

新品C位 出道指南

A FULL GUIDE
TO NEW PRODUCT
MARKETING



2023



NEW



多元、个性化消费趋势，带动新品爆发式增长；仅过去两年，抖音生态下，新爆品数量就增长了130%、销售额增长了350%，新品更容易成为爆品；

随着研发和生产能力的提升，更多品牌具备了快速迭代推出新品的实力；但尼尔森监测数据却显示，当前新品在市场上获得成功的概率仅有10%；在市场机遇和挑战并存的年代，品牌如何才能高效推出真正被市场接受的新品？

巨量云图重磅推出「新品推爆解决方案」，依托抖音内容生态，帮助品牌更快、更准、更稳推爆新品，“看机会-测产品-推爆款”简单三步帮助品牌新品推爆，不浪费每一个好商品价值。



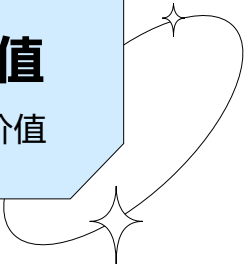


目录 CONTENTS



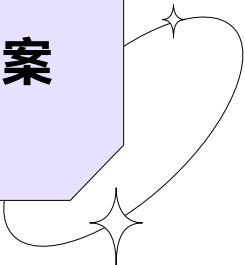
Part1. 巨量云图新品推爆核心价值

抖音生态下“快准稳”推新，不浪费每一个好商品价值



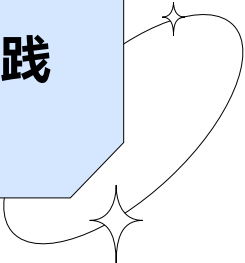
Part2. 巨量云图新品推爆解决方案

“看测推”简单三步，助力新品C位出道

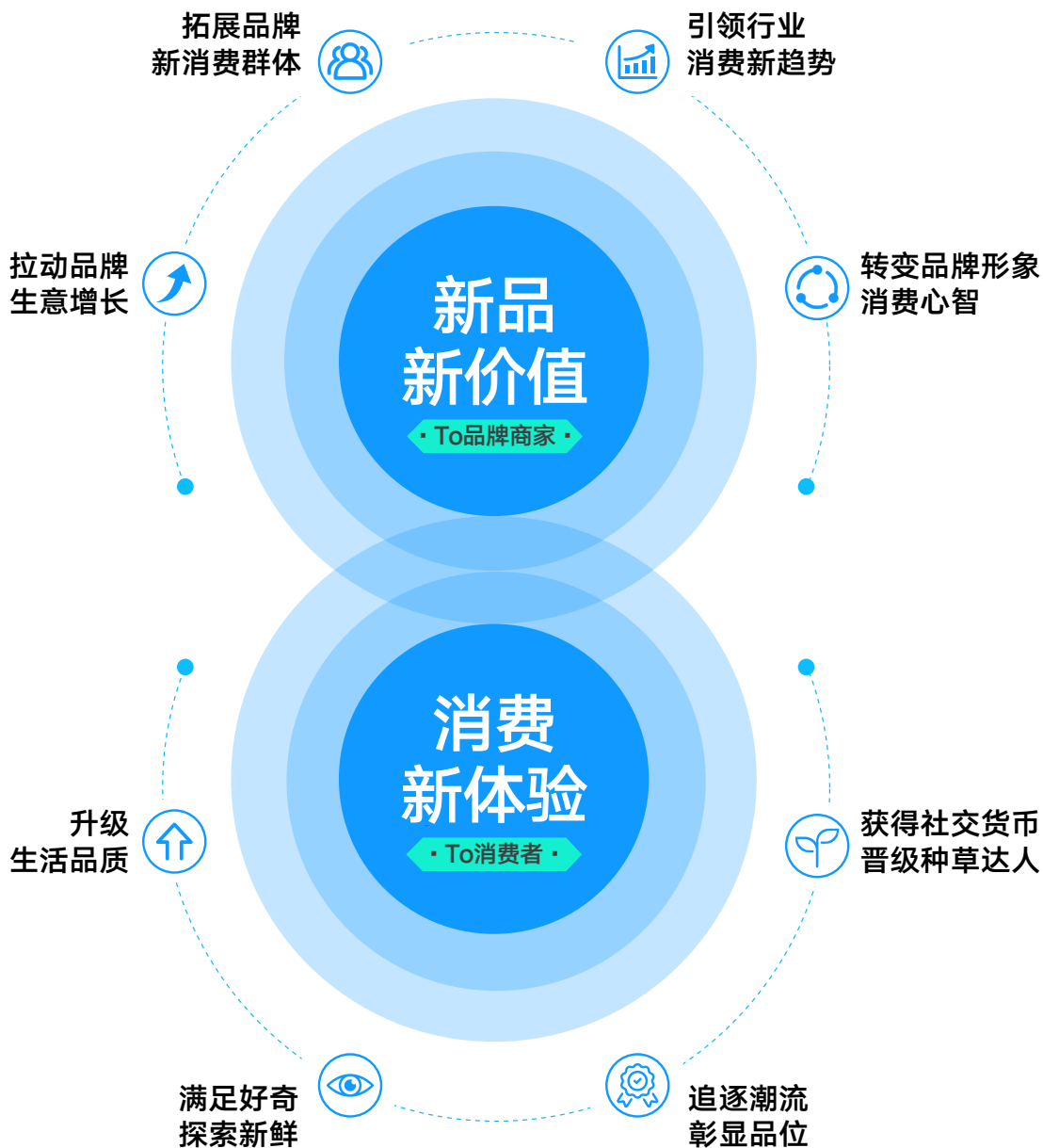


Part3. 巨量云图新品推爆最佳实践

洞察内容消费趋势，布局蓝海赛道



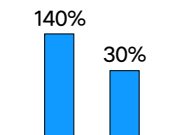
新品迸发新价值，升级消费新体验



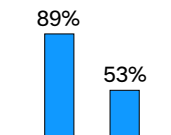
多元、个性化消费趋势，带动新品爆发式增长

消费趋势变迁，抖音平台已成为新品上市新阵地

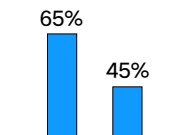
多元、个性化消费趋势下，新品迎来爆发式增长；越来越多品牌商家开始在抖音平台发布新品，新品内容容量（短视频、直播等）同比增速均高于整体增速，抖音平台已成为新品上市主要阵地。



新品短视频发布同比增速
vs
挂车短视频整体同比增速



新品直播时长同比增速
vs
直播整体时长同比增速



新品直播主播数同比增速
vs
直播整体主播数同比增速

数据来源：巨量算数，2023年H1对比2022年H1

用户习惯养成，抖音平台新品互动粘性增加

在抖音内容生态下，用户对于新品关注度会更高，新品短视频互动数据、直播观看人次与时长均高速增长，且增速同样高于整体数据。

39%

新品短视频用户互动
同比增长

120%

新品直播观看时长
同比增长

110%

新品直播观看人次
同比增长

55%

新品直播互动
同比增长

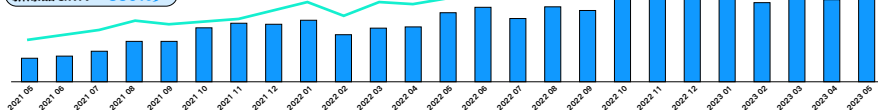
数据来源：巨量算数，2023年H1对比2022年H1

用户购买意愿强，抖音平台成为打造新爆品必选项

在抖音内容生态下，新品消费激增，新爆品数量与销售额均增长迅速，抖音平台成为品牌商家打造新爆品的必选项。

新爆品数 +130%

新爆品GMV +350%



数据来源：巨量引擎，2021年5月-2023年5月

新品推爆

Part1.

巨量云图产品价值

抖音生态下“快准稳”推新，不浪费每一个好商品价值

不浪费每一个好商品价值

内容生态下，商品是内容延长线，流行内容为爆款商品打造指引方向；

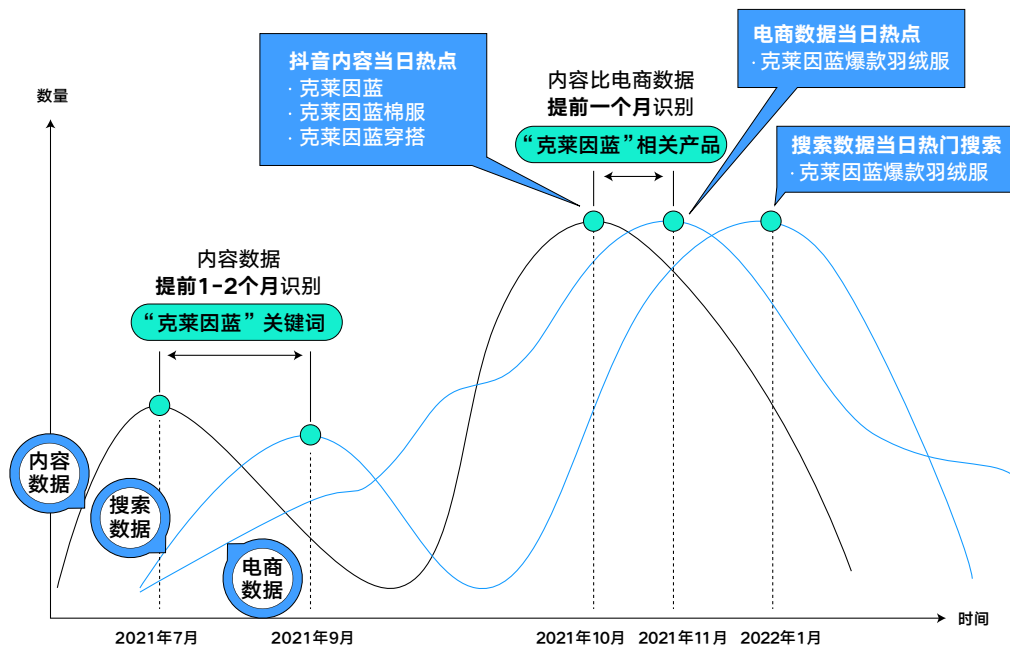
巨量云图依托抖音内容生态，帮助品牌**更快、更准、更稳**推爆新品。



依托抖音内容生态更前瞻洞察市场风向， 敏锐捕捉流行趋势创造流行消费

上新
更快

- 内容数据比电商数据提前1-2个月，
识别到“克莱因蓝”关键词和相关产品



*资料来源：内部访谈，巨量云图相关数据，罗兰贝格分析

基于抖音真实市场环境调研用户， 指引品牌科学决策、准确上新

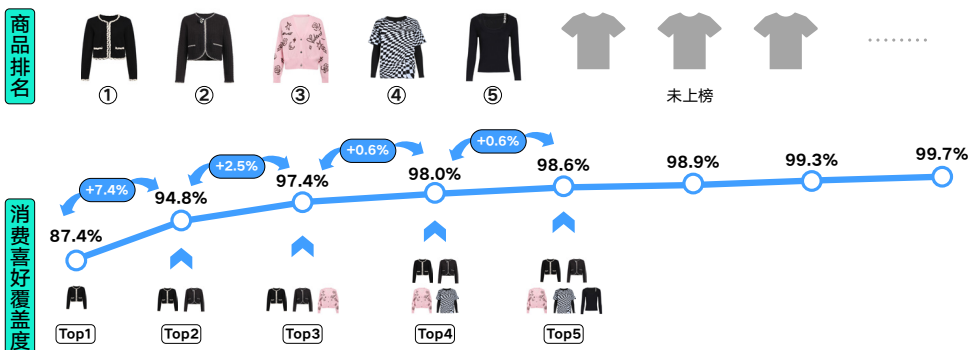
- 某国际品牌3天回收4000+用户反馈，
排名Top5新品覆盖98.6%消费喜好

上新
更准

锁定目标TA，通过信息流高效推送调研问卷、回收用户反馈



分析用户反馈数据，完成选品上新



打通多维产品能力，建立完整营销链路， 帮助品牌更好推爆新品

推新
更稳

- 某家电品牌通过趋势新品营销链路，
9天销售额破百万、品牌5A人群量级增长200%

内容x人群x达人一站式营销，快速打造爆款新品



优化推广内容

基于行业热门内容优化短视频素材，做好CTR/CVR/完播率等指标提效



找准目标人群

通过细分品类洞察，锁定新品核心TA



优选高质达人

优选与核心TA相匹配的达人并进行达人内容赛马

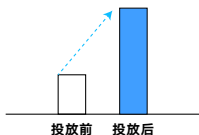
营销效果

营销策略

传统家电品牌通过年轻化爆款新品打造，实现品牌焕新

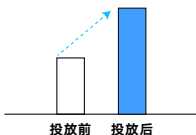
新品曝光

5A人群量级增长200%



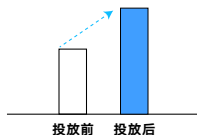
新品种草

A3人群量级增长156%



新品销量

新品销售额增长160W+



新品推爆

Part2.

巨量云图产品能力

“看测推”简单三步，助力新品C位出道

巨量云图「新品推爆解决方案」， 全链路助力品牌新品推爆

▶▶ 企划期 ◀◀

看机会

通过行业市场洞察，识别新品在品类、卖点、价格、人群等维度下的市场机会

▶▶ 测试期 ◀◀

测产品

测试人群对新品卖点、价格、款式等方面的需求偏好，调整优化上新策略

▶▶ 上市期 ◀◀

推爆款

基于新品特征，制定内容、人群、达人运营策略，并根据投放效果不断优化

▶▶ 产品功能 ◀◀

行业洞察 & 细分市场

市场概览

商品洞察

消费者洞察

趋势洞察

新品实验室

调研问卷

商品测款

仿真测试
(敬请期待)

趋势新品营销

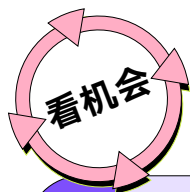
内容运营

人群推荐

达人优选

「商品」模块

「场景运营」模块



深度洞察行业市场，快速锁定新品机会

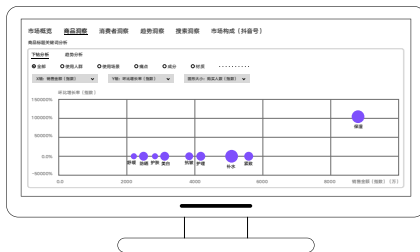
看行业类目构成，快速锁定趋势品类



举个🔥：依照图中数据分析，美容护肤类目下，「面部护肤」为高速增长趋势品类

*应用产品模块：巨量云图-商品-行业洞察-市场概览

看商品标题热门关键词，快速锁定新品卖点



举个🔥：依照图中数据分析，美容护肤类目下，「保湿」类商品较为热销

*应用产品模块：巨量云图-商品-行业洞察-商品洞察

看热卖商品价位段分布，快速锁定新品价格



举个🔥：依照图中数据分析，美容护肤类目下，「100-300元」商品较为热销

*应用产品模块：巨量云图-商品-行业洞察-商品洞察

看类目人群购买分布，快速锁定新品目标人群



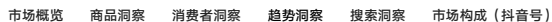
举个🔥：依照图中数据分析，美容护肤类目下，主力消费人群是「资深中产」

*应用产品模块：巨量云图-商品-行业洞察-消费者洞察

基础
分析



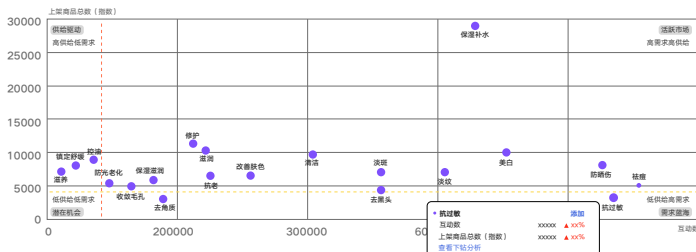
- 基于内容标签与商品标题词匹配结果，了解市场供需关系，锚定低供给高需求的蓝海市场开拓新品



供需关系

X轴：互动数

Y轴：上架商品总数（指数）



*应用产品模块：巨量云图-商品-行业洞察-趋势洞察

专业玩法

前置调研测试新品市场接受度， 准确把握新品上市策略

圈选目标人群，通过信息流定向触达

收集用户对卖点、价格、款式需求偏好



播放产品信息
阅后答题



用户填写问卷后
领取优惠券/红包

分析用户反馈得出结论，优化新品上市策略

基于短视频内容播放/互动数据，确定适合用户的销售场景

	测评类内容	居家类内容	露营类内容
互动率	9.22%	5.43%	3.27%
平均停留时长	21s	11s	8s

基于调研问卷，调整上市新品卖点、价格以及款式选择

用户卖点偏好度		
美白 57%	补水 32%	抗过敏 12%
用户价格偏好度		
50-100元 40%	100-150元 45%	150-200元 15%
用户款式偏好度		
A款 17%	B款 36%	C款 47%

*应用产品模块：巨量云图-商品-新品实验室

推爆款

一站式优化内容、人群、达人营销策略，
帮助新品获得更多曝光和销量，科学推爆新品

诊断 新品数据表现

商品流量+商品成交+商品推广

优化 新品运营策略

基于热门关键词优化直播/短视频内容素材

▶▶ 热门视频内容/商品/搜索关键词 ◀◀

内容策略推荐

搜索效果推荐

商品属性推荐

通过对类目的商品内容分析，用户在乳液/面霜下互动关键词为**身体乳**、**底妆**，建议参考热门视频，制作内容

内容策略推荐

Top20 Top21-40

安全感 女孩子
干皮 精华水 身体乳 淡斑
防水防汗 补妆 底妆 定妆
不卡粉 防晒力

热门内容Top3

当前关键词：身体乳



曝光量 XXXXXXX

曝光量 XXXXXXX

曝光量 XXXXXXX

锁定新品热门直播/短视频内容一键加热推广

▶▶ 热门直播/短视频内容 ◀◀

新品内容概览

类型	内容信息	抖音号	视频关键词	商品曝光次数	商品曝光人数	点击率	转化率	操作
直播	直播内容	抖音号	关键词	XXXXXXX	XXXXXXX	10%	10%	立即推广
直播	直播内容	抖音号	关键词	XXXXXXX	XXXXXXX	10%	10%	立即推广
直播	直播内容	抖音号	关键词	XXXXXXX	XXXXXXX	10%	10%	立即推广
直播	直播内容	抖音号	关键词	XXXXXXX	XXXXXXX	10%	10%	立即推广

基于系统推荐精准选择目标人群

▶▶ 加强新品影响力人群 ◀◀

本品种草人群

本品A3-近30天内所选新品触达人群

覆盖人群：XXXXXXXXX人

▶▶ 促进新品转化率人群 ◀◀

新品抢先购人群

根据用户的历史购买行为，通过新品偏好的优选方式挑选出最合逻辑购买新品的核心人群

覆盖人群：XXXXXXXXX人

▶▶ 自定义人群 ◀◀

自定义人群

指定现有的自定义人群包，作为本商品的目标客群，代入后续策略步骤

覆盖人群：XXXXXXXXX人

基于系统推荐优选高质带货达人

▶▶ 直播带货达人 ◀◀

XXXXXX
抖音号：XXXXXXX

带货直播场次
达人转化指数
带货转化率
带货达人

XXXXXX
抖音号：XXXXXXX

带货直播场次
达人转化指数
带货转化率
带货达人

▶▶ 短视频/图文带货达人 ◀◀

XXXXXX
抖音号：XXXXXXX (生活、其他)

作品数
播放量中位数
达人看达人权重中位数
联系达人

XXXXXX
抖音号：XXXXXXX (美妆、护肤)

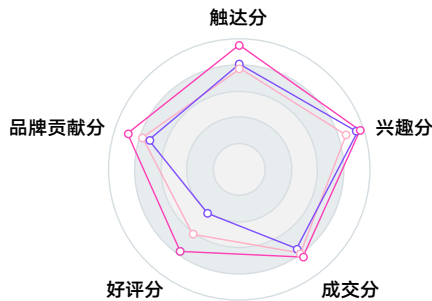
作品数
播放量中位数
达人看达人权重中位数
联系达人

追踪 新品营销效果

营销推广+商品5A资产沉淀

*应用产品模块：巨量云图-场景运营-趋势新品营销

爆品指数单品分析模型， 五大维度指标科学衡量商品优劣



爆品指数分析

- 本品
- 对比商品均值
- 行业Top20均值

触达分

直播间商品曝光次数

短视频播放次数

直播观看次数

商品卡曝光次数

直播账号平均粉丝数

兴趣分

直播间商品点击次数

商品卡商品点击次数

短视频互动次数

商详情页加购次数

直播互动次数

成交分

GMV

点击-购买率

客单价

好评分

商品正面评论

短视频正面评论

短视频正面评价率

品牌贡献分

A4拉新人数

A3种草人数



商品A

ID:XXXXXXXXXX

美容护肤-面部护肤-面部护理套装

爆品指数总分

XX

环比

XX%

主要贡献

品牌贡献分 ▲ XX%

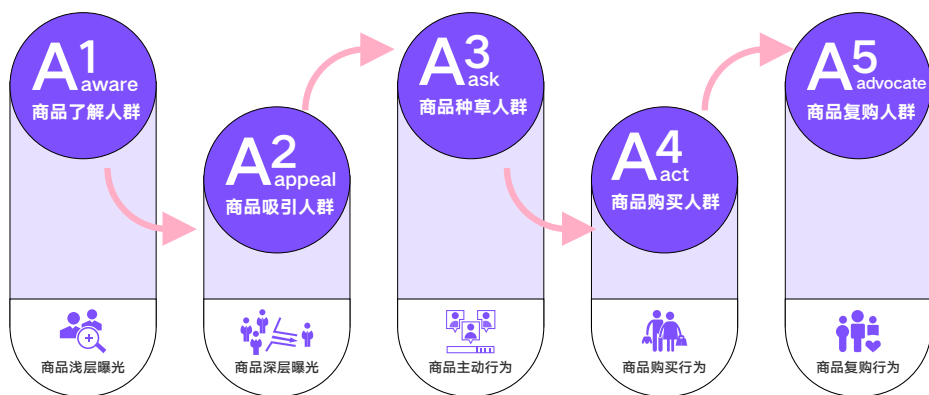
运营建议

本品与对比商品核心差异为成交分，本品XX分vs对比商品XX分，主要受直播影响。

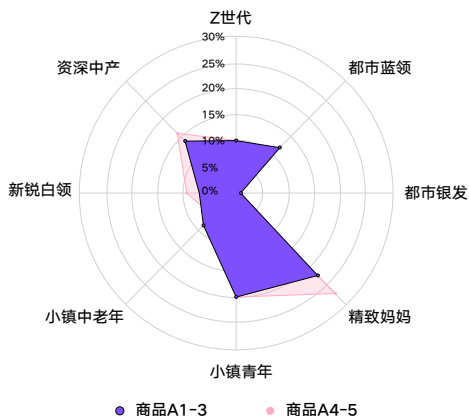
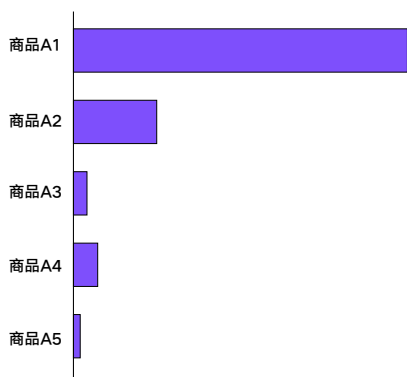
自播场景下可以提升直播间观看播人数的同时，注意在转化链路上关注商品详情页的负面评价配合营销机制价格和商品库存同时加强逼单话术，提升商品成交。

商品5A人群经营模型， 帮助品牌看清种收做好决策

基于一定时间周期内用户在抖音生态下的所有商品行为数据，由远到近进行科学分层，为品牌量化、沉淀商品粒度人群资产。



针对单品，通过对商品5A人群资产量级、结构以及八大人群种收一致性等维度分析，精准定位商品经营问题，及时调优种收策略。



全链路营销资源加持， 帮助品牌平衡种收全域增长

营销周期

新品企划期

上新种草期

转化爆发期

爆品延续期

用户状态

O
新品机会人群

SPU A1
商品曝光

SPU A2
商品认知

SPU A3
商品种草

SPU A4
商品首购

SPU A5
商品复购

SPU A5
商品复购

运营重点

机会洞察

品类
卖点
价格
人群

新品测试

卖点
价格
款式

新品推爆

内容 | 人群 | 达人

数据产品赋能

行业洞察&
细分市场

市场概览
消费者洞察
商品洞察
趋势洞察

新品
实验室

调研问卷
商品测款
仿真测试
(敬请期待)

趋势新品营销新品

内容运营 | 人群推荐 | 达人优选

媒介资源+运营手段

种

IP互动

营销IP/挑战赛/全民任务

电商IP-开新日/行业活动

话题/挑战赛

电商IP/节点

品牌广告

开机位
全域通
有刷必应

种草通
内容加热
商品加热

直播加热

开机位

种草通

商品加热
直播加热

达人矩阵

明星背书

中小达人
测试

腰部达人
渗透

头部达人爆发

中头部达人/历史合作达人

收

内容场景

短视频种草

测款工具
(待上线)

短视频带货/直播带货

官号
运营

短视频带货
直播带货

货架场景

店橱窗运营

会员试用
福利派样

搜索品专

商城活动
预售
猜喜运营

会员
运营

搜索
承接

活动
预售

*数据来自巨量云图商品5A数据

新品推爆

Part3.

巨量云图产品应用

洞察内容消费趋势，布局蓝海赛道

福佳：洞察口味趋势， 布局抖音啤酒品类蓝海赛道

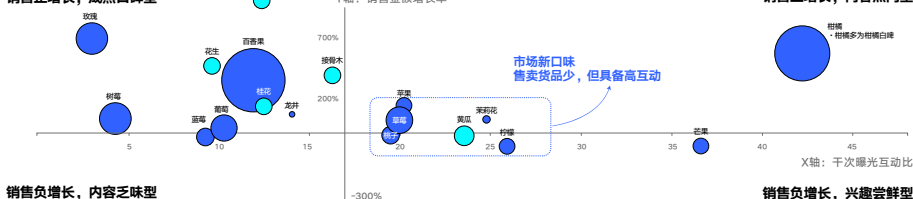
看机会

■ 抖音新颖口味啤酒增速喜人，适合布局福佳新品

抖音平台啤酒风味趋势

*气泡大小：销售金额

销售正增长，成熟口味型



注：千次曝光互动比=互动数/曝光数*1000（中位数为16.11，高于此数值则被判定为高互动）互动=点赞评论总数

▶▶ 白啤植萃 ◀◀



- 清新的柠檬草香
- 清爽的黄瓜味
- 杜松子的甘甜

▶▶ 果啤蜜桃 ◀◀



- 香甜的水蜜桃

福佳：洞察口味趋势，布局抖音啤酒品类蓝海赛道

测产品

- 通过调研测试得出潜力新品、营销场景以及人群价值结论，指导品牌上新决策

新品潜力

*新品潜力根据分享率、购买率和喜好度打分评定

新品	分享率 (问卷题)	购买率 (问卷题)	喜好率 (口味喜好)
	95%	84%	32%
	95%	84%	37%

- 蜜桃和植萃都受消费者欢迎
- 新品蜜桃的口味更胜一筹

内容场景

*场景匹配度根据互动率、平均停留时长打分评定



	植萃-测评	植萃-居家	植萃-露营	蜜桃-露营
互动率	9.25%	5.09%	2.87%	3.93%
平均停留时长	20.89s	11.73s	8.64s	9.92s

- 新品植萃更适合测评场景
新奇特需要先细节教育
- 露营场景更适合新品蜜桃
露营适合大众口味情感传递

人群价值

*人群价值根据TGI (TGI=该人群/整体人群)、购买率、分析率综合评定

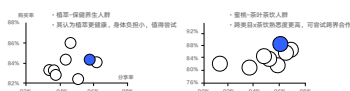
品牌人群 · 蜜桃能消费升级品牌女性消费者

新品 植萃 蜜桃
品牌女性消费者购买TGI 98 102

行业内人群 · 蜜桃/植萃均能转化竞品人群

新品 植萃 蜜桃
啤酒人群购买TGI 102 102

跨行业人群 · 新品的跨行业人群机会



人x货	植萃	蜜桃
品牌女性消费者	-	升级女性客
行业内机会	收割竞品客	收割竞品客
跨行业机会	保健养生人群	茶饮茶饮人群

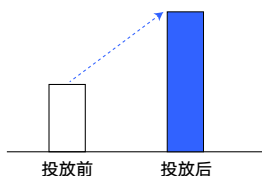
福佳：洞察口味趋势， 布局抖音啤酒品类蓝海赛道

推爆款

- 人、货、内容高效匹配，助力蜜桃果啤新品快速成为热销爆款

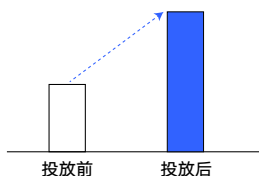
新品曝光

品牌5A人群量级
增长127%



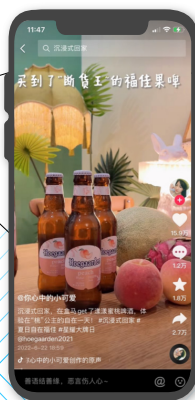
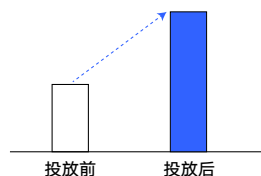
新品种草

新品A3人群量级
增长1173%



新品销量

新品抖音直播间销量
增长900%+



品牌寄语

“巨量云图在这次项目的深度合作中，提供了非常细致且全面的行业数据分析，通过数字化赋能，对啤酒行业、品类、产品趋势进行了更深挖掘，优化了产品内容、饮用场景和测试链路，为百威集团如何在抖音上测试新品，打造爆品提供思路和解法。在合作期间，找到新品内容形式，沟通方式，渠道布局，并提出合理化的改进建议，优化短视频/直播内容呈现，提升新品成长效率。”



MESSAGE



巨量引擎是抖音集团旗下综合的数字化营销服务平台，致力于让不分体量、地域的企业及个体，都能通过数字化技术激发创造、驱动生意，实现商业的可持续增长。

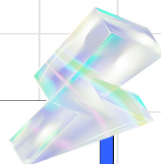


巨量营销科学链接巨量引擎全生态，打通营销到经营的全链路、全内容数据，通过做好经营诊断、资产管理与整合决策，助力客户实现科学增长，是整合生意与营销的决策大脑。



巨量云图是巨量营销科学体系下，助力品牌与商家实现确定性增长的生意决策平台。致力于帮助企业做好品牌与生意的经营诊断、人群-内容-商品的资产管理和全域整合决策。

▪ 新品出道，就用巨量云图



C位新品养成记



扫码观看
快速了解云图能力

新品C位出道计划



扫码参与
轻松打造爆款新品

「营销科学」微信号

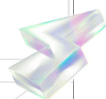


扫码关注
获取更多云图解读

「营销科学科普计划」飞书群



扫码关注
解惑更多云图疑问





巨量引擎



MarSci
巨量营销科学



巨量云图