

2020

KOL “商业价值”提升之 十大必修技

克劳锐出品

2020.11

P 前言

ERFACE



谈及人的“商业价值”，之前多与“明星”相关联，泛指明星运用其自身形象价值而带动的品牌商业影响力。而随着新媒体逐渐成为品牌营销的又一“主阵地”，KOL的“商业价值”开始逐渐被大众提及，甚至成为其议价参考之一。

互联网及社交平台的发展，使得明星、KOL、KOC等各内容创作主体纷纷变身“好物分享者”，用优质内容作种草载体、以社交关系承载营销目的。

在此过程中，随粉丝增长、内容丰富、模式成熟……KOL、KOC如明星一般，在广告市场上逐渐具备了一定的商业价值。

但庞大的内容创作群体、各具特色的社交平台、良莠不齐的社交实力等使得创作者的商业价值高低难测，品牌方对于产品“推荐官”的寻找及管理常常无从下手。

所以，品牌方究竟更青睐具备何种特质的创作者？KOL、KOC又该如何“升值”商业“魅力”？克劳锐带你寻找答案。

内容篇

“优质内容”可获取流量、积累粉丝，是商业变现的基础

必修一：人设深垂助力目标客户契合，标签多样辐射多维粉丝圈层

必修二：个人风格影响内容欢迎程度，原创水平决定粉丝粘性培养

必修三：专业内容阐述提高粉丝信赖感，相关从业背景增加品牌青睐度

必修四：内容表达形式虽无优劣之分，却影响粉丝接受广告的难易程度

必修一：人设&标签

● ○ ● 人设深垂助力目标客户契合，标签多样辐射多维粉丝圈层 ● ○ ●

垂度

深垂内容及人设意味着KOL深耕某领域，粉丝画像更聚焦，因**目标用户高契合**而受到**该品类品牌主青睐**

人设

宽度

KOL人设**宽度越大**，意味着其内容**标签越多**，所辐射的行业、领域范围也更为广泛，粉丝**覆盖圈层**也更为**丰富**

强标签

代表性的标签和属性是KOL在某领域的**专业性认证**，其内容对相关兴趣标签的用户更具说服力、种草力

标签

多标签

标签与内容的多元为KOL提供了更多发展可能，为其商业变现提纲了更多方向，为**品牌多圈层触达**的优选之一

代表案例：多元标签化内容包容多品类产品—@叶公子

双面人设

美女霸总



帅气多金
鉴绿茶、宠闺蜜
观察力敏锐



武力值MAX

底层“丑女”



被渣男欺骗



样貌普通
常被欺负

多类标签

多元场景剧情

亲情

失忆寻亲
婆媳关系
.....

友情

拯救闺蜜
朋友趣事
.....

爱情

手撕渣男
鉴别心机女
.....

自我

“丑女”反转
霸总工作日常
.....

丰富产品植入

食品饮料



美妆



护肤用品



汽车



电商平台



游戏



59W+



3177W+



2443W+



6W+



98W+

必修二：原创能力

● ○ ● 个人风格影响内容欢迎程度，原创水平决定粉丝粘性培养 ● ○ ●

个人内容风格突出

01

风趣幽默、聚焦创意、严谨分析……**独特的风格**是KOL在激烈的竞争中**脱颖而出**、长远发展的基础

自有理念/观点输出

02

对**话题**有自己的**看法**、对**商品**有独特的**解读**，自有内容是**与粉丝进行思想传递交流、建立关系的关键**



原创内容助力**忠实粉丝长期积累**

独特风格利于**延长内容传播周期**

代表案例：时间沉淀下原创内容的胜利——@天才小熊猫



777W+



16W+

产品与内容相辅相成

@天才小熊猫的**独特文风及内容设计**，使得**商业痕迹无限弱化**，产品就是内容推进的重要环节与衔接工具，与内容融为一体

趣味创意生活化内容内核

生活化的段子、创意性的情节、出乎意料的剧情走向.....其内容多源于生活偶遇，但却**如故事书般引人入胜**、甚至令人捧腹大笑

原创优质内容的胜利

虽然更新频率常按月计算，但其**独有的内容风格+苹果发布会总结等固定节目**为其**积累了大量铁粉**，发展近10年，内容互动量仍十分可观



@天才小熊猫关于苹果发布会的总结被粉丝戏称为“**一年一度的微博**”，今年更是一经发布立马登上**微博热搜**，公众号文章阅读量达**10W+**

必修三：内容专业性

- ○ ● 专业内容阐述提高粉丝信赖感，相关从业背景增加品牌青睐度 ● ○ ●

知识/技能专业阐述

某领域的专业技能教学、知识阐释、产品分析……KOL内容中所展现的**专业技能或科学知识**极大地**提高了内容的实用性**，对于品牌而言，更成为了**有力的产品背书**

相关从业背景辅助

KOL具备与内容垂类**相关的从业经验或者背景**，其对相关产品会极其了解，“**行业专家**”式的标签使其**更容易获得用户的信赖**，产品相关内容具备极强的说服力、种草力

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_38278

