

章小蕙

成为你自己
玫瑰是玫瑰

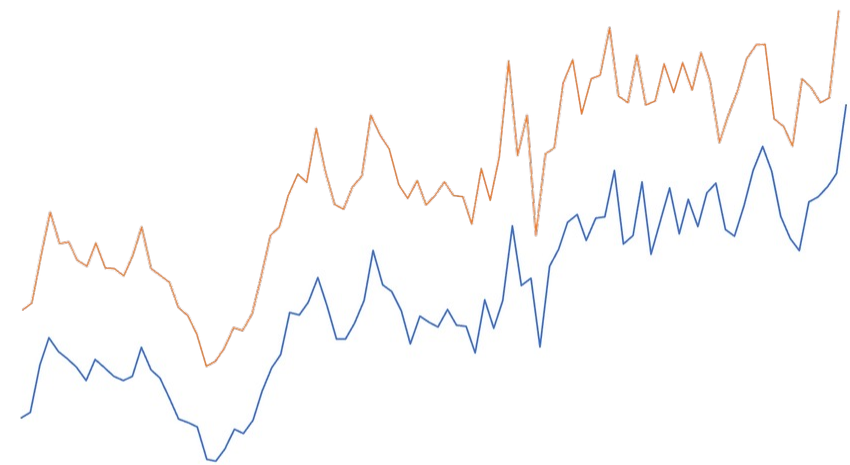
小红书首次电商直播 打造下一个现象级直播

[小红书营销中心]



小红书直播扬帆起航：用好品位分享好产品，更分享美好的生活方式。

小红书直播吸引了越来越多宝藏“星主播”在这里分享美好生活。有温度、有趣味、有风格、有好产品，不同主播的直播间，发现不同的美好生活，等待精彩发生！



2023年1月-2023年3月小红书上站内直播搜索趋势明显上涨，随着多位明星主播陆续开播，小红书直播成为有品质追求的用户消费新阵地。

在这里星没有吆喝声，只有真诚的好产品使用分享。

这里没有千篇一律的话术，而是通过真实使用，温暖的言语为用户提供了很多情绪价值，让用户在收获好物的同时，感受到星主播的真诚。

董洁直播间真的好真诚好温柔
蹲了3个小时，大额券一张都没抢到，

好的状态是可以感染人的，这句话我信了

董洁把自己的好品味带到了直播间！
看了会今晚董洁的直播，很喜欢她的风格！讲解很细腻很认真！而且她的每一套穿搭都在我的审

春日美鞋推荐|真的会被姜思达直播间感动

今天的治愈是董洁直播间给的 😊

笑死见过整顿职场的，第一次见整顿直播“不好用我是狗！”哈哈哈哈还得是俪姐啊... 展开全文

张俪她好像我那耿直的富婆闺蜜

SOS 在张俪直播间笑死可以要赔偿吗

章小蕙：初代KOL、顶级购物女王、购物风向标 — 凡她所爱必出爆款

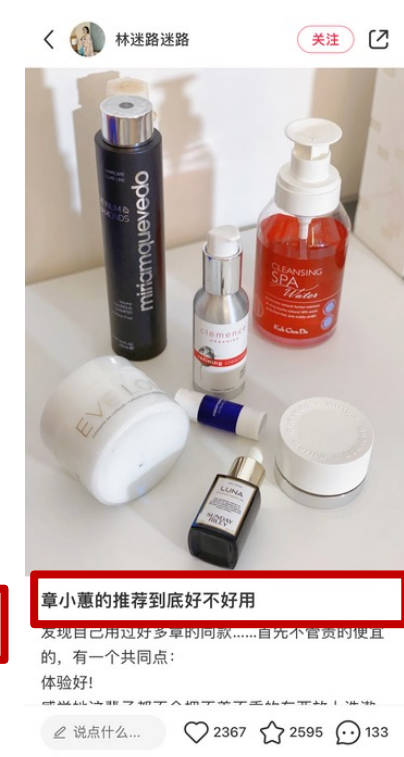
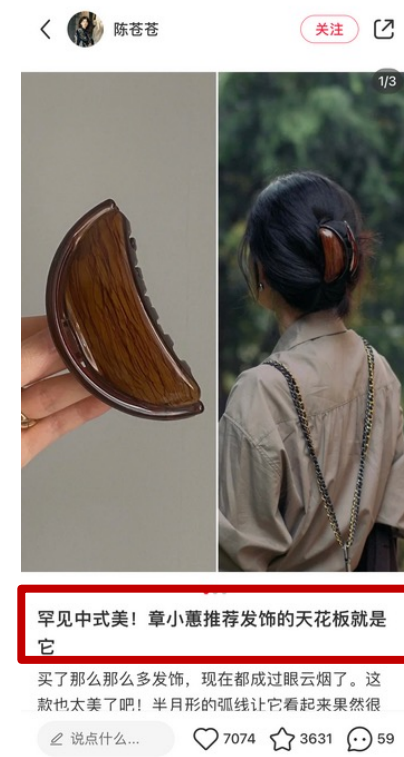
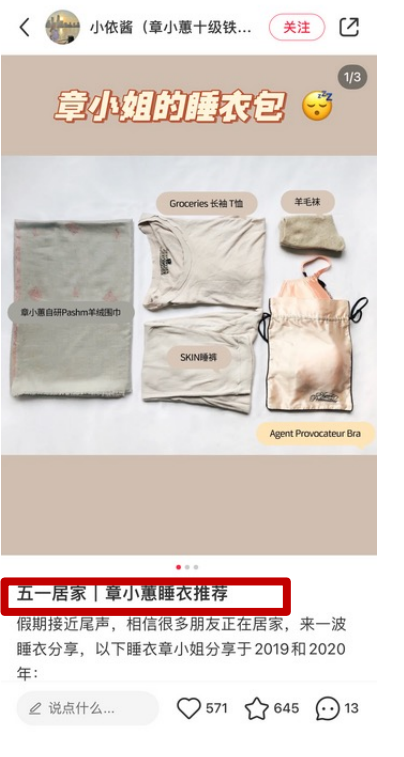
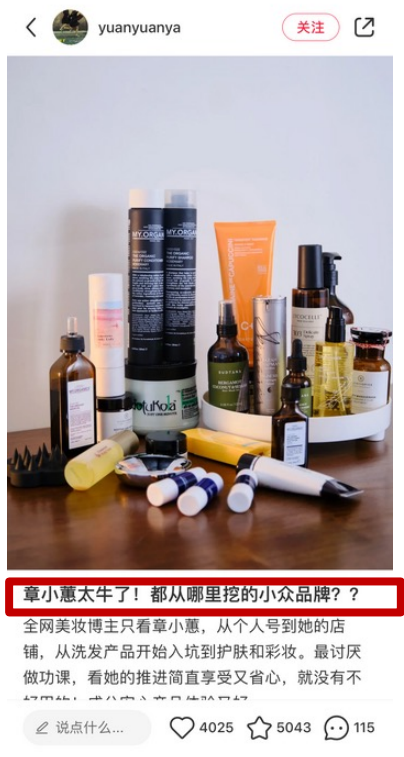
1999年章小蕙开了自己的买手店，多年的购物经验，以及她的好品位，让买手店5天回本，两年销售额便创下5000万。

这位香港一代时尚icon的精致生活，让众多女性好奇并产生向往，她是时尚的风向标，她的选择成为了全民购物指南。

24年间章小蕙始终对美有着热爱与追求

从香港中环买手店到海外小众集合店（玫瑰是玫瑰）

章小蕙的相关笔记



2023年5月24日
章小蕙·玫瑰的梦想橱窗
正式亮相

章小蕙是小红书站内精致女孩的购物方向标！

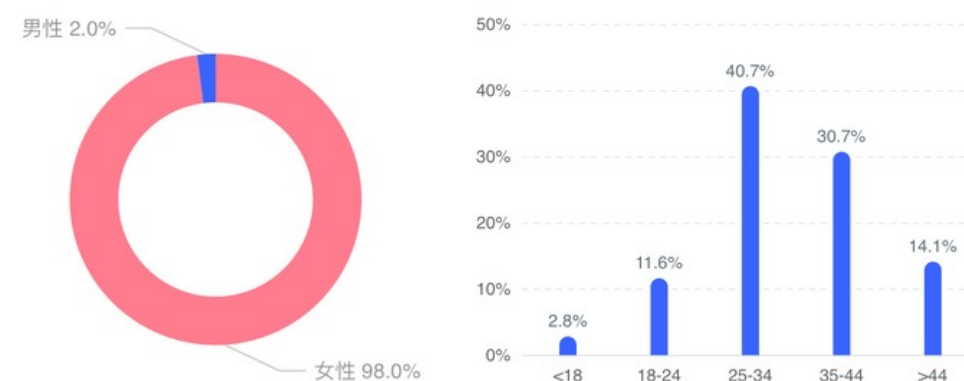
章小蕙：24年持续分享好物，打造爆款小众产品，持续发现美，拥有公认的好物鉴赏能力，赋能产品。

24年来始终坚持科学理性的悦己好物推荐理由，这位kol心中的kol通过严格的亲身试用、温柔的表达带来美妆、个护、养生、服饰、等多类目的精选推荐。不仅看到分享，更能拥有好物，更多关于美的表达在她开创的玫瑰是玫瑰中呈现，而这个叫「玫瑰是玫瑰」的海外小众美护集合店也成为行业现象级案例。



90天内笔记阅读中位数：**176,471**

粉丝画像——追求品质的成熟女性



90天内笔记互动TOP3——**保养个护类笔记受关注**

被催太多次！保姆级护发教程来了！	太多人追问！我几十年的发量心得	快来抄作业！我的双11清单（下）
阅读 698,778	阅读 298,378	阅读 715,175
点赞 19,951	点赞 8,592	点赞 10,492
收藏 16,441	收藏 7,950	收藏 5,150
发布时间 2022-10-14	发布时间 2023-03-14	发布时间 2022-11-08

「每个女生都值得更细致的呵护」

多年的专业种草口碑和亲身使用理念，为小红薯们带来更精细更高标准的好物种草。



章小蕙与她的百万「玫瑰女孩」：小红书玫瑰生态

通过专业IP运营及品牌策划，补充小红书的内容生态，提升内容优质率。



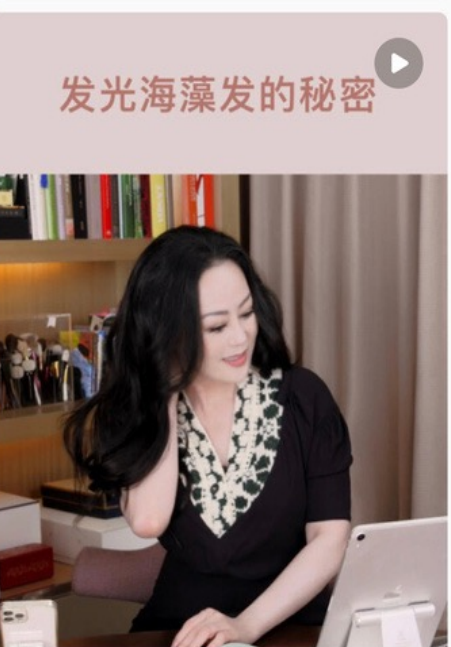
被催太多次！保姆级护发教程来了！

章小蕙 2万



我为什么要花18个月做一把刷子

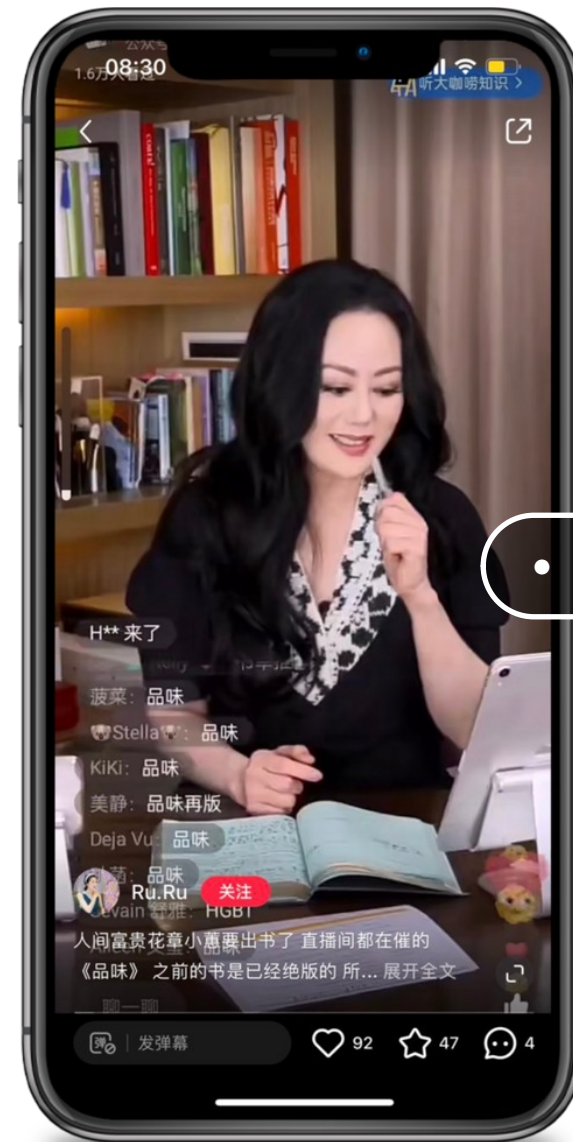
章小蕙 7878



头发油腻扁塌 发量稀少 整个人状态老10岁

章小蕙 1.5万

章小蕙：过往合作案例



章小蕙 × 闪蝶

开售首日：
销售额近200万、当前累计销量超1000万
首次推荐后：
带动全网品牌搜索与销量提升超10倍



章小蕙 × 迷莲卡薇

开售首日：
销售额超100万、开启断货预售。
22年累计销量：
超1200w #章小蕙推荐#成为品牌年度
关键词，持续打爆小众单品。



章小蕙 × GOTUKOLA

帮助品牌打造超级单品，以色列冷门单品全网引爆，2022年累计销量突破80000+罐。

章小蕙宝藏直播间

从种草到购买，实现笔直联动，打造破圈爆品。

仅开放 **2个** 席位合作



章小蕙宝藏直播间丝滑营销三部曲：

不浪费每一个流量的直播间转化方案：全链路丝滑营销



第一步：直播栏目抢夺眼球

明明白白种草，下单更快！

直播间，无法结合具体场景，真实使用、细致讲解的产品卖点，种草笔记一一补齐。

种草笔记用生活化的内容讲好产品，是直播间之外的有力赋能。

明星种草
栏目



官号笔记
引流直播



明星直播
选品笔记



直播间
下单



第二步：产品试用体验发酵

被种草后十分心动，却又不知道是否适合自己？
给用户的惊喜福利来啦——先领取试用装，试好了再直播间抢购吧！

试试小样，心动加倍！
打消顾虑，成功上车！

内容种草很心动

担心不适合
自己大翻车



想要 get 试用装

方式一：派样
新品广场

前往小红书新品广场
留资期待试用装空投吧



方式二：派样
惊喜福利

参与活动互动
随机掉落试用装



领取试用装，浅试一下，更心动！
为直播引流、提高直播成单率！

活动话题页

为直播间引流
不错过任何心动



笔记沉淀在活动话题页
话题页中通栏直通直播间

直播间
下单



第三步：直播瞬时专区引爆

直播间C位出道，产品成功出圈！

明星直播间「宝藏直播间专区」来啦！在直播最佳黄金时间段，以最特别身份登场！用官方专属福利，用户下单，直播间「宝藏直播间专区」C位出道，产品才能顺利出圈！

明星种草栏目



多种方式Get试用装



宝藏专区引爆直播

小红书「宝藏直播间」特殊环节



流量最高时间段 更长的带货时长
更细致的内容讲解
品牌直播间专属福利

直播间下单

官方战报露出

单品牌战报

玫瑰是玫瑰收官坑位

章小蕙直播间内容资源：

章小蕙直播间活动主H5

章小蕙

成为你自己 玫瑰是玫瑰

小红书宝藏直播间

干净饮食养生法

单品牌合作笔记

单品牌合作笔记

单品牌合作笔记

跳转单品牌活动话题页

Teresa来宠粉！
种草笔记很心动？
活动期间搜索XXX掉落惊喜盒子，
先体验，再购买。理性消费心动加倍！
(有机会获得章小蕙的个人签名哦！)

裸色嘟嘟唇教程

单品牌合作笔记

单品牌合作笔记

单品牌合作笔记

跳转单品牌活动话题页

Teresa来宠粉！
种草笔记很心动？
活动期间搜索XXX掉落惊喜盒子，
先体验，再购买。理性消费心动加倍！
(有机会获得章小蕙的个人签名哦！)

单品牌合作笔记

单品牌合作笔记

章小蕙的晚间护肤

单品牌合作笔记

单品牌合作笔记

单品牌合作笔记

跳转单品牌活动话题页

Teresa来宠粉！
种草笔记很心动？
活动期间搜索XXX掉落惊喜盒子，
先体验，再购买。理性消费心动加倍！
(有机会获得章小蕙的个人签名哦！)

合作笔记

合作笔记

章小蕙直播间，联手小红书，共同打造下一个宝藏直播间

小红书官方账号发文

官方直播间宣传

01 直播cut片段
二次传播

02 直播间
宣传预埋

03 直播间
流量引入

章小蕙直播间官方资源：

章小蕙直播间，联手小红书，共同打造下一个宝藏直播间

章小蕙合作栏目



章小蕙合作栏目——种草笔记

讲解：
1个产品或一个套组

视频类型：
定制视频。1~3分钟，其中产品介绍+露出45秒以上。

授权：
定制视频。1~3分钟，其中产品介绍+露出45秒以上。

笔记授权品牌在小红书官方号（三条以内，需要审稿）以IP小红书平台宣发（不得商用+不可加购物链接，直播后需删除）

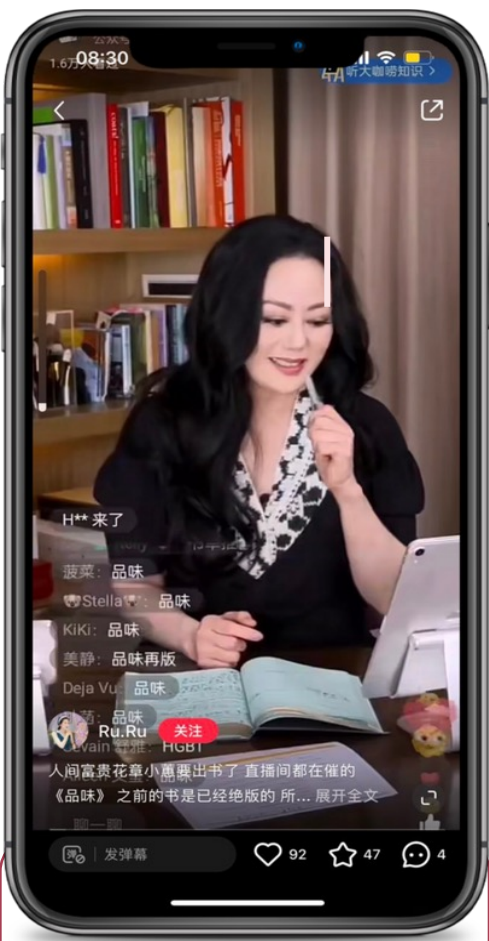
直播预告



- 1、章小蕙预告合集
- 2、玫瑰是玫瑰小红书单品直播预告（投流半个月，玫瑰是玫瑰笔记自主投流）

章小蕙公众号预告坑位及章小蕙公众号直播收官坑位、玫瑰私域透出2条（微信个人号）

直播权益



直播间可挂2~3个品。
每个品牌讲解时间10分钟。

授权权益



章小蕙授权公关一张用于本次活动相关的宣传（仅开屏使用，其他使用场景需要额外授权）
艺人授权三张签名照 用于惊喜盒子派发

章小蕙宝藏直播间 Roadmap



案例分享

宝藏直播间 × 阿芙精油

☆
星想事成
计划

AFU 阿芙精油 | 董洁

首个小红书直播电商内循环营销IP

在小红书种草到拔草,让宝藏好物“所见即可得”



2023.02.24



宝藏直播间案例分享：董洁 x 阿芙精油

- 董洁直播间销量：**100万+**
- 美妆护肤品牌总销量榜：第 **1** 名
- 全品类总销量品牌榜：第 **4** 名

直播蓄水期销量：**200万+**

(2月24日-26日)



惊喜盒子活动期间

品牌站内搜索提升：**800%+**

品牌官方账号增粉：**1000+**

第一步：直播栏目抢夺眼球



直播前： 明星直播单品预告笔记

星主播真诚的内容分享

董洁以「get ready with me」的形式，全素颜出镜。从一杯咖啡开始，以最轻松的状态开始一日护肤。**娓娓道来产品使用感受，认真示范精油按摩手法。**用最自然的氛围，认真分享实现种草。

真诚总是最打动人，本次合作笔记，在自身热度与官方流量的引流下：

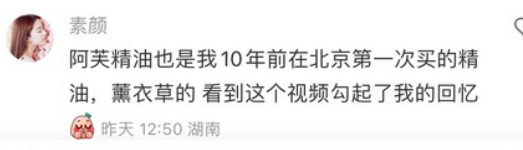
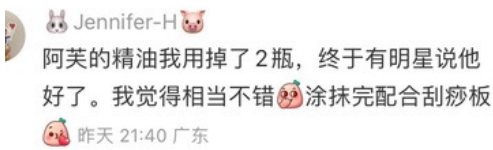
曝光量达到：1000万

互动量达到：4万+

笔记曝光量：1000万、互动量高达：4万+

直播前：明星选品预告+@直播薯、@娱乐制造机

多薯联动发布**专属直播预告**



第二步：产品试用体验发酵

惊喜盒子领取率：97.1% AFU阿芙搜索提升：800%
AFU阿芙企业账号增粉：1000+



直播前：品牌派样
接力种草笔记，更有效

董洁种草笔记发布后，阿芙精油发布品牌惊喜盒子，用户领取小样，提前试用，再引流直播间购买。

种草笔记与惊喜盒子联动营销

惊喜盒子领取率：97.1%
AFU阿芙搜索提升：800%
AFU阿芙企业号增粉：1000+

Get试用装



搜索引导跳转
品牌相关内容

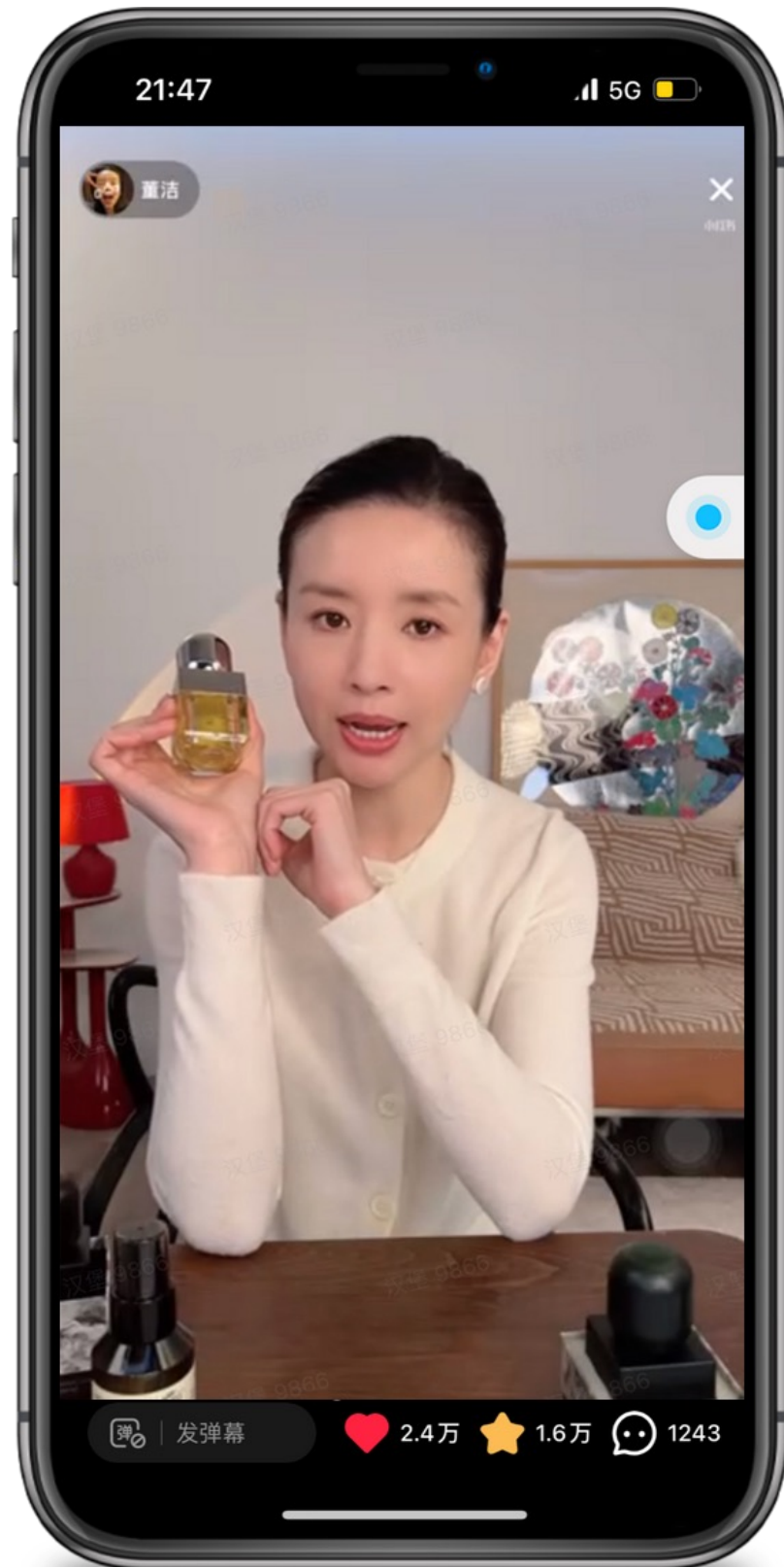


Get试用装

直播前：用户参与活动

第三步：直播瞬时专区引爆

直播间瞬时转化：100万+



直播也能 Callback

阿芙精油播出时间段为23:00，为当晚直播流量最高时间段，直播间关注力拉满！

阿芙精油直播坑位在护肤品类第一个坑位，视觉上抢占先机。

种草笔记与惊喜盒子联动营销
护肤类产品无法在直播间上脸使用，董洁现场Callback，邀请小红薯翻看合作笔记，赋能直播间讲解，实现瞬时变现。

直播间销量：**100万+**
流量牵引赋能品牌转化



THANK YOU

成为你自己 玫瑰是玫瑰

2023.04.02
