

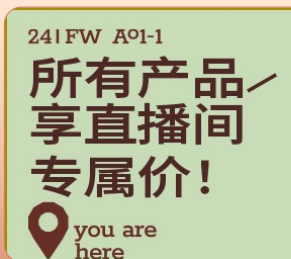
# 在一张2m<sup>2</sup>的床垫上找到贡献5600万生意量的自己人

- **品牌名称:** 栖作床垫
- **所属行业:** 家居家装
- **执行时间:** 2025.03.01-11.11
- **参选类别:** 效果营销类

# 栖作上桌小红书电商的912天

## 再卖力也卖不动!

卷机制卷价格，该卷的都卷了



1 3.14分钟

直播间停留时长短

2

店铺成交量波动大

3

414人

品牌单日商品访客数低迷

4

2.90%

支付转化率效果弱

5

0.38

非闭环电商投放ROI效果弱

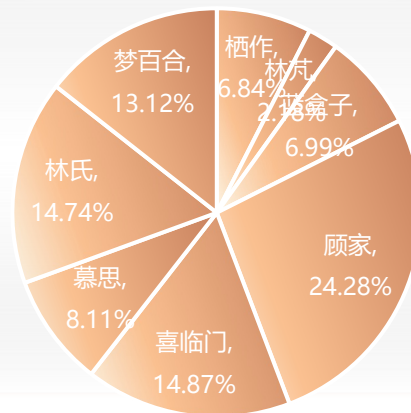
# 品牌需要在小红书找到“自己人”

## 获取生意新增量

### 小红书电商战场 竞品都在抢



### 僧多粥少 品类人群难抢占



### 卖点同质化 找不到买你的理由

承托力强

软硬适中睡感好

性价比高

透气不闷汗



# 真心换真心，用交朋友的思路圈到自己人

## STEP1 找对人 扩人脉

谁会成为我的人



## STEP2 做对事 很同频

我做什么能让TA喜欢



## STEP3 交上心 愿意买

还能怎么做能让TA和我交心

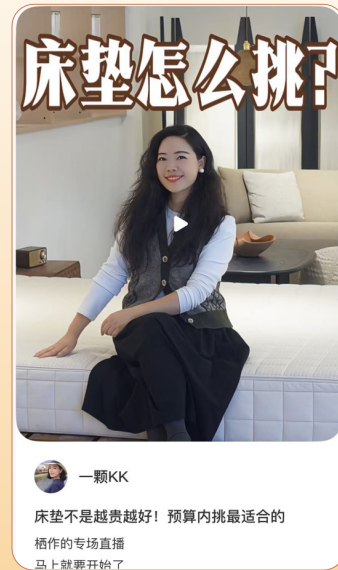
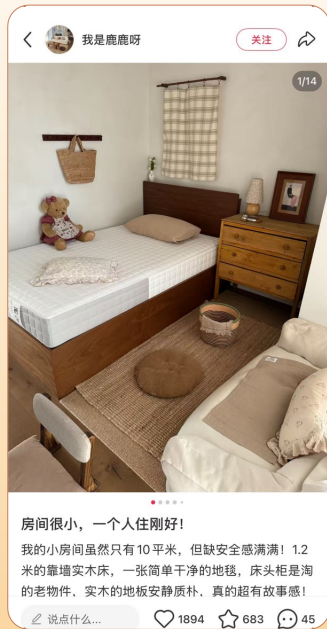




# 投其所好，用“我也能住进这样的家”的想象快速吸引风格人群

「种草」先行  
分批蓄水 积累人群

种风格、种场景—>种攻略



精准投放引流直播

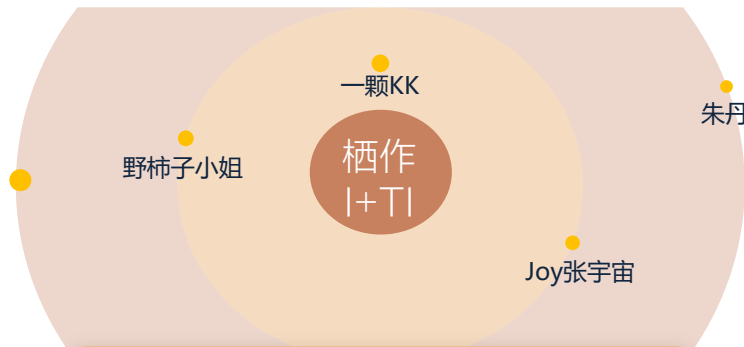


直播间&选品&素材  
全方位打造中古风视觉



# TA爱的高美商买手也爱我们，带货更带好感

筛选踩在TA审美点上的买手



小红书灵犀，数据周期为3.1-11.11

从卖货者到分享者  
生活化种草栖作



从固定置景到栖作总部  
去营销化的真实感更打动人



# 不依赖单篇爆文，围绕母婴人群痛点系列化输出买点 让栖作成为妈妈安心感的代名词

腰酸背痛怕闷热



NEED  
痛点

8  
个月



N岁

CTR 9.8%

TI流转率 30%

孩子尿床难清洗



NEED  
痛点

3  
岁

尿床？  
这题我会

CTR 8%+

TI流转率 12%+

孩子长大常更换



NEED  
痛点

CTR 14%

TI流转率 10%+

# 当人正以宠本位生活时，栖作给到高浓度的陪伴

## “一杆子” 击中养宠人命门

栖作  
原创可拆卸床垫

栖作  
宠物友好床垫



养狗的意义，从不是简单的“养宠”  
总有人说，养狗是单方面的付出，但我却觉得，是它在用一生陪伴我们。它或许不会说话，却能用最纯粹的陪伴温暖我的日常。

说点什么... 162 52 14

**找痛点**  
既想和爱宠同床  
又怕它乱尿难清洗

**夺眼球**  
人宠同床封面  
巧提点击率

**铺买点**  
0胶水能拆洗  
我和小狗都好睡

## 长期公益运营 反哺自来水种草

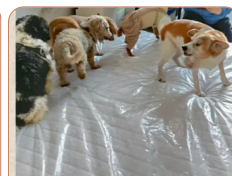


报名时间 9.09-9.15 免费 流浪暖窝 待领取

我们给流浪毛孩子做了个暖窝  
在栖作的床垫迭代与换芯服务里，总会产生一些闲置材料  
这一次，我们决定让它们有新的去处  
亲手做成一批厚实、柔软的大垫子，寄往流浪动物救助机构



我真的要被这个宠物友好床垫种草了



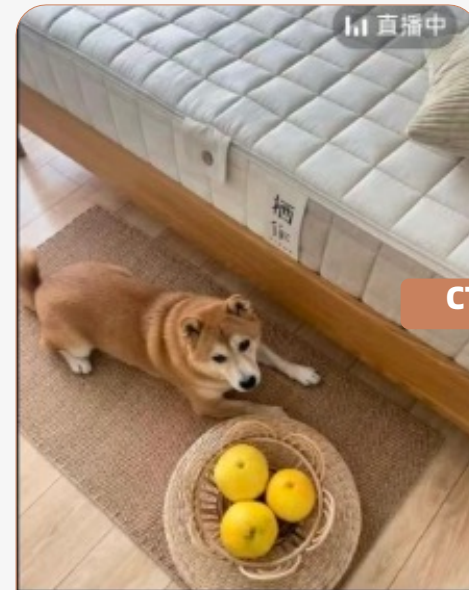
床垫刚到的时候毛孩子们都很兴奋第一时间全跑上去体验了

单纯购买

有温度不功利

主动分享

## 人群长期蓄水 宠物直播封面促成转化临门一脚



CTR 6.5%+

0胶栖作，下单参与抽红包！

栖作床垫

7

# 交对朋友交上心，人群渗透呱呱涨

宠物人群渗透率

5.63%

18.81%



母婴人群渗透率

5%

16.62%



中古风人群渗透率

6.69%

24.64%



# 有朋友有体量，站内生意正以一种不可思议的速度增长

店铺交易GMV年同比  
**110%**

新客人数年同比  
**319%**

广告ROI  
**16+**

截至11月11日，店铺GMV**突破5600w**，同比提升110%

单月GMV峰值**超1300w+**（对比23年国补销量峰值提升45%）

先种后收，带动闭环支付转化率**提升160%**，直播支付转化率提升130%