



# 2024年快手 智能手机品类营销洞察报告

2024-11

飞瓜数据 出品

## 研究综述

本报告除部分内容源于公开信息（均已备注）外，其它内容（包括图片、表格及文字内容）的版权均归果集数据所有。果集数据获取信息的途径包括但不限于公开资料、市场调查等。

任何对本数据及报告的使用不得违反任何法律法规或侵犯任何第三方合法权益，任何场合下的转述或引述以及对报告的转载、引用、刊发均需征得果集数据方同意，且不得对本报告进行有悖原意的删减与修改。

本数据及报告来源于果集数据，违者将追究其相关法律责任。

## 指标说明

### 01. 统计周期

2023年1月—2024年9月

### 02. 研究对象

本报告内容主要分析对象是快手电商平台智能手机品类，以及相关联的播主、品牌、商品、直播和销售数据。

### 03. 数据来源

基于快手全场景数据分析平台【飞瓜数据】快手版所追踪到的数据，选取周期内快手直播带货数据等多方面因素搭建模型计算所得。基于隐私及数据安全考虑，本报告数据经过脱敏及指数化处理。

### 04. 免责声明

由于统计分析领域中的任何数据来源均存在局限性，报告中所估算、分析得出的数据仅供参考。

\* 更多详尽数据，请登陆「飞瓜数据快手版」官网查看：[ks.feigua.cn](http://ks.feigua.cn)

CONTENTS

# 目录

01. 智能手机行业洞察

---

02. 智能手机消费者画像

---

03. 智能手机推广玩法

---

04. 智能手机品牌营销

---

# 01

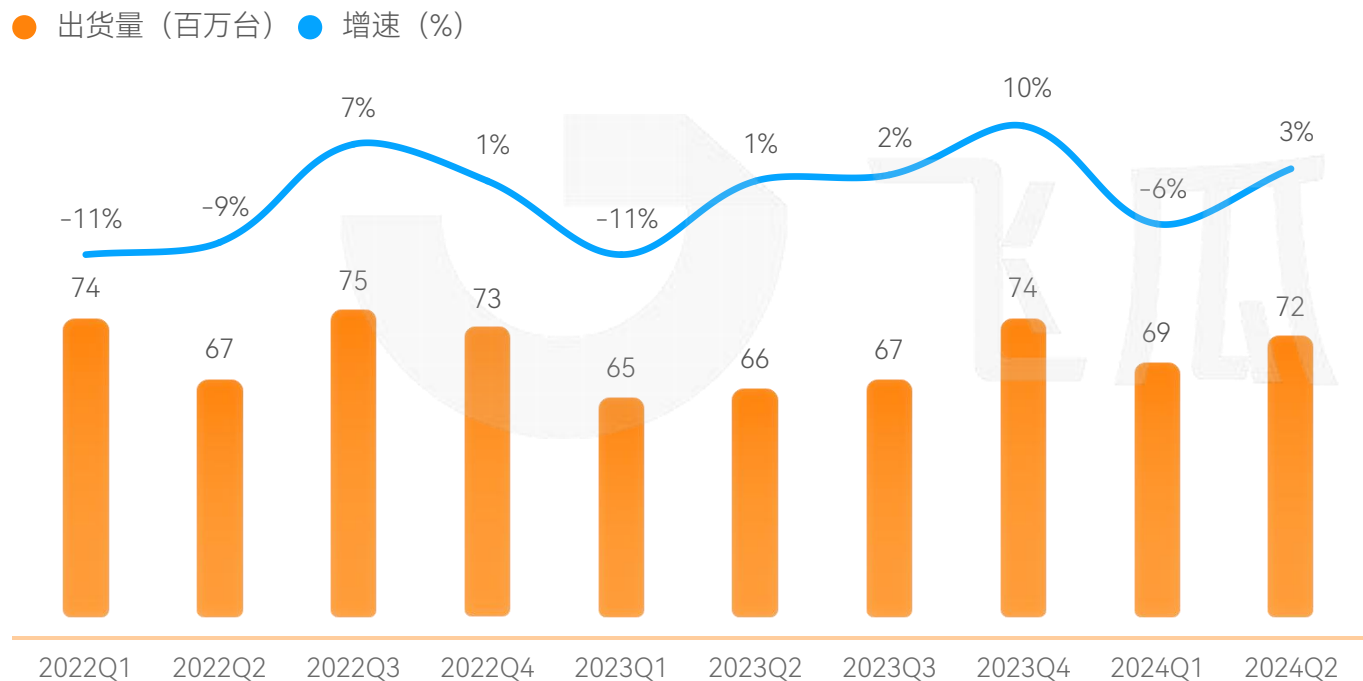
## 智能手机行业洞察

## 1.1.1 行业背景分析

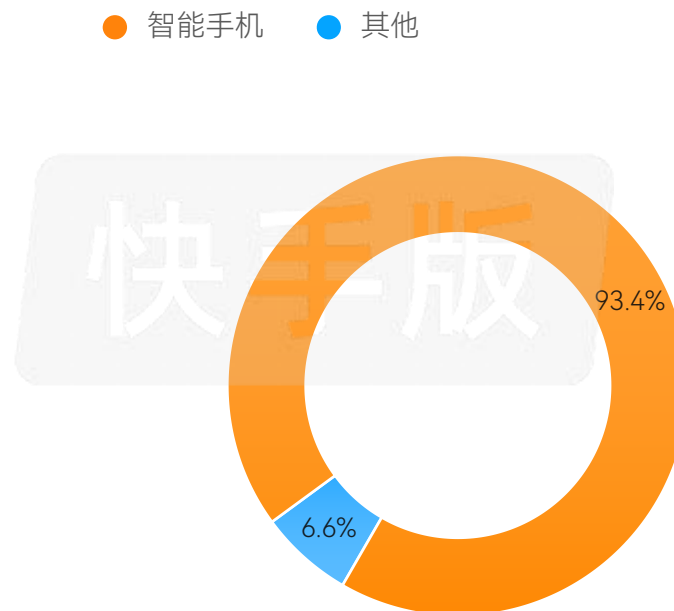
# 国内智能手机市场回暖，智能手机出货量占比超9成

随着智能手机不断上新，5G、AI和折叠屏等技术不断成熟，吸引更多用户购买新机，也进一步促进了智能手机市场的强劲增长。据IDC消息，2024年Q2中国智能手机市场出货量约**7158万台**，同比增长**3.09%**。且目前市场基本由智能手机主导，2024年1-8月，智能手机占同期手机出货量的**93.4%**。

### 2022年Q1-2024年Q2中国智能手机出货量及增速



### 2024年1-8月中国智能手机出货量占比情况



## 1.1.2 快手平台趋势

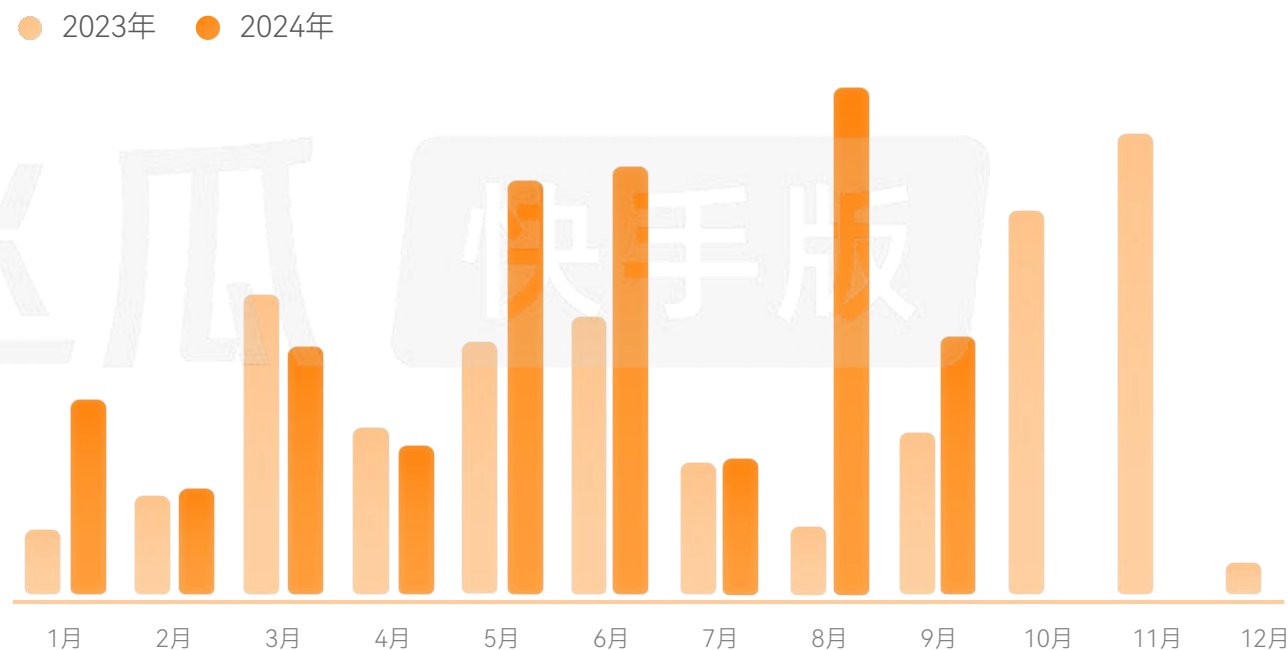
# 线上消费热情高涨，加大推广力度助推销售爆发

根据2024年前三季度快手智能手机的销售数据来看，销量和销售额同比去年分别增长 **55.8%/30.9%**，尤其在大促节点的推动下，销售热情高涨。同时，在竞争越发激烈的电商环境下，品牌商家逐渐加大推广力度，商品数和直播数同比去年保持了三位数的大幅抬升，从而来抢占用户心智。

### 2024年Q1-Q3智能手机在快手关键数据的同比情况



### 2023-2024年智能手机在快手的销售月趋势

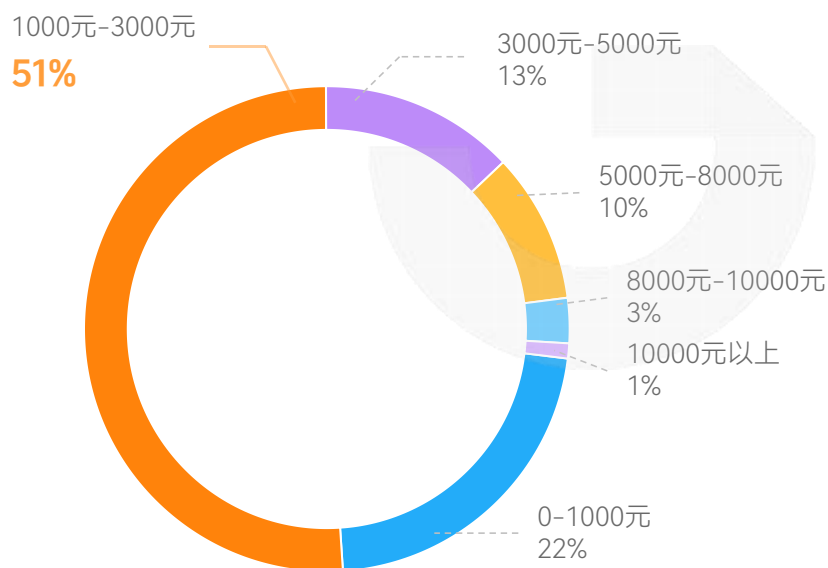


## 1.2.1 价格区间分析

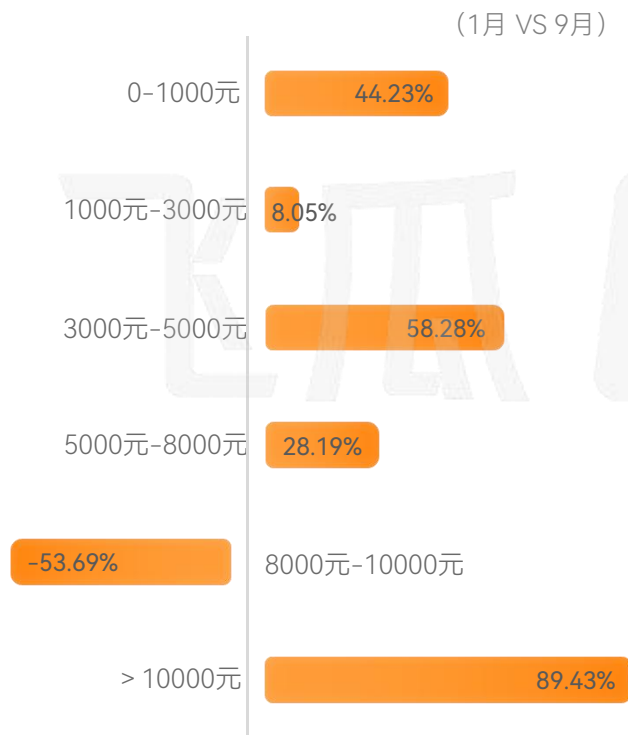
# 高性价比手机最为畅销，万元价格带销售额增幅明显

从各个价位商品销售占比来看，1000元-3000元高性价比智能手机在快手最畅销。而随着消费者对高性能产品的需求日益增长，高档价位手机市场呈现出强劲的发展势头。其中，高于10000元的高客单价手机销售额提升明显，9月相较1月抬升 **89%**。

### 2024年智能手机各价格区间销售额占比



### 各价格带销售额增幅情况



### 不同价位热卖商品举例

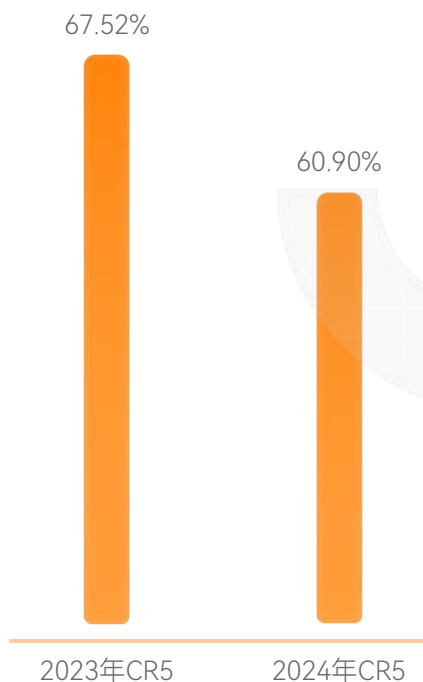
品牌	热销商品	客单价
金立	智能手机F3 Pro+八核双屏256G大内存	¥599
荣耀	荣耀V Purse 超轻薄折叠屏手机	¥3999
三星	Galaxy Z Fold6折叠屏AI手机新品	¥13999

## 1.2.2 市场格局分析

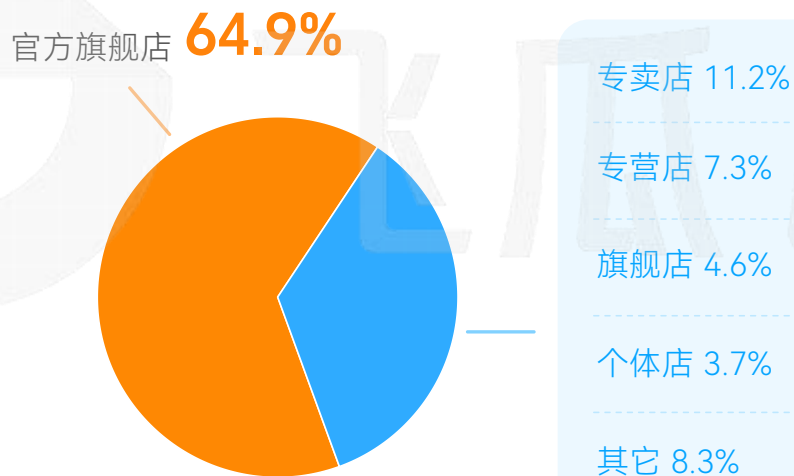
# 智能手机品牌竞争加剧，官方旗舰店主导销售

同比2023年Q1-Q3，2024年智能手机TOP5头部品牌集中度有轻微地下降，可见智能手机市场竞争更加激烈，品牌多样性增强。而在各小店类型销售分布中，官方旗舰店占据了**64.9%**的份额，展现出其主导地位，尤其是京东手机官方旗舰店在销售热度上位居榜首。

### Q1-Q3智能手机TOP5品牌集中度



### 2024年智能手机小店类型销售分布



### 2024年智能手机的小店销售热度TOP5

排名	品牌	销售热度
01	京东手机 京东手机官方旗舰店	1000
02	HONOR 荣耀官方旗舰店	677
03	小米 小米官方旗舰店	445
04	vivo vivo官方旗舰店	223
05	iQOO iQOO官方旗舰店	220

# 02

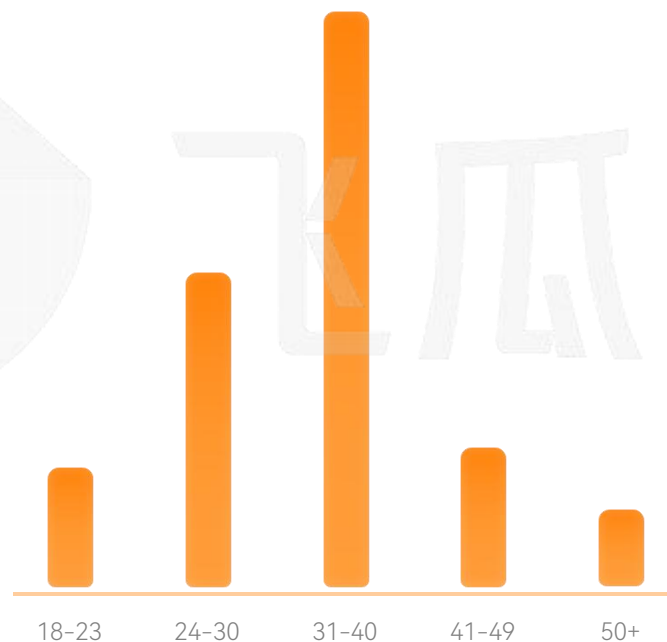
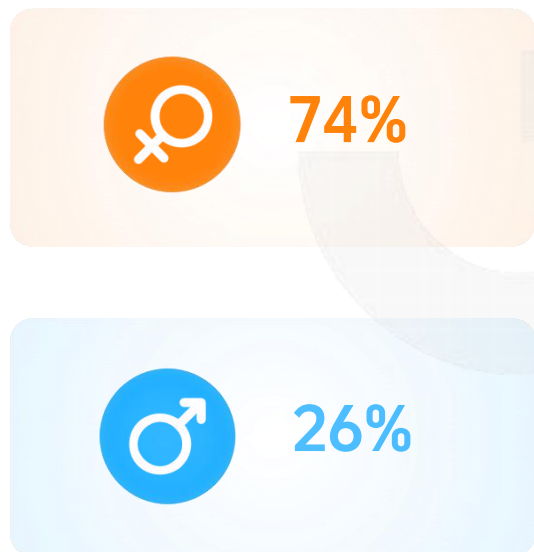
## 智能手机消费者画像

## 2.1.1 消费人群概览

# 熟龄女性是手机消费主力，广东省消费水平稳居榜首

根据消费画像分析，女性用户占据了手机数码消费的主导地位，占比高达 **74%**。其中，31-40岁年龄段的用户展现出更强的消费能力，消费占比近五成。就消费省份而言，广东省凭借其经济发达、消费实力雄厚，以及科技和产业基础的完善，共同促进了手机消费市场的繁荣，消费水平位居TOP1。

手机数码消费人群性别分布及各年龄段用户占比



手机数码消费省份TOP10



## 2.2.1 消费者购买偏好

# 需求驱动手机品牌选择，年轻用户注重多元化体验

从智能手机购买偏好来看，男性消费者更喜爱电竞手机，主打强大处理器、高运行内存等游戏性能的手机，更容易捕获垂直用户关注。此外，不同年龄段消费者对智能手机的关注点呈现多元化，比如新生代注重游戏、拍照等多元化体验，熟龄人士则在性价比、品质上较为关注。

### 女性手机品牌购买偏好

#### 红米/Redmi

手机平均客单价：1417元

红米是小米旗下的子品牌，专注于打造高品质、高性能的智能手机，其产品定位年轻用户群体，在价格方面相对亲民，注重用户体验和口碑。

#### 热卖商品



【1TB超大内存，1.5K旗舰屏，性能之王，AI赋能】Redmi K70E

¥1999.00

### 男性手机品牌购买偏好

#### 红魔

手机平均客单价：2381元

红魔专为游戏玩家量身定制，其产品特点主要集中在游戏性能方面，配备强大的处理器、大容量的内存和高刷新率的显示屏，来提供流畅的游戏体验。

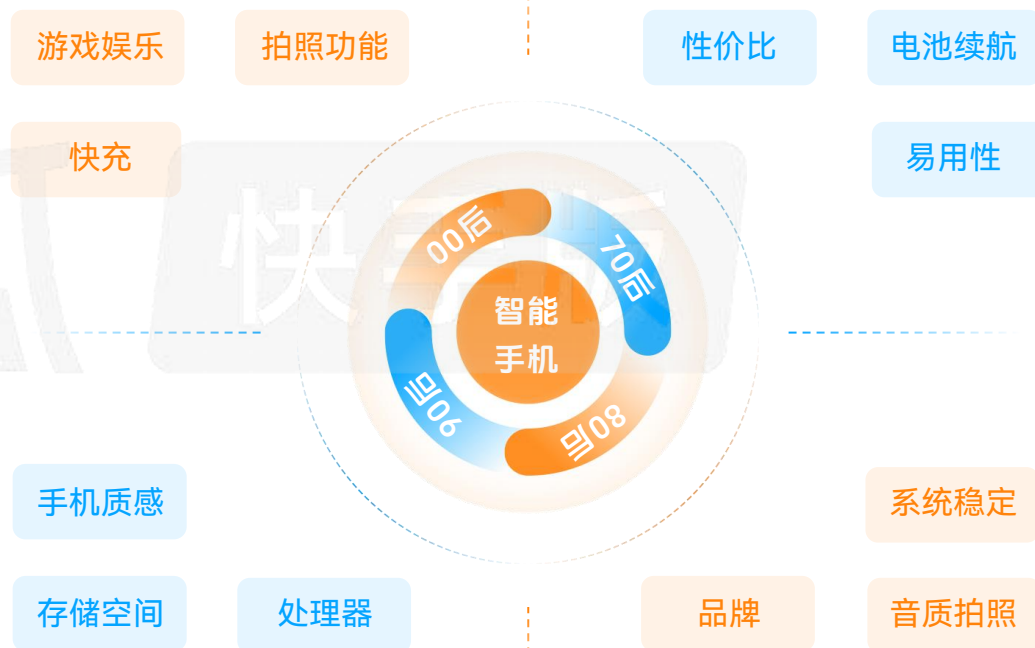
#### 热卖商品



红魔9Pro+骁龙5G闪充游戏全面屏  
纯平电竞旗舰手机高刷

¥4699.00 - 5799.00

### 各年龄段购买智能手机的关注点



## 2.2.2 消费者内容偏好

# 颜值拍照驱动消费决策，双11等场景成性价比购机关键

### 颜值拍照党——关注颜值、拍照功能

#### ■ 关键场景

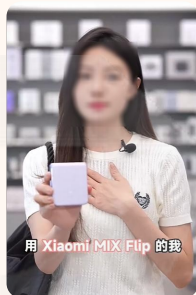
通过植入旅游度假、日常生活等多元化场景，其中，海边、晚上、约会等场景通过拍照影像功能植入+手机颜值外观作为穿搭时尚单品等内容种草，实现高互动。



旅行出片拍照



公园氛围感拍照



出街时尚单品



夜晚拍摄对比

#### ■ 代表商品



HONOR/荣耀200 Pro 手机  
青海湖电池 荣耀绿洲护眼屏  
¥2999.00 - 3499.00



Xiaomi MIX Flip 5G手机  
¥5994.00 - 5999.00

### 性价比人群——关注手机价格

#### ■ 关键场景

在开学季、双11等营销节点，手机品牌通过促销折扣活动、营销策略等彰显其性价比特征，吸引关注价格、追求性价比的人群注意，一般以学生群体和小镇中青年为主。

开学

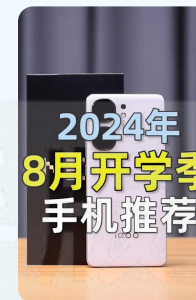
双十一

618

双十二

新品发布

周年庆



开学手机推荐



双11抄省清单

#### ■ 代表商品



iQOO Z9 Turbo+ 新品手机 天玑9300+ 6400mAh电池  
¥2194.00 - 2299.00



红米/REDMI Note14Pro 手机  
¥1499.00

## 2.2.3 消费者内容偏好

# 性能爱好人群注重实用功能，多元内容助力品牌种草

### 性能偏好者——关注续航、容量等性能

#### ■ 关键场景

性能爱好者人群追求超长续航、耐摔耐造、防抖技术等性能卖点，满足在游戏、工作、运动、旅行等场景的需求，一般以高购买力的年轻群体为主。

场景	性能卖点
游戏	超长续航、操作丝滑、散热系统
工作	存储空间、耐摔耐造、运行速度
运动	追焦功能、防抖技术、防尘防水
旅行	大容量、屏幕显示效果、GPS定位
学习	存储空间、触控灵敏、护眼模式

#### ■ 代表商品



vivo Y200GT 5G超薄蓝海电池 144Hz护眼屏超长续航  
¥ 1419.00 - 1449.00



华为旗舰手机 Mate 60 Pro+ 双卫星通信 强劲性能  
¥ 6480.00

### 时尚尝新党——关注折叠屏、AI手机等

#### ■ 关键场景

时尚尝新党偏爱具有前沿科技和创新设计的手机产品，比如折叠屏手机、AI手机等，且他们倾向于将手机作为时尚单品来分享，对潮流和明星效应较为敏感。



折叠屏手机



AI手机



OOTD穿搭



明星同款

#### ■ 代表商品



华为 (HUAWEI) Mate X5 折叠屏手机  
¥ 11299.00 - 12599.00



OPPO Find X8 旗舰手机 无影抓拍 超轻薄直屏 AI 一键问屏  
¥ 4194.00 - 4199.00

## 2.3.1 宣传人群分析

# 瞄准不同人群需求，精准营销推动垂直转化

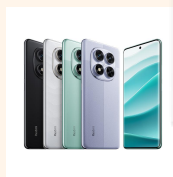
从目标人群来看，学生党和上班族是手机商家布局最高的两类人群。对于学生党消费者来说，他们更青睐性价比高、拍照清晰、系统操作流畅，能够满足日常所需的产品；而对于上班族用户来说，他们更加关注手机的硬件配置和续航能力等性能。品牌商家对标不同需求针对性营销，能够加速转化。

### 智能手机品类宣传人群



#### 学生党

关键词：性价比/拍照清晰/操作流畅



#### Redmi Note 14 Pro 5G手机

品牌：红米

价格：1391.00-1399.00元

主推宣传点：

- ✓ 5000万像素索尼大光圈超感相机，拍照更清晰；
- ✓ 天玑7300-Ultra全速能效芯，系统流畅不卡顿；



#### 上班族

关键词：高性能/长续航/操作方便



#### Mate 60 Pro 512G旗舰手机

品牌：华为

价格：4770.00-5699.00元

主推宣传点：

- ✓ 强劲性能 灵犀通信，时刻在线；方舟引擎，丝滑流畅；
- ✓ 5000mAh大容量电池 超级快充，超长续航；

# 03

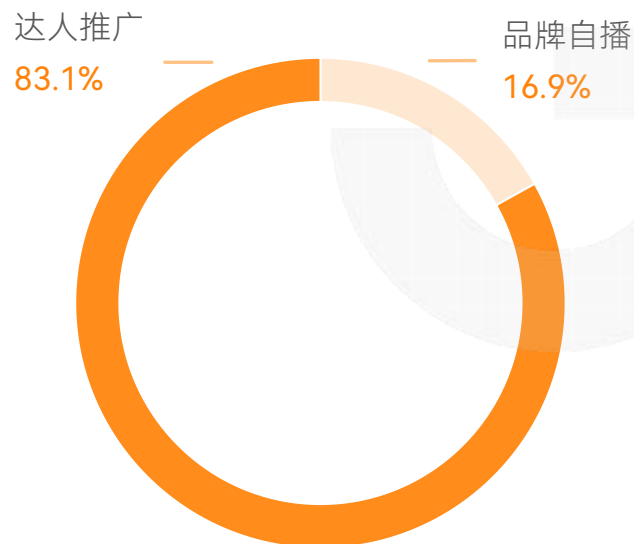
## 智能手机推广玩法

### 3.1.1 带货播主分析

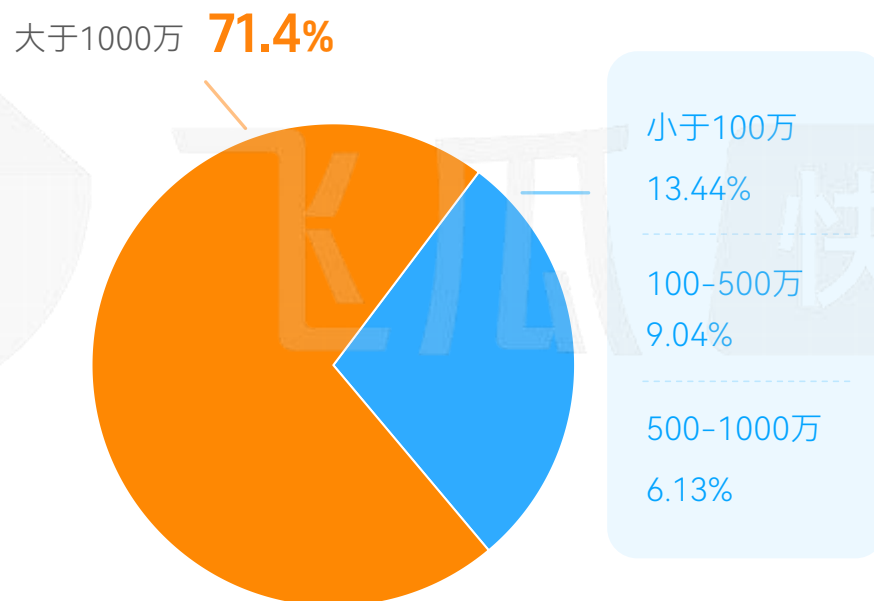
## 头部播主带货能力突出，科技垂类播主推动手机销售

智能手机品类中，达人推广展现出显著优势，其销售占比高达 **83.1%**。特别是粉丝量大于1000万的播主，带货能力尤为突出，贡献了超过七成的销售额。从不同行业的播主来看，品牌更偏向于选择情感、科技、生活领域的播主进行合作。而在这些领域中，科技类和美妆类播主的销售业绩尤为亮眼。

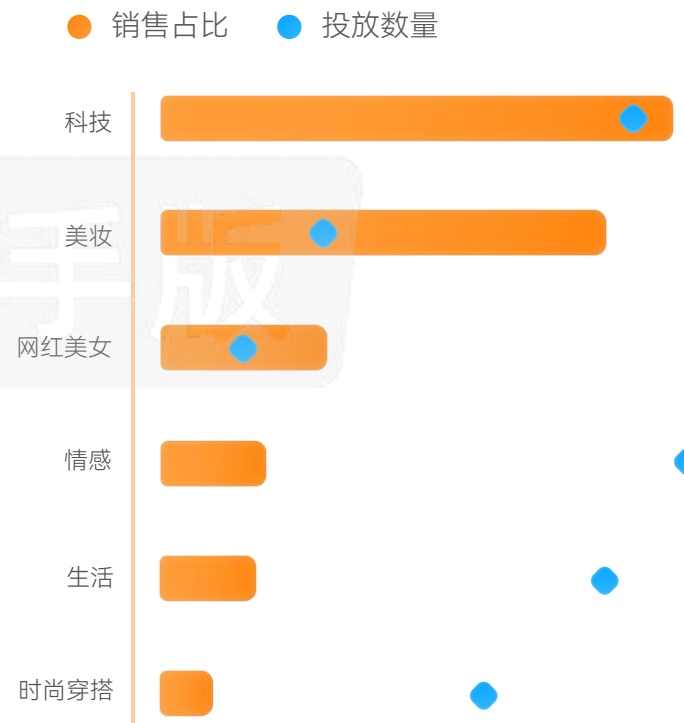
智能手机带货播主销售分布



智能手机各粉丝量级播主销售额占比情况



智能手机各行业播主推广情况



### 3.2.1 商品标题卖点

## 消费者对新机关注度提高，智能、折叠屏备受青睐

从智能手机商品词热搜榜来看，手机、苹果手机、苹果15的搜索热度较高，且用户对苹果16、华为pura70pro、iqooz9turbo等新品手机的关注度快速提升；另外，智能、折叠屏、5G等标题卖点词受到了诸多消费者的关注和青睐。

#### 智能手机商品词热搜榜

排名	搜索词	搜索热度指数
1	手机	63.8w
2	苹果手机	46.2w
3	苹果15	43.4w
04	苹果	40.4w
05	苹果15promax	38.4w
06	华为	36.6w
07	华为手机	36.2w
08	15promax	35.8w
09	苹果13	35.5w
10	苹果11	34.2w

#### 9月智能手机热搜榜新增商品词

排名	搜索词	搜索热度指数
1	苹果16	33.9w
2	华为pura70pro	28.8w
3	iqooz9turbo	27.6w
04	华为三折叠屏手机	27.3w
05	折叠屏手机	26.5w
06	iphone16新品	23.7w
07	三星折叠手机	23.2w
08	vivox100	22.3w
09	华为mate70	20.8w
10	iphone16新品	23.7w

#### 2024年智能手机的商品标题卖点TOP



### 3.2.2 直播间需求洞察

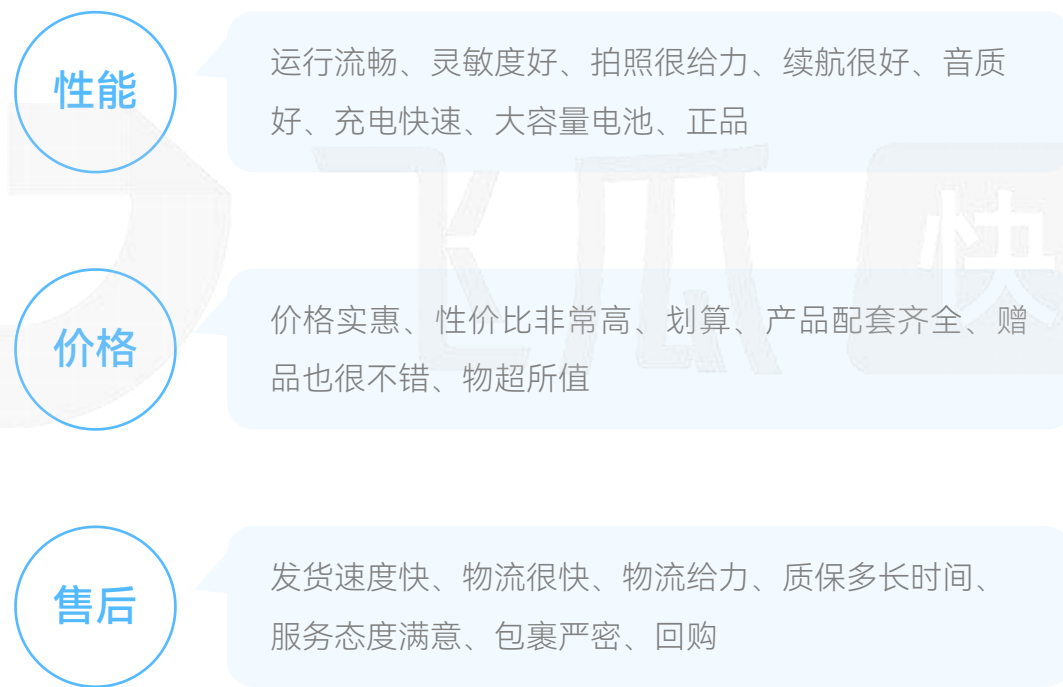
## 优惠成直播间观众关注焦点，高性价比是转化关键

在智能手机的直播间中，优惠、赠品、活动等关键词高频出现，可见观众对于产品优惠的高度关注。他们不仅追求高性价比的购机体验，还在性能、价格、售后服务等多个方面都有着严格的要求，而这些正是产品能够获得广泛好评的关键因素。

#### 智能手机直播间弹幕热词



#### 智能手机消费者评价关注点及内容



热卖商品

荣耀 90 GT 5G手机 旗舰三芯 超凡帧画引擎 荣耀绿洲护眼屏

¥ 1999.00-2699.00

@荣耀官方直播间

荣耀官方旗舰店

The advertisement features a central image of the Honor 90 GT smartphone with its price range. To the right, there's a screenshot of a live stream showing a host presenting the phone. Below the phone image, there are smaller images showing the phone's features like the camera and screen. The text '热卖商品' (Hot-selling product) is in a red box on the left. The background of the advertisement has a faint '快手' (Kuaishou) watermark.

### 3.2.3 视频种草方式

## 多元化种草抢占用户心智，热门标签增强曝光度

#### 智能手机种草短视频常见类型及案例

##### 深度测评

###### 热门视频标签

#开箱测评 #数码 #数码科技 #国产手机  
#手机 #智能手机

###### 视频案例



碗儿开箱

科技

粉丝数：94.3万

##### 玩机技巧

###### 热门视频标签

#玩转数码 #实用小技巧 #手机实用技巧  
#玩机技巧 #隐藏功能

###### 视频案例



绿联官方旗舰店

科技

粉丝数：220.0万

##### 剧情植入

###### 热门视频标签

#手机 #玩转数码 #手机摄影 #送礼指南  
#新手机 #性价比 #新品上市

###### 视频案例



iQOO官方旗舰店

科技

粉丝数：461.4万

##### 问答互动

###### 热门视频标签

#手机 #手机推荐 #玩转数码 #数码科技  
#性价比 #大内存

###### 视频案例



vivo官方旗舰店

科技

粉丝数：310.1万

### 3.2.4 场景种草分析

## 产品个性化与技术创新，满足用户的多样化场景需求

#### 智能手机品类的热门种草场景



#### 智能手机品类的热门种草场景案例

##### 旅行场景

以前出门旅行 VS 现在出门旅行

信号时刻在线

荣耀自研射频增强芯片C1

打王者 玩吃鸡

如何用手机一秒生成出游攻略

以前vs现在出门旅行

智能出游攻略

##### 游戏场景

打王者 玩吃鸡

创新3D冰封散热VC

开启游戏模式吧

游戏党怎么选手机

游戏模式测评

##### 拍照场景

当时想发朋友圈给朋友拍了一张巨好看的照片时

这手机拍了怎么拍的这么好

调一下夜景模式开拍

闺蜜拍照情景

城市夜景直出

##### 中秋场景

给我买个新手机吧

月是+香圆

iQOO Z9 Turbo+

全新配色月影钛

中秋送礼

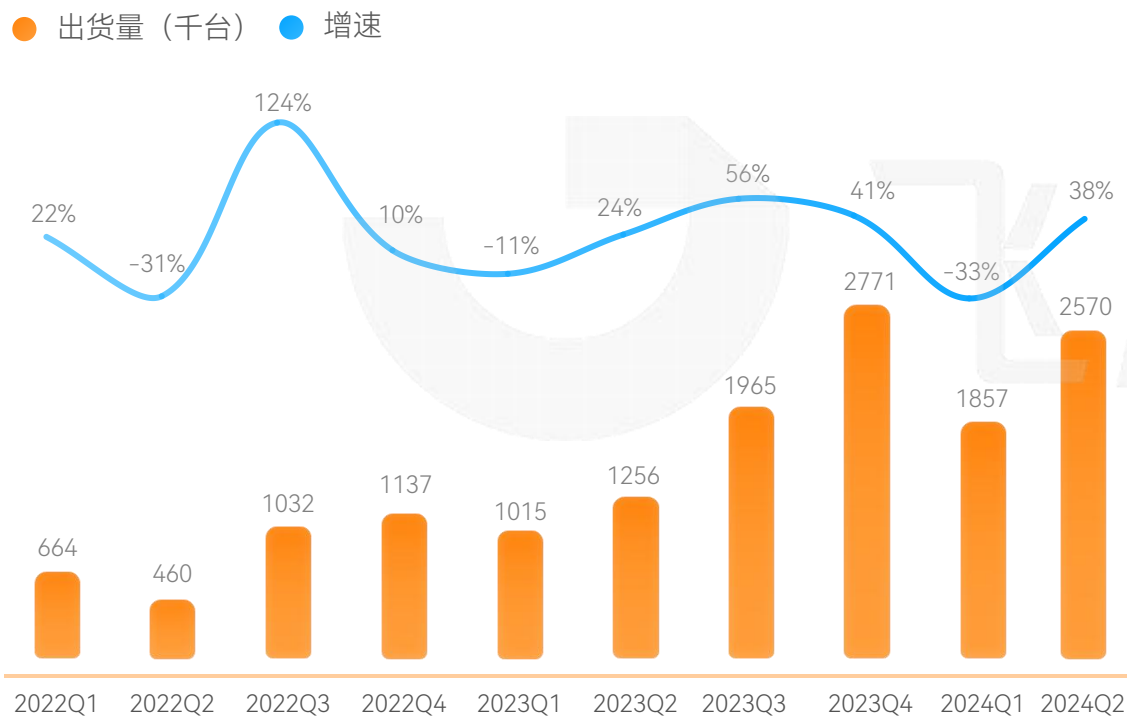
全新配色月影钛

### 3.3.1 趋势一：折叠屏手机

## 折叠屏手机贡献迅猛增量，各主流厂商积极布局

折叠屏手机作为高端市场近年来的新贵，2022-2024年出货量整体保持高速增长，未来随着品类渗透逐渐提升，折叠屏手机有望成为高端市场的中坚力量。因此，各主流厂商纷纷入局折叠屏手机赛道，不仅加速产品迭代，机型性能参数也在不断提升。

2022年Q1-2024年Q2中国折叠屏手机出货量及增速



各大品牌折叠屏手机热卖商品举例

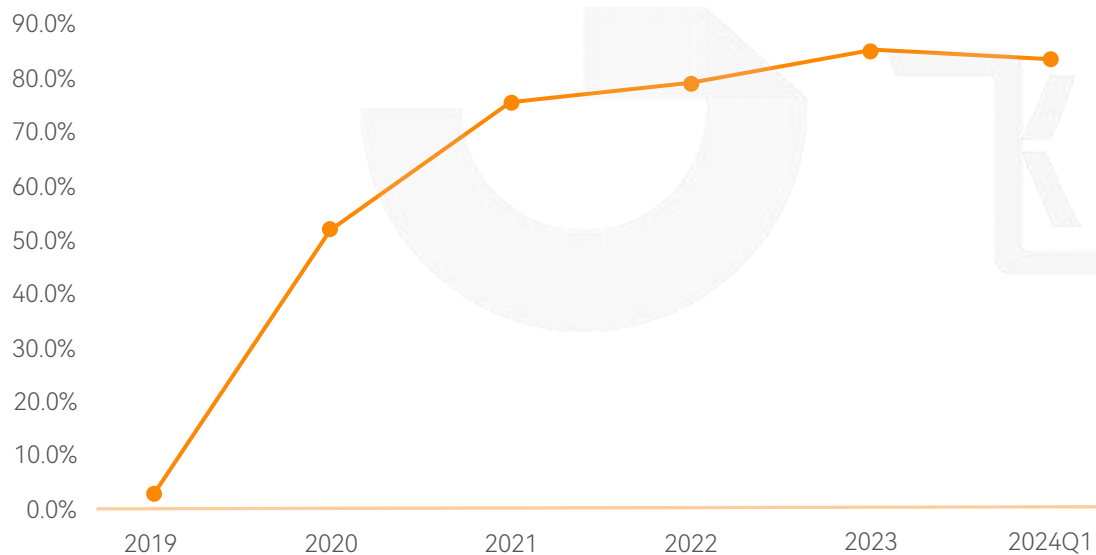
 <p><b>华为</b> Mate XT非凡大师 三折叠 ¥ 25888.00-29888.00</p>	 <p><b>vivo</b> 【X Fold3 Pro】折叠屏 5G智能手机 ¥ 8189.00-8999.00</p>
 <p><b>荣耀</b> 折叠屏 Magic V2 折叠 手机 5个摄像头 ¥ 5999.00</p>	 <p><b>三星</b> Galaxy Z Flip4 高端商 务小折叠4代 5G手机 ¥ 1680.00-2080.00</p>

### 3.3.2 趋势二：5G手机

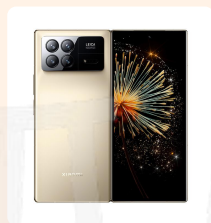
## 5G手机渗透率快速上升，成为智能手机市场的主流产品

据中国信通院数据显示，2019-2021年我国5G智能手机占据总体手机出货量的比重呈快速上升趋势，2019年仅为 3.6%，至2021年上升至 75.9%。2022-2023年5G智能手机占比延续上升趋势，2024年1-3月，5G手机出货量占比已高达为 **83.7%**。

2019-2024年中国5G手机渗透率



5G手机产品举例



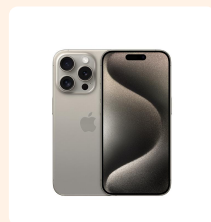
**小米**

Xiaomi MIX Fold3 5G  
手机  
¥ 6299.00



**iQOO**

Neo9S Pro+自研电竞芯  
片Q1 5G手机  
¥ 2599.00-2999.00



**苹果**

Apple iPhone 15 Pro  
Max 256GB 5G手机  
¥ 8135.00-15999.00



**OPPO**

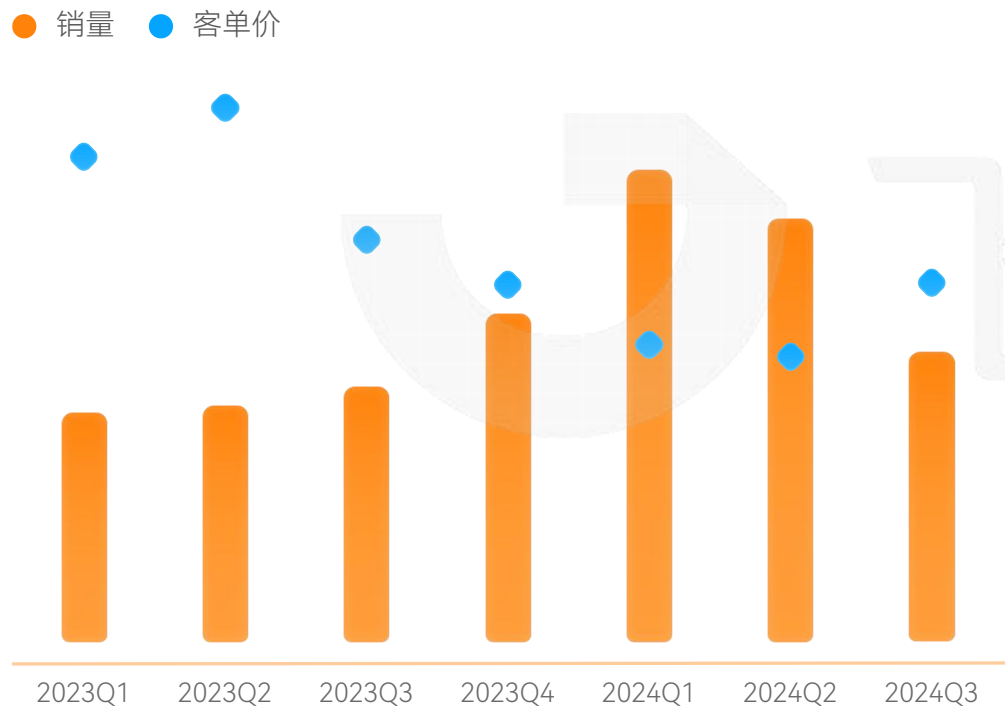
K12x 5G 80W超级闪充  
直屏手机  
¥ 1299.00

### 3.3.3 趋势三：二手手机

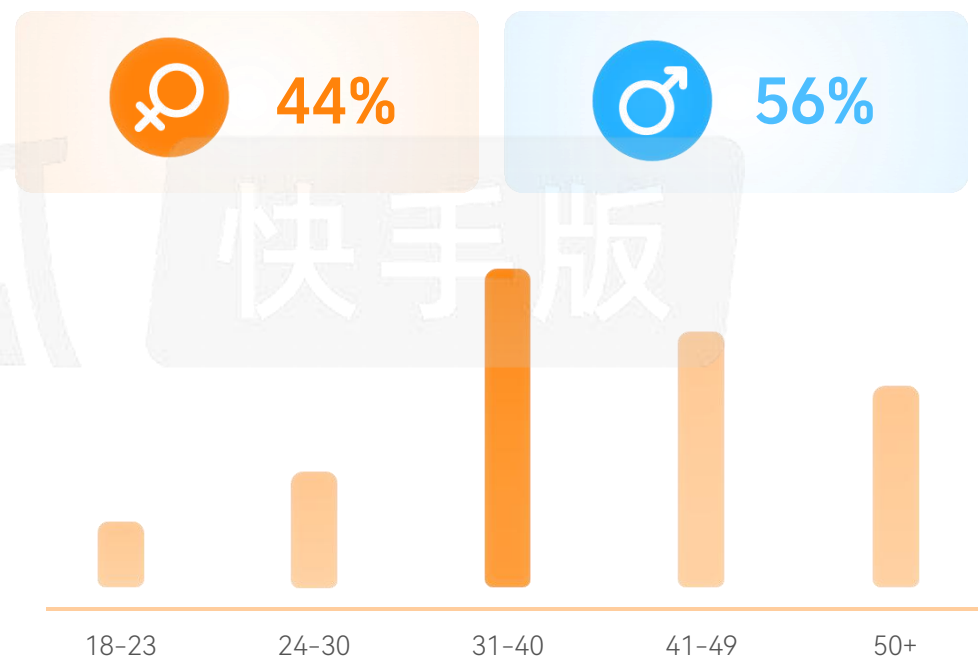
## 二手手机市场逐渐崛起，中青年群体构成主要购买力

在消费者需求多样性和绿色循环经济的倡导下，二手手机作为一种循环利用的产品，成为用户性价比较高的选择。数据显示，二手手机销量在2024年第一季度达到高峰，主要消费人群为31-40岁的中青年群体，更注重性价比和实用性。

2023年-2024年快手平台二手手机销量及客单价分布



二手手机消费者性别及年龄分布



### 3.3.4 趋势四：人工智能

## 人工智能成为未来大趋势，各大手机品牌纷纷融入AI技术

随着AI技术在日常生活中的重要性逐渐凸显，AI在智能手机行业的提及率也日益上升，各大手机品牌的新机型也都开始融入了实时翻译、文档管理、多模态交互等各种AI功能，展现了AI技术在智能手机领域的广泛应用和不断深化的趋势。

#### AI手机智能功能举例

##### 实时翻译

比如三星Galaxy S24系列手机上的Galaxy AI功能之一是实时翻译，能在通话时实时翻译电话内容。

##### 文档管理

AI驱动文档管理系统简化了文档的创建、存储和检索过程，为用户提供便捷、高效的办公体验。

##### AI相机

AI相机通过机器学习算法和深度学习技术，自动识别场景、优化拍摄参数，并提供一系列智能拍摄功能。

##### 情感陪伴

通过AI技术模拟人类的交流和情感反应，来提供给用户一种虚拟的社交互动和情感支持。

##### 多模态交互

通过文字、语音、图像、手势、触屏等多模态交互方式，提供更加丰富的互动体验。

##### 智能购物

通过语音助手或图像识别技术，进行便捷的购物体验，并根据用户喜好和购买记录，推荐个性化商品。

#### AI手机品牌案例

OPPO

##### 发布全新AI战略

- 成立AI中心
- 三级大模型部署策略
- 1+N智能体生态战略

##### 热卖商品



OPPO Reno12 AI 手机  
超美小直屏  
价格：1999元



苹果/Apple

##### iPhone16系列增加全新的AI功能

- 私密云计算技术
- A18芯片的超强动力
- Image Playground.....

##### 热卖商品



Apple iPhone 16 手机  
价格：5999元

### 3.2.5 趋势五：眼睛健康

## 健康与视觉体验双重革新，护眼屏手机成热门选择

随着智能手机成为日常生活的必需品，用户对屏幕护眼功能的需求日益增长，市场对健康视觉体验也更加重视。对消费评价来看，护眼屏幕的调光技术和低蓝光等特性为用户提供了更舒适的观看体验，越来越多拥有护眼屏幕技术的手机成为市场上的热门选择。

#### 消费者对护眼屏幕的评价

作为一个经常熬夜的手机控，这款手机的**护眼模式**简直是我的救星

这款手机的屏幕不仅色彩鲜活，而且**护眼效果**一流

它的夜间模式让我晚上看手机时**不再刺眼**，真是太贴心了

强烈的推荐给注重**眼部健康**的朋友们

极佳的**视觉享受**!

眼睛再也没有之前的干涩感，**屏幕**看起来非常舒适，太棒了

#### 护眼屏幕的代表商品

荣耀X60 Pro Pro首次搭载了荣耀绿洲护眼屏，支持3840Hz高频PWM调光、AI助眠显示、类自然光护眼和硬件级低蓝光等护眼技术，并通过中国标准化研究院Vico A+护眼认证，可以看得更清晰健康。

**荣耀X60 Pro 一亿像素手机青海湖电池护眼屏抗摔学生**

¥ 1499.00

护眼屏幕卖点词：**绿洲** **护眼** **调光**

主推宣传点：

- ✓ 零风险调光，无频闪护眼
- ✓ 中标院VICO A+，视觉舒适度测试

#### 护眼屏幕的种草视频案例



##### 视频种草亮点：

通过对两款手机的测评对比，直观展现产品的护眼效果。

##### 视频评论热词：

- 护眼
- 屏幕
- LCD
- 手机
- 条纹
- 舒服

##### 视频

听说频闪的条纹越少越护眼，你的手机有几条呢？#真我GT7pro #手机屏幕 #真我手机 #手机新品

# 04

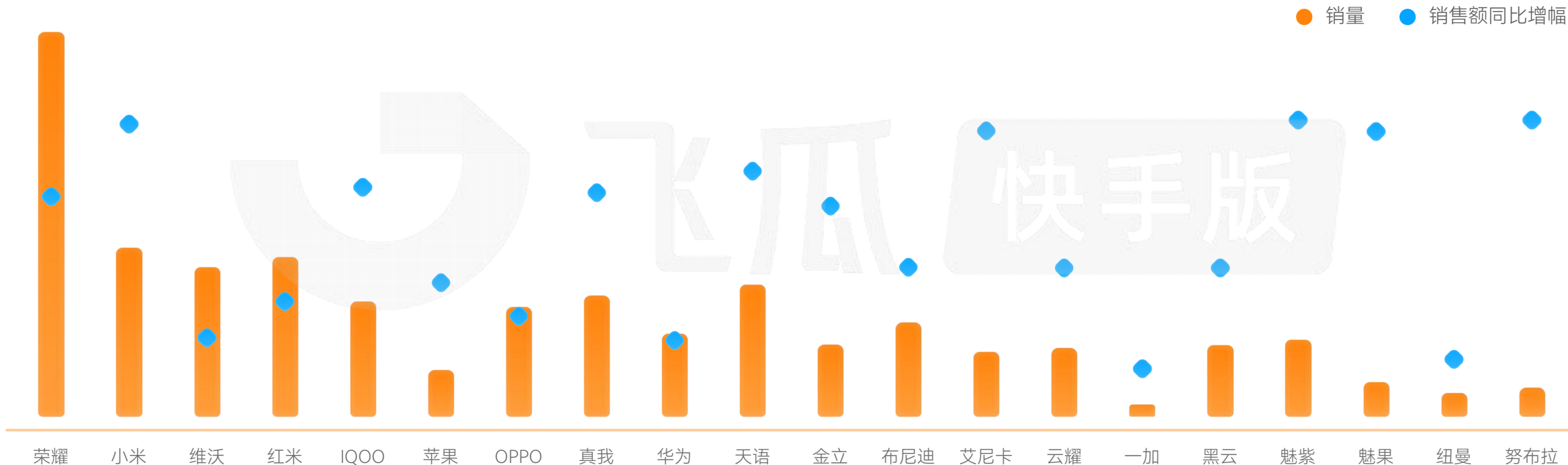
## 智能手机品牌营销

## 4.1.1 头部品牌分析

# 主流厂商销量位居榜单前列，新兴品牌增幅可观

从2024年前三季度智能手机的市场表现来看，荣耀以显著的销售优势领先，小米、维沃和红米等主流厂商紧随其后，竞争日益激烈，此外，一些新兴品牌如布尼迪、云耀、黑云也正在积极提升销售份额，整体展现出智能手机市场的活力和多样性。

### 2024年Q1-Q3智能手机销售额TOP20品牌销量及增幅



## 4.1.2 高增长品牌案例

# 建立自播矩阵提升曝光，直播间礼赠多多点燃消费热情



**iQOO**

主要受众: 男 (59.2%) 24-30 (36%)

### 「iQOO」旗下部分品牌自播号

品牌自播	粉丝数	自播GMV占比
iQOO官方旗舰店	469.6w	61.83%
iQOO手机旗舰店	43.3w	12.87%
iQOO维酷专卖店	33.8w	8.32%
iQOO广西福利官	2.3w	4.68%
iQOO幸允专卖店	3900	3.61%

### 品牌营销亮点

**品牌营销亮点**

- 赠品贴片**: 限时福利营造抢购氛围，刺激用户的购买欲望。
- 限量福利**: 限量额外赠品，加速决策转化。
- 直播优惠**: 突出直播价格力度，点燃观众消费热情。
- 权益展示**: 提供完善的售后服务，加速用户决策时长。

### 品牌主推卖点及话术

**电竞性能**

手机搭载了顶级的处理器和散热系统，长时间游戏也能保持流畅

**高性价比**

无论是处理器、屏幕还是摄像头，都是同价位中的佼佼者

**创新科技**

快速的充电技术、先进的影像系统等，提供优质的使用体验

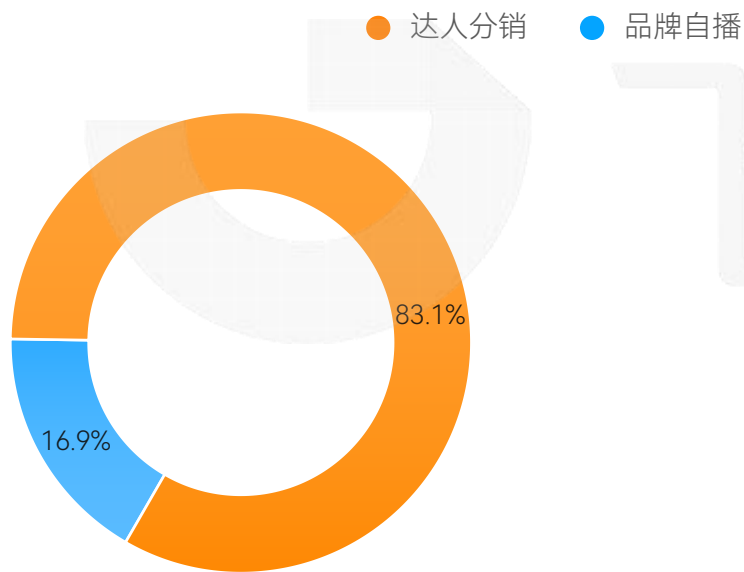
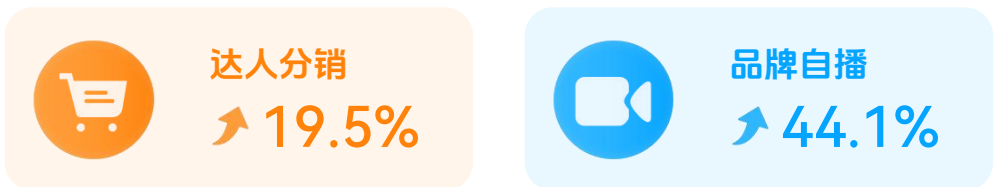
**多产品线**

既有满足游戏爱好者的旗舰机，也有注重拍照功能的高性价比手机

## 4.2.1 品牌推广模式

# 品牌自播重要性凸显，矩阵策略覆盖多圈层用户

2024年Q1-Q3智能手机推广模式分布情况



智能手机品类品牌自播矩阵类型

### 手机子品牌

✓ 触及更多潜在用户，扩大品牌覆盖人群

✓ 针对不同目标群体和兴趣点，实现精准定位



OPPO  
粉丝数：410.7w

+



一加手机  
粉丝数：50.6w



真我手机  
粉丝数：67.6w

### 多产品线

✓ 丰富品牌形象，满足多样化用户需求

✓ 打造垂直细分账号，加速用户决策购买



小米官方直播间  
粉丝数：543.4w

+



小米手机官方  
粉丝数：26.7w



小米大家电旗舰店  
粉丝数：4.8w

### 地域账号

✓ 利用线上的流量，将用户引流到线下

✓ 地域代理商入场，增加品牌粉丝



iQOO官方旗舰店  
粉丝数：472.6w

+



iQOO广西福利官  
粉丝数：2.3w



iQOO云南电竞馆  
粉丝数：2.5w

## 4.2.2 品牌矩阵搭建案例

# 自播号群带动销售增长，多方运营动作提升品牌曝光



维沃/VIVO

主要受众：女，31-40，辽宁

Q1-Q3快手智能手机销售热度 TOP3

### 2024年Q3「VIVO」自播号销售热度TOP5

排名	品牌自播号	粉丝数	销售热度
1	vivo官方旗舰店	312.3w	2700
2	vivo手机旗舰店	12.0w	800
3	vivo旗舰店	9.0w	290
04	vivo直播间	3.8w	240
05	iQOO广西福利官	2.3w	50

### 品牌深化运营动作



#### 小店店铺搭建

- ✓ 品牌官方运营标志，增强消费者信任
- ✓ 店铺直通入口，增加直播间曝光

#### 新品预热

- ✓ 公布新品上线日程，吸引消费者关注
- ✓ 抢先预约、提前种草，产生新品购买用户



#### 会员专享权益

- ✓ 入会渠道直观明了，激发私域活力
- ✓ 入会享专属优惠，沉淀品牌粉丝

#### 直播间贴片

- ✓ 挂出福利活动的贴片，吸引用户停留
- ✓ 展示直播间的优惠信息，激发观众购买欲望

## 4.3.1 品牌营销活动

# 话题营销引爆热度，线上发布会加速新品破圈

手机品牌通过话题挑战赛、短剧等多种营销创意，来吸引更多观众的眼球，引爆产品热度。此外，为了加速新品的破圈，品牌还依托快手上新季活动、线上发布会等营销策略，来提高新品的知名度和曝光度，激发用户购买意愿，加速新品转化。

### 手机品牌营销活动及代表案例



#### 话题营销

手机品牌「OPPO」

发布话题#你还挺能耐  
总播放量突破1.8亿次



#### 短剧营销

手机品牌「VIVO」

推出短剧《你好，八零年代》  
总播放量突破3亿次



#### 快手上新季

手机品牌「苹果」

快手电商上线小时达服务  
支持购买Apple系列产品



#### 线上发布会

手机品牌「红米」

官方直播间开设预约路径，  
直通Turbo 3新品发布会



#### 嘉宾坐客

手机品牌「联想」

代言人迪丽热巴空降新机营  
销直播秀，直播间热度大涨

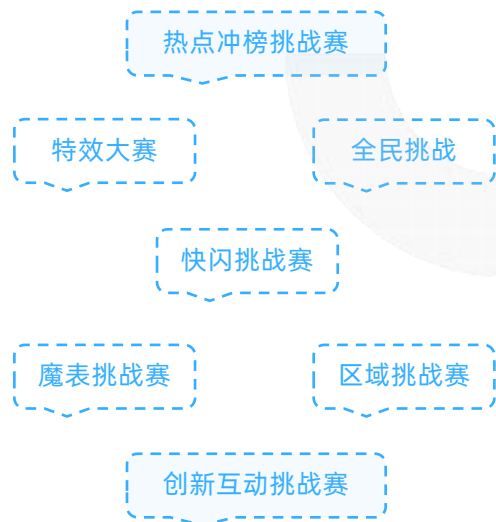
## 4.3.2 话题营销案例

# 花式挑战赛扩宽用户圈层，助推“种草-拔草”高效闭环

快手话题挑战赛凭借全民参与、AI赋能、高互动曝光等优势，成为品牌话题营销的高效工具。不仅有效拓宽了用户圈层，还加快了消费者从兴趣激发到购买行动的决策速度，打造“种草-拔草”的营销闭环。

### 快手挑战赛内容类型

挑战赛是以话题为核心，激发用户创作灵感、降低创作门槛，并通过礼品/现金等奖励手段激励用户投稿，让品牌通过用户创作影响用户的圈层。



### 手机品牌话题挑战赛优质案例

#### OPPO

特邀高话题度演员，场景化演绎抗造耐摔、续航耐耗、超大内存三大差异化产品功能点。



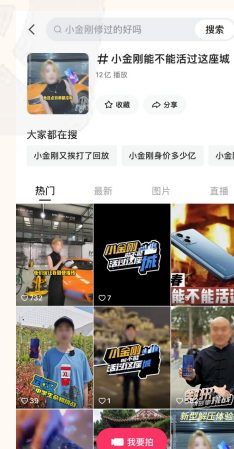
#### iQOO

iQOO发起话题 #有料放芯赢的商业挑战赛，利用多圈层达人的创意内容来诠释何为“旗舰双芯”，并带动用户的内容共创。



#### 红米

红米为了突出新机的坚固耐用，在不同城市花式挑战#小金刚能不能活过这座城，完成了各种耐用性和耐摔性测试，增加了用户对产品的信心。



### 4.3.3 新品营销案例

## 借助话题为新品预热造势，持续创造营销机会

#### 新品话题 #OPPOFindX8

##### ■ 发起人



##### ■ 代表商品



新品 OPPO Find X8 旗舰手机 无影抓拍 超轻薄直屏 AI 一键问屏  
¥ 4194.00 - 4199.00

##### ■ 话题介绍

OPPO在10月24日发布新款OPPO Find X8系列，借助快手话题为新品造势，并持续热度。

##### ■ #OPPOFindX8 话题日播放增量



#### 新品话题 #荣耀Magic7

##### ■ 发起人



##### ■ 代表商品



【新品】荣耀Magic7 手机护眼骁龙8至尊版青海湖电池旗舰商务  
¥ 4499.00

##### ■ 话题介绍

荣耀Magic7系列手机于10月30日发布，首发搭载荣耀AI Agent智能体，可实现跨APP发送文件。

##### ■ #荣耀Magic7 话题日播放增量



## 4.3.4 线上发布会案例

# 线上发布会提升活动曝光度，为新品抢先锁量

### 智能手机品牌新品发布会举例

### 发布会类直播间评论及弹幕词云

#OPPO Find X7 系列 1月8日 全球旗舰发布会

vivo官旗邀请您19:00来看 Y300pro新品发布会

19点来看新品发布会



品牌: OPPO  
商品: OPPO Find X7  
时间: 2024年1月8日  
直播间观看人数: 283w

品牌: vivo  
商品: vivo Y300 Pro  
时间: 2024年9月5日  
直播间观看人数: 323w

品牌: 红米  
商品: Redmi Note 14  
时间: 2024年9月26日  
直播间观看人数: 190w

这手机中框是金属的还是别的材料?

1、2号新品手机太香啦!

以就换新那个回收方式上门检验是什么样子的?



# 飞瓜数据

飞瓜数据成立于2018年，旗下产品覆盖抖音、快手、B站三大主流短视频平台数据，是国内率先致力于推广、普及“短视频-直播”电商生态数据运用的标杆企业。

## 基于4大实用场景，为品牌寻找确定性的增长机会



# 飞瓜旗下矩阵



# 果集-社交媒体全链路服务商

果集科技是一家社交媒体全链路服务商，公司致力于将大数据、AI等新技术应用于社交媒体营销和电商领域，以数据和技术驱动品牌增长。通过行业咨询、策略系统、营销执行、运营工具四个方向，为品牌提供社交媒体全链路解决方案。

## 联系&合作



### 关注我们

领取24份抖/快/红  
数据报告



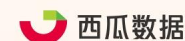
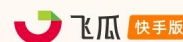
### 商务合作

果集销售总监  
余新彦



### 市场合作

果集市场品牌总监  
何十三



# 关注飞瓜

飞瓜数据快手版是快手全场景数据分析平台，集直播带货、电商选品、流量变现为一体的新媒体数据服务商，提供全维度实时直播监控，发掘爆款商品，智能匹配带货达人，有利助力新媒体、新电商变现。



**飞瓜快数APP**

掌握全场景快手数据



**关注公众号**

获取更多快手玩法



**飞瓜快数小程序**

随时随地掌握快手数据