

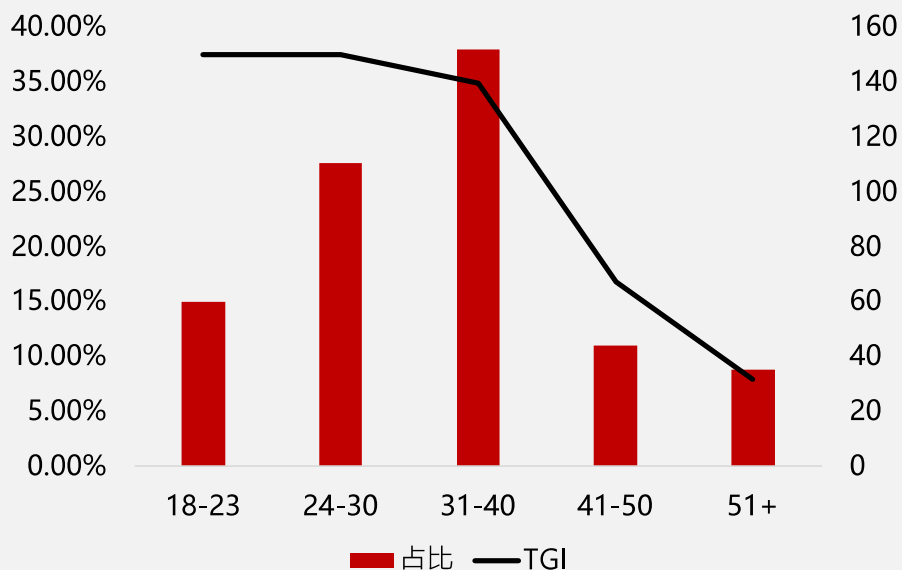
# 二十年老牌国货 韩束如何“种”出年轻化增长新曲线

- **品牌名称：**韩束
- **所属行业：**美妆/护肤类
- **执行时间：**2023.09.01-12.30
- **参选类别：**种草营销类

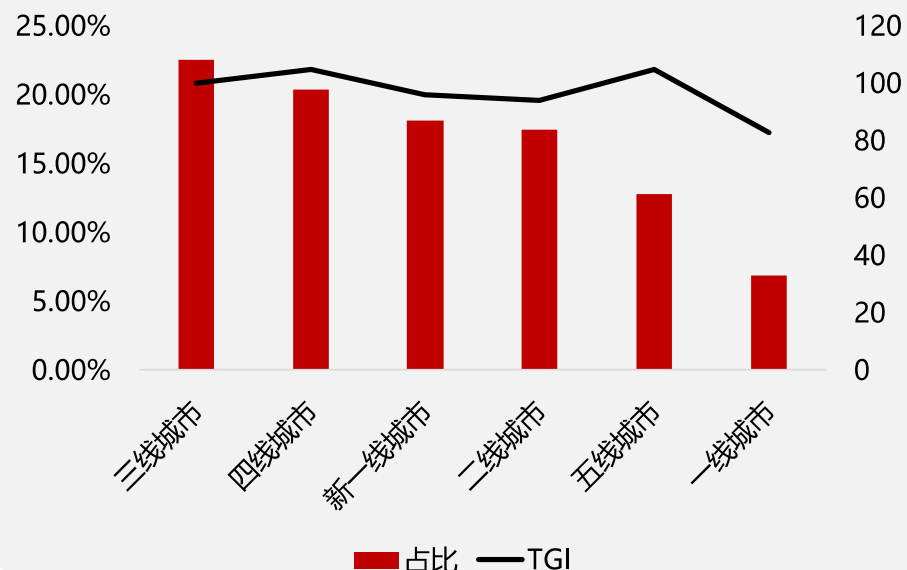
## 挑战一：在抖音大获成功，但人群资产短板明显，年轻新客拉伸迫在眉睫

韩束目前抖音主要受众为三四线城市31-40岁的消费者，18-30岁一二线城市消费者渗透不足

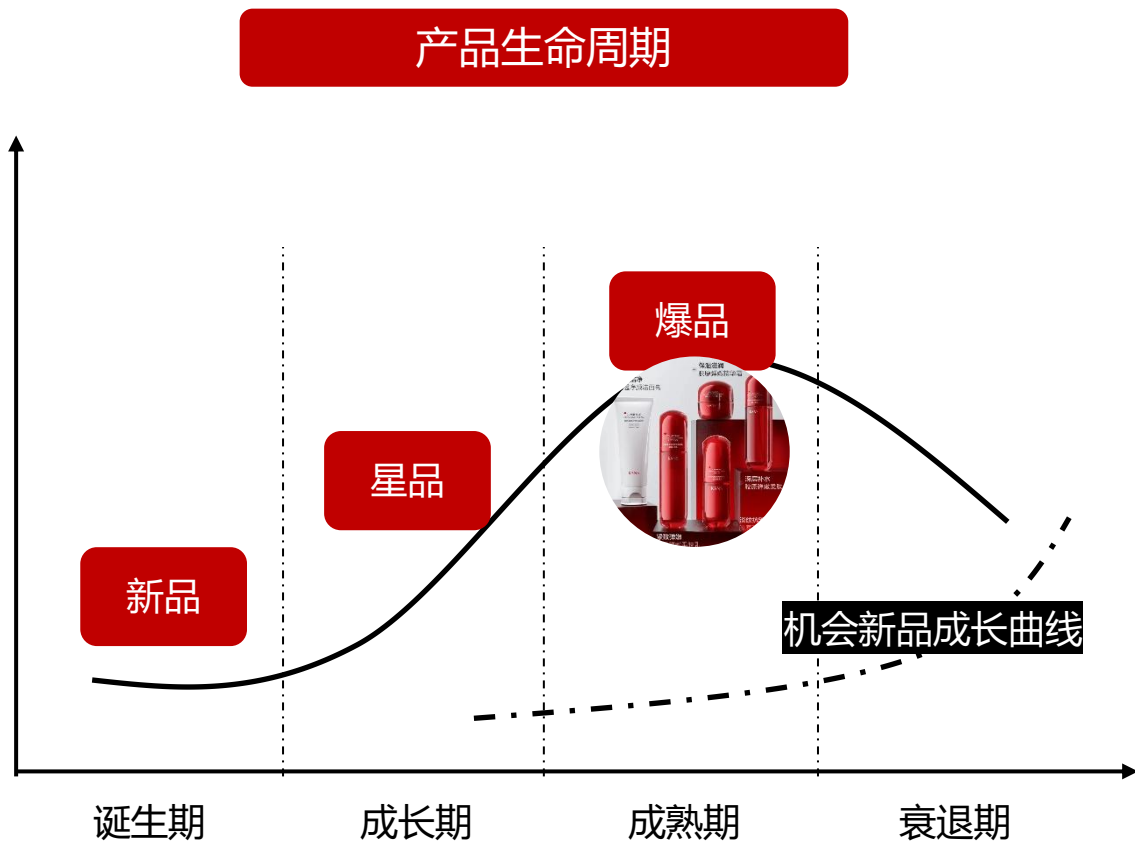
韩束关键词人群画像年龄分布



韩束关键词人群画像城市



## 挑战二：现象级爆品之后，长线口碑与生命周期必须延续，**机会新品**急需打造



### 大单品?

红蛮腰单品打爆之后，如何优化策略打法让品牌穿越单品的生命周期？

### 新爆品?

韩束在红蛮腰之后的下一款爆品是谁，哪一款产品更符合市场趋势与消费者诉求？

带着客户的期待，我们选择“**小红书**”作为种草主阵地

# 为什么选择小红书作为韩束品牌焕新的种草土壤？

## 小红书 用户正年轻

-成为年轻用户多元生活方式聚集地-



**2.6亿** 月活用户



**50%** 95后 **35%** 00后



**50%** 一二线城市



**90%** 用户UGC内容



**8000万+** 分享者



**70%** 月均用户搜索渗透

## 小红书 国货正当红

-国货美妆崛起 热度成倍增长-

2023热搜国货品牌数

**+18**  
站内TOP100热搜美妆品牌中  
国货品牌数量

2022 2023


2022vs2023双十一期间“国货护肤”搜索趋势

**+252%**  
同比Y22

10.6

10.24

2022 2023



借助小红书科学种草，以机会新品突破人群资产年龄结构瓶颈  
实现年轻用户对韩束品牌的认知焕新

# 核心策略

在小红书，构建成熟品类头部品牌焕新逻辑：

**人群焕新!**

抓住平台特性  
发展新的市场机会人群

**产品焕新!**

理解用户需求与痛点  
上新一款好产品

**内容焕新!**

丰富的年轻化内容场景  
满足年轻用户期待

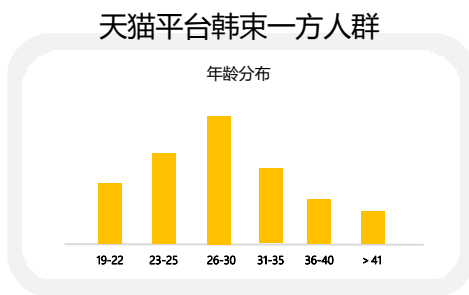
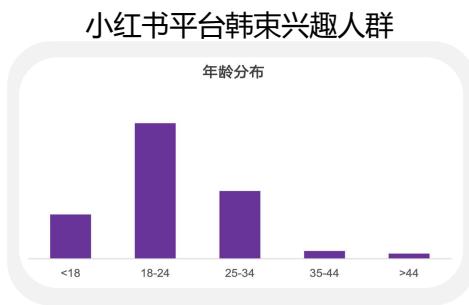
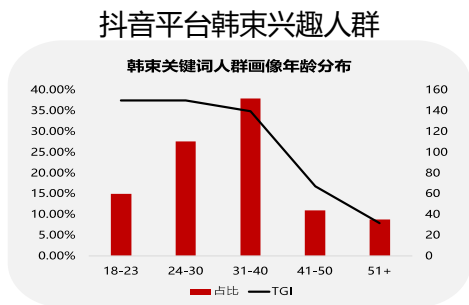
**效能焕新!**

流量效率极致优化  
让效果产出最大化

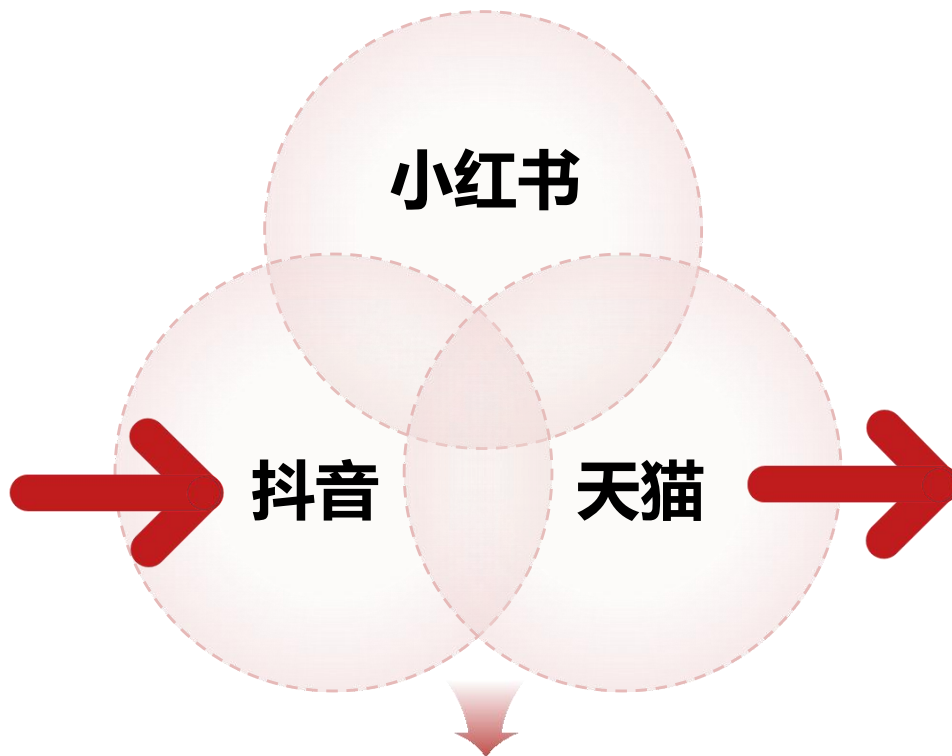


# 人群焕新

选择小红书18-27岁用户群体作为品牌焕新的种子人群



人群重合度原则



抖音、天猫人群与小红书品牌兴趣人群重合度低  
建议韩束在小红书平台发展新增的年轻机会人群

小红书种草目标TA:  
18-27岁一二线城市用户

社会属性细分

18-22岁：学生党



本科生  
研究生  
高升大学

22-27岁：新锐白领



初入职场  
CBD的年轻化白领

锁定认知焕新盘

\*数据来自巨量、小红书、天猫-韩束关键词近半年人群画像

# 产品焕新

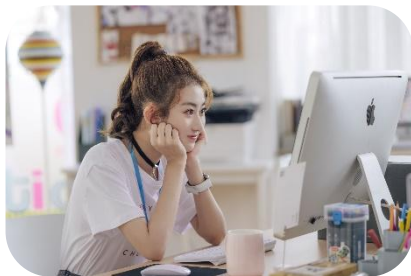
在确定了“人”之后，从需求出发，为他们匹配最好最对的产品

## 人群

18-22岁：学生党



22-27岁：新锐白领



## 需求

审美价值体系关注皮肤本身状态，集中在“白”

对美白的需求从“白”到“亮”“净”

对美白有祛黄祛暗沉、淡斑淡印等叠加需求

以成分、功效、使用感等实际指标进行衡量

对于抗老有着很强的分龄心智

不迷信国外大牌，对于国货有更高的接纳度

## 产品

白蛮腰水乳



五维透亮  
全链路美白  
切中水乳趋势功效  
拉新18-27目标群体

主推新品  
全力拉新

红蛮腰面霜



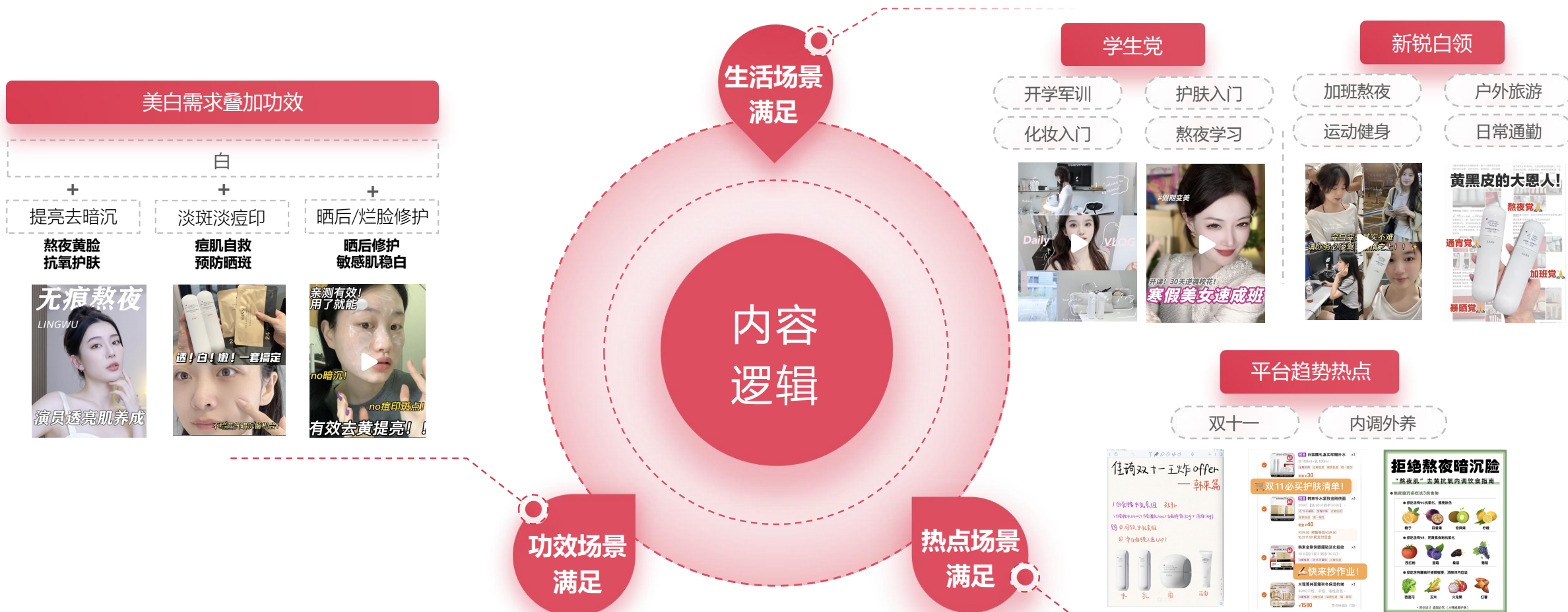
14天紧致  
多维抗初老  
老爆品口碑维护  
承接搜索流量

次推老品  
口碑持续



# 内容焕新

洞悉18-27岁目标用户，以精细的年轻化内容分层满足三重场景需求



# 内容焕新

抓住人群画像与美白水乳赛道特点，内容类型精准匹配目标用户兴趣偏好

## 学生党 18-22岁

【功能诉求】改善黄黑皮/肤色不均  
【内容偏好】利益直给/形式新颖  
【生活状态】学习/刷剧/游戏 娱乐时间多  
【决策因素】易受价格/促销/明星大V影响

## 新锐白领 22-27岁

【功能诉求】抗氧提亮/功效性美白  
【内容偏好】解决皮肤问题的专业干货  
【生活状态】熬夜/加班/节奏快 压力大  
【决策因素】关注功效成分配方/专业科普

### 四大核心内容类型

#### 生活类



#### 干货科普类



#### 好物分享类

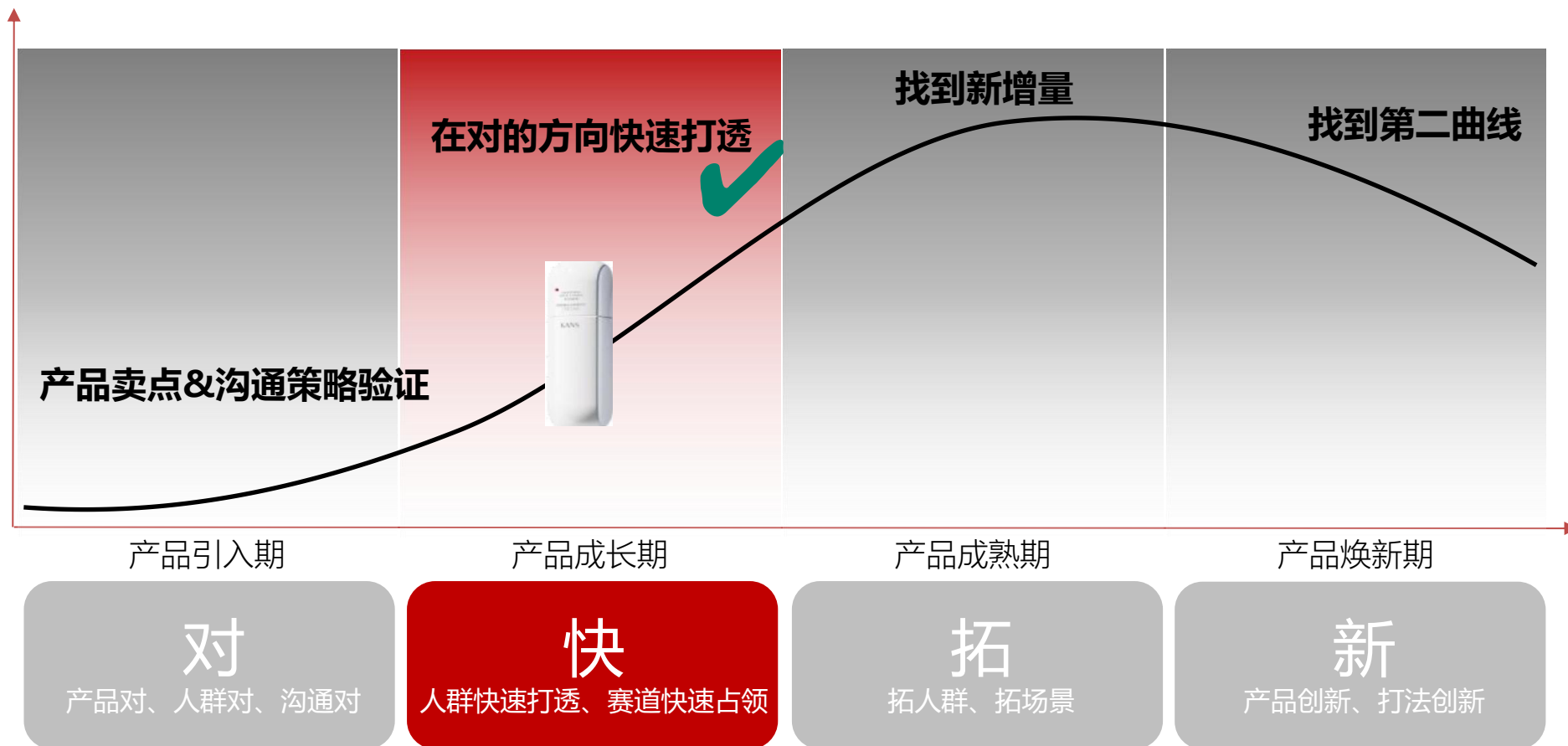


#### 成分党类



# 效能焕新

根据产品生命周期明确种草目标-成长期新品, 以“快”取胜、效率为王!



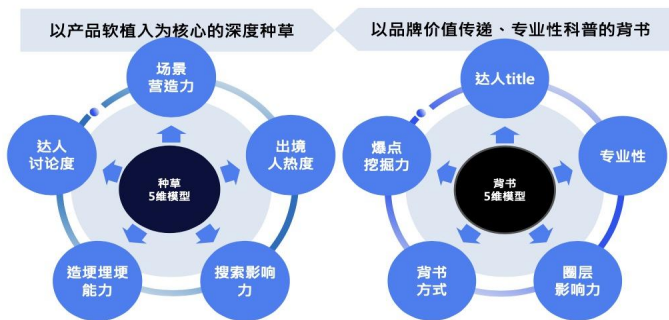
# 效能焕新

围绕KFS科学种草策略模型，实现流量高效协同，构建白蛮腰水乳种草“提效器”

## KOL-达人匹配提效

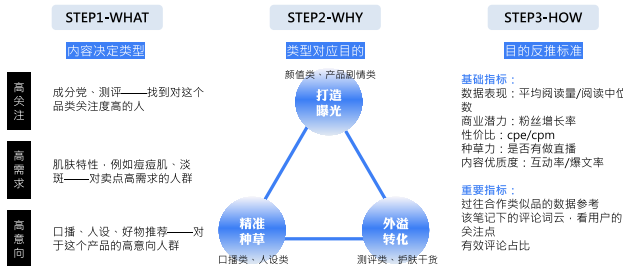
### 品效结合明确达人诉求

除硬数据外，对应不同达人诉求（真实/背书）匹配不同软筛选标准



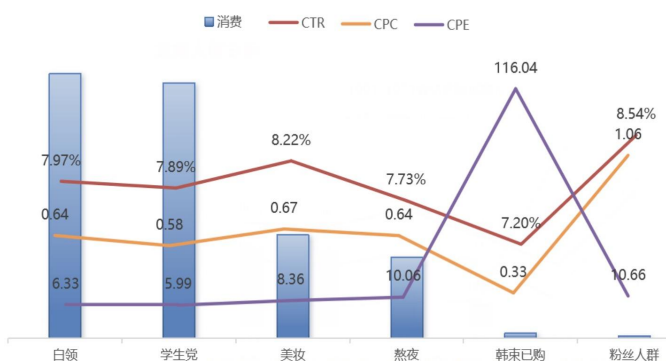
### 内容分层牵引筛选标准

不同类型人群需求倒推不同类型达人标准



## FEEDS-声量扩散提效

### TA精准定向 快速打透目标人群



### 卖点&场景赛马 提升内容效率

卖点/场景	6558.64	90756	4506	4.96%	1.46	12.47	72.27	526
淡化暗化黄气	2114.47	102885	7466	7.26%	0.28	55.64	20.55	38
换季维稳美白	9296.29	110429	6580	5.96%	1.41	6.99	84.18	1330
平价晒后修复美白	11256.3	340137	11758	3.46%	0.96	11.00	33.09	1023
秋冬换季美白	<b>119690.26</b>	<b>2690841</b>	<b>244671</b>	<b>9.09%</b>	<b>0.49</b>	<b>3.73</b>	<b>44.48</b>	<b>32111</b>
全链路美白提亮	10815.35	130305	9036	6.93%	1.20	7.57	83.00	1428
晒后修复美白	3937.25	185075	10065	5.44%	0.39	34.24	21.27	115
维稳嫩红美白	1311.06	8284	393	4.74%	3.34	16.19		
熬夜压力	600625.76	9776337	835252	<b>8.54%</b>	0.72	7.71		
加班压力大, 熬夜暗沉	210477.01	3437570	250736	7.29%	0.84	8.35		
年龄增加, 肌肤通透度下降	50473.73	1286539	88787	6.90%	<b>0.57</b>	12.40		
年龄增长	22843.3	816927	38061	4.66%	0.60	23.87		
双十一购物清单	106800.92	1983262	150748	7.60%	0.71	<b>6.98</b>		
瑕疵皮/黄黑皮皮肤状态差								

## SEARCH-流量收口提效

### 核心精众出发 差异化搜索策略



品牌产品词	品类相关词	场景功效词
韩束/韩束水乳/韩束白蛮腰/韩束白蛮腰测评	水乳套装	学生党去黄提亮/低成本美白
 一个月透白! ctr10.01% cpc3.18	 真正的美白月光! 教科书级美白深黑! ctr10.52% cpc3.73	 兔子阿姨 一个月透白! ctr8.51% cpc2.61
 别怕我油面 兔子阿姨 真正的美白月光! ctr9.02% cpc4.73		 兔子阿姨 一个月透白! 学生党去黄提亮/低成本美白 ctr7.24% cpc3.19

场景相关词	功效痛点词	竞品词	品牌词	拓展品类词	品类相关词
48236.43	28103.94	90.78	18107.45	827.49	44274.22
217642	150000	257	63805	4828	211532
14938	9011	14	5399	319	16637
6.86%	6.01%	5.45%	8.46%	6.61%	7.87%
3.23	3.12	6.48	3.35	2.59	2.66
148.42	140.52	#DIV/0!	235.16	82.75	149.58
2.09	1.73	2.37	1.36	3.5	3.36

\*数据来自小红书-韩束聚光后台

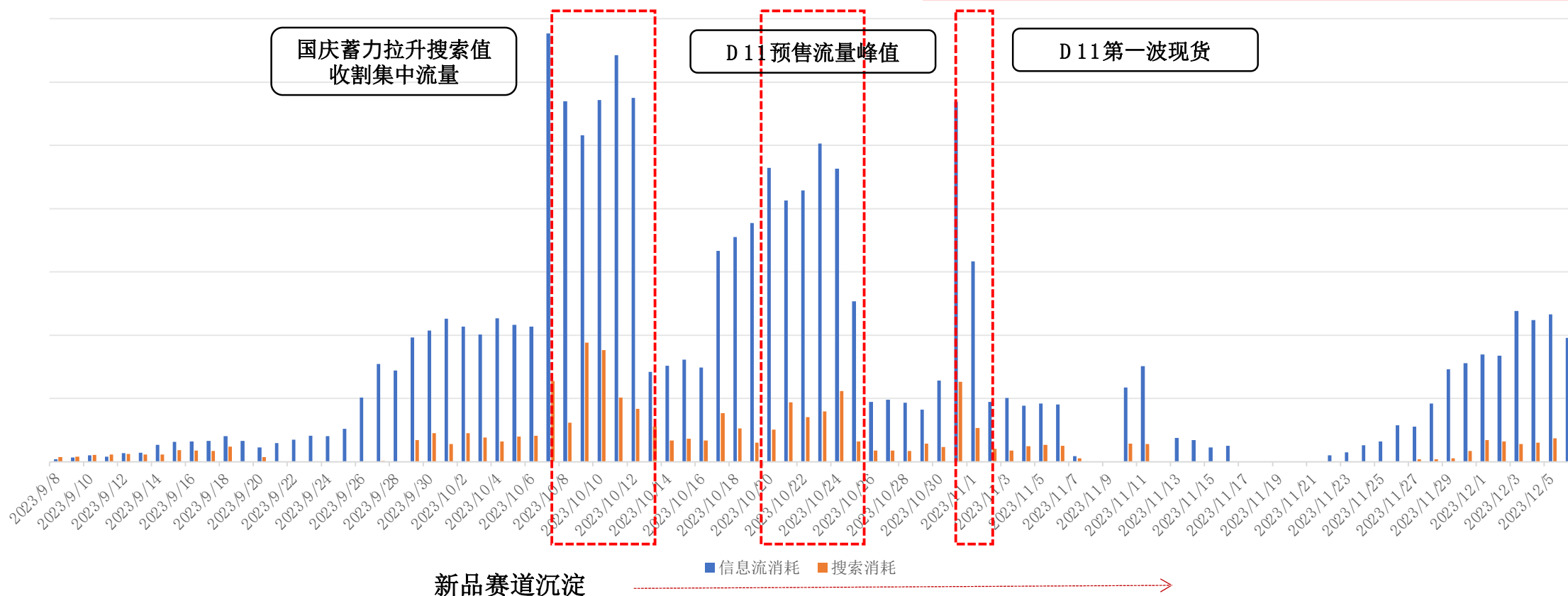


# 执行节奏

在对应的方向快速打透-找到新增量-找到增长新曲线

信息流：固定模式对内容切角进行测试，视频流模式加快前期爆文打造  
 搜索：互动积累至500+且cpuV优质笔记进行搜索测试，持续覆盖精准人群

信息流：高转化率素材持续增量  
 搜索：品牌产品词24h首位占位投放，核心品类词攻守兼备



\*数据来自小红书-韩束聚光后台

# 案例结果

新品种草实现：站内目标TA认知焕新+积攒初始口碑+声量引爆一体化围墙

## 效率UP!

在竞争环境上升的情况下  
极度把控成本，核心数据均优于大盘

### 信息流表现-vs大盘

指标	大盘	卓尔达成	完成率
ctr	5.57%	7.75%	<b>128%</b>
cpc	0.75	0.62	<b>173%</b>
cpe	14.3	6.68	<b>152%</b>

### 搜索表现-vs大盘

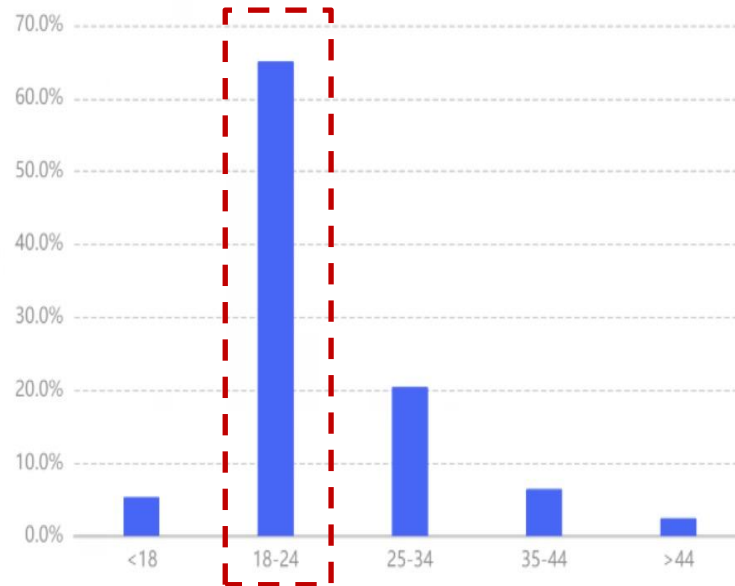
指标	大盘	卓尔达成	完成率
ctr	6.52%	6.79%	<b>103%</b>
cpc	2.93	2.88	<b>102%</b>

## 焕新UP!

白蛮腰水乳小红书人群规模  
实现年龄结构年轻化，目标TA占比达**65.1%**

年龄分布

18-24年龄段用户居多，占比65.1%



## 引流UP!

D11大促期间，韩束白蛮腰水乳平均/峰值  
站内搜索量均优于竞品，拉开差距**近6倍**

