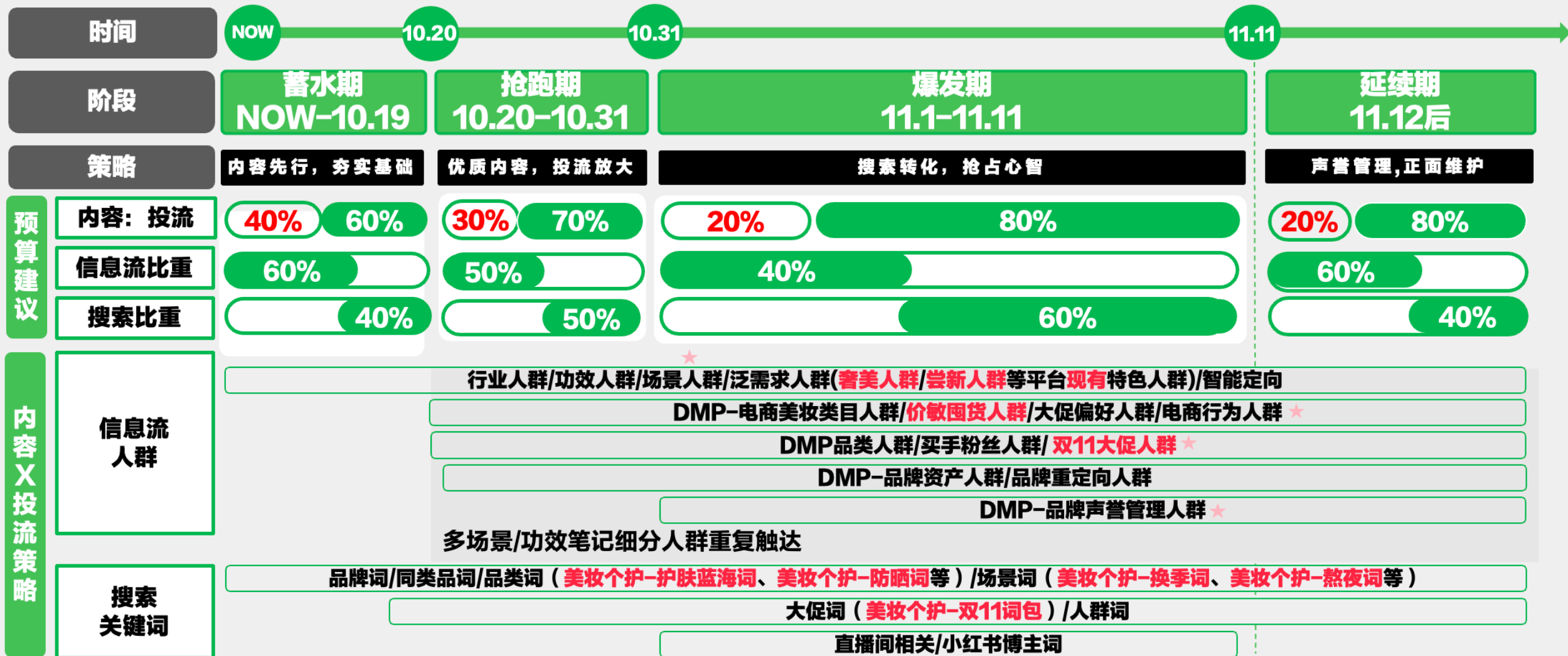
投放调优

根据后链路指标

调优放大人群&内容

二次验证优化人群投放

中国美妆双11运营战略地图



*相关词包、人群包均已在后台推送

高效种草CHECK LIST

投放节奏

- 至少 **前置30天** 测试内容，蓝海期品类心智前置渗透
- 增加大促攻略向笔记

搜索

- **大促词** 必买重点布局，**长尾词** 必买，品牌词100%承接
- **精确匹配** 抢位+**短语匹配** 扫流，精确匹配 **打开精准包含**，**预算充足** 不撞线
- 分词性拆分单元，1个单元 **≥50个关键词** 搭配 **5+篇笔记**，开启 **智能创意**

人群破圈

- **双11大促人群包** 必投，小红书20大人群破圈渗透
- 前置明确人群渗透目标，定期监控调优

小红星 小红盟

- 大促内容前置赛马，优选撬动生意放大，全周期 **K:FS比例参考3:7**
- 三方进店人群圈包，**人群反漏斗模型洞察人群拓圈** 方向，追踪渗透结合进店调优

一方人群

- 前置回传一方人群，结合 **人群反漏斗模型** 挖掘潜力人群
- 分层运营一方人群，及时 **二次回传后验**，持续优化

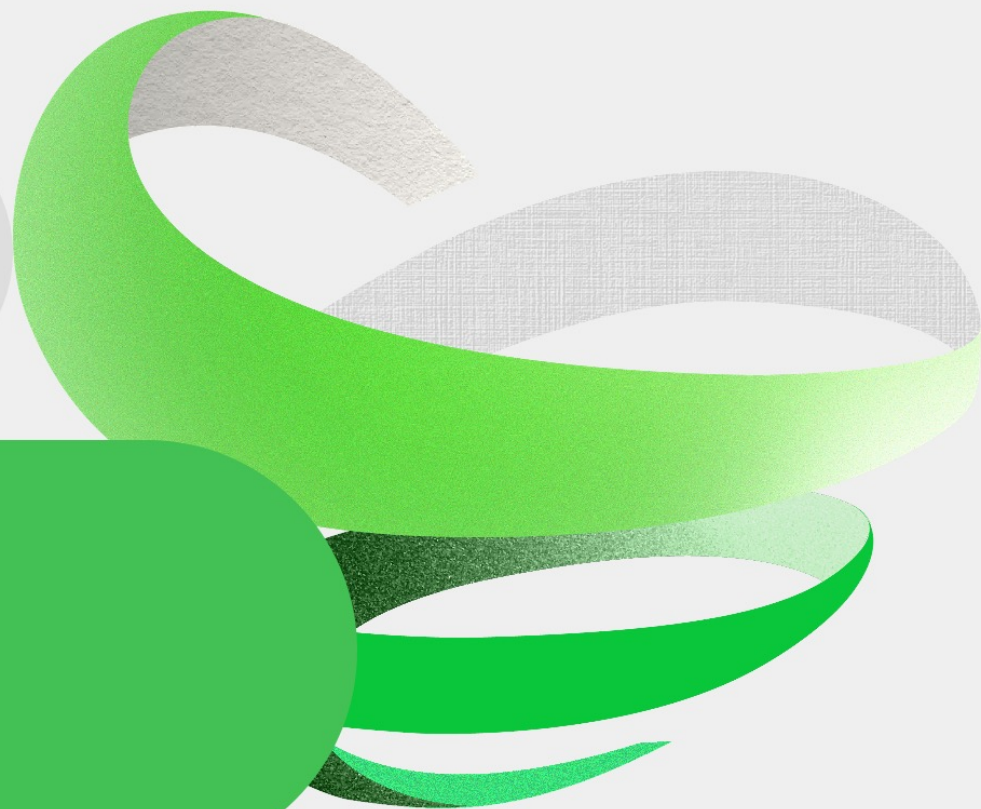
双11营销解码，投放策略新玩法

高效种草

种草投放策略·高效度量工具
激发品牌向新力

链接交易

种草+转化一体策略
助力品牌生意增长



站内电商 大势起

618直播间订单数

5.4 倍

开播直播间数量

4.3 倍

直播间购买用户数

5.2 倍

生活方式电商 场域多点触达



公域引流种草机



机会人群促转场



中心化运营阵地



私域运营放大器

乘风 电商一体化智能营销平台

营销场景

商品推广		直播推广	
笔记加热	日常销售	直播加热	日常销售
笔记点击量 笔记互动量	商品访客量 商品下单量 商品下单ROI	直播间观看 ★ 直播间30s观看 直播间预约	直播间ROI

营销产品

投放产品	创意产品	数据产品	定向产品
★ 托管投放 一键起量	★ 智能创意 ★ 直播静态封面 高光剪辑	人群洞察 商品洞察 直播大屏	★ 高级定向 智能定向

更多产品功能，敬请期待

流量场域

通投（信息流、视频流、搜索）	★ 搜索	流量协同 算法提效
----------------	------	--------------

9月产品快讯

小红书电商推广平台「乘风」9.10重磅开放 首发功能抢先看

/01 托管可叠加高级定向
系统盯盘，稳ROI精准人群放量

/02 搜索直投直播
精准拦截、叠加拿量

/03 30S观播
提升人气促进正循环

/04 静态封面
提升直播间封面CTR

一句话亮点

通投+托管+高级定向可叠加，叠加效果加倍。高级定向基于精准人群放量，托管利用系统自动复制好计划和下线坏计划，稳ROI并放量。

精准拦截搜索场域高意向人群；通投+搜索直投买词，双管齐下增加拿量。

获取30S高质量观看人群。

静态直播封面从展示10min变为直播**全程展示**（需要联系运营开白）。

使用建议

Tips#1：托管模式下，单条计划的预算、素材量、赛马时间建议为普通计划的3~5倍，ROI持平普通计划。

强烈推荐：博主人群。可圈选合作过的买手粉丝、与自身相似的商家/品牌/博主人群。

Tips#1：推荐购买品类词、兴趣词等，预算与通投2：8，ROI设为通投ROI的0.9倍。

Tips#2：笔记封面标题/关键字与所买词匹配。

Tips#1：主播话术引导互动、评论、点赞、收藏，提升互动量。

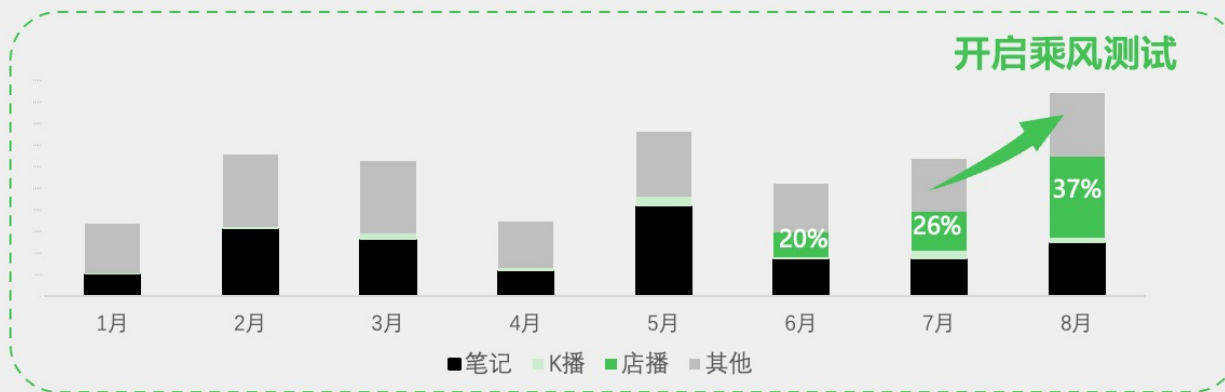
Tips#2：推荐在开播后授个小时使用，此时的互动量对于算法识别“好直播间”尤其重要。

强烈推荐：优化直播间封面。上传不同封面，控制变量赛马。信息丰富、颜值高、关键词突出的封面，通常可以提升直播间的进播率。

「30s观播+直播间ROI」组合引流，助力GMV+100%



店铺直播运营**12h*7场/周**
七夕礼遇直播间设计
限定礼盒贴片展示



+94%
直播推广
计划日耗

+29%
直播间支
付ROI

对比口径：测试期内，乘风平台vs聚光平台

差异化礼赠货盘
超50篇七夕笔记放大引流

群内活动预告、秒杀提醒、专属券发放
群聊深度运营提升用户黏性和转化

30s观播+直播支付ROI协同投放
保证直播间有人气、有互动，有利于成单



素材强调七夕礼赠

内容引导直播间专属优惠

前置笔记投放引导加群
分阶段群聊高效激活

直播前
活动预告

直播中
秒杀提醒

直播后
专属券
持续激活

「群友人群定向」
定向投放群友进播，提升转化效率

30s观播投放策略

投放时机

- 开播前2h持续投，配合开场秒杀活动
- 直播期间人气下降时加投拉观播提热度

保证直播间同时在线 > 20人、保证直播间有互动，用互动带动其他用户互动

投放笔记

- 直播间机制、活动、福利介绍的笔记
- 直播片段二剪笔记

直播投流「进阶十条」

		保底线	争取线	
基建数量	日均有效计划数	≥40	≥80	素材/计划的丰富度 素材/计划的生命周期管理
	日均有效笔记数	≥20	≥40	
预算出价限制	计划预算设置	≥转化成本50倍		预算不撞线 出价要科学
	预算使用率	≤预算设置60%		
	ROI偏离度	≤系统建议20%		
经营累积	月累计直播时长	≥100h	≥400h	勤奋直播、坚持投广 量变带来质变
	人群累积	粉丝>5k 或 群友>1k		
内容质量	曝光进播率-笔记	≥1.5%	≥3%	专精研究内容 提升内容力
	曝光进播率-直播卡	≥1.5%	≥3%	
	直播间观播下单率	≥2%	≥4%	

直播笔记内容一突出直播间福利，核心拉动预约/进播

直播预约笔记

写明直播信息



强调直播机制



强化引导互动



核心关注效率指标

CTR / 预约率 / 预约成本

直播引流笔记

呼吸灯引导箭头



种草影响决策



直播专属福利



核心关注效率指标

CTR / 进播率 / 直播间内转化率

直播投放节奏建议

01

直播前3-7天

提热度 冲观播

02

直播中开场1H

提热度 冲观播

03

直播中冲刺

速优化 拉转化

04

直播后转化

再触达 深运营

投放策略

提前锁定高潜TA

冲高直播热度 快速度过冷启

计划赛马 充分放量推高GMV

直播二创笔记持续转化

推广目标
考核指标

预约量目标

预约量、预约成本

有效观播目标

(5s/30s)^{NEW}

观播量、观播成本

ROI目标

有效观播

(30s)^{NEW}

直播GMV、ROI

ROI目标

ROI目标

下单目标

商品笔记GMV、ROI

人群触达

历史推广触达人群/已预约

粉丝人群、品牌搜索/阅读/互动人群/本品资产人群/DMP人群

电商行为人群/相似直播间人群/智能定向

搜索：品牌词/品类词/直播词/大促词，直播中实时检查调优（品牌词额外增加品牌专区承接）

操作TIPS

- 参考历史/行业预约成本出价，逐步下探
- 群聊前置预告

- 企业号笔记20+篇
- 博主笔记60+篇
- 计划数 ≥ 笔记数
- 提前2天搭建计划 确保过审
- 群聊促转化

- 实时高转化单品笔记预算倾斜
- 高ROI计划：预算消耗进度保持低于60%

- 遵循四大底线长线优化
- 群聊运营拉复购

「高级定向+智能拓量+托管功能」叠加，实现销量进阶



店铺直播运营
12h*7场/周

超百篇笔记放大引流
基建数量多，内容质量好

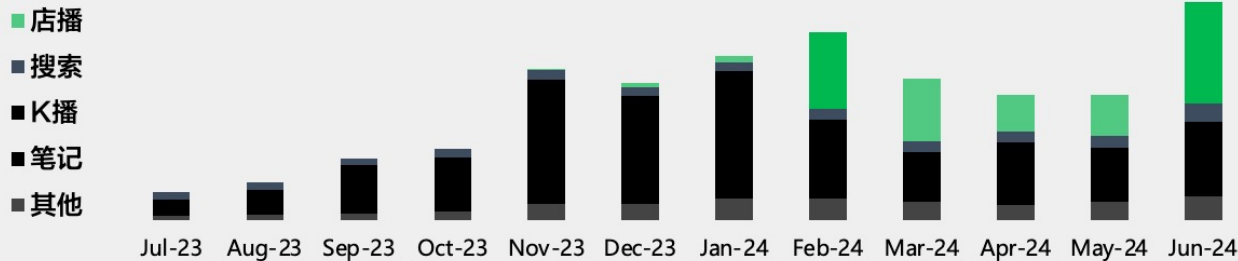
- 活跃笔记100+篇
- 活跃计划150+条
- 素材强调Offer
- 优质笔记储备转载

高级定向+智能扩量，快速冷启
托管，促转化放量



群聊深度运营
促转化，加强用户黏性

618再创新高
月销350万+



350w+ 店铺月销创新高

20w+ 单场直播GMV突破

1.5倍 人群资产持续增长

群聊 赋能经营

活跃群成员
直播曝光提升

95%

群聊用户/大盘
GMV转化效率

300%

群聊用户
复购率提升

250%



彩妆联名上新
群聊玩法首播即售罄

20%+ 3倍

群聊用户
贡献直播间GMV
群聊用户支付转化率
为直播整场均值

70%+ 5倍

群聊用户
进入直播间
群聊用户停留时长
为整场直播均值



群聊共建彩妆上新
与品牌粉丝共描生意曲线

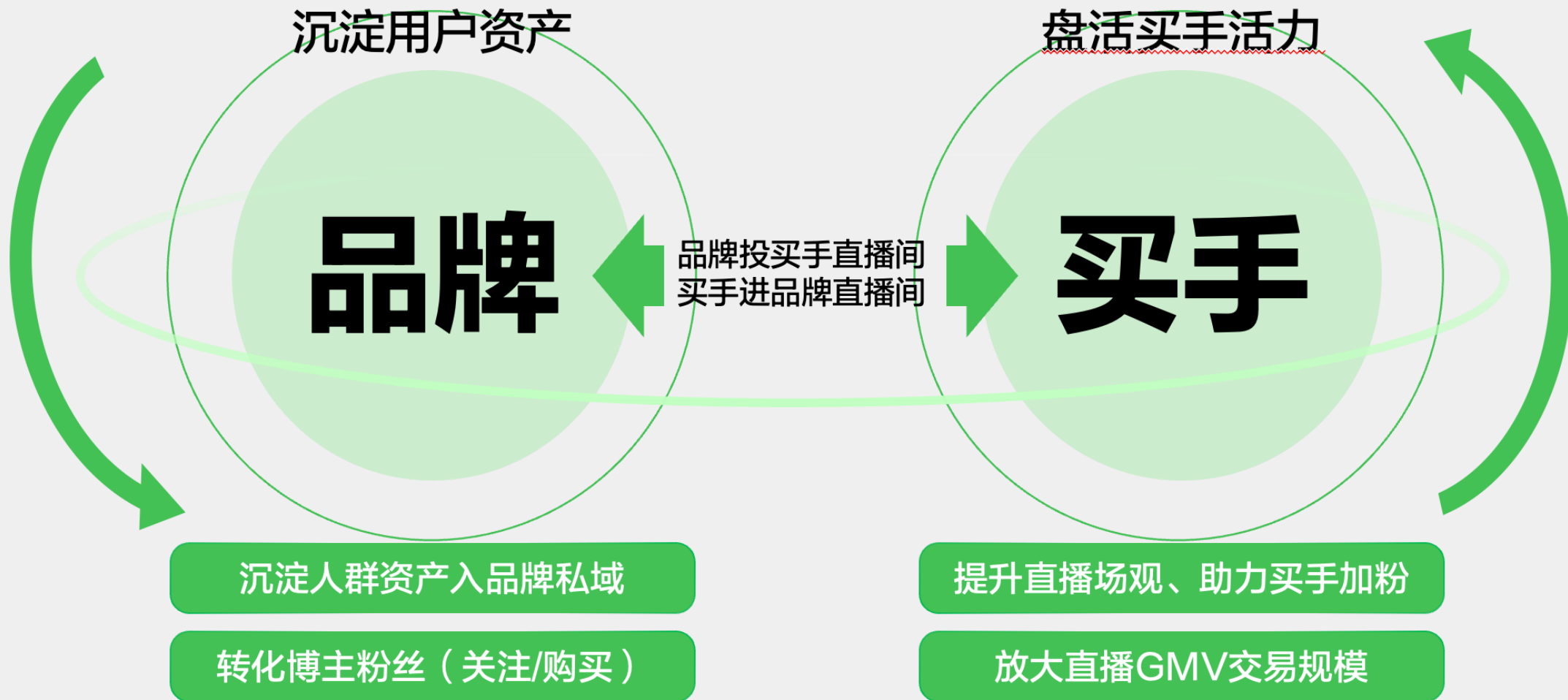
10+→90+

商家群聊
新品共建SPU数

90%+

商家群聊
带动新客占比

直播新场景 | 品牌买手代投模式实现品牌买手共振双赢



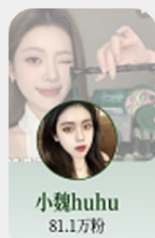
蚂蚁雄兵买手强布阵，助力新品首发单日GMV破百万



140万+

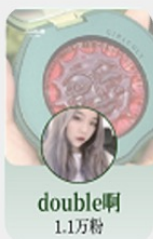
新品「首发单日」销售额

买手矩阵强势布局
近40位腰尾买手齐绽放



小红书 REDArrival
新品橱窗

1位高点买手造声势
单场GMV破74w



36位腰尾买手打奇效
累计GMV贡献60%+



11位首播买手赢关注
种草博主转型开播

BK代投提升效率

T-3充分预热
引导直播预约

BK代投
高效触达意向人群

沉淀品牌
人群资产
130万+



开箱试色 机制讲解



直播投流ROI
4+

S级货盘刺激转化



限定款
先到先得



套组可备注限定款
客单价+140%

商品笔记投放需遵循四大底线，提高投放效率

日均新增笔记
> 5篇

日均在投笔记
> 60篇

日均新增计划
> 10条

日均在投计划
> 120条

搭建原则：单计划对应**2~5**条笔记，1条笔记不要建超过相同**2个**计划

初始阶段 **【全站智投】** 为主，扩量需搭配搜索+信息流+视频内流

优质商品笔记创作TIPS

商品笔记内容角度参考，商品胶囊点击率>10%

评论区维护&站内购买引导

彩妆



新品推荐

开箱试色

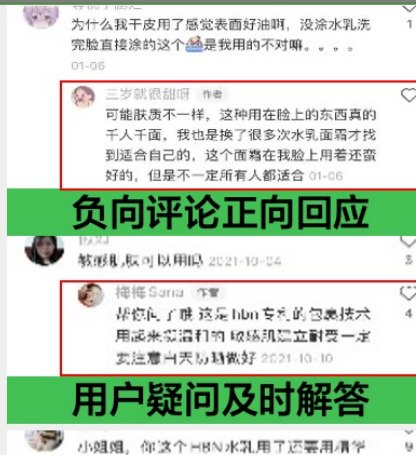
护肤



成分详解

offer直给

高互动笔记
无差评且有正向评论引导



负向评论正向回应

用户疑问及时解答

宝子 屏幕左下角就有哦

前两天刷到直接下单 拿到手了

购买方式引导

强调价格优势
刺激转化



突出价格差对比
商品价格全电商平台统一



质感优是前提：高级色调+多色拼图
多元角度沟通：妆教干货/测评试用/场景代入/成分详解/痛点直击等
手法教程：使用手法展示产品效果，新手党教程、五秒上手
评论区晒单：“已买/刚到”素人互动



不建议直接搬运友商平台素材，如微短剧等

评论区引导站内直接购买

链接交易CHECK LIST

直播

- 日均在投计划数至少**40条**，在投笔记数至少**20篇**，投放遵循**进阶十条**
- 直播前做预告，加预约；直播前期提热度，冲观播；直播冲刺期**实时高转化单品笔记预算倾斜**
- 使用**乘风**新平台，**「30s观看」**提人气，**高级定向+智能拓量**

群聊

- 笔记挂接群聊组件、直播间口播、群推送工具引导入群
- 充分使用群工具，提升用户黏性

商品笔记

- **每天**新增投放至少**5篇**笔记，内容方向和种草笔记做区隔
- 投放遵循**四大底线**，搜索+全站智投+信息流+视频内流

美妆行业9-11月整合全景图

时间阶段	蓄水期 NOW-10.19	爆发期 10.20-11.11	延续期 11.12之后
重点关注营销节点	开学季 教师节 中秋团圆季	国庆出行季	万圣节 双11 双旦礼赠
种草投流	<p> ■ 蒲公英流水 ■ 竞价广告流水 — ACP预估 </p>		
商品笔记直播	直播: 遵循【进阶十条】, 乘风助力转化-托管叠加高级定向、搜索直投直播、30s观播、静态封面必用 商笔: 遵循【四大底线】, 充分激活潜力笔记, 结合胶囊点击率优选内容		
资源配合	营销资源	品牌推广资源渗透用户全触点 大促定制IP: 双11薯你会买 长线运营IP: 外人节、加油吧打工人、看中国、当我们圆在一起	
电商资源	电商品专 电商IP: 新品橱窗、品牌当红日		



THANK YOU!