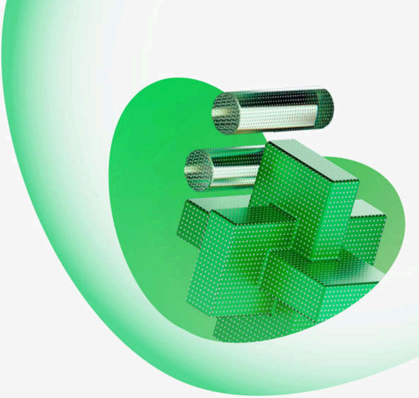
小红书 **种草学**

小红书双11
种草学习季



「美妆洗护行业专场」
直播干货指南

美妆洗护行业香水香氛赛道双11营销攻略

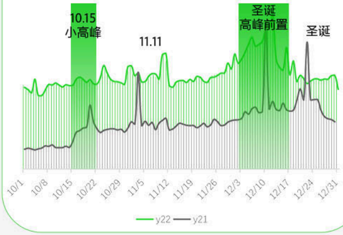
香遇·新热度

双 11/ 圣诞赛道洞察

- 22 年香水节点节日热度再创新高，战线拉长 10.15 起量攀升

22 年「香水购买意向」搜索趋势

22 年双 11 搜索同比 **+120%**



22 年节日节点热度

22 年双 11 搜索同比 +76%

22 年双 11 阅读同比 +180%

22 年圣诞阅读同比 +20%

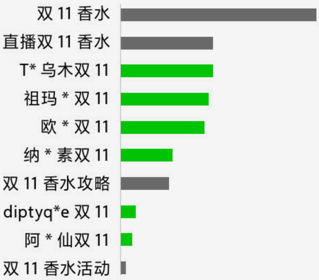
数据来源：小红书数据中台 22/10/01-22/12/31 购买意向：「 买 | 购 | 礼 」关键词

- 双 11 受「 大促 」影响消费意向强烈，圣诞节偏好礼盒及上新

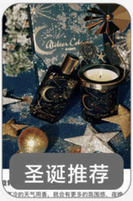
22 年香水「 双 11 」热搜词

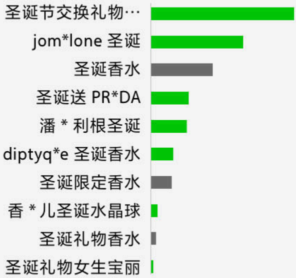
香水赛道的:霹雳乌贼
大促攻略

祖玛珑
冬日限定合集
品牌大促



22 年香水「 圣诞节 」热搜词

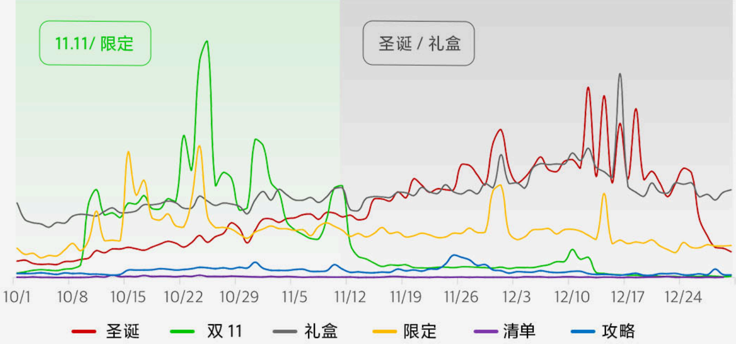




数据来源：小红书数据中台 22/10/01-22/12/31

- 双 11 高峰迅猛，圣诞节战线拉长，多类型种草内容需求强烈

22 年香水节点相关搜索趋势



数据来源：小红书数据中台 22/10/01-22/12/31

● 双 11 圣诞节流量节奏热度总结

热度
多高峰

组合拳乘势

双 11
高爆发

流量精准触达

圣诞
长战线

内容提前布局

氛享·新风向

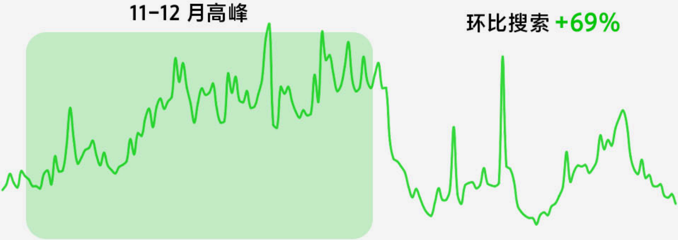
趋势 . 人群 . 场景分享

趋势一

秋冬穿暖香

在小红书，用户秋冬季节更偏爱柔软温暖氛围气味

近一年「 暖调 」搜索趋势



22 年秋冬 高搜索气味

奶香味

TOM FORD
SOLEIL NEIGE
EAU DE PARFUM
50 ML

# 奶香 +124%

玫瑰味

# 玫瑰 +10%

暖木味

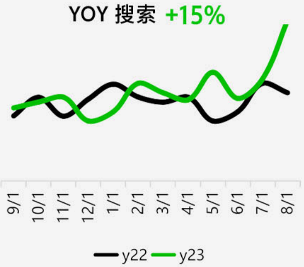
# 暖木 +136%

趋势二

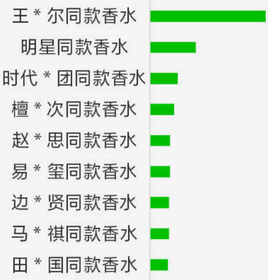
嗅觉无界限

明星 / 书本 / 影视同款，嗅觉打破距离界限，和理想贴近，奔赴美好

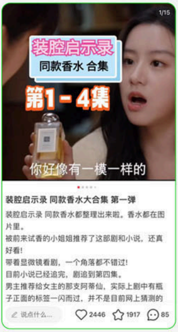
近一年「同款」搜索趋势



「明星」同款热度高



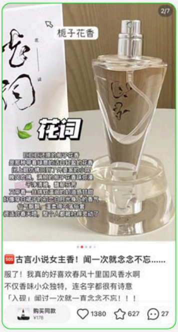
书本 / 影视同款内容丰富


1/15
装腔启示录
同款香水 合集
第1-4集
你好像有一模一样的

装腔启示录 同款香水大合集 第一弹

装腔启示录 同款香水都整理出来啦。香水都在图片里。
被前来试香的小姐姐推荐了这部剧和小说，还真好看!
带着显微镜看剧，一个角落都不错过!
目前小说已经追完，剧追到第四集。
男主推荐给女主的那支阿蒂仙，实际上剧中有瓶子正面的标签一闪而过，并不是目前网上猜测的

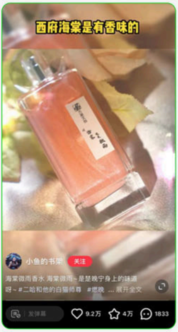
说点什么...
2446
1917
85


2/7
栀子花香
花词

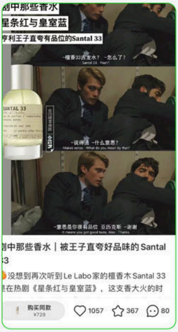
古言小说女主香！闻一次就念念不忘......

服了！我真的好喜欢春风十里国风香水啊
不仅香味小众独特，连名字都很有诗意
「入砚」闻过一次就一直念念不忘！！！

购买同款
¥178
1380
627
27


西府海棠是有香味的
小鱼的书架
关注
发弹幕
9.2万
4万
1833

海棠微雨香水 海棠微雨~是楚晚宁身上的味道呀~ #二哈和他的白猫师尊 #燃晚 ... 展开全文


剧中那些香水
星条红与皇室蓝
亨利王子直夸有品位的Santal 33
-檀香33古龙水？ -怎么了？
-说得通 -什么意思？
-意思是你很有品位 亚历克斯 -谢谢

剧中那些香水｜被王子直夸好品味的 Santal 33

没想到再次听到 Le Labo 家的檀香木 Santal 33 是在热剧《星条红与皇室蓝》，这支香大火的时

购买同款
¥729
1057
367
80

双 11 · 圣诞人群特征

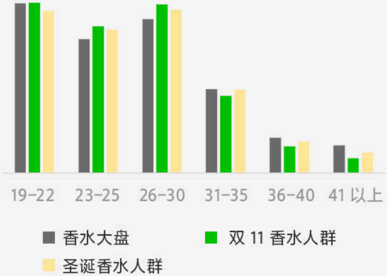
兴趣人群差异明显，双 11 凸显年轻化，圣诞集中高线城市

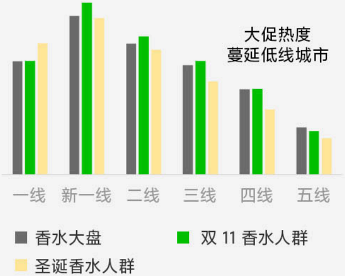
节点人群「年龄」分布

年轻人群占比超大盘

节点人群「城市等级」分布

圣诞高线城市占比高





大促热度
蔓延低线城市

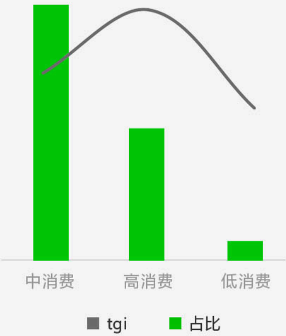
数据来源：小红书数据中台 22/10/01-22/12/31

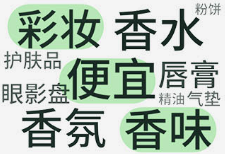
双 11 人群更在意香水气味及性价比，热衷美妆 / 时尚类大促相关内容

消费倾向占比

22 年香水「双 11」内容偏好

高消费 tgi 高



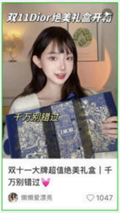

彩妆
香水
粉饼
护肤品
便宜
唇膏
眼影盘
精油
气垫
香氛
香味

TOP 关联品类

唇膏

眼影

气垫



双11Dior绝美礼盒开箱

千万别错过

双十一大牌超值绝美礼盒丨千万别错过💗

懒懒爱漂亮 ♡ 1047

大促开箱

香水节白忙活一晚《省流闭眼入总结》

南栀~ ♡ 307

大促攻略

红发海妖妆

红发海妖妆

马宝儿 ♡ 734

潮流彩妆

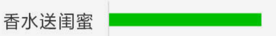
数据来源：小红书数据中台 22/10/01-22/12/31

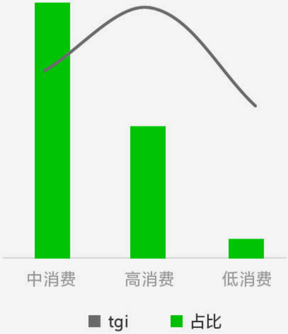
圣诞人群注重颜值及小众独特感，送闺蜜 / 母亲为热门礼赠对象

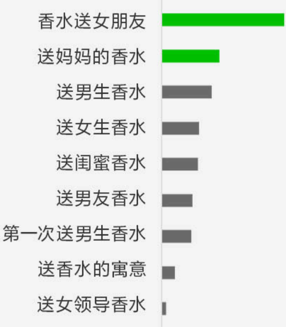
消费倾向占比

22 年香水「双 11」内容偏好

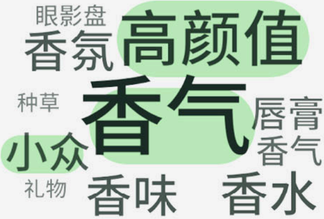
高消费 tgi 高 / 占比高







内容偏好热词



不管 又来拍拖了

美丽大板砖 ♡1.9万

生活方式

送妈妈的香水
这些不出错！

❤送给妈妈的香水，这些会显年轻10岁吧?

宝藏女孩阿花 ♡2989

礼赠推荐

数据来源：小红书数据中台 22/10/01-22/12/31

双 11 · 圣诞热门场景

自用场景集中在日常 / 秋冬 / 职场，内容利益点以好闻，提升吸引居多

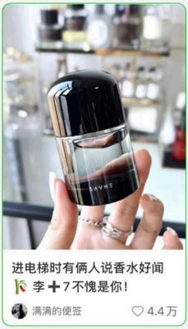
22 年秋冬香水热门场景

秋冬
+64%

日常
+85%

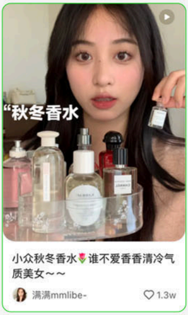
职场
+212%

# 提升关注度


进电梯时有俩人说香水好闻 🎋 李➕7不愧是你！

满满的便签 ♡4.4万

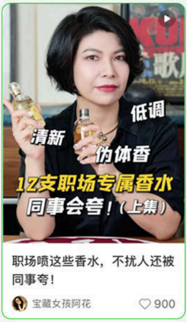
# 提升气质



小众秋冬香水🌷谁不爱香香清冷气质美女～～

满满mmlibe- ♡1.3w

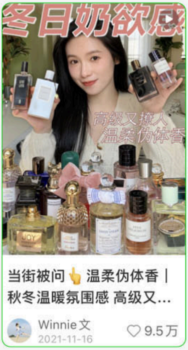
# 同事夸赞


低调
清新
伪体香
12支职场专属香水
同事会夸！（上集）

职场喷这些香水，不扰人还被同事夸！

宝藏女孩阿花 ♡900

# 氛围感打造


冬日奶欲感
高级又撩人
温柔伪体香

当街被问👆温柔伪体香｜秋冬温暖氛围感 高级又...

Winnie文 2021-11-16 ♡9.5万

数据来源：小红书数据中台 22/10/01-22/12/31 阅读同比

礼赠场景集中在圣诞 / 跨年 / 派对聚会较多，主要体现情感及品味

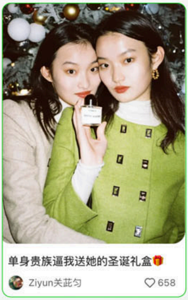
22 年秋冬香水礼赠热门场景

圣诞 +20%

跨年 +70%

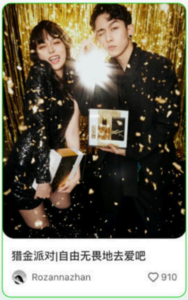
聚会 +21%

# 闺蜜 cp


单身贵族逼我送她的圣诞礼盒🎁

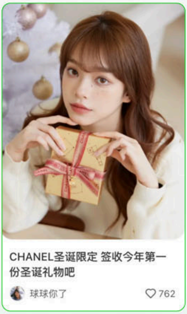
Ziyun关芘匀 ♡658

# 聚会派对


猎金派对|自由无畏地去爱吧

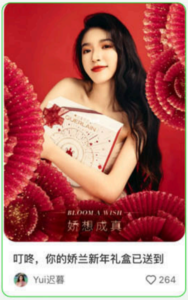
Rozannazhan ♡910

# 圣诞仪式


CHANEL圣诞限定 签收今年第一份圣诞礼物吧

球球你了 ♡762

# 跨年礼物


GUERLAIN
BLOOM A WISH
娇想成真

叮咚，你的娇兰新年礼盒已送到

Yui迟暮 ♡264

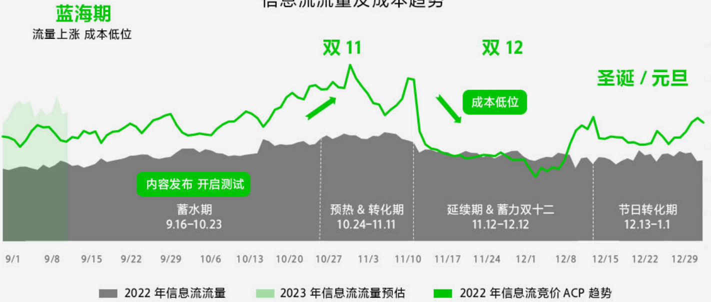
馥能·新策略

双 11· 圣诞投放指南

- 信息流：9 月中流量上涨 前置蓄水开启内容测试 占领蓝海期

流量 预估 2023 年 9 月 -12 月同比 **+150%**

信息流流量及成本趋势



数据来源：小红书数据中台

- 搜索：香水搜索随大促、节日波动，需长线布局影响心智

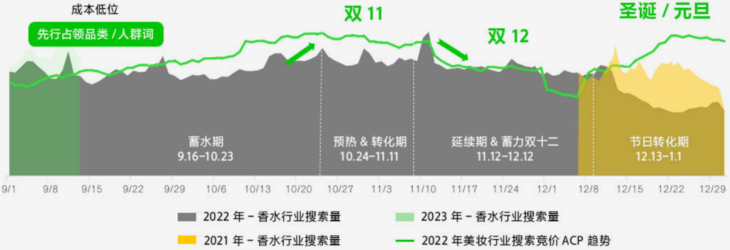
流量 预估 2023 年 9 月 -12 月同比 **+60%**

2022 年因疫情影响搜索量下降

预估 2023 年 YOY 增幅 >100%

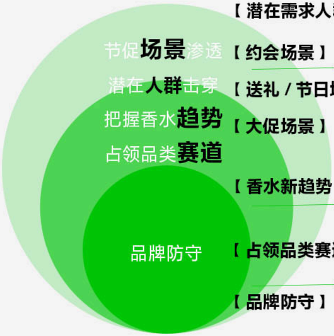
搜索流量及成本趋势

蓝海期



数据来源：小红书数据中台

● 投放策略：精准触达香水品类及潜在人群

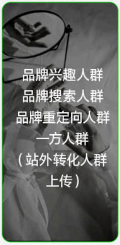

节促场景渗透
潜在人群击穿
把握香水趋势
占领品类赛道
品牌防守

	信息流	搜索
【潜在需求人群】	时尚穿搭人群 / 尝新人群 /…	穿香 / 叠穿香水 /** 同款香水…
【约会场景】	情感内容兴趣人群 / 约会人群 /…	约会心机 / 约会好物 /…
【送礼 / 节日场景】	圣诞送礼人群 / 礼赠人群 /…	圣诞香水 / 圣诞送礼 / 新年礼物 /…
【大促场景】	双 11 大促人群 / 电商直播人群 /…	双 11 香水 / 双 11 攻略 / 双 11 清单 /…
【香水新趋势】	彩妆人群 / 奢美人群 /…	秋冬香调：木质调 / 奶香调 /… 东方香调：茶香 / 檀香 /… 关联品：香膏 / 香氛护手霜 /…
【占领品类赛道】	香水搜索人群 / 同类品搜索人群 / 香水行业人群 /…	品类：香水 / 香水推荐 / 男香 /… 用法：香水怎么喷 /…
【品牌防守】	品牌粉丝 / 品牌搜索人群 / 品牌广告 Retargeting 人群	** 香水 / 产品昵称 /…

信息流定向

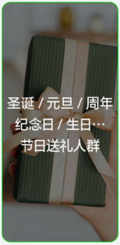
六大人群精准定向 助力品牌目标人群圈层渗透

品牌人群　品类人群　潜在人群　特色人群　送礼人群　大促人群


品牌兴趣人群
品牌搜索人群
品牌重定向人群
一方人群
（站外转化人群
上传）

香水搜索人群
同类品搜索人群
香水行业人群

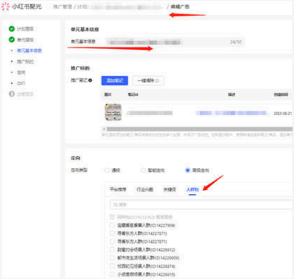
彩妆人群
时尚穿搭人群


圣诞 / 元旦 / 周年
纪念日 / 生日…
节日送礼人群

信息流人群包推荐

聚光后台人群包定向 高效渗透目标人群

聚光后台 – 单元设置 – 定向 – 高级定向


小红书聚光
单元基本信息
24/50
推广标的
添加笔记
一键清除
2023-08-21
定向
通投
智能定向
高级定向
平台推荐
行业兴趣
关键词
人群包

优质推送人群包

人群类型	场景人群包	人群包 ID
香水品类人群	宝藏香氛香薰人群	14227904
	寻香东方人群	14227871
	香水行业人群包	14189311
大促人群	双 11 大促人群	14250974
	双 12 大促人群	14204395
场景人群	甜蜜约会场景人群	14226912
	都市夜生活场景人群	14226909
趋势人群	风格弄潮儿	14205789
	质感女士	14208545
	潮流女生	14208540
	秀展兴趣人群	14205066
特色人群	白领通勤人群	14218045
大类人群	彩妆人群	14223572
…	…	…

平台推荐人群包

种草人群包
本品种草人群
行业种草人群
本品认知人群

特色人群包
奢美人群
熬夜人群
精致妈妈
美妆行业意向
尝新人群
潮流趋势人群
精致中产

节促人群包
价敏囤货人群
电商直播人群
送礼人群

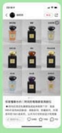
搜索词建议

踩准新兴香调及关联品趋势 精准触达香水品类人群

	品牌防守	赛道进攻	香水趋势：香调 / 关联品
策略	首位 SOV >70% 7 X 24H 首位展现	SOV 排名第一	SOV 排名前三

热搜词	**品牌词** ** 香水 **(产品昵称) …	**品类词** 香水 小众香水 香水怎么喷 …	**秋冬香调** 秋冬香水 木质香水 奶香调香水 …	**东方香调** 茶香 檀香香水 寺庙香 …	**关联品** 香膏 香薰 香氛护手霜 …
承接笔记	**品牌合** 	**使用方法** 	**冬季热门** 	**东方香调** 	**衍生品类**

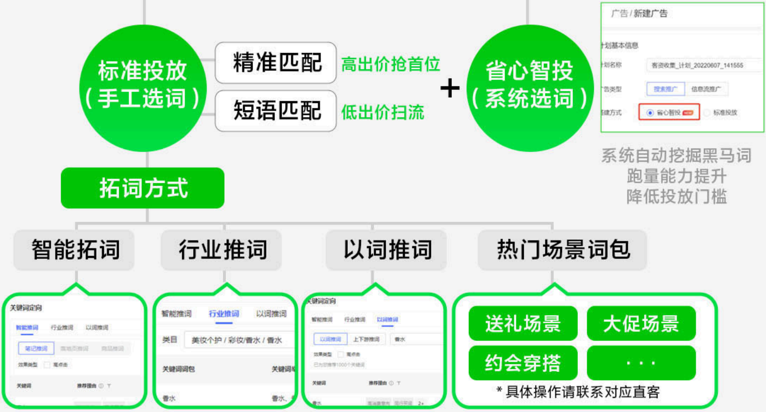
特定场景内容 帮助渗透节促人群心智

	双 11 大促词		圣诞 / 元旦 / 送礼人群			约会 / 穿香	
策略	SOV 排名第一	SOV 排名前三	SOV 排名前三			SOV 排名第三	
热搜词	**品类词** 双 11 香水 香水双 11 双 11 香水攻略 双 11 香水推荐 …	**主播词** *** 双 11 香水 双 11 香水 *** *** 双 11 …	**礼盒词** 圣诞香水限定 约会香水推荐 圣诞香水礼盒 香水礼盒 …	**送女生** 送女生礼物 香水送女朋友 送女生香水 香水送妈妈 …	**送男生** 送男生香水 送男生礼物 …	**场景** 约会穿搭 约会神器 伪体香 约会小心机 …	**搭配** 富家千金香 清冷感 穿香 打造氛围感 …
承接场景	**活动预告** 	**大促作业** 	**礼盒推荐** 	**送礼指南** 	**男友香** 	**约会场景** 	**氛围打造**

搜索词投放工具

借助聚光产品工具 高效挖掘机会关键词

搜索搭建


标准投放
（手工选词）
精准匹配
高出价抢首位
短语匹配
低出价扫流
+
省心智投
（系统选词）
拓词方式
智能拓词
行业推词
以词推词
热门场景词包
关键词定向
智能推词
行业推词
以词推词
笔记推词
落地页推词
商品推词
效果类型
高点击
关键词
推荐理由
关键词词包
上下游推词
已为您推荐1000个关键词

广告 / 新建广告

计划基本信息

计划名称：客资收集_计划_20220607_141555

广告类型：搜索推广（已选） 信息流推广

搭建方式：● 省心智投 NEW ○ 标准投放

系统自动挖掘黑马词
跑量能力提升
降低投放门槛

类目：美妆个护 / 彩妆/香水 / 香水

送礼场景　大促场景

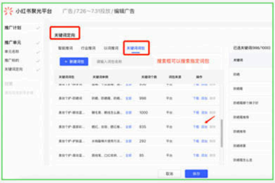
约会穿搭　· · ·

* 具体操作请联系对应直客

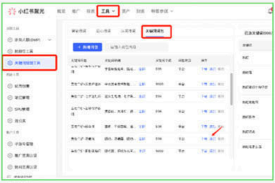
信息流人群包推荐

借助聚光产品工具 高效挖掘机会关键词

操作路径一（单元编辑）：


小红书聚光平台
关键词定向
关键词词包
+ 新建词包
搜索框可以搜索指定词包
取消
保存

操作路径二（关键词规划工具）


小红书聚光
工具
关键词规划

词包明细

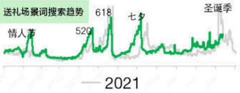
词包类型	词包名称	关键词示例
行业词包	美妆个护 - 香水行业词	如茶香香水、明星同款香水
	美妆个护 - 彩妆妆容词	如美拉德妆、方圆脸妆容
	美妆个护 - 染发假发词包	如假发、染发、美发造型
节日礼赠词包	美妆个护 - 送礼词	如圣诞礼盒限定、送女生礼物
大促词包	美妆个护 - 双 11 热词	如双 11、香水双 11
场景词包	美妆个护 - 聚会场景词包	如闺蜜聚会、约会急救、宴会妆
	美妆个护 - 备婚场景词包	如备婚、新婚礼物、备婚清单
	…	…

投放案例

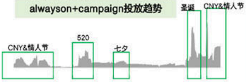
奢美品牌：日常持续渗透礼赠人群，礼赠节点强占送礼心智

**长线种草，节日节点全面发力
持续拦截日常 & 节日送礼需求人群**

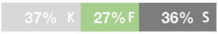
送礼需求长期维持高热度 节点爆发
赠礼场景成为机会点



持续投放 ρwn 住礼物高峰节点



内容 + 投流营销矩阵全面布局



**Always On 拦截日常送礼人群
Campaign 加强节日赠礼人群覆盖**

AlwaysOn- 单品渗透

品牌人群

香水行业人群

节日赠礼人群

同类品人群

日常送礼人群

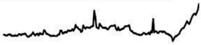
潜在人群
奢美人群 / 精致中产 / 精致中产 / 高消费女性 …

Campaign- 强势覆盖情人节场景 &VD 送礼人群

**日常维稳
节日期强势渗透礼物人群**

产品热度日常维稳，节日期明显冲高

情人节期间搜索环比增长 **+131%**

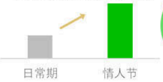


产品在香水赛道 SPU 排名提升 3 位

TOP9 本品
日常期

TOP6 本品
情人节

强势占领送礼人群心智



送礼人群渗透率 **+113%**

投放节奏 - 双 11

占领大促心智，节奏有的放矢高效种草 + 转化

时间节奏	9.20-10.23	10.24-10.31	11.1-11.11	11.12-11.30
阶段	蓄水期	预售期	爆发期	延续期
策略	笔记加热，累积已种草人群	放大优质笔记影响	搜索承接转化流量	声誉管理,正面维护
预算建议 内容：投流	40% 60%	30% 70%	20% 80%	20% 80%
预算建议 信息流比重	60%	50%	40%	70%
预算建议 关键词比重	40%	50%	60%	30%

投流策略

信息流人群

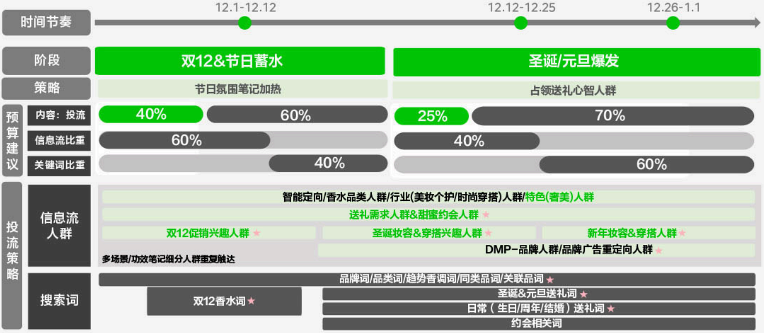
- 智能定向/香水品类人群/行业(美妆个护/时尚穿搭)人群/特色(奢美)人群 ★
- DMP-电商美妆类目人群/DMP-价格敏感/大促偏好人群/电商直播人群/双11搜索人群 ★
- DMP-品牌人群/品牌广告重定向人群
- 约会/送礼人群 ★
- DMP-品牌声誉管理人群 ★
- 多场景/功效笔记细分人群重复触达

搜索词

- 品牌词/品类词/趋势香调词/同类品词/关联品词
- 双11攻略/大促词★
- 直播间相关/小红书博主词 ★
- 品牌-负面词/开箱词/晒单词

投放节奏 - 双 11

渲染圣诞 / 新年节日氛围，强关联送礼心智



时间节奏：12.1-12.12 → 12.12-12.25 → 12.26-1.1

	12.1-12.12	12.12-12.25 / 12.26-1.1
阶段	双12&节日蓄水	圣诞/元旦爆发
策略	节日氛围笔记加热	占领送礼心智人群
预算建议 内容：投流	40% : 60%	25% : 70%
预算建议 信息流比重	60%	40%
预算建议 关键词比重	40%	60%

投流策略

信息流人群

智能定向/香水品类人群/行业(美妆个护/时尚穿搭)人群/特色(奢美)人群

送礼需求人群&甜蜜约会人群 ★

双12促销兴趣人群 ★

圣诞妆容&穿搭兴趣人群 ★

新年妆容&穿搭人群 ★

DMP-品牌人群/品牌广告重定向人群 ★

多场景/功效笔记细分人群重复触达

搜索词

品牌词/品类词/趋势香调词/同类品词/关联品词 ★

双12香水词 ★

圣诞&元旦送礼词 ★

日常（生日/周年/结婚）送礼词 ★

约会相关词

内容方向建议

大促

囤货省钱攻略

双十一断货王⁉️TAMBURINS香水不愧是你

合集笔记
Maison Margiela

跟着买就对了丨马吉拉最值得入的8支香水!

省钱指南
做的这么好看

双11
香氛狂欢
抢先开启
直播预告

双11攻略丨入冬有香的治愈

送礼

异性送礼

在爱里我们都是最闪耀的存在

同性送礼

接下来是雪花、圣诞和更好的我们

送礼指南
还在愁送闺蜜什么的啊

送自己

你不能"去学坏"
你可以"不太乖"
表达态度

约会 / 搭配

约会

"3招速成吸引力女孩
约会教学

搭配

场合推荐
适合过年用的香水

"IT光影皮革香水"
利落冷艳的中性皮革香
风格推荐

搜索组件

笔记下方新增相关搜索栏，吸引用户点击了解更多品牌内容

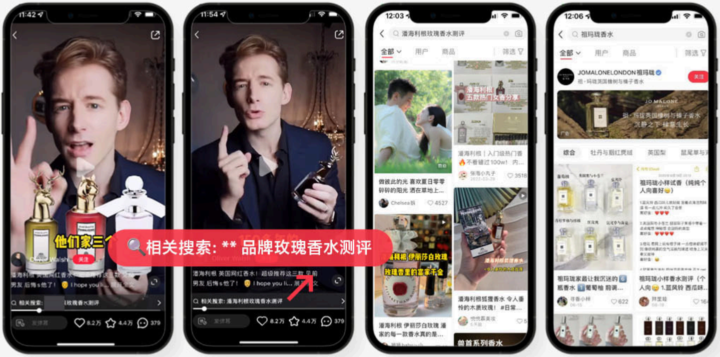
玫瑰香水
香调介绍

»

搜索词：
品牌 + 香调

»

多场景内容 + 品专
全场景高效种草


🔍相关搜索：** 品牌玫瑰香水测评
他们家三个
相关搜索：玫瑰香水测评
相关搜索：潘海利根玫瑰香水测评
潘海利根玫瑰香水测评
全部 用户 商品 筛选
潘海利根 五款热门女香分享
潘海利根 伊丽莎白玫瑰 玫瑰香里的富家千金
兽首系列香水
祖玛珑香水
JOMALONELONDON 祖玛珑
综合 牡丹与胭红麂绒 英国梨 鼠尾草与海盐
祖玛珑小样试香（纯纯个人向喜好）
祖玛珑小样香水测评（个人向）

内容深度种草　　点击相关搜索了解更多　　浏览品牌更多内容强化用户心智

TIPS：组件位置可设置：「图片底部」+「视频底部」+「置顶评论」

组件营销详解：布局香调介绍、约会场景、高档礼品等多元内容，通过搜索组件 + 品专的玩法搭配实现多场景合力提升种草效率。

好产品赢战双 11

KOS/KOB 内容生态自然形成，
用户与 SA 双向奔赴

>170W
站内 SA/BA 发布内容笔记

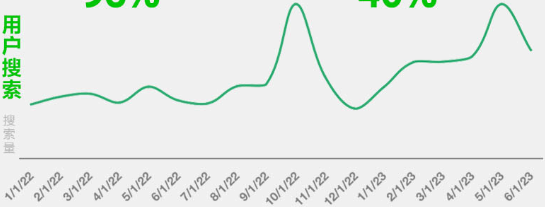
>13W
站内全行业整体 SA/BA 账号

>6000
SA/BA 笔记发布过的品牌

*Data Period: 2022.01 – 2023.03
* 关键词：柜哥 / 柜姐 / 专柜 / 门店

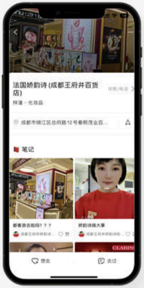
01 Y23 Q2
搜索量同比增长
96%

02 Y23 Q2
搜索量环比增长
40%



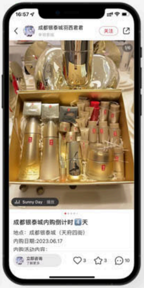
五大转化链路满足美妆行业需求

引流线下专柜


法国娇韵诗 (成都王府井百货店)
化妆品
笔记
想去
去过

大促 / 礼遇 /
店庆 / 会员日活动

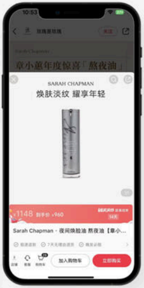
引流私信


16:57
成都银泰城羽西君君
关注
Sunny Day

成都银泰城内购倒计时 4️⃣天
地点：成都银泰城（天府四街）
内购日期:2023.06.17
内购活动内容：

日常运维 /
活动引导

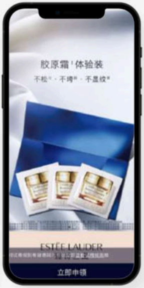
引流站内店铺


10:53
章小蕙年度惊喜「熬夜油」
SARAH CHAPMAN
焕肤淡纹 耀享年轻
¥1148 到手价 ¥960
加入购物车
立即购买

Sarah Chapman · 夜间焕脸油 熬夜油【章小...

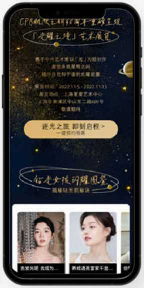
即种即买

留资派样


胶原霜'体验装
ESTĒE LAUDER
立即申领

线上付邮申领 /
线上留资线下领样

活动预约


CPB肌肤之钥90周年重磅呈现
「光耀之境」艺术展览
逐光之旅 即刻启程 >
留光女孩闪耀图鉴

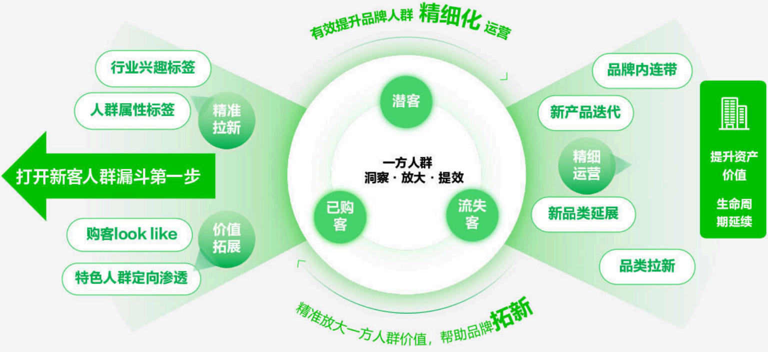
线下试妆 / 肌肤检测 / spa 体验
/ 展览 /pop-up/ 明星活动预约

全域资产引入，提效品牌全域再营销

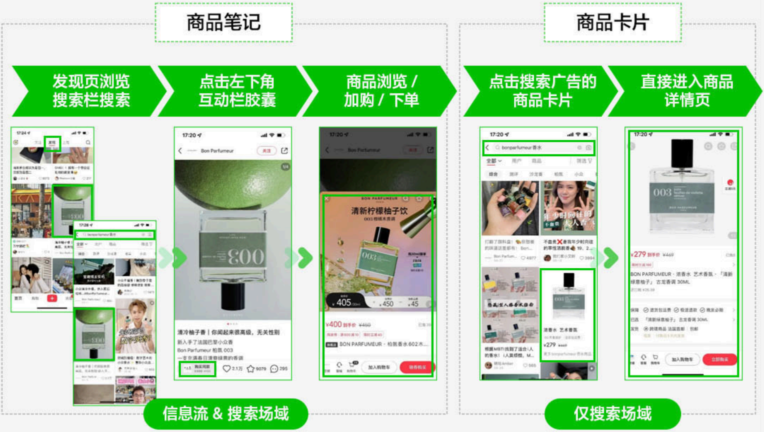
品牌全域消费者数据上传

人群对接	人群分层	人群应用	
		人群定义	应用方向
DMP 品牌一方人群上传	潜客 Prospect	品牌全域注册未购会员人群： －注册会员 / 领样但未购买	潜客激活： 基于潜客分层，多样化内容触达
API 接口 数据库对接回传	已购客 Purchaser & Loyalty	某周期内购买人群： －分不同单品(可区分回购 / 连带 / 单品新 / 品牌品类新等多场景已购客	已购客价值放大： －全域价值验证 －种子用户拓展种草，精准拉新
可包含线上线下以及不同平台数据融合	流失客 Lapse	某周期内未发生回购的消费者： －长时间未发生购买的沉睡客	流失客召回： －差异化内容触达，重点沟通新产品、新成分、新功效

全域资产引入，提效品牌全域再营销


有效提升品牌人群 精细化 运营
行业兴趣标签
人群属性标签
精准拉新
打开新客人群漏斗第一步
购客look like
价值拓展
特色人群定向渗透
潜客
一方人群
洞察 · 放大 · 提效
已购客
流失客
品牌内连带
新产品迭代
精细运营
新品类延展
品类拉新
提升资产价值
生命周期延续
精准放大一方人群价值，帮助品牌拓新

转内转化 – 站内开店品牌可直链商品页，缩短转化路径



商品笔记

发现页浏览搜索栏搜索

点击左下角互动栏胶囊

商品浏览 / 加购 / 下单

信息流 & 搜索场域

商品卡片

点击搜索广告的商品卡片

直接进入商品详情页

仅搜索场域

扫码获取专属顾问服务

留资二维码

扫码开启精彩直播回放

直播回放二维码

小红书

小红书种草，全域转化