

WHC一颗鱼油的跨界直播，撬动蓝海新生意

- **品牌名称：**WHC
- **所属行业：**医药保健/医疗器械及服务类
- **执行时间：**2024.03-04
- **参选类别：**直播营销类

来自比利时的鱼油品牌WHC，2024年新布局小红书

鱼油是域内较为成熟的保健品类目，头部品牌（金凯撒、澳佳宝、汤臣倍健等）域内用户心智突出
品牌入局小红书晚，人群存量小，面临生意起量和人群拓展的双重挑战



*部分已入局鱼油头部品牌

入局晚

赛道卷

人群存量小



在本就拥挤的鱼油赛道，如何让品牌快速拥有一席之地？

过去鱼油人群主要集中在眼脑发育、母婴、健康强关注人群

通过站内洞察，我们发现，鱼油对皮肤的益处，为品牌带来一个新的机会场景

鱼油红海市场



鱼油核心人群

发现机会人群



小红书站内前沿博主对鱼油功效的科普，以及鱼油对皮肤相关益处的研究成果帮助小红书，找到面向内调外养爱美小姐姐，种草成功的信心

站内博主科普鱼油护肤功效

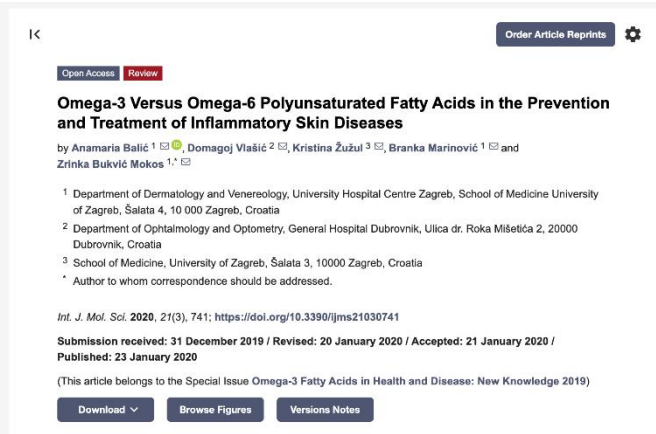
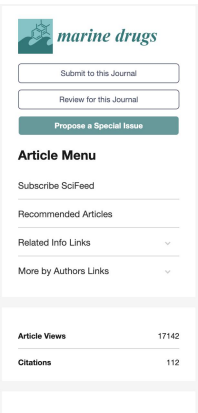


绝!打工人不do脸护肤的尽头竟然是鱼油!



有这些情况👉说明你身体缺omega3啦!

学术领域对鱼油护肤益处研究加深



通过小红书买手直播合作，帮助品牌实现在小红书闭环生意的开门红，同时拓展新用户，带动全域生意体量及品牌声量。

1

小红书闭环电商
生意增长

2

影响小红书之外
更多电商平台
生意转化

3

提升品牌在
小红书及全网的
品牌声量

4

将WHC品牌
种草给更多新用
户

深耕种草场

相较于传统直播预热，强调产品价格优惠，暴力吸引用户关注，WHC达播合作，博主上演种草连续剧，连续多角度「人感」内容把产品种草用户心坎儿里

有知识



第一集：鱼油初相识

3.23

博主科普鱼油成分和功效

有温度



第二集：爱上WHC

3.26

保姆式分析内服保养产品市场
多维度理性推广WHC品牌

多场景



第三集：全家人认可

3.27

博主以身说法，家庭场景化种草
透传WHC品牌的广泛适用性

多角度



第四集：香港总部溯源

3.28

博主亲临香港总部调研，客观呈现
WHC品牌高认知度，为开播预热

直播day

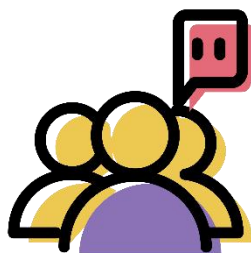
激活私域场

相较于传统直播依赖商业流量资源，
WHC达人合作，深度激活达人私域资源，将粉丝转华为直播预约用户，直播蓄水更高效

优质爆文直播预热
+私域引流

搭建直播专属社群
深度种草

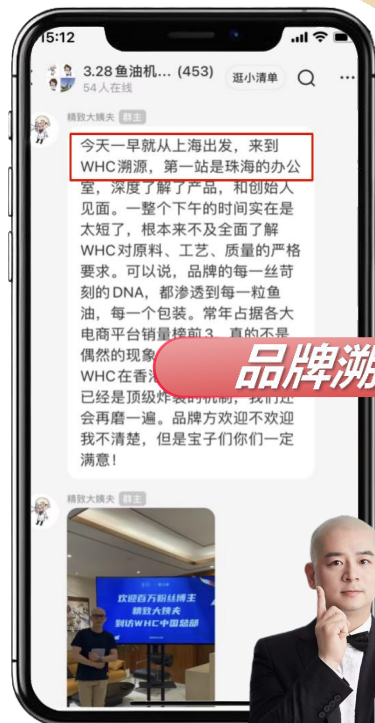
多角度私域内容
蓄能高潜转化用户



预约直播用户
GMV占比超60%

不同于其他直播或私域，仅预告直播信息，
WHC 和博主，将私域场景一场多用，私域「人感互动」开启直播蓄水新链路

种草群 讨论群 引流群 口碑群



品牌溯源



直播提醒

小场直播讲解

直播机制

直播限时福利

产品答疑

直播后反馈发货进度

直播后提醒回放福利

群聊用户商品
点击转化率36%

*其他渠道平均转化率
14%



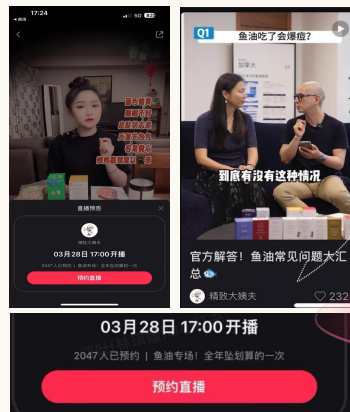
小红书商业流量精准加持，助力买手直播，直播前中后步步为赢

蓄能直播场

直播前

目标人群层层触达

筛选优质笔记
添加直播预约组件
配合反漏斗人群策略触达目标用户



直播中

双通道引流进播

全站智投全域引流
配合人群定向精细化运营

直跳+笔记二跳直播间
双通道引流



博主粉丝人群

直播间流失人群

直播间预约
触达人群

直播后

顺势而为拉动转化

二次触达，持续发酵
拉动品牌域内种草转化

直播间切片笔记
域内种草转化投放

多篇二创笔记
官号沉淀



直播中群聊及时发布抽奖,优惠机制,解答用户疑问

用营销Campaign思维做自闭环 品牌生意声量双丰收

传统直播

流量博主 + 价格优惠
直播投流



创新直播

精选博主深种草 激活私域强转化

跨界选博主，**4大维度**选博主，搭配买手直播专场，最大程度帮助品牌收获声量和生意

人群重合度

美妆护肤抗衰博主，与功效吻合

粉丝购买力

粉丝群质量与品牌目标高消费群吻合

博主转化力

博主过往直播战绩有保障

粉丝号召力

私域粉丝活跃，对直播效果有加持



买手直播专场

时长充分，沉浸式种草

多个spu都有曝光机会

品牌故事呈现空间大

4大维度严选跨界博主：精致大姨夫

跨界选人

小红书博主：精致大姨夫

专业护肤产品测评成分党、真实测评上万款护肤品、深耕护肤垂类行业17年

170w

粉丝体量

49%

博主内容阅读人群和内调外养
爱美小姐姐人群重合度



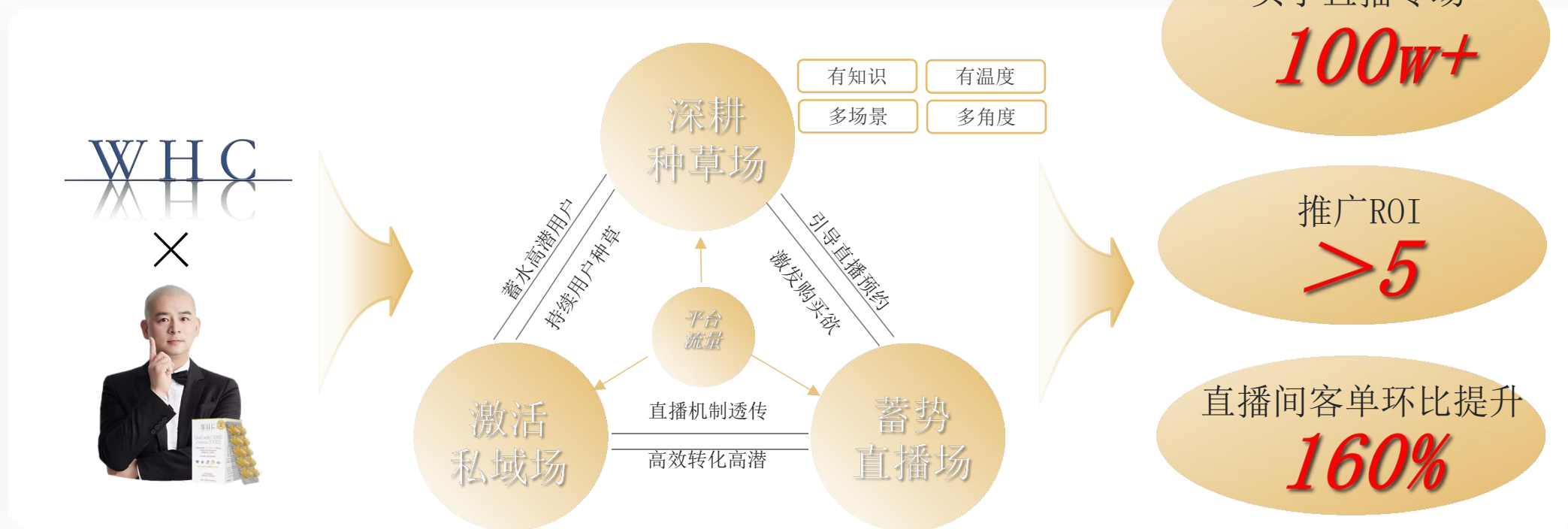
跨界选博主，三大维度让专场直播转化大有可为

三大场域联动，跨界博主×护肤场景×新用户，保障专场收获百万GMV



私域预热+品牌专场做好买手直播闭环，实现品牌生意开门红

生意开门红



小红书的品牌深度种草用户趋势和销量趋势强相关
品牌成功实现小红书种草，全域转化

全域转化赋能



618主流电商品类

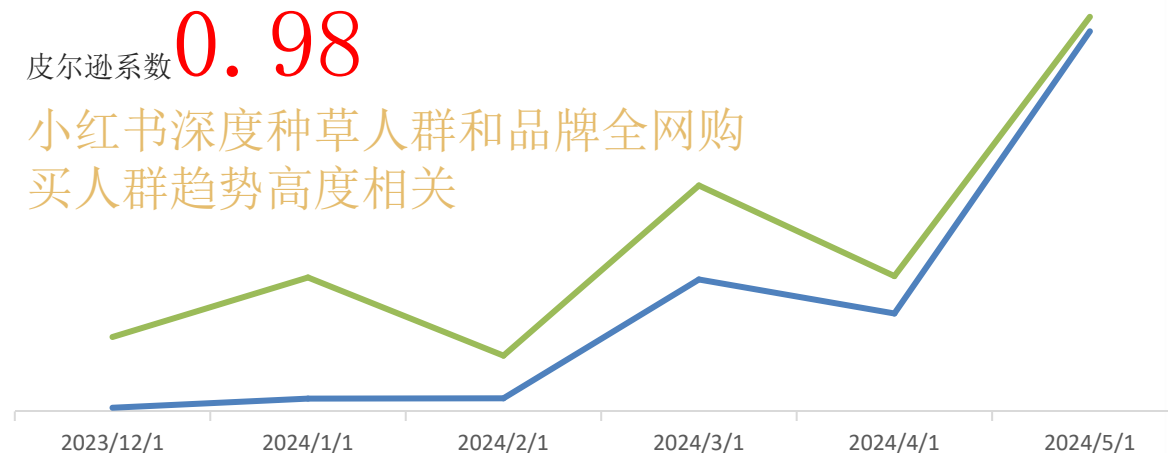
TOP1

WHC小红书深度种草群趋势

WHC 全网GMV趋势

皮尔逊系数 **0.98**

小红书深度种草人群和品牌全网购
买人群趋势高度相关



*皮尔逊系数，用于度量两组数据的变量X和Y之间的线性相关的程度。
通过皮尔森系数P考察两组变量之间的关联，P越接近1则二者正向关联性越强。

成功种草新用户，充分验证平台新客价值

声量高溢出

3月品牌主流电商
搜索环比提升

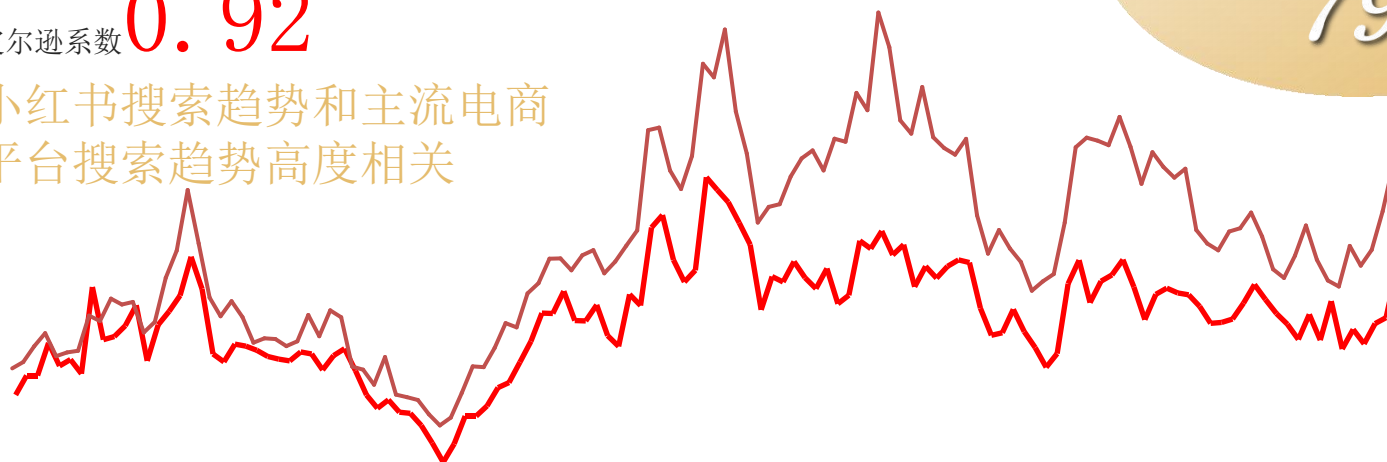
79%

小红书鱼油赛道
内容渗透率

NO. 3
上升8位

—— WHC小红书搜索 —— WHC主流电商平台搜索

皮尔逊系数 **0.92**
小红书搜索趋势和主流电商
平台搜索趋势高度相关



WHC合作多款SPU，NPS正向度均获提升

产品口碑提升

WHC
小千金鱼油
3月nps环比提升

5.6% ↑

WHC
小金蛋鱼油
3月nps环比提升

7.8% ↑

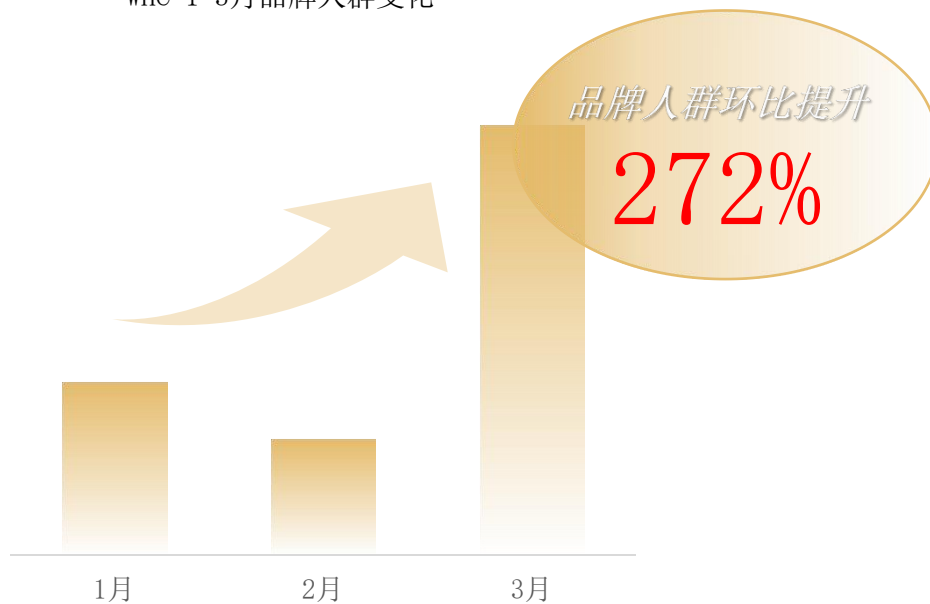
WHC
小红帽鱼油
3月nps环比提升

1.8% ↑

成功种草新用户，充分验证平台新客价值

种草新用户

WHC 1-3月品牌人群变化



买手直播间下单
新客占比

84%

4月品牌店播
新客占比

88%