

# 星动花西子-云旗助阵 AI焕新品效共赢

- **品牌名称:** 花西子
- **所属行业:** 美妆行业
- **执行时间:** 2026.01.04-01.10
- **参选类别:** 明星/达人营销类

花西子 | 明星来了 | 种太阳  
ZHONG TAI YANG

HUA YANG  
HABU  
YA XIN  
DONG FANG MEI

# 云起东方美 旗遇花西子

花西子京选挚友  
云旗  
YUN QI



# 花西子 | 明星来了

2026 开年，花西子希望借明星势能 + 直播转化实现首波爆发  
强化 “好气色” 产品心智，触达更多年轻用户

我们认为

~~这不是一个常规的品牌店播+种草安利案~~

而是一次基于品牌定位的心智破圈案

# 京东直播IP+明星效应+超级国货品牌花西子

然而，整合资源并非坦途，挑战依然艰巨

直播进入存量竞争

明星玩法千篇一律

国货美妆竞争加剧

## 流量瓶颈

日常直播场观平稳难以实现  
指数级突破

## 用户拉新

品牌需拓展更多年轻用户圈层，  
尤其是明星粉丝群体的转化

## 品效协同

如何在爆发式成交同时，兼  
顾品牌调性传播与用户留存

锚定用户痒点

日销300万目标  
亟需破局

定制专场体验

# 更是一次全网共鸣的营销事件

## (京站内资源全整合)

## (站外渠道铺开全网影响力)

### 首页/信息流轰炸

### 搜索拦截

### 社媒矩阵官号发力

### 粉丝社群讨论

#### 精准导流，活动页面和直播

#### 关键词

#### 直播热点全网发酵

#### 锚定核心群体



## 更是一次高效转化的全链路突破

### (引爆出圈)



新品礼盒重磅上市

### (提升转化)



明星Tab标签精准导购

### (定制周边)



亲签加码显旗遇

### (强化体验)



直播无遮挡美学

# 书写粉丝偶像顶峰相见的决心

(口红镜头吻)



热搜边缘反复试探

(Emoji表情)



互动环节融入品牌与产品要素，但以趣味性为主，产品讲解比重仅占10%

(现场亲签)



稀缺价值感给足

# 唤醒生命力蓬勃向上的灵魂共鸣

### 引流

### 搜索

### 互动



AI语音互动玩法将明星IP与技术创新深度融合



用户在京东站内搜索“花西子云旗”专属词条



语音口令植入品牌核心信息,实现品效合一的创新突破



## 技术深度融合创新玩法

### Step 1 明星官宣，预约提醒



曝光人数增长5倍、点击人数增长11倍  
成功引爆首轮热度预约提醒渠道浏览人数环比+51425%

### Step 2 京选挚友，粉丝集合



逐步释放“云旗专属礼盒”信息，积累兴趣人群  
提前收集粉丝问题用于直播互动

### 采访模式开场



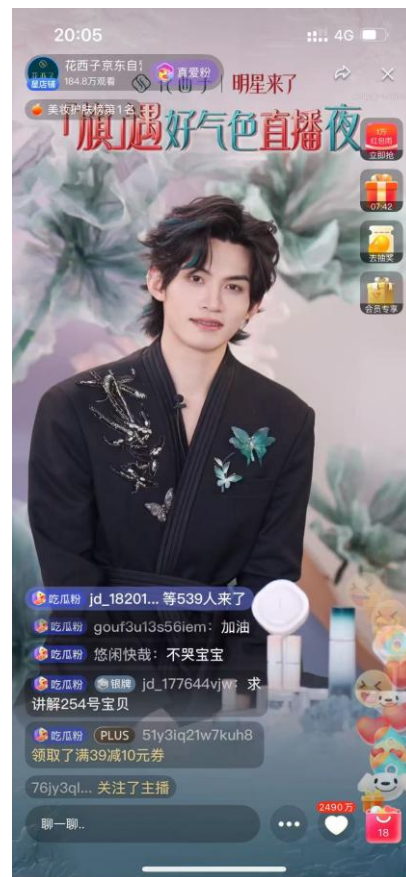
### 美图现场直出



### 定制玩偶露相



### 营销红包不停



### 产品集中曝光



平台赋能加持，让品牌--被看到、被信任、被认同



### 商品表现:

成交TOP前9名均为“云旗专属”礼盒，合计成交371万元占全天成交的94.4%，充分验证“明星专属款”的强大号召力

### 行业排名:

美妆护肤总榜：1月10日开播前位列第7名，直播开始后迅速攀升，冲至第1名并持续霸榜。

美妆护肤小时榜：下午临近开播时段及云旗明星时段（19:00-20:30），持续占据TOP1，展现碾压式领先优势。

指标	全周期数据	环比增长	同比增长
全天成交金额	560.4w	4825%	2907%
全天观看人数 (UV)	62w	2308%	9296%
全天观看次数 (PV)	280.8w	—	—
全天成交用户数	17000	6113%	2001%
新客成交金额	447w	—	—
老客成交金额	113.5w	—	—
直播间渗透率	42%	189%	335%

- 1.公域引流:** 营销活动渠道 (浏览28.8万) + 首页推荐 + 搜索优化 + 直播频道
- 2.私域激活:** 店铺沉淀 (浏览10.7万) + 粉丝社群分发 + 预约提醒
- 3.社交裂变:** 直播分享回流 (成交12.2万, 同比+38229%) + 直播间分享
- 4.付费放大:** 京准通站内投放 (ROI 4.92) + RTB精准触达高潜人群

