

好产品好种草，来自凌晨3点妈妈的情绪

- **品牌名称：**熊猫布布
- **所属行业：**母婴类
- **执行时间：**2024.04-06
- **参选类别：**种草营销类

一个从0开始的中国科技母婴品牌，一款国产高端吸奶器



21年底
诞生的
中国科技母婴公司

1年半
历经1年半研发的
专业高端吸奶器

23年7月
产品发布，开始
小红书种草

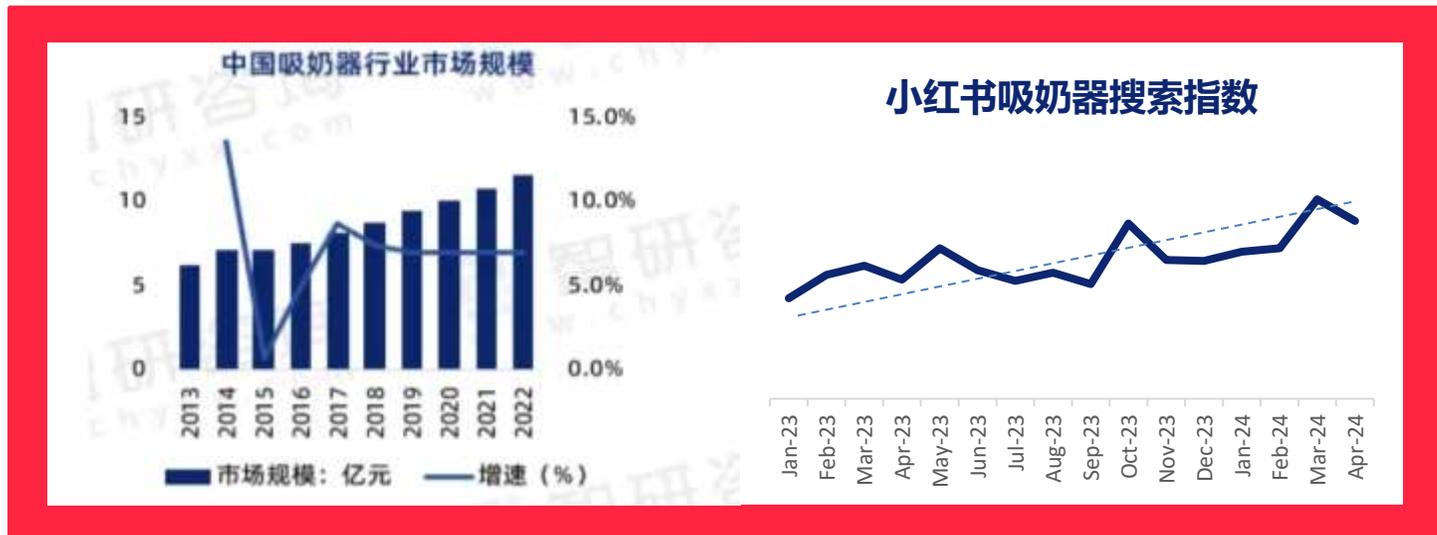
熊猫布布Pro 智能专业级吸奶器



市场**需求向好**，但国产品牌卖不上价

国产高端吸奶器如何活下来，且活得好

市场需求高



熊猫布布

¥1980

瞄准售价

国际品牌

¥1000+

平均售价

国产品牌

¥200+

平均售价

But!

让熊猫布布做“三好”

好产品

好方法

好生意

做出被妈妈
认可的产品

找出正确的
种草方法论

卖出吸奶器
赛道好成绩

传播策略— 新品到爆品4步拆解，步步为赢

STEP01 共创期

用户平台品
牌产品共创

900+妈妈产品共创研发

STEP02 种草期

种草内容
打磨测试

100次体验打磨种草基本法

STEP03 生意期

种草生意
链路打通

种草到生意链路效果测试
与放量

STEP04 成功期

精准人群
放大生意

反漏斗人群策略放大有效
内容收获生意

STEP01 共创期

和妈妈一起深度体验千元+产品，确定产品重点研发方向



1.5年

X

900人

X

2个月/期

说说你遇到的哺乳难题
我们抽取用户免费体验产品

	<p>美德乐丝蕴 ¥2000+</p> <p>便捷</p>	<p>好评率40%</p> <p>隔膜泵刺激奶阵慢， 难追奶，适合母乳条 件好的妈妈</p>
	<p>贝瑞克S1 ¥2000+</p> <p>专业</p>	<p>好评率50%</p> <p>隔膜泵刺激奶阵有 间隔，吸力层次感 欠佳</p>
	<p>美德乐致蕴 ¥4000+</p> <p>专业</p>	<p>好评率90%</p> <p>活塞泵最先进，边吸 边按摩，档位多</p>
	<p>美德乐心蕴 ¥15000+</p> <p>医用</p>	<p>好评率95%</p> <p>专业级别吸的柔和，快 速，奶量大，母乳条件 不好的妈妈能有颠覆性 的体验</p>

产品
重点方向

国际同等级技术

具备按摩/吸奶/深吸功能

打造柔和的吸奶层次感

STEP01 共创期

研发核心技术并不断试用调整，同时在妈妈的声音中打磨温暖细节

产品共创过程不断打磨

满足情绪与场景需求

意见

Ultra Pump™吸乳科技系统

医用级别智慧吸乳算法、高性能核心泵、负压传感器，实现10分钟高效吸乳

独创核心技术

按摩模式，吸乳模式，深吸模式全面干净吸乳

首创100档位吸乳，缓释功能

回馈

试用

调整

夜奶的时候独自吸奶，**孤单感与脆弱感爆发**

妈妈说

花大量时间打磨市面产品非重点关注的

夜灯功能



专业级吸奶器总是得**放弃便携**这个需求，在家里搬来搬去

妈妈说

在便携设计上精反复调试

便携把手



配件太多**收纳不方便**，清洗也很麻烦

妈妈说

让吸奶器自我管理，简约简洁

导管收纳



STEP02 种草期

产品规模化试用，从100+使用UGC中确定种草卖点

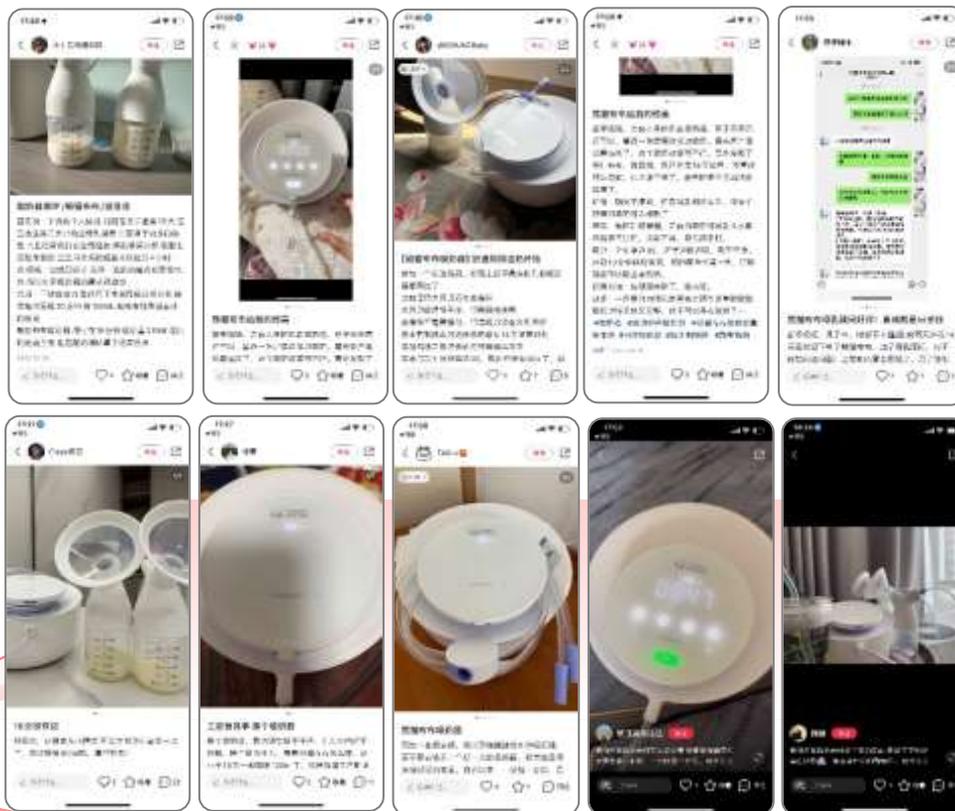
2023年7月
产品正式上市

100篇产品试用体验笔记



发起产品试用体验

上线14天超长免费试用服务



痛点	提及笔记数
吸得更快	33.3% ★
奶渣神器	19.0% ★
无痛吸奶	19.0% ★
干净不堵奶	9.5%
母乳顾问	9.0%
静音吸奶	4.8%
不插电使用	3.0%

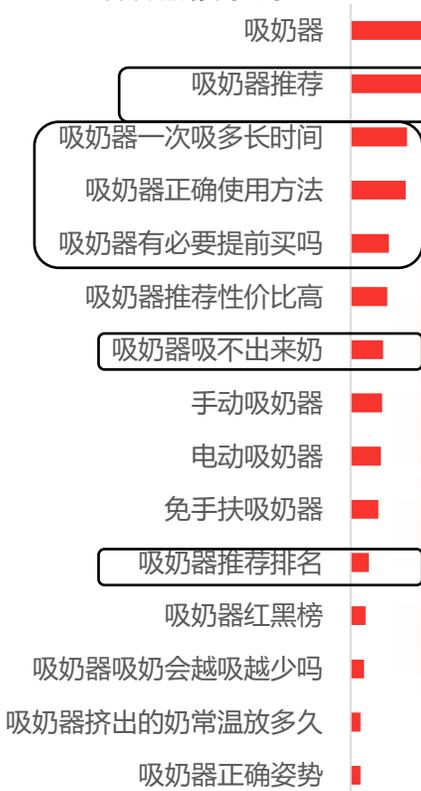
STEP02 种草期

洞察需求笔记类型，高频卖点x内容类型构建笔记矩阵，测高互动内容

确定4大内容类型

3大卖点x4大类型内容矩阵，小预算测试

2023吸奶器搜索词



4大内容类型

- 产品推荐
- 产品科普
- 对比评测
- 妈妈经验

2个月 15万投放

K-85%

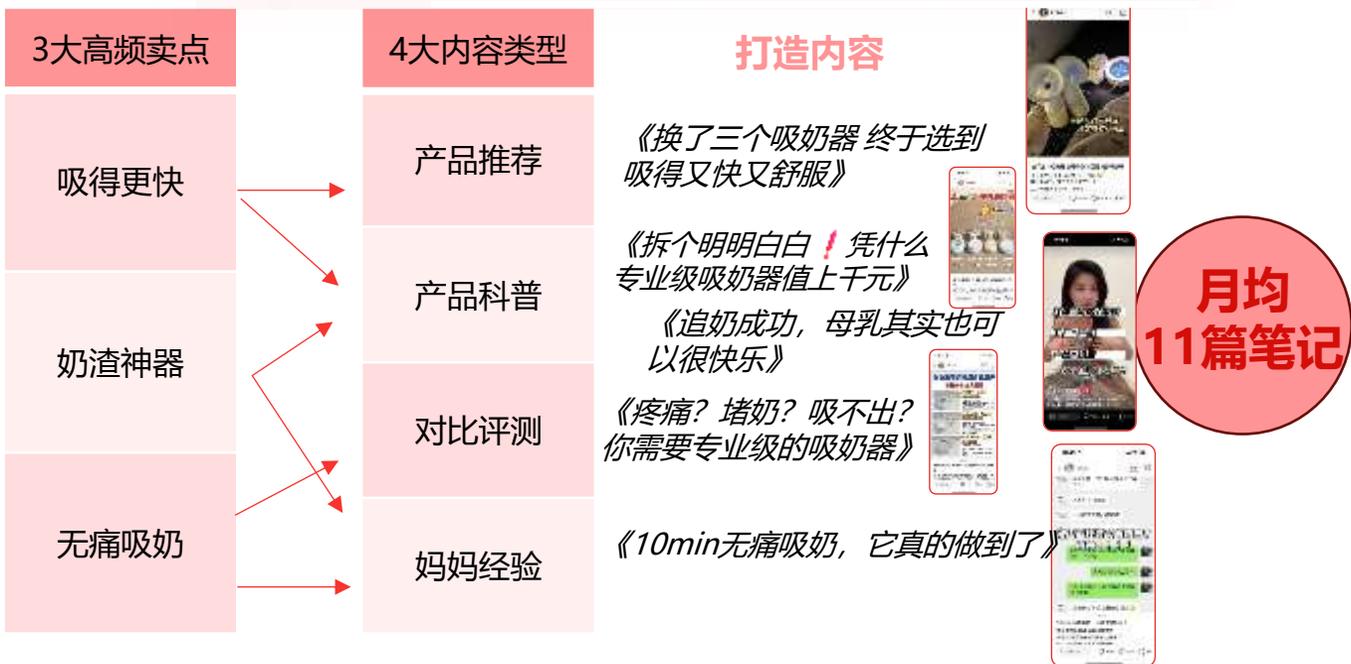
F-10%

S-5%

3大高频卖点

4大内容类型

打造内容



STEP03 生意期

小红星确定高互动笔记有效进店，锚定放大，同步复制该类笔记

投放同步与生意表现

小红星验证有效笔记ROI可达5

高互动
高转化
笔记

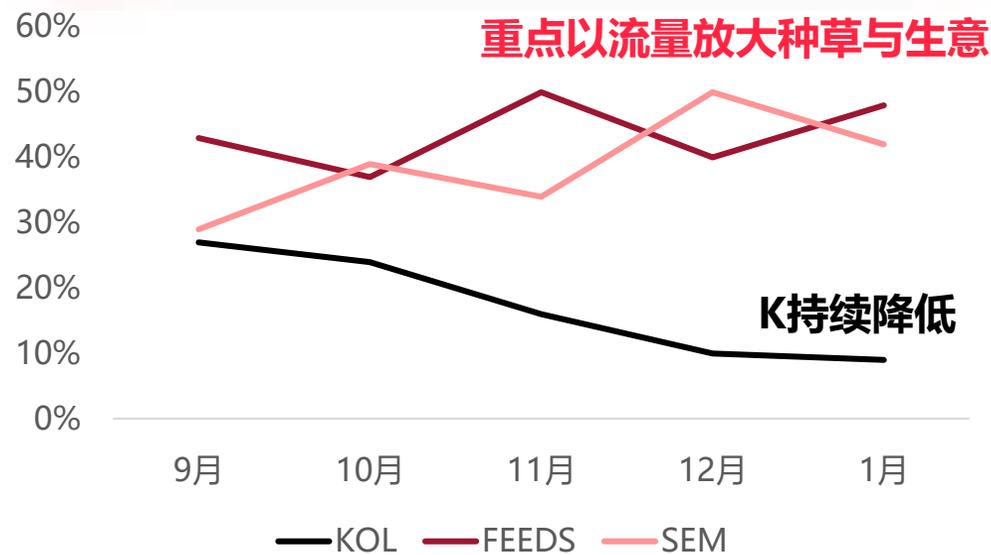


内容复制



5个月 月均60万投放

KFS投放分配走势



投放与生意正相关，成功打入千元价格带，电商节点销量连续刷记录

广告消耗与全城生意相关度极高



天猫吸奶器

热销榜 TOP1

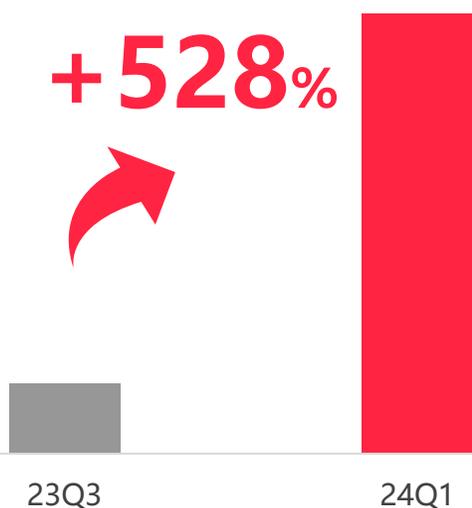
好价榜 TOP1



品牌从0到被妈妈认可，心智大幅提升

【熊猫布布】品牌搜索

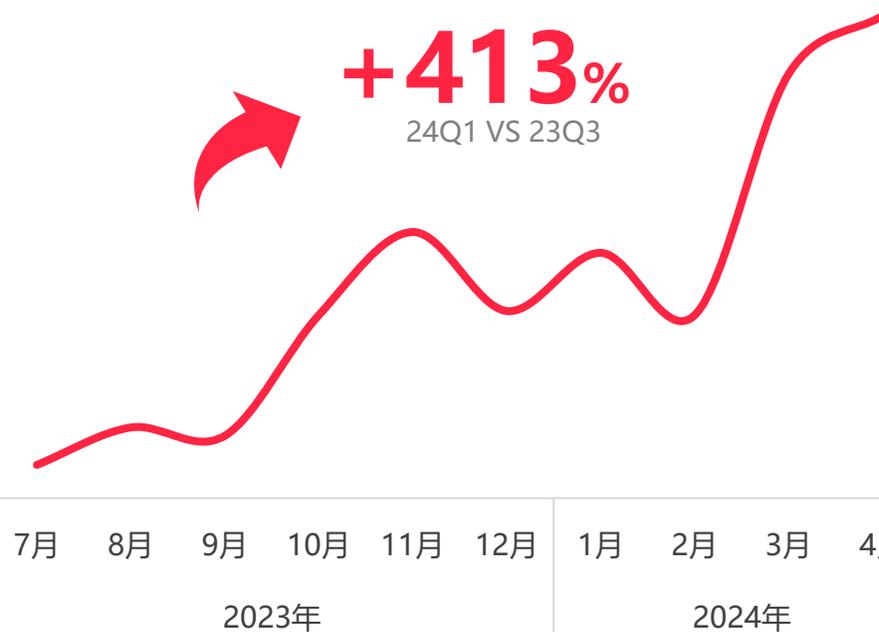
+528%



【熊猫布布】UGC笔记

+413%

24Q1 VS 23Q3



【吸奶器】下游品牌搜索

15名

57名



这是一个生生不息循环方法论

帮助新产品从0到成功

1.5年

产品共创

900+用户试用

见痛点

定方向

产品打磨试用

产品上市

种草方法—种草生意

2个月

卖点x类型
笔记测试

15万预算

K-85%
F-10%
S-5%

5个月

小红书有效笔记
逐步放量

月均60万

K-27% → 9%
F-43% → 48%
S-29% → 43%

持续

有效笔记放大
月均150万

有效笔记触达人群

灵犀洞察

120w
吸奶器人群

生意成功

415w
亲喂痛点人群

1210w
喂养人群

人群渗透扩大触达收获生意

笔记复制

洞察层级人群内容偏好进入测试的循环