

快手2021 服饰品类洞察报告

飞瓜数据快手版&快手磁力金牛 联合出品

Preface

前言

服饰商品作为快手直播带货销售额最高的商品分类，一直以来都受到广大快手从业者的重视。服饰带货主播也一直是各大带货达人榜的常客。

快手服饰直播电商成功的背后究竟有哪些因素？1-9月服饰行业有哪些变化趋势？未来服饰行业又有哪些新的增长空间值得期待？优质案例实现快速增长的原因是什么？

围绕这些问题，飞瓜数据快手版联合快手磁力金牛进行了一次服饰行业的趋势洞察。从数据中洞悉服饰行业发展变化，从快手磁力金牛的服饰案例中找到可借鉴的营销打法，从服饰行业规律中找到营销突破口。

快手的商业生态为新市井商业，生活在此打开，生意在此生长。品牌需要浸入市井。新市井商业的特点是大小生意包容，商业离用户近，高互动与高粘性的社区展现商业活力，以及天然的信任体系，充足的内容供给与高频的交易，带来商业的繁荣，进而催生服饰行业向上生长与旺盛的生命力。

飞瓜数据快手版将通过整体服饰大盘趋势、服饰细分品类、服饰品牌表现和服饰带货达人数据等多个维度对服饰行业进行分析研究，为营销解码。

快手磁力金牛平台介绍

1. 快手磁力金牛是什么

磁力金牛是快手磁力引擎旗下的一体化电商营销平台，是电商生意的加速器。磁力金牛为一切有电商营销诉求的客户，满足电商商家的深层营销诉求，提供一站式投放推广解决方案。

2. 快手磁力金牛优势

更高效率 - 统一电商营销平台，实现账号、预算、资金池三大统一

更好效果 - 实现公域+私域融合，有效协同&差异化满足，针对客户的不同诉求，快速获取精准流量

更多场景 - 支持商品与投放关联，同时优化浅层深层转化目标，满足日常销售、新品测款和活动引爆的不同需求

01

整合电商投放能力，营销全链提效

- 一站式账户、预算、资金池管理，省时省力
- 营销方式切分、满足不同客户类型需求，双向引擎驱动
- 创意素材多样性，构建高效内容推广闭环

02

效果赋能升级，流量多元聚合

- 双向链路打通，用户全面覆盖精准触达
- 多样转化目标，直播场景下支持同时优化深浅目标
- 素材可自由选择是否展示，实现商家不同营销场景长效经营

03

深入电商行业场景，精细运营渗透

- 广告投放计划与商品紧密联动，实现商家阵地与推广站内转化闭环
- 速推版支持快速放量，提效推广好帮手
- 专业版投放链路各模块支持自主设定，营销推广精准可控

磁力金牛更多介绍，请登陆磁力金牛官网 <https://niu.e.kuaishou.com/welcome?redirectUrl=https%3A%2F%2Fniu.e.kuaishou.com%2F#home>

数据说明

1. 统计周期：2021年1月-2021年9月
2. 研究对象：统计周期内的快手服饰商品、快手服饰品牌商品、服饰直播带货主播。
3. 数据来源：基于快手全场景数据分析平台「飞瓜数据快手版」所追踪到的预估数据，选取周期内快手直播带货数据等多方面因素搭建模型计算所得。基于隐私及数据安全的考虑，本报告数据经过脱敏及指数化处理。

更多详尽数据，请登陆「飞瓜数据快手版」官网查看：ks.feigua.cn

Catalogue

目录

1

服饰行业趋势洞察

2

服饰品牌营销解读

3

服饰带货主播分析

4

结语

01

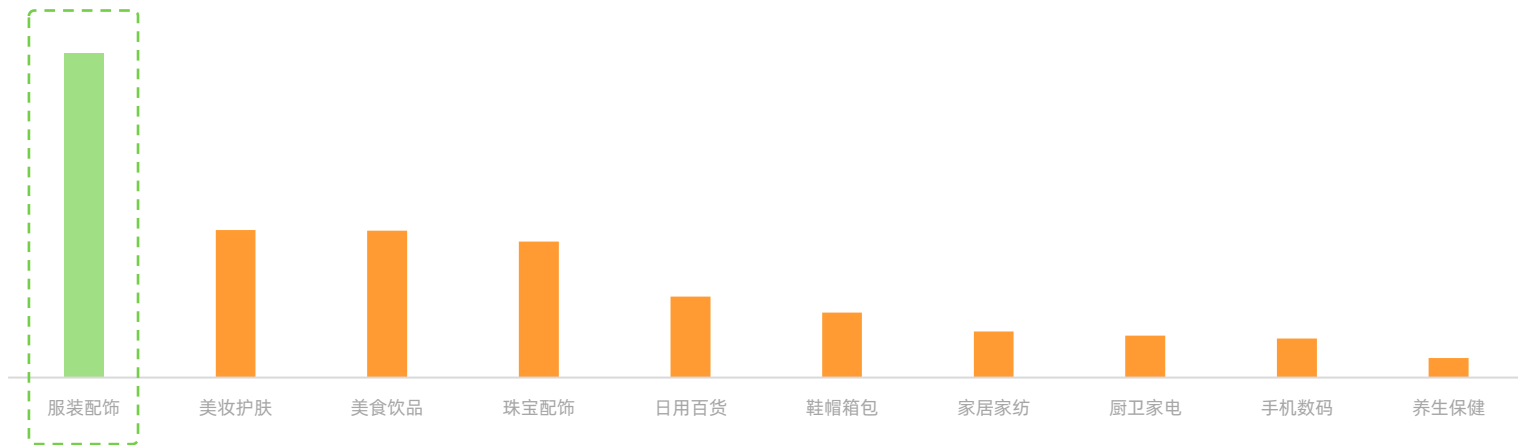
服饰行业趋势洞察

- 快手服饰行业迎来高速发展
- 高客单价服饰呈现爆发式增长，带动高客单价主播的繁荣

TOP10行业：服饰商品领跑快手全品类

服饰不仅仅是人们生活的刚需，更是消费者表达个性和追求审美的外在体现。2021年1-9月，纵观整个快手直播电商平台，服饰商品以销售额占比近 **30%** 的绝对优势，遥遥领先其他品类。

29.6%



数据说明：选取2021年1月-9月快手各商品分类直播带货预估销售数据，飞瓜数据快手版

快手官方积极扶持，推动服饰电商行业高速发展

2021年1-9月期间，快手官方举办的电商营销活动帮助众多服饰品牌和商家实现销售新突破。9月快手举办第二届“快手皮草节”，销售额环比日均增长 **349%**，总订单量超过 **70w**。高客单价优质服饰商品在快手已展现出强劲的上升势头和巨大的发展空间。

快手官方1-9月服饰相关电商活动



数据说明：部分数据来自快手官方公开电商数据，快手电商



品牌新日常：品牌自播+达人分销

过去：
品牌与达人合作带货

- 达人带货多用采销模式
- 达人负责采货、客服、发货、售后



现在：
品牌自播+达人分销

- 有利于沉淀品牌数据和品牌资产
- 是帮助品牌客户在快手形成长期营销阵地的基础
- 品牌客户的引入和成长，将带来货品的极大丰富



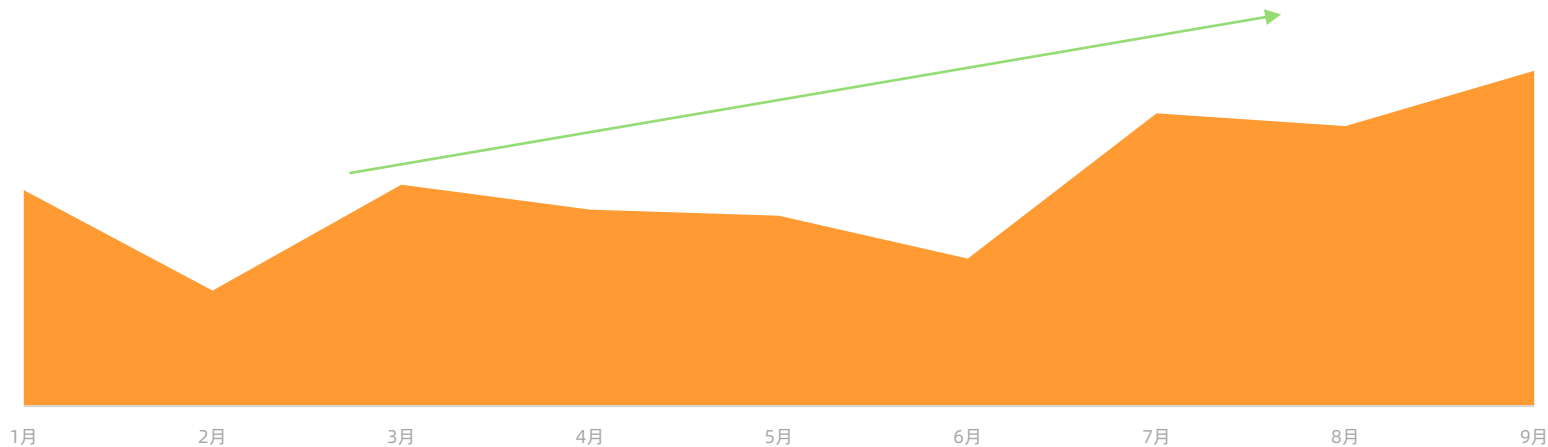
未来：
品牌与达人客户共繁荣

- 达成品牌和达人客户的GMV和ROI目标
- 使得更多品牌客户留存并形成规模
- 使更多专业卖货主播成长并盈利

服饰行业持续繁荣，商品数量呈现爆发式增长

服饰行业整体保持稳步上升，2月受春节和疫情影响服饰带货数量有所减少，其他月份稳中有升。换季期服饰商品供应数量显著增长，以满足消费者换季购衣的巨大需求。

服饰带货商品数量趋势

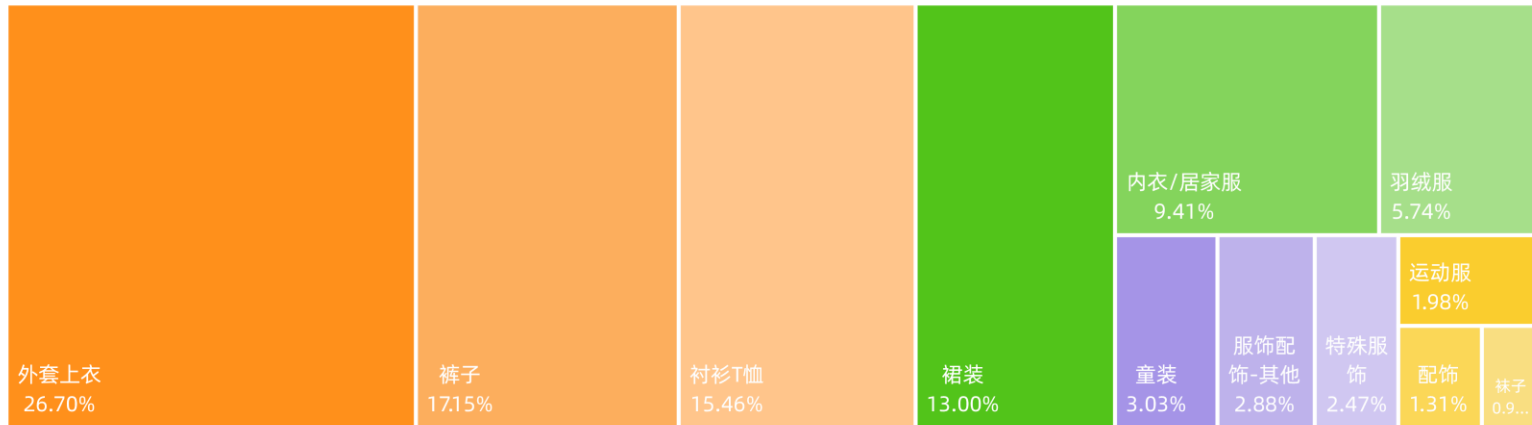


数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰直播带货预估销售数据，飞瓜数据快手版

市场呈现多品类发展，满足消费者个性化喜好

穿搭类服饰销售额占据了快手服饰的半壁江山：历经春夏秋三季，外套上衣、裤子、衬衫/T恤等穿搭类商品倍受消费者青睐。其中，外套上衣以超过 **26%** 的市场份额成为快手服饰细分品类冠军。

服饰细分品类直播销售额占比



数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰直播带货预估销售数据，飞瓜数据快手版

换季带来销量暴增，9月成为年内高点

服饰行业呈现强季节性特点，快手服饰品类的旺季出现在 **1、3、8、9月**。尤其3月受换季和“新疆棉花”事件的影响，国货服饰的热销带动整个市场出现大幅度的增长。抓住时下热点、紧跟换季节点、及时制定上新计划和精准选品是取得服饰品类销售增长的关键因素。

服饰直播销售额和销量趋势

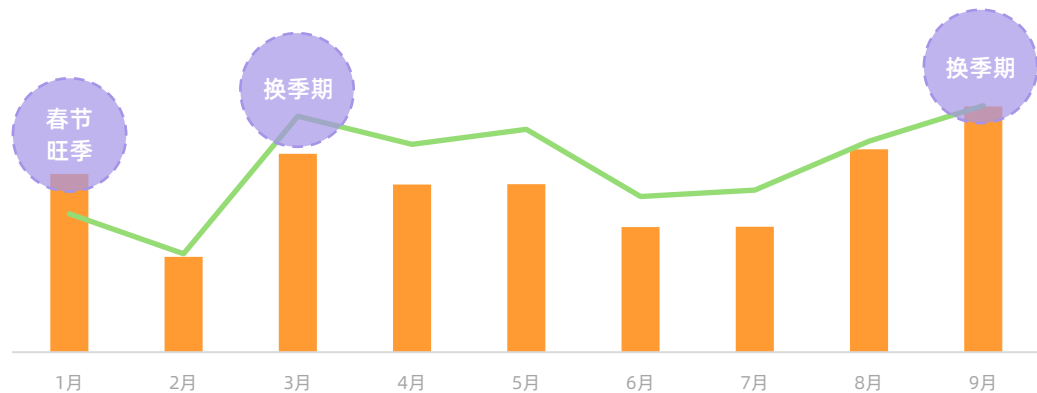
预估销售额 预估销量

3月份服饰直播销售额环比增长

107.8%

3月份服饰直播销量环比增长

139.9%



数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰直播带货预估销售数据，飞瓜数据快手版

换季带动高价服饰爆发式增长，满足更高消费需求

快手高客单价服饰商品销售额稳步提升，在秋冬换季期达到顶峰，8月高客单价服饰销售额涨幅超过 **300%**。当下是羽绒服、皮草大衣等高客单价商品入局快手服饰行业的最佳时间点。

高客单价服饰直播销售额趋势

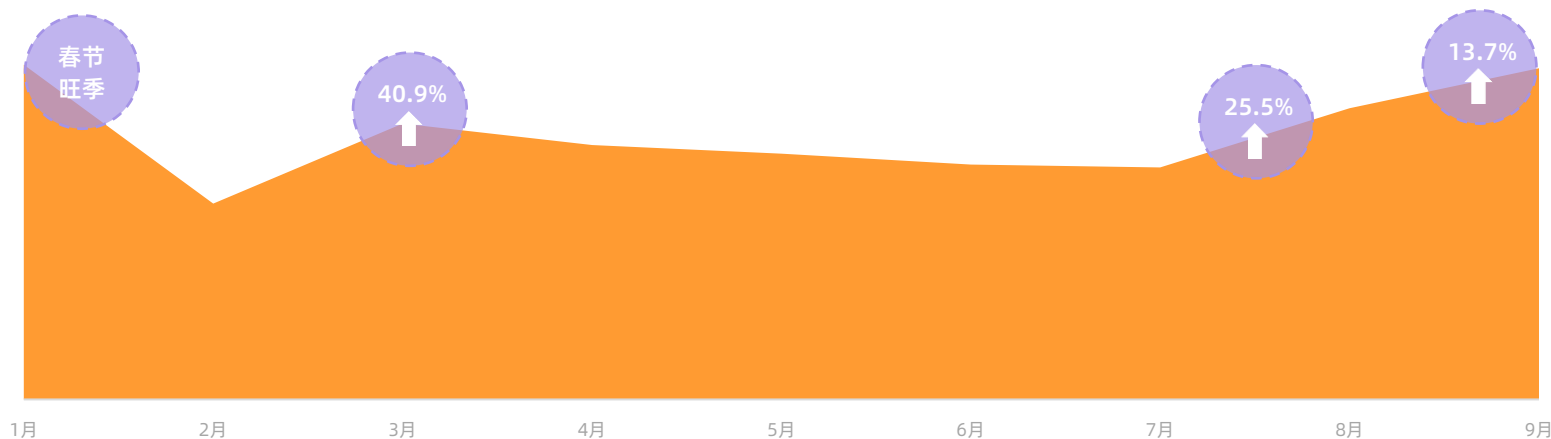


数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰直播带货预估销售数据，飞瓜数据快手版；高客单价指价格超过500元的服饰商品

客单价的提升，催生高端服饰主播繁荣增长

1、3、8 和 9月 高客单价主播数量上升明显，3月高客单价服饰带货主播数量增长超过 **40%**。快手消费者不再只追求高性价比，对高价优质好物的需求也逐步增长，现在是高端服饰主播入局快手服饰行业的好机会。

高客单价服饰带货主播数量趋势

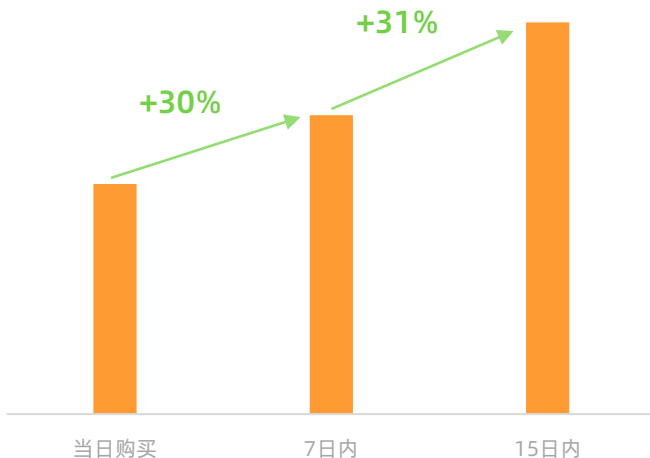


数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰直播带货预估销售数据，飞瓜数据快手版；高客单价服饰带货主播指卖过价格超过500元的服饰商品的主播

高粘性带来高转化，粉丝价值进一步释放

随着时间推移，粉丝购买人数持续叠加，后链路转化持久

粉丝购买人数



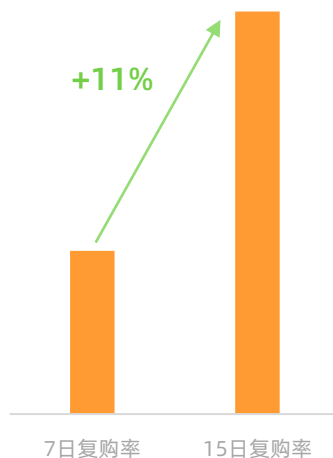
粉丝复购价值高

15日内复购率



时间推移复购递增

粉丝复购率



02

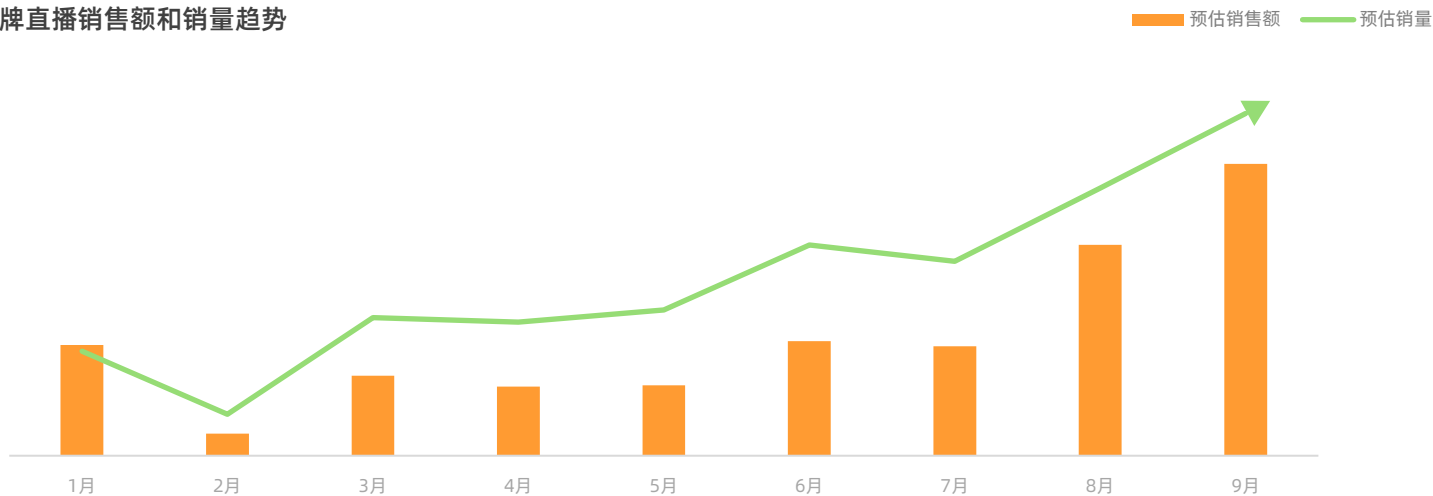
服饰品牌营销解读

- 品牌加速布局快手平台，品牌自播蔚然成风
- 品牌自播常态化
- 磁力金牛助力品牌自播高速增长

快手服饰品牌加速崛起，成为消费趋势风向标

随着老铁们消费能力的逐步提高，快手开始成为越来越多品牌的推广新阵地。近9个月不少服饰品牌方在快手撰写成功生意经，其中9月份服饰品牌销售额创今年历史新高。

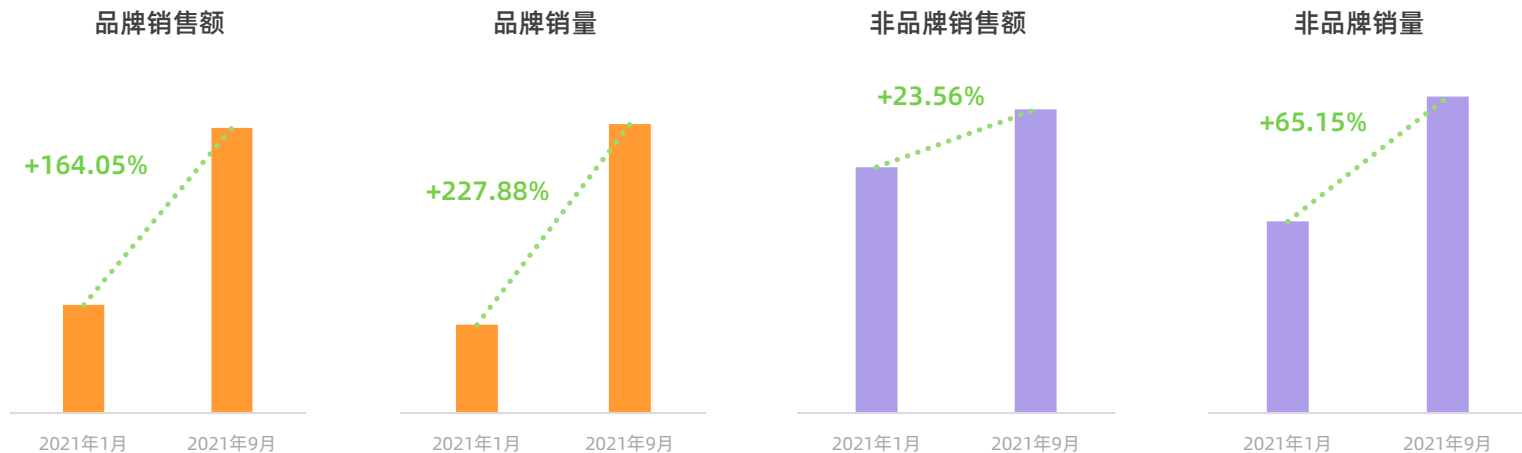
服饰品牌直播销售额和销量趋势



数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰直播带货预估销售数据，飞瓜数据快手版

快手服饰品牌迅速布局，增速超越非品牌

快手服饰品牌市场继续高歌猛进，销量销售额双丰收。今年1-9月快手非品牌服饰市场呈现稳步增长趋势，品牌服饰销售数据更是增长迅猛，销售额增幅超 **164%**，销量更是增长了 **227%**。可预见的是，快手品牌服饰正在被越来越多消费者所信赖，未来市场想象力无限。



数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰直播带货预估销售数据，部分数据已做脱敏化处理，飞瓜数据快手版

众多知名服饰自播走向日常，开启自播营销新局面

上半年在快手的品牌商家经营方法论下，许多品牌自播成效显著，吸引了更多知名服饰品牌入局快手品牌自播。从基于品牌人设打造自播矩阵，到联合达人分销打响知名度，再到常态化直播引发复购，让品牌在快手实现可持续新增长。

建立
自播矩阵

达人+自播
强强联手

常态化
带货直播



抓住品牌自播风口，磁力金牛助力品牌弯道超车



亨帝诗

主要受众：女(80%)，31-35岁(32%)

亨帝诗是隶属于海宁欧伦服饰有限公司旗下的皮草高端女装品牌，集皮草服装的研发、生产、销售为一体，专注于皮草服装行业已有三十年的历史。是目前国内皮草服装品牌中的知名品牌。

近30天数据

关联直播数	客单价	预估GMV
22	666.34	2037.8w

亮点数据

- 8月29日单场GMV破 **1200万**
- 快手皮草节三天GMV超 **2500万**
- 粉丝复购率高达 **80%**



深入平台玩法，不断突破自身边界再创新高

“亨帝诗”早期入局快手，2021年7月已积累**330w** 粉丝，率先进入品牌账号稳定期，但GMV遇发展瓶颈；8月与磁力金牛行业运营合作，借助磁力金牛同时搭载平台活动“快手皮草节”，成功实现放量GMV突破新高，同时带领日销跨步一个台阶。

未接入磁力金牛

- 日均GMV **180W+**
- 整店ROI **15**
- 客单价均 **500**

使用磁力金牛投放

- 日均GMV **800W+**
- 整店ROI **17.8**
- 客单价均 **700**

*备注：数据为“快手皮草节”三天的活动数据

品牌自播借力磁力金牛精准涨粉，销售持续突破



乐町

主要受众：女(88%)，18-24岁(38%)

乐町(LEDIN)以“be ANOTHER 无乐不作”为品牌理念，强调自由、充满好奇心的“少女感”。客单价高，受众瞄准追求品质的Z世代可爱女孩。

近30天数据

关联直播数	客单价	预估GMV
42	230	154w

直播表现

乐町品牌自播号入驻快手仅1个月内，乐町品牌日均GMV上涨 **5倍**，并在8.20和8.27接连刷新单场成交记录 **20w+** 和 **50w+**。
爆款“休闲少女西装套装”以 **179元** 的价格单日创造GMV超过 **13w**。

磁力金牛助力乐町精准涨粉，GMV持续突破

8月开始正式布局快手自播，乐町与磁力金牛行业运营团队高度配合，执行力强，每日复盘直播数据。乐町用磁力金牛在活动前进行集中性的精准涨粉，批量发布优质短视频预热，开播7天实现日 **ROI 10+**，开播13天 **ROI 11+**，粉丝突破 **13.9w**。



重视主播培养

将穿搭融入视频创意
打造主播人设



磁力金牛快速带量

根据直播间效果及时调
整磁力金牛的投放



商品快速更新换代

爆款反复上架
新品频繁更新吸引复购

03

服饰带货主播分析

- 主播生态稳健发展，信任打破增长瓶颈
- 因为信任所以购买，磁力金牛激活信任背后的购买力

直播常态化成行业共识，饭后开播提高直播转化

服饰主播月均直播场次达到 **20场** 以上，带货直播已成常态化。**上午9点、下午13点 和 晚上19点** 是最多服饰主播选择的开播时间点，选择用户饭后的活跃时间点开播，可以最大程度提高直播转化。

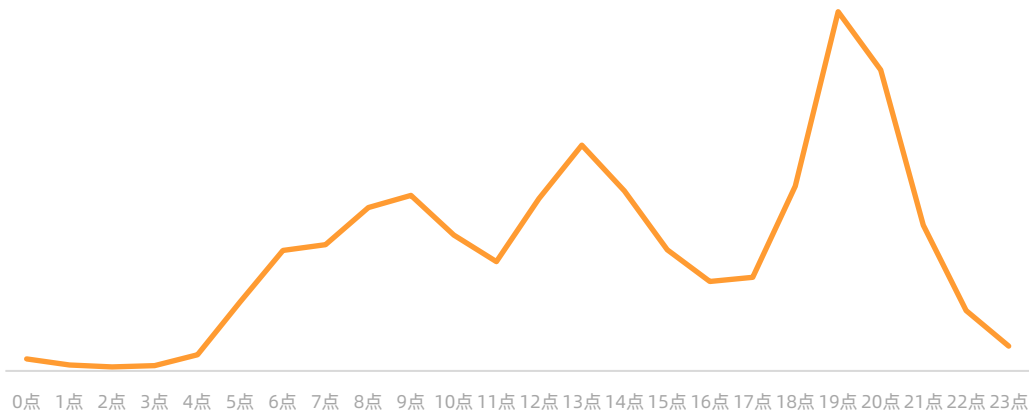
服饰直播开播时间场次数量分布

月均直播场次

20+

场均直播时长

2.5小时

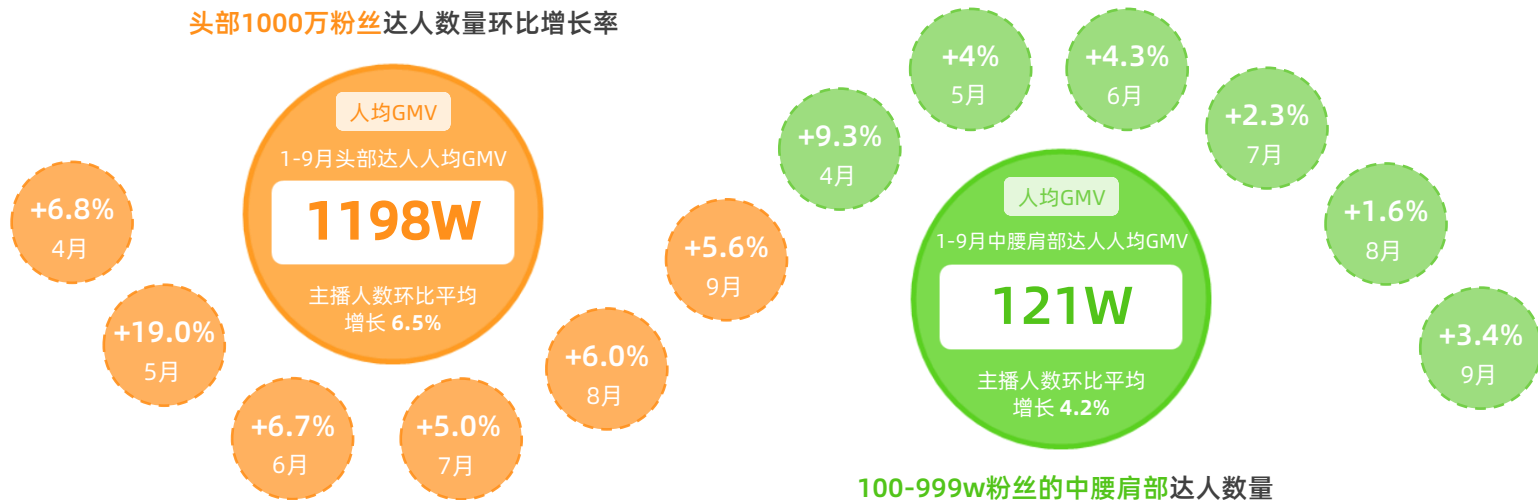


数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰带货主播直播预估数据，飞瓜数据快手版

头部达人领跑行业，肩腰部达人成中流砥柱

服饰头部达人个人带货能力更强，人均带货销售额领跑整个服饰行业，4-9月达人数量持续增长，平均环比增长率 **6.5%** 。
6月开始肩腰部达人数量稳定在 **2000人** 左右，是服饰直播行业的中坚力量。

头部1000万粉丝达人数量环比增长率



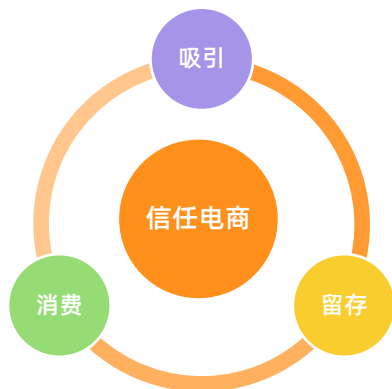
100-999w粉丝的中腰部达人数量

数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰带货主播预估销售数据，仅统计服饰商品带货销售额，飞瓜数据快手版；头部达人：粉丝≥1000万，肩腰部达人：粉丝≥100万，<1000万

优质内容建立信任感基石，沉淀精准私域流量

随着用户消费习惯的不断发展，短视频种草已然成为电商的重要组成部分。以优质的种草内容，更能深度触达目标用户，驱动商家、品牌生意新增长。

借助优质短视频内容吸引精准目标用户



成功种草消费
优质购物体验刺激复购

用户转化成粉丝
持续互动提升留存

服饰主播视频常见的题材类型



时尚穿搭街拍

代表主播：@Syali 大鸭梨、@小然教搭配



产品细节展示

代表主播：@MiMi在广州开服装厂、@石家庄蕊姐、@华姐MIRUI



剧情演绎种草

代表主播：@金大班日常穿搭、@雪狗巴扎嘿

信任感打破粉丝量束缚，潜力达人蕴含无限可能

「CC大彤彤」依托10余年的女装创业经验，加上日常短视频种草和高品质服饰做工，迅速与粉丝建立起了深厚的信任关系，在9月份举办的第二届“快手皮草节”活动中发挥出强劲的带货潜能。



CC大彤彤

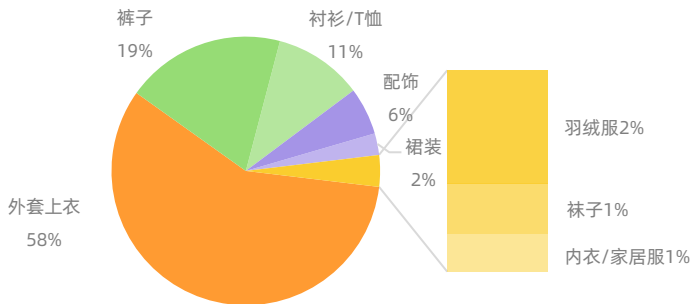
粉丝：**67w**

主要受众：31-40岁(60.2%)

近30天数据

带货直播数	客单价	预估GMV
15	364.83	4854w

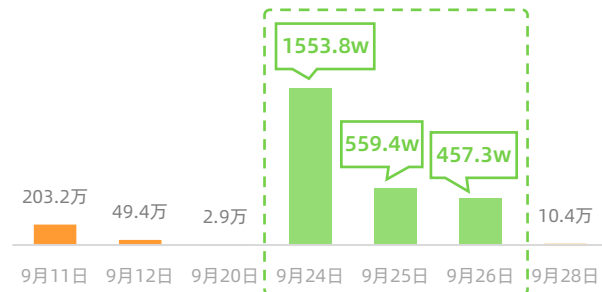
主播各品类销售额占比



借助“快手皮草节”实现销售大爆发

依托皮草节IP优势和快手官方扶持，「CC大彤彤」3天GMV达 **2570w**，其中9月24日单日GMV达 **1553.8w**，突破历史新高，环比历史峰值增长 **40%**。

“快手皮草节”带货数据



数据说明：选取2021年1月-9月快手服装配饰直播带货预估销售数据，飞瓜数据快手版

信任感激发老铁强购买力，用户消费力全面释放



徐杉

穿搭

粉丝：513.3w，内容标签：时尚搭配

近30天数据

关联直播数	客单价	预估GMV
23	563.8	8140w

直播表现

徐杉的直播带货货品丰富，质量高，全场品类以服饰、箱包、时尚配饰为主，覆盖Prada、Dior、MK等一线知名国际大牌。

2021年10月15日，上海时装周快手首发设计师场1小时销售破200w，多款单品破百万销售，整场销售3000w。

磁力金牛助力徐杉精准涨粉、涨销量

今年5月，徐杉牵手磁力金牛，当月带来近30w精准奢侈品购物粉丝的增长；通过磁力金牛加大关注页、发现页的投放激活老粉，带动销量提升。近期直播，1小时GMV突破200w。



短视频强化人设

好物种草
加深大众认知



磁力金牛带增长

多渠道曝光，拉粉，激活老粉
拉动直播投产，提高销售



沉浸式直播带货

调动粉丝
积极性和参与度

04

结语

Epilogue

结语

作为快手直播市场份额最大的服饰品类，2021年上半年服饰大盘销售额在平稳中上升，快手服饰行业依然存在着巨大的机会。

特别是服饰品牌商品，近半年来增长明显，9月份GMV更是创下历史新高，消费者对于服饰的品牌和品质需求越来越高。在这个大背景下，快手品牌自播号发展迎来了前所未有的快速发展契机。众多品牌在快手借助自播号的优秀表现，短时间内粉丝暴涨，销量翻番，实现弯道超车。

有很多快手服饰成功案例离不开快手官方营销工具磁力金牛的赋能。磁力金牛是快手一体化电商营销平台，对于商家在带货中出现的冷启动、0粉开播、如何提升直播流量、如何提升直播带货GMV、如何提升ROI，以及店铺的搭建、素材的制作、营销数据的打通、投放策略建议等问题都能在磁力金牛平台获得系统性的指导。磁力金牛将根据不同快手商家的调性，制定个性化的增长策略，匹配精准流量，最终提高销售额。磁力金牛是快手电商生意的加速器！用磁力金牛，助力生意稳定增长。

2021-2022年快手服饰电商会展现怎样精彩的风景，我们一起拭目以待。

Attention

飞瓜数据快手版



关注公众号
获取更多快手资讯

飞瓜数据快手版是快手全场景数据分析平台，集直播带货、电商选品、流量变现为一体的新媒体数据服务商，提供全维度实时直播监控，发掘爆款商品，智能匹配带货达人，有利助力新媒体、新电商变现。

欢迎前往体验：ks.feigua.cn



飞瓜快数APP
随时随地掌握快手数据



快手商业洞察
扫码关注获取更多资讯



快手服饰&母婴行业运营
直联官方运营共建品牌成长