

“脆皮青年” 换季大考，敷尔佳为肌肤加盾

- **品牌名称：**敷尔佳
- **所属行业：**个护化妆、医疗美容
- **执行时间：**2024.08.01-11.30
- **参选类别：**种草营销类

营销背景

需求
激增

换季肌肤问题凸显

换季期间，消费者面临多重肌肤问题，
对高效护肤产品的需求激增。

然而，市场信息繁杂，
消费者在选择产品时往往缺乏明确方向，
种草类内容成为其决策的重要参考。

核心
人群

“脆皮青年”崛起

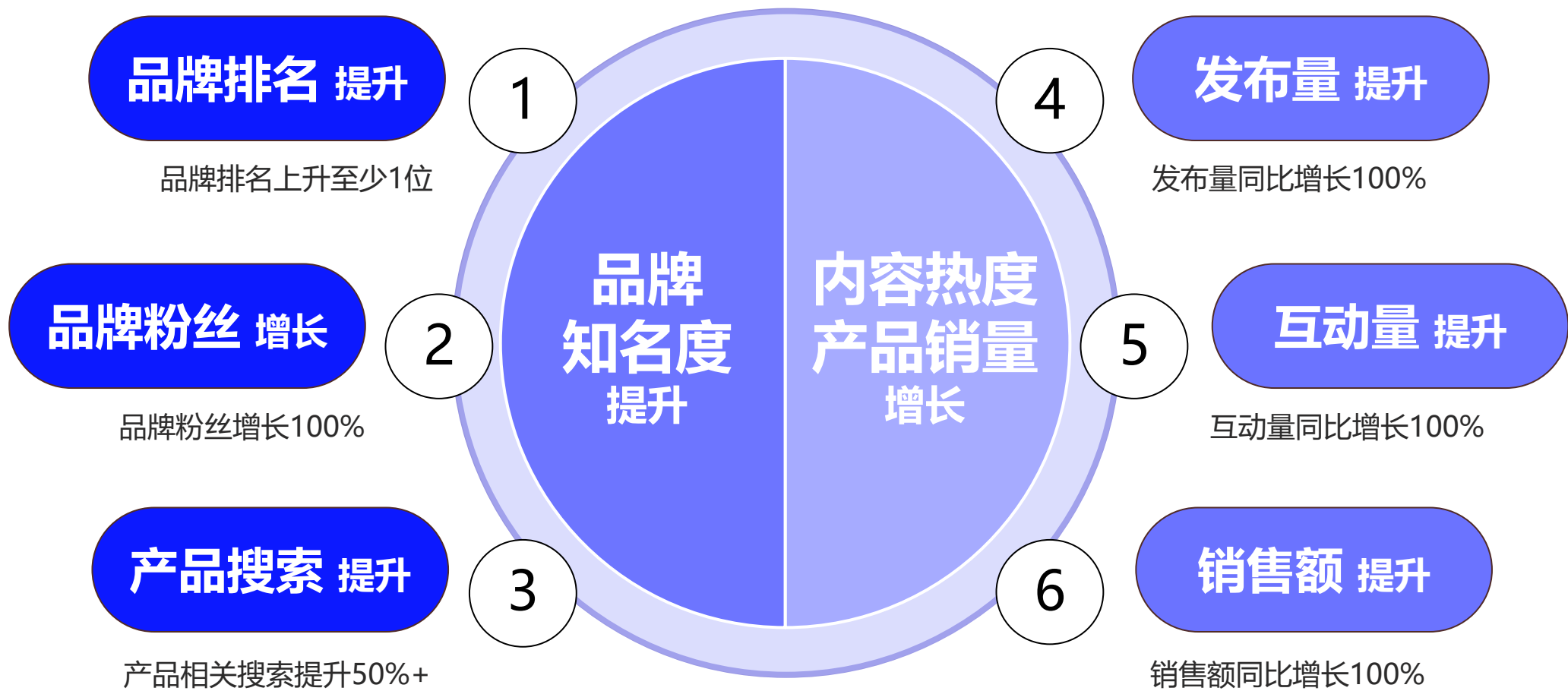
“脆皮青年”作为新兴的消费群体，
对护肤产品的种草内容接受度高，
但品牌忠诚度较低。如何通过精准种草，
快速建立品牌信任并促使其转化，
成为敷尔佳面临的挑战。

亟待
破局

品牌竞争激烈

在竞争激烈的护肤市场中，
敷尔佳需要通过创新的种草策略，
突破传统营销的局限，
实现品牌知名度和产品销量的双重提升。

营销目标



策略与创意

锁
人群

精准定位 锁人群

标签+AI
发现「脆皮青年」

深
种草

分层内容 深种草

明星代言领衔 + 官方发声背书
品类大K引导 + 晒物活动造势
定制专题聚合 + UGC广泛参与

抢
关注

立体传播 抢关注

搜索拦截 专属曝光
阵地运营 活动植入
有奖阅读 好物上榜

促
转化

把握流量 促转化

把握双11平台
销售流量高峰期

人群

内容

曝光

产品

step1.锁人群

通过用户标签和大数据分析，找到并锁定「脆皮青年」的核心需求和痛点

基础
标签

人群标签

城市选择

女性为主

25-35岁

行为
标签

品牌精准人群

品类/竞品人群

泛人群

近期有过相关品牌产品
搜索、浏览、加购、购买的人群

兴趣
标签

个护美妆兴趣人群

大健康兴趣人群

健康生活泛人群

精致护肤、抗老修护、保湿补水
医疗器械、保健品、运动健身等



什么值得买AI 底层能力加持
24年双11全面展现（全站）

78.5 %

精选推荐 GMV 占比

4826 ⁺ 万次

提供消费决策建议

40.1 % 

AI购物助手小值服务量环比618

step2.深种草

「明星代言领衔 + 官方发声背书」 强势抢夺市场关注

代言人官宣 开屏吸睛



京东美妆 | Voolga 敷尔佳
敷尔佳携手成毅 甜蜜官宣
GET成毅推荐美物



官方账号 权威背书科普



夏秋之交，肌肤如何应对“换季大考”？敷尔佳来助力



step2.深种草

「品类大K引导 + 晒物活动造势」 高效加速口碑扩散

美妆护肤KOL 真实体验评测增强信任



直击“换季护肤”痛点

敷尔佳核心卖点种草

打造“达人评测团”

真实评测数据说服用户



晒物活动 加速渗透更多用户



step2.深种草

「定制专题聚合 + UGC广泛参与」 全面渗透用户心智

定制专题 多重入口引导



热门搜索词



品牌任务



更多用户参与 全面渗透心智



step3.抢关注

精准把握用户痛点，立体传播抢夺「脆皮青年」们的注意力

搜索拦截 专属曝光



搜索活动植入

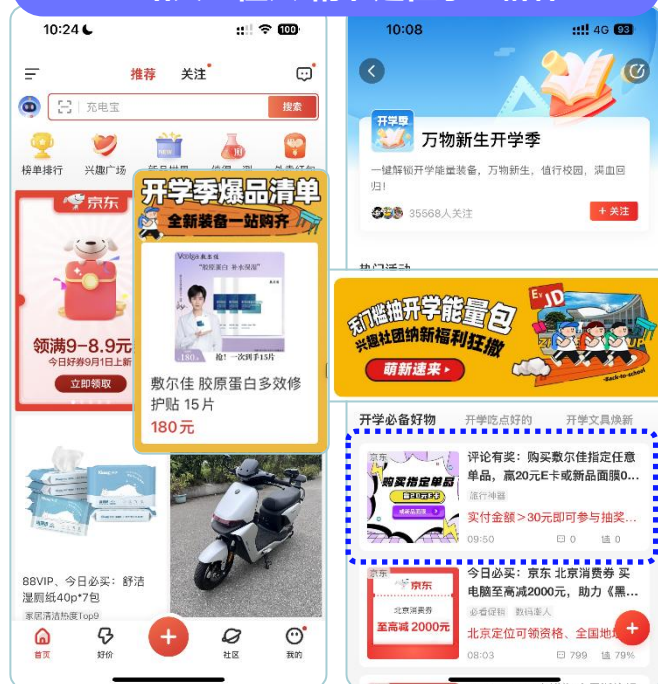
品牌阵地运营 开学季活动植入



跟随营销节奏

运营品牌阵地

全站大IP植入 精准定位学生群体



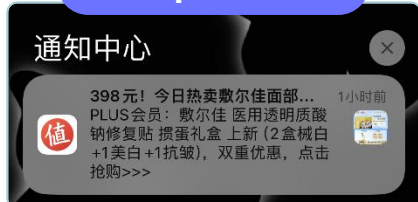
有奖阅读 好物上榜



提升内容分发

榜单吸引关注

定向push提醒



通知中心

step4.促转化

撬动双11大促核心流量，将种草流量转化为实际购买行为

首页强曝光



双11主会场 品牌专属曝光



双11晒物活动 鼓励用户分享引流



专属好价吸引



营销效果

各项指标均**超越既定目标**

