中国网络营销投放监测系列报告

新消费品牌营销

2020年

海量行研报告免费读

研究范围及数据说明

研究范围

1. **研究对象：**
   -中国互联网新消费品牌网络营销市场
2. **研究范围：**
   -中国互联网新消费品牌展示类广告投放和网络营销

数据说明

1. **数据来源：**
   -艾瑞咨询 AdTracker多平台网络广告监测数据库（桌面及智能终端）
   -艾瑞咨询 Sponsorship Value Creator 赞助效果评估数据库
   -艾瑞咨询 OneMedia 新媒体监测数据库
   -艾瑞咨询 UserTracker 多平台网民行为监测数据库（桌面及智能终端）
2. **数据统计时间：**
   -2019年11月-2020年11月
3. **其他说明**
   -本报告中新消费品牌是指诞生于新消费时代下通过内容社交平台进行运营的互联网品牌。

来源：艾瑞咨询自主研究及绘制。

©2020.12 iResearch Inc.

前言

新消费品牌快速增长驱动力离不开线上化、新人群、内容红利

新消费品牌正在以超越传统品牌的速度迅速崛起，其迅速成长的背后是基于后疫情时代催化的线上化消费习惯、新消费人群对市场的巨大影响以及在内容为王的时代下内容营销所带来的红利。

2020年新消费品牌增长驱动力

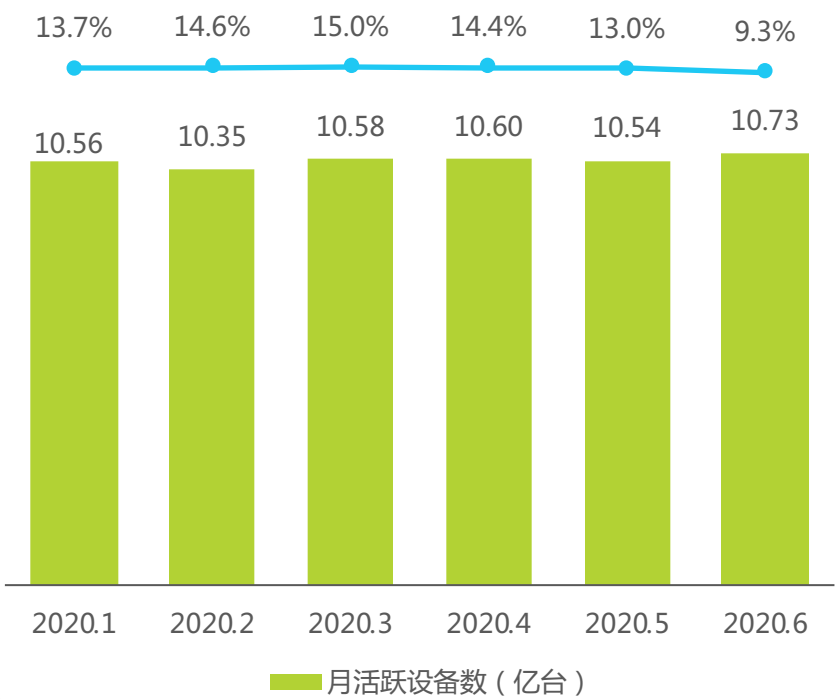
来源：艾瑞咨询自主绘制。

©2020.12 iResearch Inc.

前言

线上化：线上加速渗透的趋势下，红利仍在不断延伸，电商直播和数字化服务推动品牌积累私域流量，实现弯道超车

mUserTracker-2020.1-2020.6中国移动互联网电子商务行业用户规模及同比增长情况

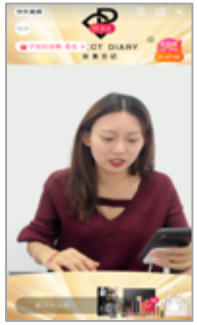


2020年美妆品牌完美日记营销策略｜调动线上多平台投放

▲社交平台｜参加“11.11加油站-万元好礼”；跳转官方小程序方便购买

▲社交平台｜小红书官方活动发声

▲社交平台｜抖音段视频种草链接跳转淘宝完成购买



▲电商平台｜京东直播

▲电商平台｜淘宝直播

来源：艾瑞咨询 UserTracker 多平台网民行为监测数据库（桌面及智能终端）。

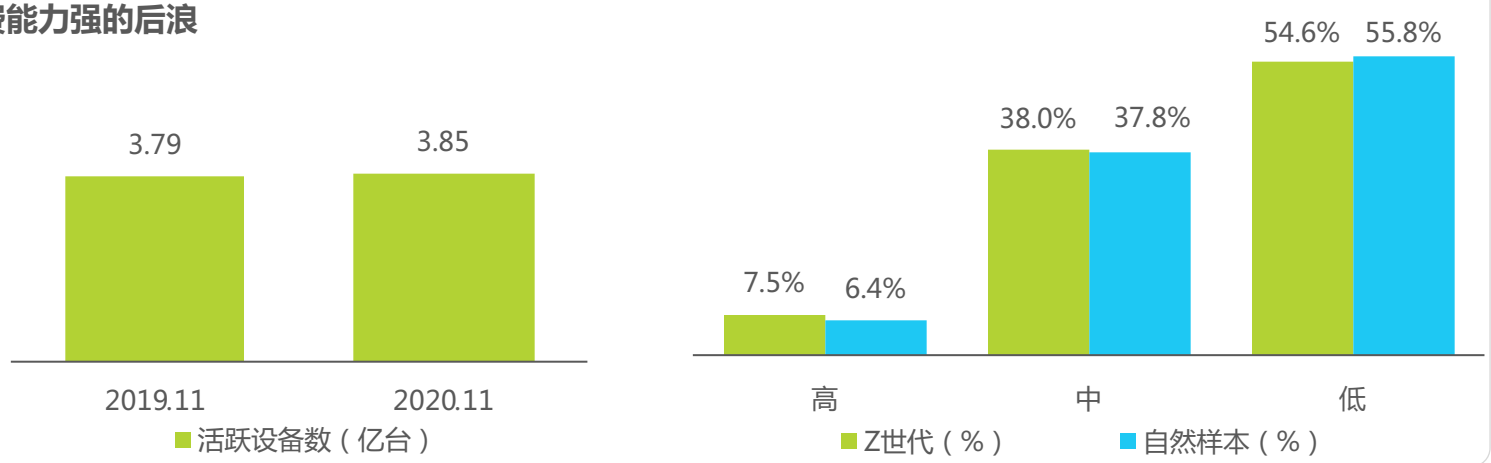
来源：艾瑞咨询《2020年中国数说双11电商购物节报告》。

前言

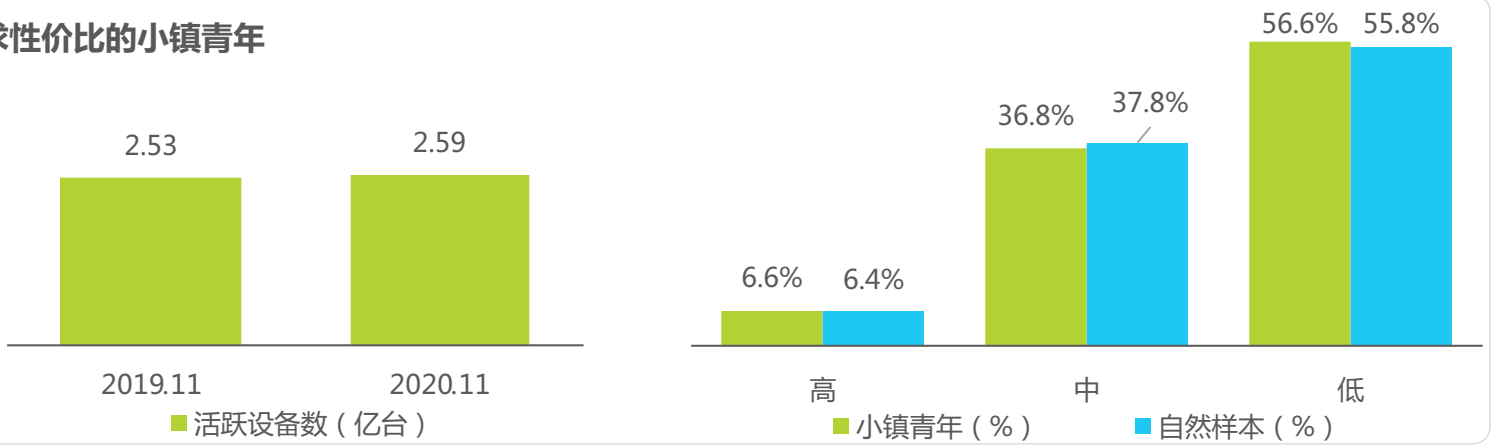
新人群：年轻一代的崛起为新消费品牌增长提供了机遇

mUserTracker-2019.11&2020.11中国移动网民中Z世代和小镇青年用户规模及消费能力

| 消费能力强的后浪



| 追求性价比的小镇青年



来源：1.艾瑞咨询 UserTracker 多平台网民行为监测数据库（桌面及智能终端）。2.艾瑞咨询 OneMedia 新媒体监测数据库。

©2020.12 iResearch Inc.

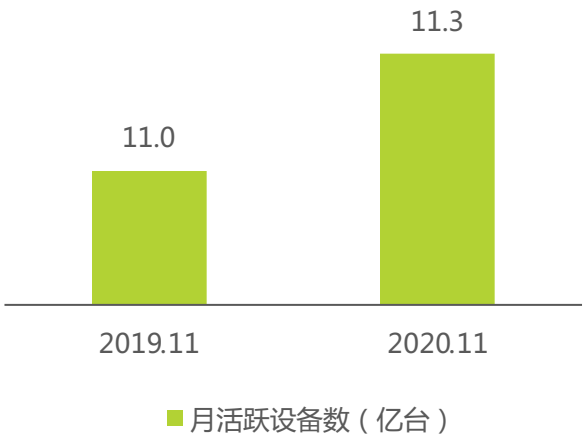
前言

内容红利：内容平台增长和审美红利双向赋能为新消费品牌衍生更多机会

1）平台：以在线视频为例，在流量红利见顶的环境下，其用户规模依旧在增长，这为新消费品的传播提供了有利的温床。
2）审美：更短的路径带来更快的决策，消费者因产品颜值而自发传播也为品牌内容营销增加浓厚一笔。

mUserTracker-2019.11&2020.11 在线视频行业月活跃设备数

| 在线视频行业月活跃设备数



2020年品牌审美红利机会分析

| 新消费品牌们的新KPI：成图率

1）始于颜值：第一步被消费者记住。
2）通过产品即内容的思路唤起消费者美感和情感共鸣，审美红利不仅能实现自传播和增长，同时也获得了社交红利。

来源：艾瑞咨询 UserTracker 多平台网民行为监测数据库（桌面及智能终端）。

©2020.12 iResearch Inc.

摘要

新消费品牌营销策略洞察

2020年以来，疫情助推**线上化趋势**明显，**年轻一代崛起**，**内容红利**为新消费品牌快速发展提供契机，不断涌现的新消费品牌采用别具特色的营销策略，与新媒体平台共同创造多样、各具优势的营销玩法。

1）**产品策略：**极致细分需求打造差异化产品，高颜值设计实现产品自传播

2）**新宣发：**依托不同社交平台全场景种草，多维度KOL内容共创

3）**新渠道：**数据技术的驱动下，公私域流量联动，实现线上线下融合

4）**跨界营销：**共创内容，拓展品牌边界

5）**娱乐营销：**广而深的触达用户以实现品牌破圈

新媒体平台玩法攻略

1）腾讯依托**全景生态实现全链路品牌增长**

2）小红书强内容分享属性提高**品牌种草的接受度**

3）B站以兴趣为导向使内容营销更易**占领用户心智**

4）快手真实信任的基因打造**高强互动感**

5）微博经营公私域流量实现**品牌声音的合流**

来源：艾瑞咨询自主研究及绘制。

©2020.12 iResearch Inc.

新消费品牌营销策略洞察 1

新媒体平台营销玩法攻略 2

新消费品牌典型案例分析 3

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_20814