



2025 抖音电商彩妆护肤 营销趋势报告

关于有米云

有米云（有米科技股份有限公司）是专业的营销大数据与内容资产协作管理平台。公司成立于2010年4月，于2015年挂牌新三板上市（834156），并连续八年入选创新层，曾入选工信部“中国互联网百强企业”。

关于有米有数

有米有数作为有米云旗下的新电商营销大数据分析平台，提供抖音、快手等平台的商品及营销数据，助力商家提升全链路效率。

报告简介及数据说明

有米有数出品《2025抖音电商彩妆护肤营销趋势报告》。该报告依托有米有数平台在2023年至2024年期间累积的全年度数据，全面剖析了彩妆与护肤行业在抖音的现状。其内容覆盖销售动态趋势、细分品类赛道、品牌间竞争格局、消费者行为及偏好的深刻洞察，以及品牌核心卖点的精准提炼。

关注有米有数 ↓



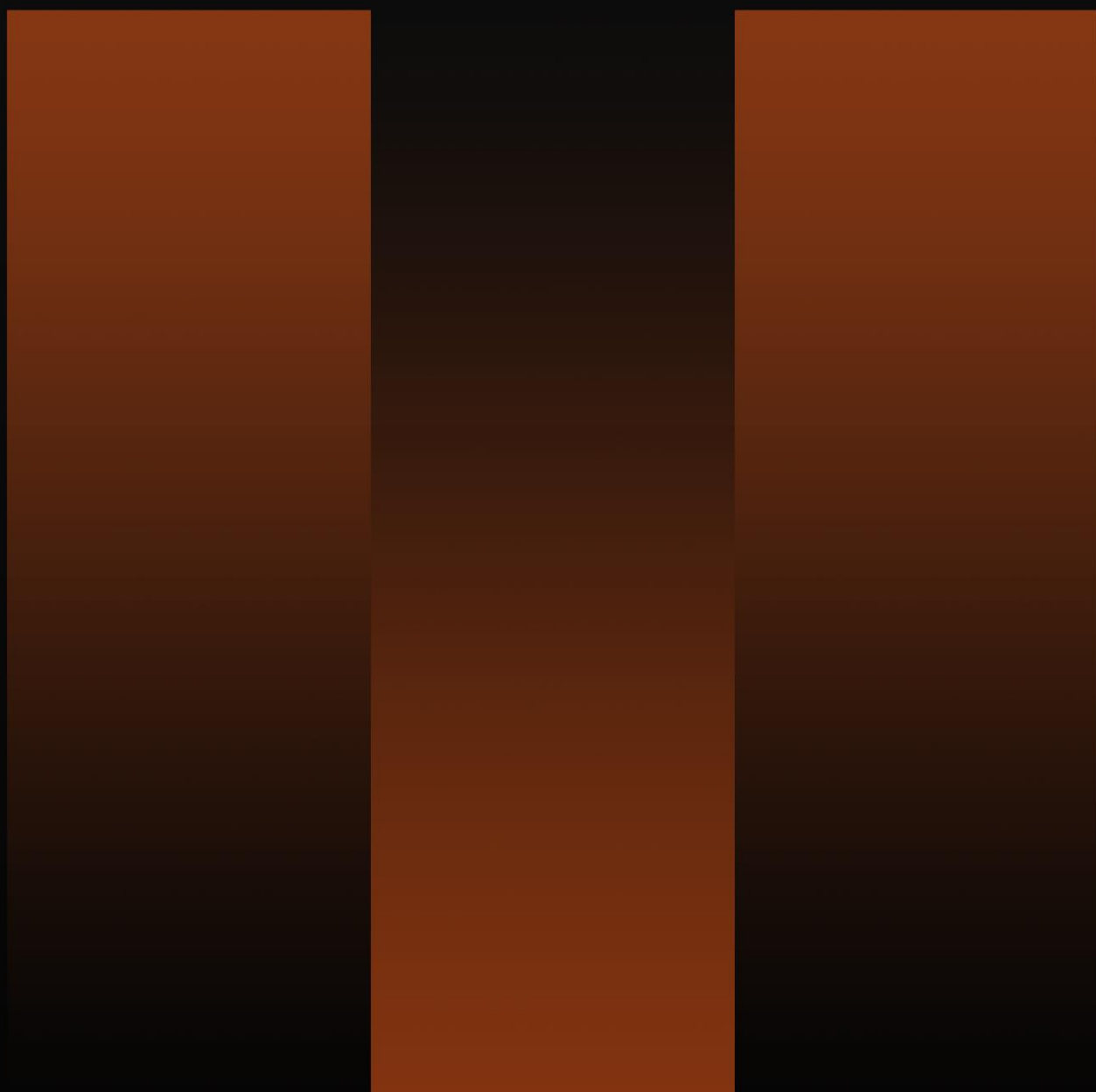
领取产品试用
请在公众号内输入“1”

内容合作/数据定制
请在公众号内输入“2”

目录

- 1 大盘销售趋势** P5-P6
- 2 行业市场分析** P8-P12
- 3 消费者洞察** P14
- 4 品牌卖点洞察** P16-P26





1

抖音大盘 销售趋势

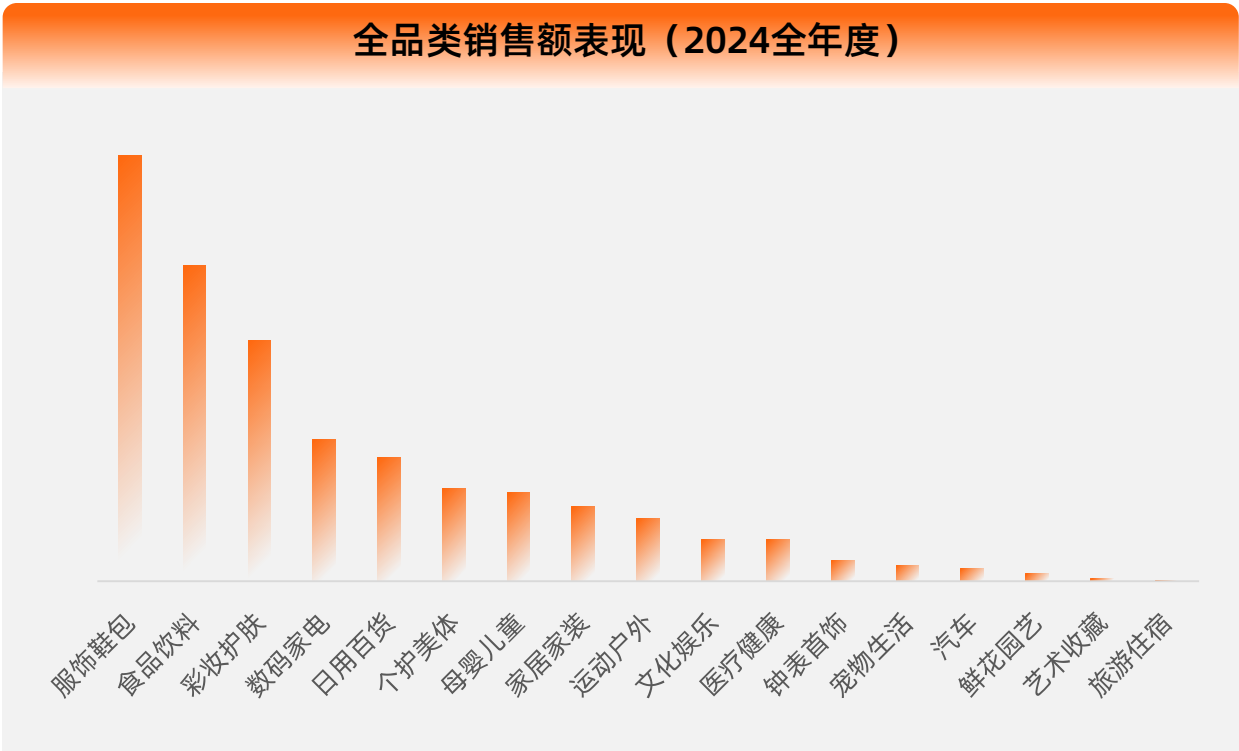


国货美妆崛起已成趋势

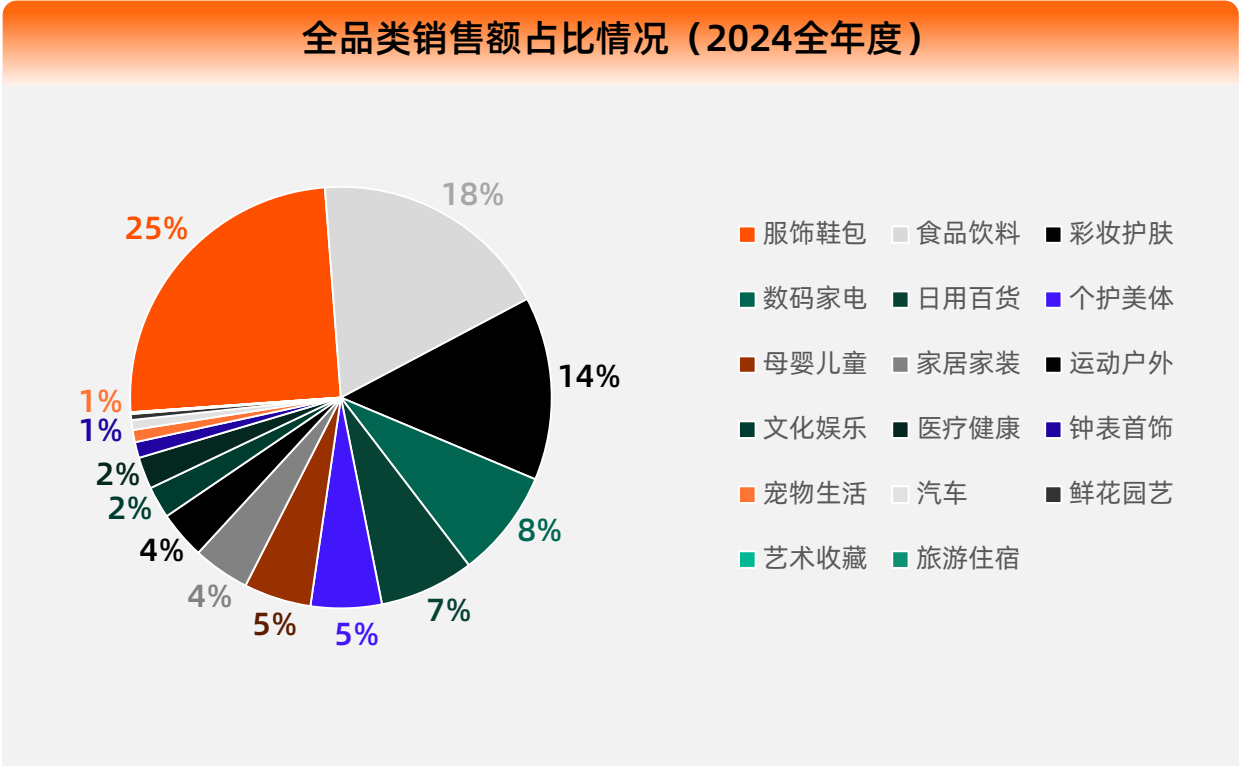
在抖音，服饰鞋包和食品饮料依然稳坐主力军宝座，共同占据了平台整体GMV的40%以上份额。2024年，韩束、珀莱雅、Funnyelves方里等赶超一众国际大牌，持续拉高彩妆护肤行业GMV 的天花板。

尽管彩妆护肤市场看似高度饱和，但永不缺乏黑马品牌。岁末之际，初代抖品牌「素说美丽」凭借明星单品“第五代胶原大E眼膜”杀出重围，实现了销售额破亿的佳绩。

全品类销售额表现（2024全年度）



全品类销售额占比情况（2024全年度）



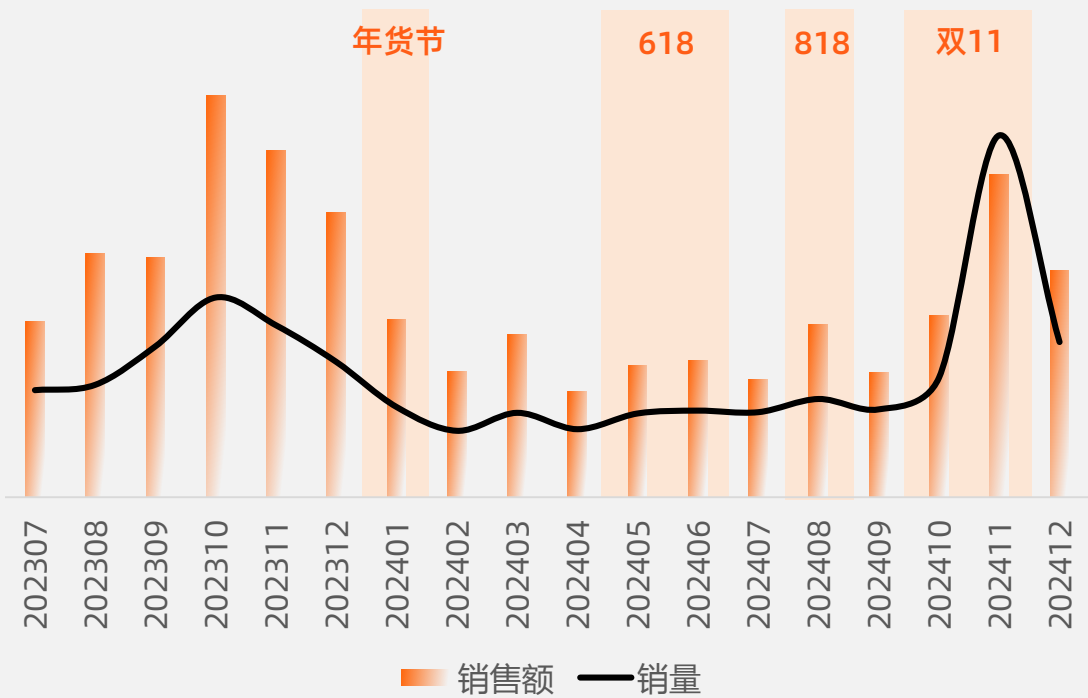
数据来源：有米有数，时间周期为2024年1月1日-2024年12月31日

抖音电商大促撬动新生意

2024年，抖音彩妆护肤行业迎来4波小高峰：好物年货节、618大促、818大促以及双11。因香水、水乳面霜这类美妆产品作为人们新年礼物的热门选项，一定程度上拉动了彩妆护肤市场的增长。

抖音好物年货节期间，193个品牌成交破千万。在618大促，人们带着“趁优惠，买一次囤一年”的心思，成就了彩妆护肤销售额140亿+的成绩单。而一年一度的品牌大考——双11大促期间，50+个品牌的销售额破亿，其中国货品牌占据60%以上，可见国货美妆势力在进一步崛起。

月度销量&销售额趋势变化（2024全年度/彩妆护肤）



抖音好物年货节

193个
品牌成交破千万

抖音商城618

140亿+
彩妆护肤GMV

抖音双11大促

50+
品牌GMV破亿
国货占60%以上

数据说明：抖音好物年货节、抖音商城618等部分的数据，源自抖音电商，其余数据来源有米有数



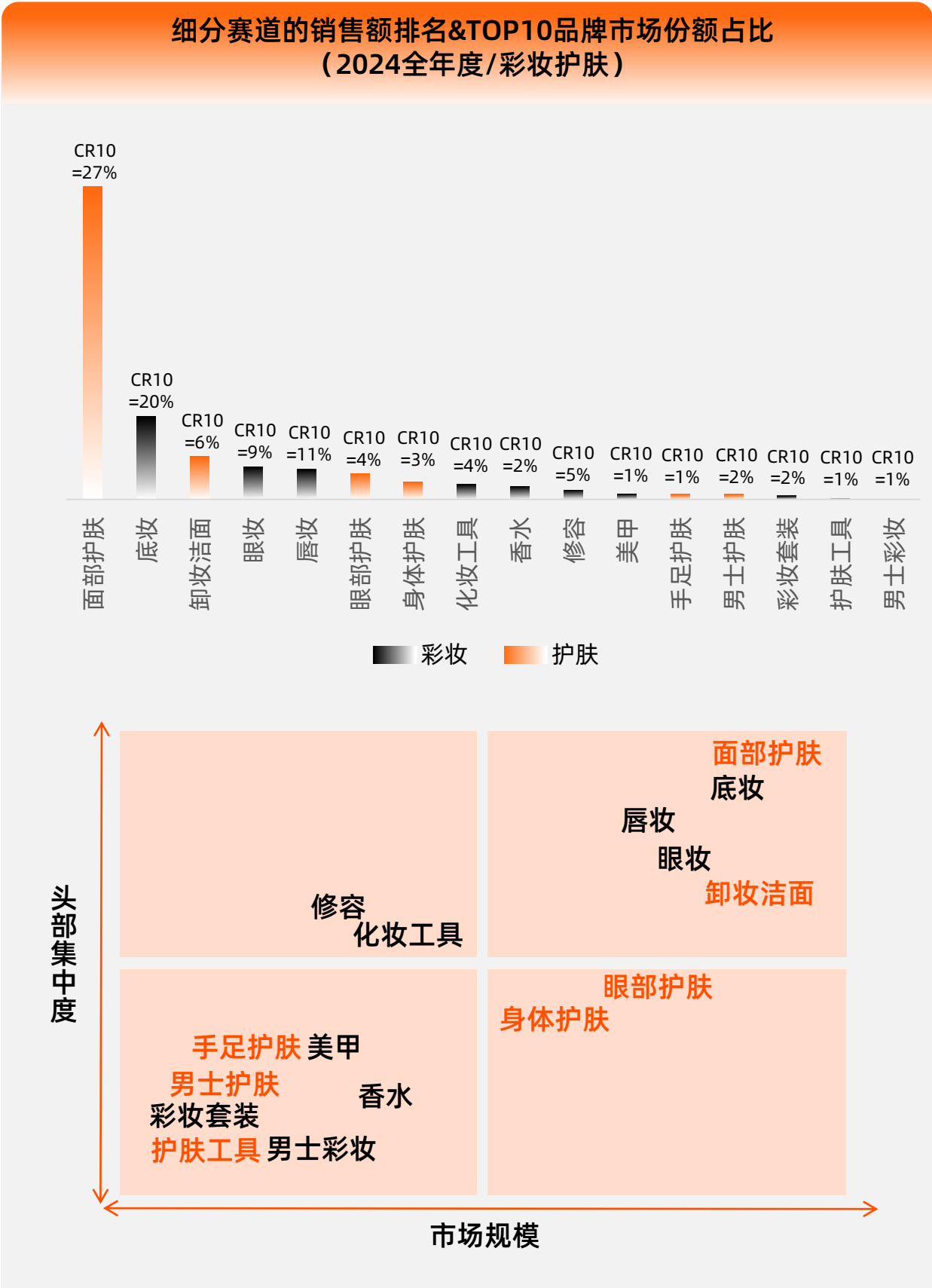
2

彩妆护肤 行业市场分析



卸妆洁面&香水，新锐的机会点

卸妆洁面市场虽大，但集中度适中。在选择洗面奶、卸妆水等产品时，消费者既不完全迷信大品牌，也不敢购买无牌产品，因此为那些定价适中、性价比性质比都不错的新锐国货品牌提供机会。另外，香水市场集中度低，成本低溢价高，适合在内容电商以视觉呈现香味，如雨后茉莉的味道，通过结合茉莉与雨景，让顾客“感受”香味。

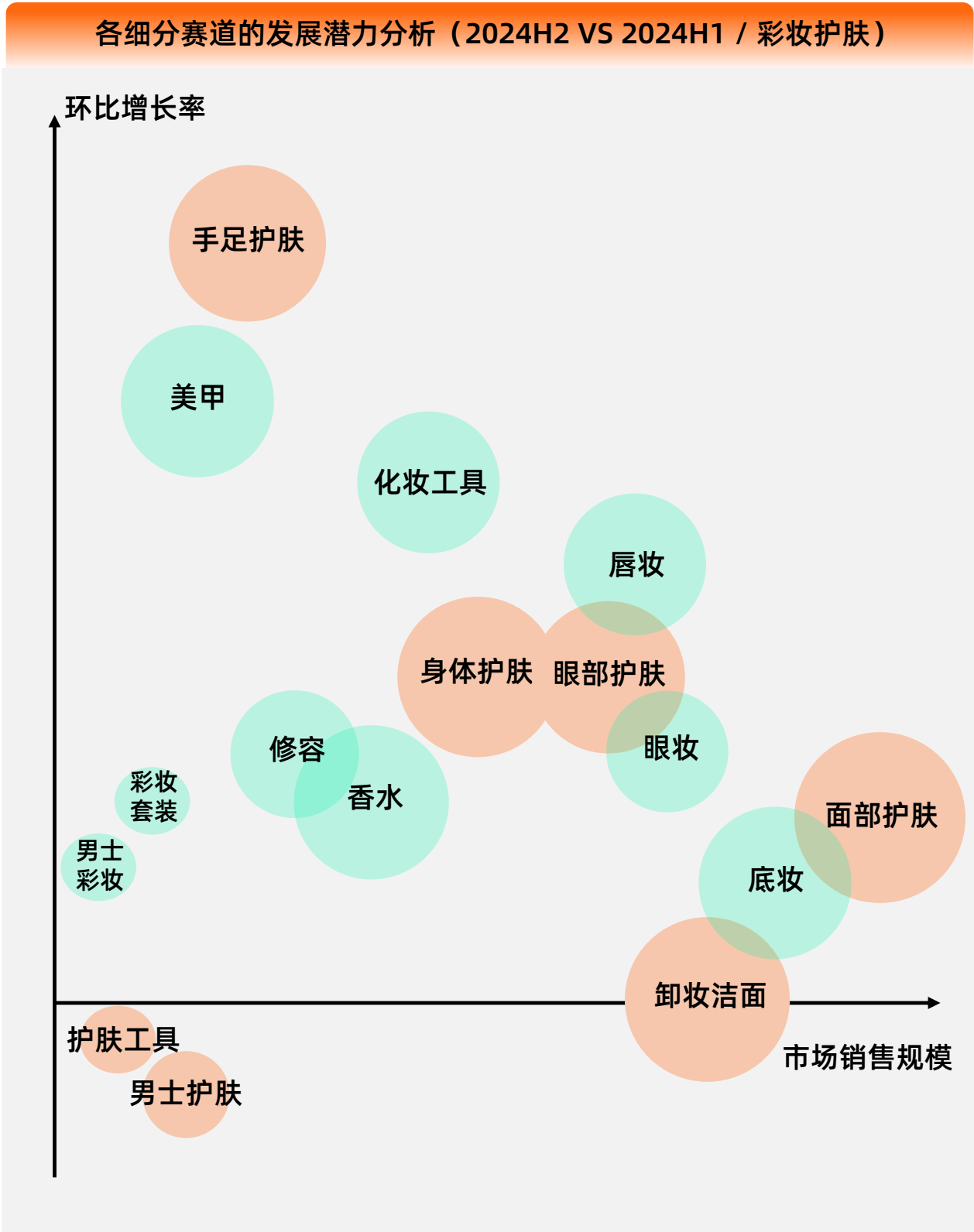


数据来源：有米有数，时间周期为2024年1月1日-2024年12月31日。CR10以彩妆、护肤对应赛道的TOP10品牌销售额为数据

彩妆护肤：竞争现状与新锐机遇

底妆与面部护肤领域虽然在市场份额上占据领先地位，但增长放缓，且供大于需，竞争异常激烈。香水市场无论在市场销售规模还是增长率，都表现出色，是一个值得关注的潜力赛道。

此外，身体护肤、眼部护肤和唇妆赛道的发展潜力也十分可观。对于身体乳、眼部精华和口红等产品，消费者的品牌忠诚度通常较低，更乐于尝试新品牌。这为新锐品牌提供了难得的突围机会。



数据来源：有米有数，时间周期为2024年1月1日-2024年12月31日。CR10以彩妆、护肤对应赛道的TOP10品牌销售额为数据

彩妆：持续狂飙，领先国际大牌

在彩妆市场，TOP 10 品牌占据了28%的份额，其中仅圣罗兰一个国际品牌上榜，其余九席均被以头部彩妆品牌花西子为代表的国货品牌所包揽。此外，排名第11至第50的品牌，特别是毛戈平、芭贝拉、FOREVER KEY、可啦啦、完美日记等国货美妆品牌，合计占据了45%的市场份额。



护肤：外资逆袭，国货保卫战打响

在护肤市场，TOP 10 品牌占据了22%的份额，韩束断层领先其它护肤品牌。十大品牌中，国货品牌与国际大牌各包揽五个席位，呈现国货与国际品牌互相角力的局面。此外，排名第11至第50的品牌，合计占据了26%的市场份额，以HBN、丸美、温博士等国牌为代表。



数据来源：有米有数，统计彩妆销售额TOP100品牌，以及对应排名内的市场份额占比，时间周期为2024年1月1日-2024年12月31日

彩妆护肤高增长品牌

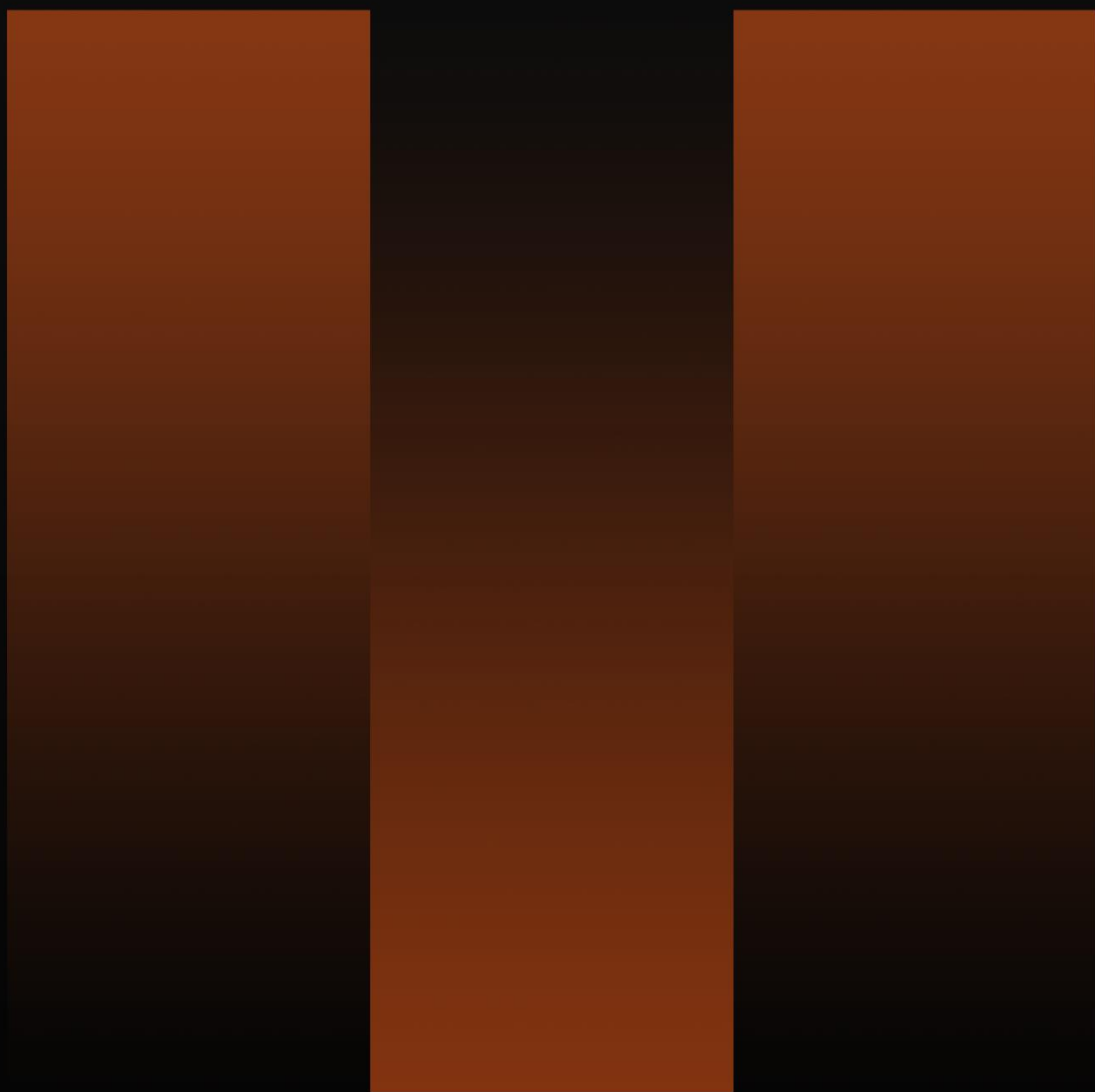
高增长品牌及TOP商品（2024全年度/彩妆）

销售额增速（2024全年度）	高增榜	TOP商品
397%	Girlcult构奇	不沾杯哑光唇釉
235%	Funnyelves方里	柔焦蜜粉饼
163%	修可芙	小方盒气垫粉底液
106%	芭贝拉	绒雾定焦粉饼
104%	透之谜	沁润水光双层气垫
87%	PUCO	气垫腮红泥
51%	巴黎欧莱雅	复颜抗皱水乳套装
38%	FOREVER KEY	雕塑修颜液
31%	PIARA	纤长卷翘定型睫毛膏
24%	花知晓	小集邮礼盒

高增长品牌及TOP商品（2024全年度/护肤）

销售额增速（2024全年度）	高增榜	TOP商品
137%	左颜右色	控油祛痘男士洗面奶
110%	自然堂	娇颜亮润美白礼盒
101%	可复美	胶原棒
99%	韩束	红蛮腰礼盒
94%	达肤妍	B5面膜
67%	丸美	第三代胜肽小红笔眼霜
64%	珀莱雅	红宝石精华面霜水乳套装
63%	谷雨	雪肌水乳套装
49%	素说美丽	多重重组胶原蛋白眼膜
46%	毛戈平	光感美肌无痕粉膏

数据来源：有米有数，时间周期为2024年1月1日-2024年12月31日



3

彩妆护肤 消费者洞察

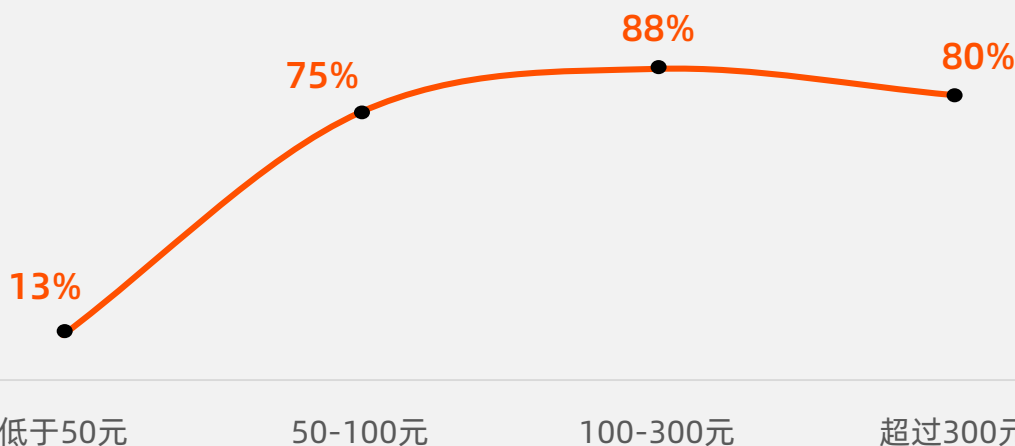


贵替美妆品成自我奖励新宠

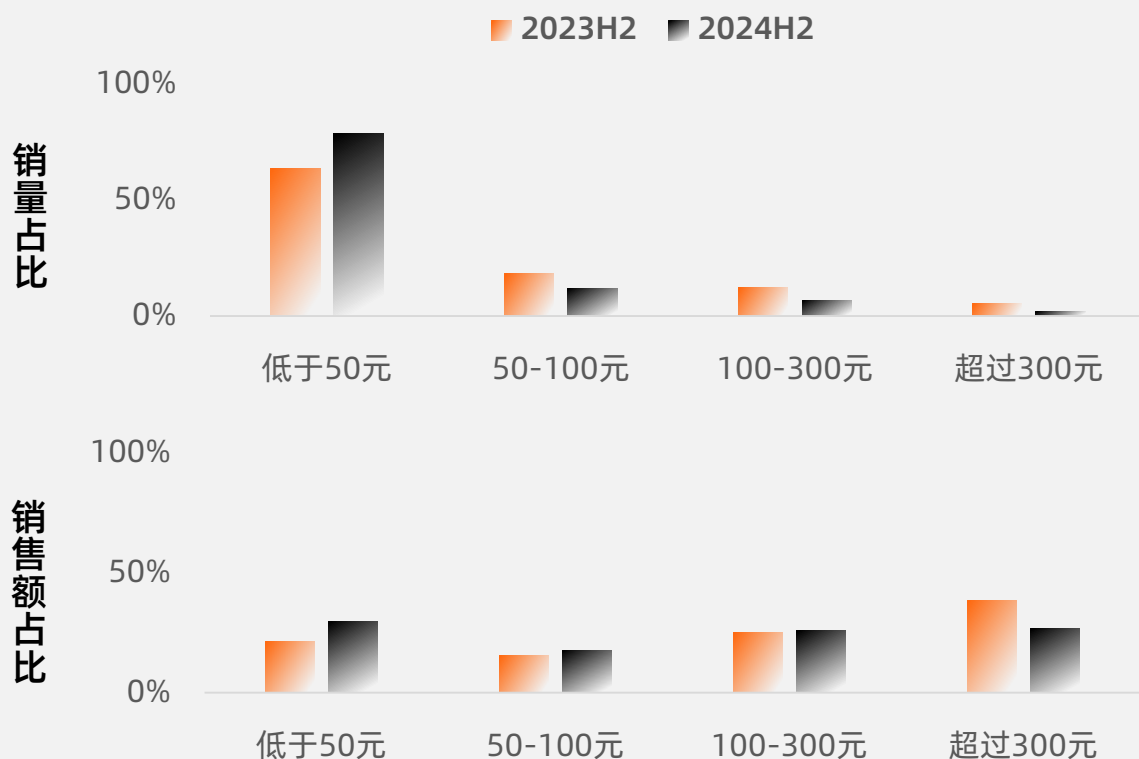
2024下半年，彩妆护肤商品的客单价迎来全线增长，呈现一片经济低迷下的“精致消费”。相比于动辄几千几万块的名包名表，300块左右就能买到超高性价比的产品，成了消费者“奖励自己”的不二之选。

面对50元以内价格亲民的护肤品，消费者反而更舍得购买100-300元内的“贵替”。支付一定的溢价，买来好体验好心情，这何尝不是一种精明的消费哲学。

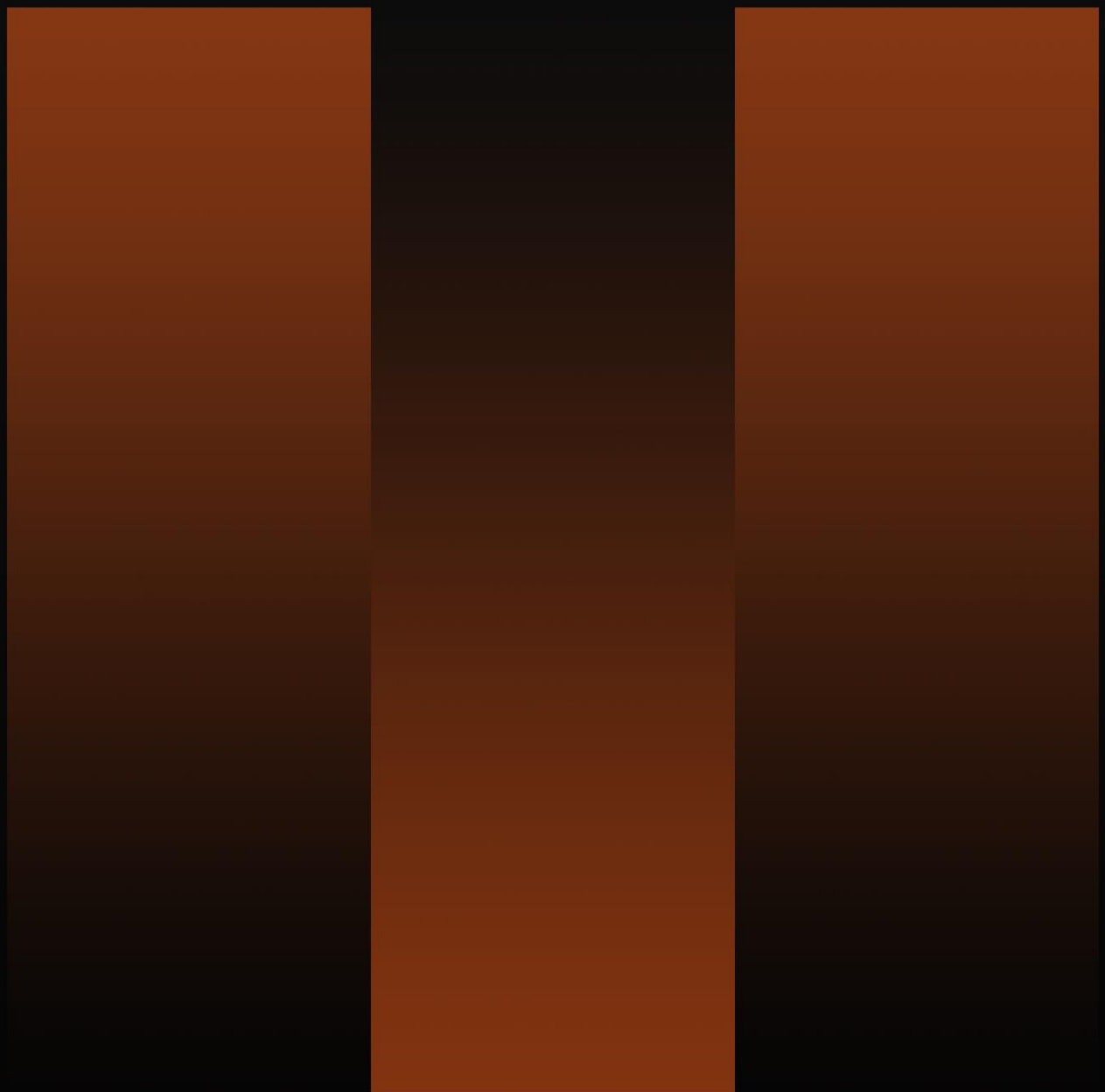
各价格带的平均客单价增长率（2024H2 VS 2023H2 / 彩妆护肤）



各价格带销量&销售额占比变化（2024H2 VS 2023H2 / 彩妆护肤）



数据来源：有米有数，时间周期为2023年7月1日-2023年12月31日、2024年7月1日-2024年12月31日



4

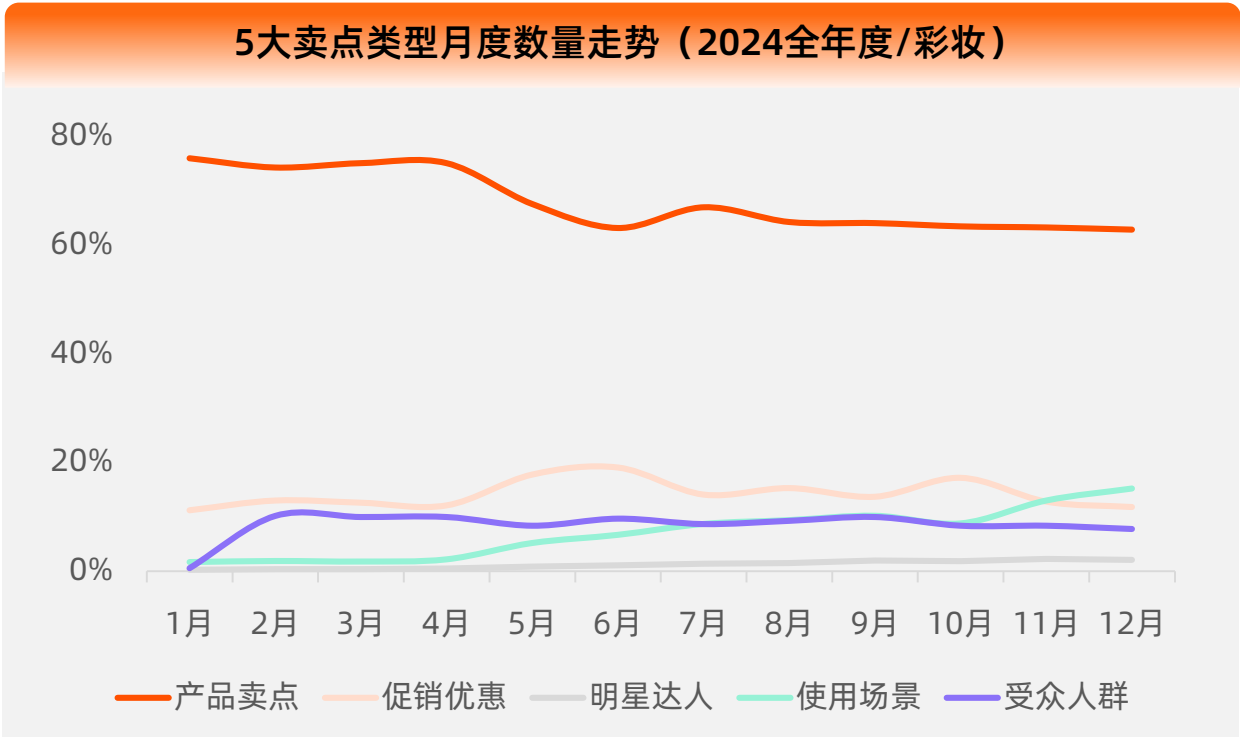
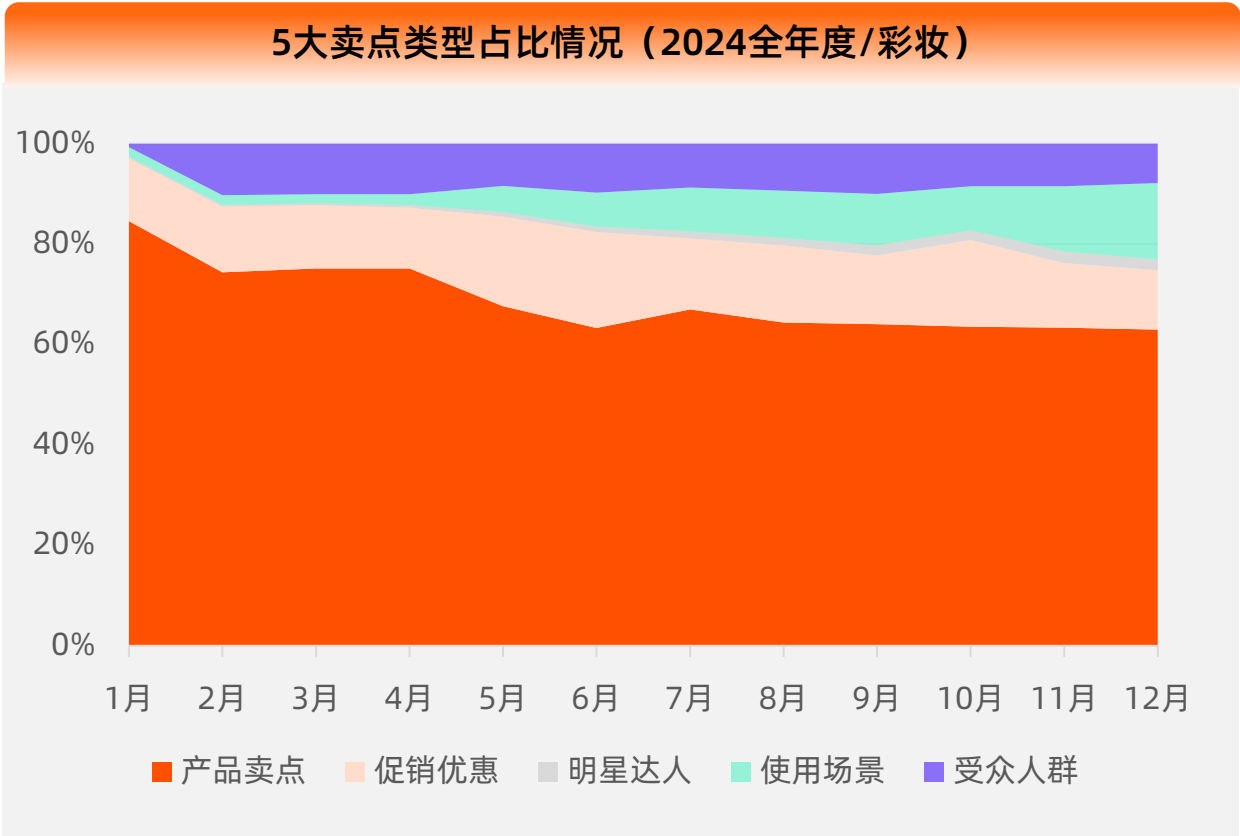
彩妆护肤
品牌卖点洞察



五大卖点类型布局-彩妆

在策划广告营销素材时，彩妆品牌主要聚焦于产品卖点与促销优惠。其中，产品卖点的运用尤为广泛。

在2月情人节，品牌增强受众人群的关键词布局，比如“你老婆”、“女神”、“男朋友”等关键词，更多地触达消费者购买礼物给另一半。而在618大促，品牌则侧重于“618限时福利”、“618宠粉大促”等促销优惠信息的传播，以此促进销售转化。



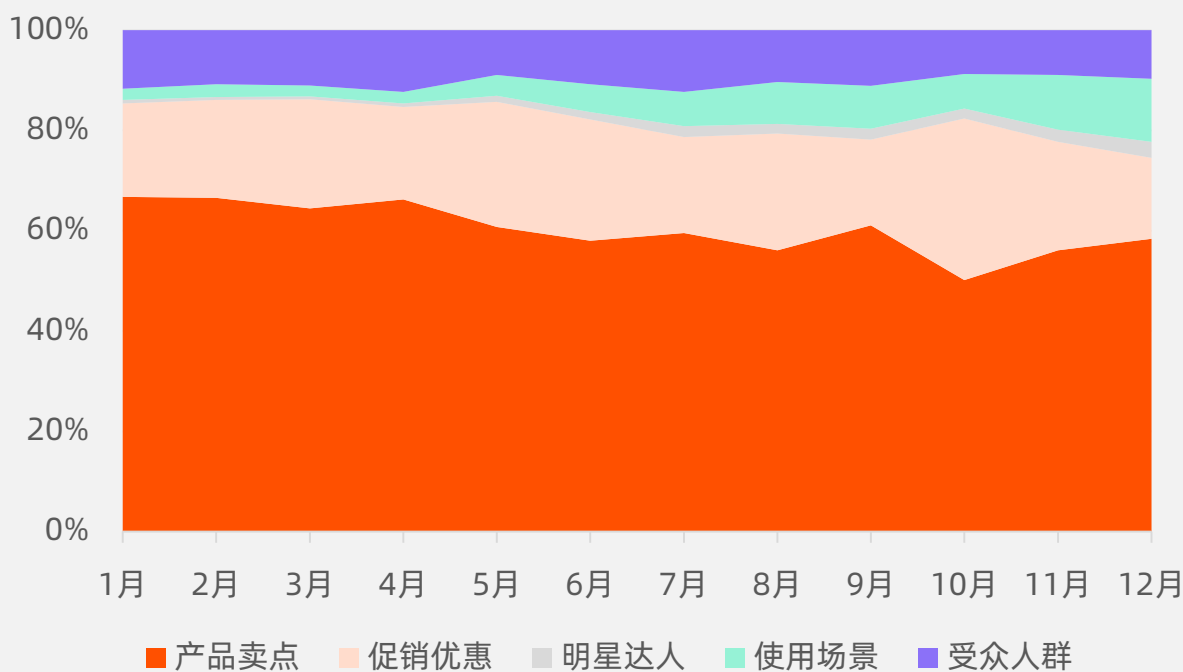
数据来源：有米有数，统计彩妆TOP100品牌在2024年（1月1日-12月31日）期间的5大卖点类型

五大卖点类型布局-护肤

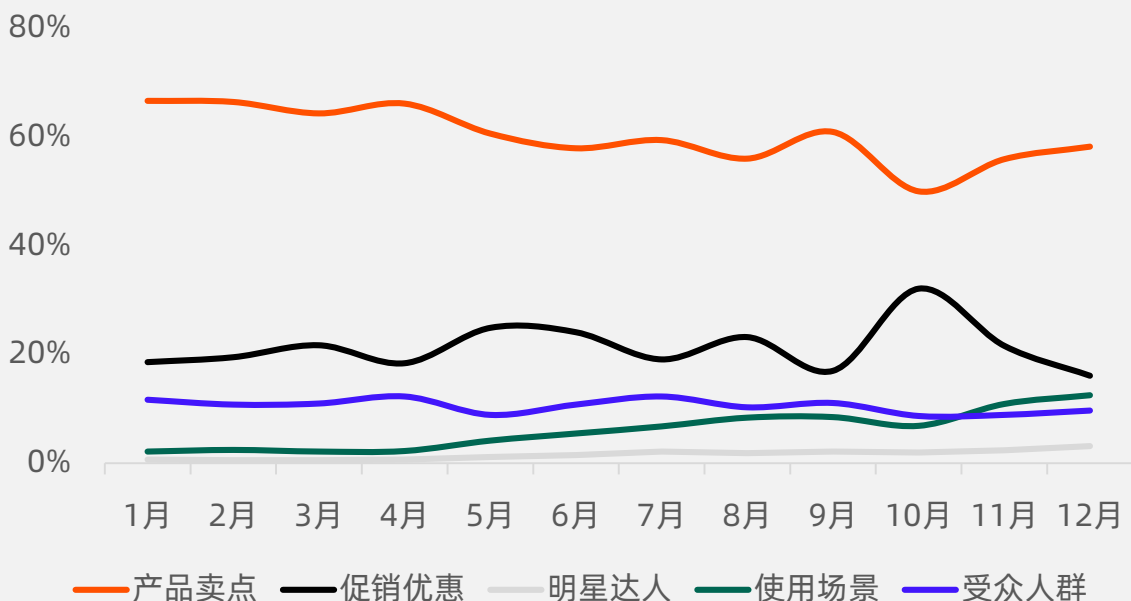
与彩妆领域消费者乐于尝试新口红、香水不同，在护肤领域，消费者一般不会随意更换自己用习惯的产品。对此，护肤品牌不仅在产品特色上广泛布局，还尤为注重促销策略。

在3-4月这段非电商大促的“淡季”，品牌侧重于通过产品卖点和目标受众人群来种草，比如“换季干痒”、“油痘肌男性”。而当迎来520、618大促、双11等“旺季”，他们则转向强化促销优惠信息，比如“送你同款正装量”。

5大卖点类型占比情况（2024全年度/护肤）



5大卖点类型月度数量走势（2024全年度/护肤）



数据来源：有米有数，统计护肤TOP100品牌在2024年（1月1日-12月31日）期间的5大卖点类型

另一边，情绪消费的浪潮也推到了护肤领域，继成分、功效之后，品牌们开始拼“肤感”。并且通过“爱熬夜出油多”、“熟龄肌”等关键词，精准圈定目标消费群体，以此推广针对性的广告营销内容。

优秀创意叙事-彩妆



构奇

- ✓ 低饱和蜜桃粉杏色、像玻璃珠子、裸感十足
- ✓ 新年聚会、亲密交谈、工作逛街
- ✓ 美丽坏女人、黑黄皮素颜



方里

- ✓ 特工粉底液、香水丝绒带、王牌产品
- ✓ 春夏无暇奶油肌、奶油肌美女
- ✓ 懒人通勤党、运动旅游、出门旅行



修可芙

- ✓ 甜酷气垫、限定款、无暇底妆
- ✓ 周末出门约会、一抓一拍
- ✓ 换季容易出油暗沉、职业模特平时在用



芭贝拉

- ✓ 有妆感无粉感、上脸一秒磨皮
- ✓ 滤镜的女儿、有妆似无妆
- ✓ 定妆持妆一整天、化妆爱出油、敏感肌



透之谜

- ✓ 隐形毛孔、代替粉底液
- ✓ 养肤护肤、非常安全、QQ弹弹
- ✓ 敏感肌、大干皮、皱纹斑点

「FOREVER KEY」广告策略概览



forever key官方旗舰店

彩妆护肤

品牌 抖店

绑定账号: forever key官方旗舰店



直播引流

40.04%

带货广告

59.96%



直播引流

34.96%

带货广告

65.04%



直播引流

40.83%

带货广告

59.17%

内容策略总结

forever key官方旗舰店在此期间一共投放了 1486 条素材，其中 595 条直播引流广告和 891 条带货广告。

直播引流广告主推的账号有 12 个，其中投放 Top3 账号有：

- forever key官方旗舰店直播间** 粉丝数：57.2万
受众人群是姐妹，产品卖点是提亮，促销优惠是29块9，需求场景是低头，明星达人是万元化妆师，其他是高光粉
- forever key官方旗舰店** 粉丝数：99.4万
受众人群是姐妹，产品卖点是显年轻，促销优惠是送腮红刷和小粉扑，需求场景是网上，明星达人是美妆博主，其他是腮红泥
- forever key官方旗舰店直播间** 粉丝数：10.6万
受众人群是手残党，产品卖点是直接用手涂，促销优惠是送六色试色卡，需求场景是遮瑕，明星达人是小海姐，其他是黑眼圈

带货广告的商品有 11 个，投放 Top3 产品有：

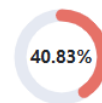
- foreverkey唇泥推荐露色裸色学生口红显白不掉色不沾杯唇釉旗舰店**
受众人群是姐妹，产品卖点是沾杯，促销优惠是买一送一，需求场景是秋冬，明星达人是小鱼海棠，其他是直播间
- 【小鱼海棠推荐】foreverkey修容液体修容棒鼻影阴影高光提亮不脱妆**
受众人群是姐妹，产品卖点是提亮，促销优惠是买三十九点九两只，需求场景是低头，明星达人是万元化妆师，其他是高光粉
- foreverkey发际线泥粉自然防水防汗不掉色修容填充补遮盖笔推荐**
受众人群是姐妹，产品卖点是防水防汗，促销优惠是买一送一，需求场景是出门，明星达人是博主，其他是发际线泥

数据来源：有米有数创意策略版「广告内容策略」

「FOREVER KEY」广告策略报告

直播引流素材策略

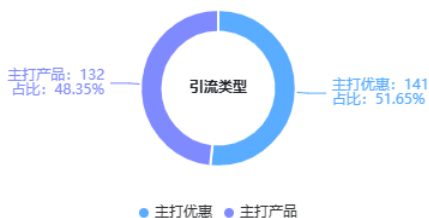
数据概览

[查看高曝光直播引流素材 >>](#)素材数
595创意数
722曝光数
171万

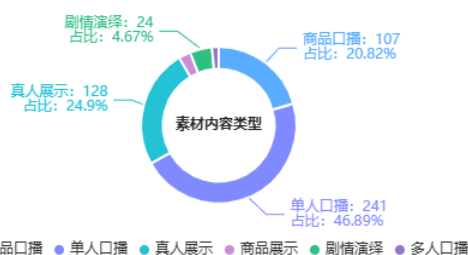
所选时段内直播引流的素材有 595 条，占总素材数 40.04%；创意有 722 条，占总创意数 34.96%；曝光数是 171 万，占全部的 40.83%。

直播引流策略

素材内容类型



所选时段内直播引流素材内容的类型中，主打产品的素材占比48.35%；主打优惠的素材占比51.65%。因此判断，其主打优惠和主打产品的素材投放量相对持平



所选时段内直播引流素材内容的类型中，单人直播类型的素材占比最高，为46.89%。因此判断，其直播引流素材主要使用单人直播的形式制作素材。

爆量账号内容分析

forever key官方旗舰店直播间
粉丝数：57.2万素材数
141创意数
167曝光数
26.9万

受众人群

主推
新手

不太会化妆的 女生们
小哥哥 法令纹姐妹们
化妆师 新手 新手姐妹
零零后 姐妹们 姐妹女神 女大 八零后
新手姐妹们 女生 男生 小姐姐
姐妹妹 小强等人
没有时间化妆

产品卖点

主推
提亮

上脸自然融肤
刷头比较小 立体饱满
提亮液 修容 不会假白
饱满精致 提亮 面部平整度
黑眼圈 立体度 哑光米白色 细腻
自然柔肤 透亮
液体高光 上脸自然柔肤

促销优惠

主推
29块

再送你个正装 年终大促 双十二肤利大放送
价格优惠 送你同款正装修容
再加两支 剪到便宜 一次带走两件
拍一到手 29块9 买一送一
再送修容 二十九点九一只
拍一发二 拍一支都送一支 一口价两支
再加一个正装

需求场景

主推
处理法令纹

泪沟最深的位置 上完粉底之后
底妆后 出门 底妆 太阳穴
拍开 低头 上脸 正面看
全妆画完 处理法令纹 底妆之后
画一个v粉扑 画一个括号
低头找到泪沟 田粉扑垂直拍开

数据来源：有米有数创意策略版「广告内容策略」

「FOREVER KEY」广告策略报告

黄金3s台词套路

#	🔍 台词套路	🔍 关联台词数	🔍 带货广告素材数	🔍 曝光数	🔍 投放天数	🔍 关联商品数
01	没个到刷到了一个万元化妆师分享的化妆小技巧，还以为看到了魔法	18 >	26	9.8万	47	2
02	它就是一分钟之内不可以吃东西，然后一分钟之后就可以随便吃东西了，不... 直陈痛点/效果	3 >	11	3.2万	36	1
03	世界上只有二种不爱用修容的人,第一种是不会画修容的人 直陈痛点/效果	5 >	10	5.3万	43	3
04	后悔买迟了,不然早就从凹陷显老变成皮相美女了 直陈痛点/效果	3 >	7	2.9万	31	4
05	救命,她真的教会我修容了 直陈痛点/效果	3 >	7	2.5万	28	2
06	你可以永远相信老祖宗严选，真不愧是我们的东方色彩 塑造情绪	4 >	6	1.4万	16	2
07	秋冬要想横着走口红不得半永久 直陈痛点/效果	2 >	5	5616	19	1
08	这世界还有什么是真的呀? 悬念揭秘	3 >	5	1.3万	31	3

共 281 条结果 [查看更多 >](#)

< 1 2 3 4 5 6 ... >

主推商品

#	商品	🔍 素材数	曝光数	曝光占比
01	 foreverkey唇泥推荐雾面裸色学生口红显白不掉色不沾杯唇釉旗舰店 抖店	274	70.3万	28.41%
02	 【小鱼海棠推荐】 foreverkey修容液体修容棒鼻影阴影高光提亮不脱妆 抖店	143	47.8万	19.32%
03	 foreverkey发际线泥粉自然防水防汗不掉色修容填充补遮盖笔膏推荐 抖店	121	62.2万	25.15%
04	 foreverkey腮红膏泥旗舰店官方正品女新款裸妆自然提亮防水防汗 抖店	112	21.7万	8.80%
05	 foreverkey遮瑕膏遮瑕强力遮瑕液遮黑眼圈斑点不脱妆法令纹干油皮 抖店	110	14.8万	5.99%

共 11 条结果

< 1 2 3 >

所选时段共有 11 个产品，其中“foreverkey唇泥推荐雾面裸色学生口红显白不掉色不沾杯唇釉旗舰店”的广告素材有 274，占全部带货广告素材的 30.75%，因此判断，其主推产品是foreverkey唇泥推荐雾面裸色学生口红显白不掉色不沾杯唇釉旗舰店。

数据来源：有米有数创意策略版「广告内容策略」

「FOREVER KEY」广告策略报告

TOP1 商品内容分析

Top1 商品内容分析 2024-11-01 ~ 2024-12-31



foreverkey唇泥推荐雾面裸色学生口红显...
价格 (元): 39.9



素材数
274



创意数
352



曝光数
70.3万

受众人群

主推
姐妹们

干医姐妹们
老婆们 干唇姐妹 甜妹
早八上课 小孩子 姐妹 黄皮 干唇宝宝
女人 姐妹们 打工人
公主们 黄黑皮 闺蜜
少女 大人 御姐
大美女 通勤上班

产品卖点

主推
不沾杯

不易沾杯掉色 不会沾杯掉色
雾面哑光 水润不拔干 显色
好涂开 遮盖唇纹 显白 不易掉色
遮唇纹 不沾杯 提气色
水润 不掉色 不易沾杯
低饱和色调 水润丝滑
不会卡纹结块 雾面感 液态巧克力

促销优惠

主推
买一送一

一直到手两支 正装拍一发
买正装送 一次带走两件 直播间第二支0元
拍一发儿 第二支零元 七天无理由
配花二快抢 更多惊喜 买一送一
狠狠宠粉拍 拍一发二 双11活动 直播间活动
第二只还不要钱 直播间第二支零元
两只到手不到五十 拍一发的活动

需求场景

主推
秋冬

出门前 出去玩 百搭
秋天 出门一整天 出门 每一天 上唇
秋冬天 秋冬 上班 上学
冬天 约会 吃饭 饭后
吃饭喝水 喝水 戴口罩

TOP2 商品内容分析

Top2 商品内容分析 2024-11-01 ~ 2024-12-31



【小鱼海棠推荐】foreverkey修容液体修...
价格 (元): 29.9



素材数
143



创意数
183



曝光数
47.8万

受众人群

主推
姐妹

熬夜垮脸的姐妹 手残党
学化妆的 女神 新手 姐妹们 大美女
小姐姐 姐妹 新手姐妹
OLK家 化妆师 新手姐妹们 女生
上班拍 00后 新手姐妹们 女人
新手手残党 不会画修容的人
亚洲人

产品卖点

主推
提亮

向上提拉 质地细腻丝滑 显年轻
遮瑕 哑光米白色 处理法令纹
液体高光 提亮 修容 细腻
刷头比较小 不会假白 面部平整度
立体度 精准提亮 化妆小技巧
自然浓肤 提高面部平整度 自然柔肤

促销优惠

主推
39.9 两支

七天无理由 拍一送正装
买一送一 两支装
送费险 39.9两支 双十一
拍一到手 拍1发2 拍一发二
买三十九点九两只

需求场景

主推
出门

正面看 眼下 鼻基底 化妆 眼下凹陷处
太阳穴 泪沟 嘴角 下巴
化完妆 出门 法令纹
不同角度 上完粉底之后 低头 上完粉底后
全妆画完后 底妆后 不同光线 轻松提亮

数据来源：有米有数创意策略版「广告内容策略」

优秀创意叙事-护肤



左颜右色

- ✓ 7种植萃成分、七天祛痘、起泡王
- ✓ 滋润养肤、修护肌肤屏障、毛孔用完细了
- ✓ 油皮、脸糙的男生、油痘肌



可复美

- ✓ 国货品牌、焦点面霜、肌肤一整个喝饱水
- ✓ 4种重组胶原蛋白、改善暗沉
- ✓ 脸上松松垮垮、敏感肌、经常熬夜



韩束

- ✓ 千元的品质、万元的成分、送自己一份年轻
- ✓ 紧致水光肌、修护维稳、抗老抗皱
- ✓ 充面子、半夜两点、用一年



修丽可

- ✓ 镇店王牌色修精华、内紧致外提拉
- ✓ 熬夜党、职场打工人、秋冬皮肤凹陷
- ✓ 精致生活、应对各种突发泛红



丸美

- ✓ 超导焕亮技术、四抗发光、淡纹
- ✓ 20岁的颈部、50岁的手、熬夜脸
- ✓ 送自己、每天早晚

「达肤妍」广告策略概览



达肤妍官方旗舰店

彩妆护肤

品牌 抖店

绑定账号：达肤妍官方旗舰店



直播引流

25.35%

带货广告

74.65%



直播引流

38.54%

带货广告

61.46%



直播引流

25.27%

带货广告

74.73%

内容策略总结

达肤妍官方旗舰店在此期间一共投放了 856 条素材，其中 217 条直播引流广告和 639 条带货广告。

直播引流广告主推的账号有 2 个，其中投放 Top3 账号有：

1 达肤妍官方旗舰店 粉丝数：105.9万

受众人群是姐妹们，产品卖点是皮肤好像在喝冰水，促销优惠是158，需求场景是一周敷两次，明星达人是何丹彤，其他是病头医院

2 达肤妍官方旗舰店直播间 粉丝数：2.9万

受众人群是花苞姐姐们，产品卖点是水润，促销优惠是买比单盒划算，需求场景是腾格里沙漠，明星达人是达平，其他是搞活动

带货广告的商品有 16 个，投放 Top3 产品有：

1 达肤妍氨基酸洗面奶清润净透保湿不紧绷温和不刺激150ml

受众人群是敏肌，产品卖点是三重氨基酸，促销优惠是五十九，需求场景是换季，明星达人是关启，其他是达肤妍

2 达肤妍保湿喷雾爽肤水舒缓湿敷护肤水调理温和水润出游好物

受众人群是干干敏敏的姐妹，产品卖点是水油同补，促销优惠是送两片，需求场景是空调房，明星达人是达芙妍，其他是达芙妍

3 【淡红修护】达肤妍B5面膜Pro补水保湿修护温和舒缓熬夜积雪草护肤

受众人群是姐妹们，产品卖点是积雪草，促销优惠是买正装送正装，需求场景是化妆，明星达人是小达，其他是达芙妍

数据来源：有米有数创意策略版「广告内容策略」

「达肤妍」广告策略报告

直播引流素材策略

数据概览

[查看高曝光直播引流素材 >>](#)素材数 ②
1239

52.6%

创意数 ②
7224

48.5%

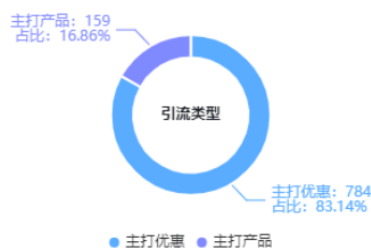
曝光数 ②
2724万

20.8%

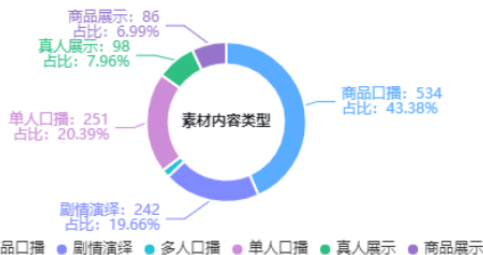
所选时段内直播引流的素材有 1239 条，占总素材数 52.6%；创意有 7224 条，占总创意数 48.5%；曝光数是 2724 万，占全部的 20.8%。

直播引流策略

素材内容类型



所选时段内直播引流素材内容的类型中，主打产品的素材占比 16.86%，主打优惠的素材占比 83.14%。因此判断，其直播引流素材主要通过主打优惠的素材吸引用户进直播间。



所选时段内直播引流素材内容的类型中，商品口播类型的素材占比最高，为 43.38%。因此判断，其直播引流素材主要使用商品口播的形式制作素材。

爆量账号内容分析

达肤妍官方旗舰店
粉丝数：105.9万② 素材数
195② 创意数
545② 曝光数
148万

受众人群

主推：脸上红敏的朋友

换季卡粉的姐妹 老国货
粉丝宝宝们 达夫人 打工入
脸上红敏的朋友们 零零后
敏感肌 姐妹们 瑕疵皮
敏感皮 姐妹 妈妈 亲人姐妹
学生 熬夜大干皮
网友 大学生 敏感泛红
敏感脆弱

产品卖点

主推：皮肤好像在喝冰水

皮肤状态好 喝饱水
膜布又薄又服帖 积雪草 B5泛醇 晚上敷
整整大半年 平价 同款水乳 皂粉修复
脸上红红敏敏 皮肤好像在喝冰水
整整三十片 一瓶精华的量 b5泛醇
达芙妍b5面膜 冰冰凉凉 透亮
舒缓保湿 一周敷两次

促销优惠

主推：32件都一起送

三十二件 拍一发32 拍一盒享3盒的量
拍一倒数32件 买正装送正装 拍一发三十二
32件都一起送了 一点五十八
送你同款水乳 158 到手整整32件
拍一送一 68 还送水乳
拍一享32 五八拍一发三十二
拍一到手三十一件 拍一发三十一件

需求场景

主推：一周敷两次

快速爆仓
白天不要敷 敏感泛红 干燥脸
换季 脸上红红迷 脸颊爱起皮
跨年直播间 一周敷两次 化妆
皮肤粗糙 晚上 白天 常年热水洗脸
秋冬 干燥粗糙 化妆卡粉 化妆卡粉起皮
双十一 换季敏感泛红

数据来源：有米有数创意策略版「广告内容策略」

「达肤妍」广告策略报告

黄金3s台词套路

#	① 台词套路	① 关联台词数	② 直播引流素材数	② 曝光数	① 投放天数	② 关联达人数
01	你要是下个月再买达复颜b五，修护面膜就划不来了，市面上面膜那么多	2 >	3	3456	12	1
02	你这是最近发财了吗?	1 >	3	1442	8	1
03	你想要多睡一会看好不愿意化妆的,不愿意卸妆的	1 >	2	2328	7	1
04	我都说了,让你们先等等,之前没买的姐妹,你就偷着乐吧 固定人群	2 >	2	200	2	2
05	我一百一十九的时候，你不屑一顾，现在好了，真被你这小子等到了不送小样 价格利益	1 >	2	3814	11	1
06	这个让我一周没化妆，达美妍b五修护面膜面膜界的黑科技，你以为大几百... 直陈痛点/效果	2 >	2	480	5	1
07	面膜多少钱啊?	1 >	2	1770	2	1
08	你敷十片补水面膜呀，都不如去用它，晚上敷啊，白天不要敷，我怕它太猛了 直陈痛点/效果	1 >	2	6.7万	37	1

共 71 条结果 [查看更多 >](#) < 1 2 3 4 5 6 ... >

主推商品

#	商品	① 素材数	曝光数	曝光占比
01	 达肤妍氨基酸洗面奶清洁净透保湿不紧绷温和不刺激150ml 抖店	192	93.9万	21.27%
02	 达肤妍保湿喷雾爽肤水舒缓湿敷护肤水调理温和水润出游好物 抖店	187	78.9万	17.87%
03	 【淡红修护】达肤妍B5面膜Pro补水保湿修护温和舒缓熬夜积雪草护肤 抖店	142	218万	49.35%
04	 【补水保湿】达肤妍海葡萄面膜补水修护保湿小分子玻尿酸护肤养肤 抖店	43	39.8万	9.01%
05	 【镇店爆款】达肤妍羽感精华油保湿修护屏障舒缓紧致弹嫩轻盈肤感 抖店	30	5.0万	1.14%

共 16 条结果 < 1 2 3 4 >

所选时段共有 16 个产品，其中“达肤妍氨基酸洗面奶清洁净透保湿不紧绷温和不刺激150ml”的广告素材有 192，占全部带货广告素材的 29.95%，因此判断，其主推产品是达肤妍氨基酸洗面奶清洁净透保湿不紧绷温和不刺激150ml。

数据来源：有米有数创意策略版「广告内容策略」

「达肤妍」广告策略报告

TOP1 商品内容分析



达肤妍氨基酸洗面奶清洁净透保湿不紧绷...
价格(元): 69



素材数

192



创意数

299



曝光数

93.9万

受众人群

主推
敏感肌

皮肤敏感的宝
姐妹们 干敏肌 不挑肤质
红米皮 敏感肌 敏敏肌 敏肌姐妹
迷你肌 脆皮 敏肌 姐妹 干皮
女生 懒人 干敏皮 红敏皮
红敏肌 敏皮 小脆皮

产品卖点

主推
三重氨基酸

温和不刺激 泡泡洁面乳
黄菊提取物 自动起泡
保湿 不假滑 温和 泛醇 不刺激
白春花 不紧绷 三重氨基酸 九种成分
绵密 温和清洁 不挑肤质 滋润
不拔干 洗卸二合一
白春花黄菊提取物

促销优惠

主推
到手两瓶

两瓶才什么价
到手300毫升 两瓶到手才多少钱
干洗发货 到手两瓶 两大瓶
买一送一 五十九 两瓶到手
保证正品 两瓶三百毫升 关系发货
确保正品 三百毫升 59一瓶 关机发货
两瓶300毫升 两瓶总共三百毫升
到手两瓶二百毫升 两瓶到手二百毫升

需求场景

主推
换季

日常通勤的淡妆
平时化个淡妆 涂个防晒 涂防晒隔离
隔离 秋冬天 上脸 夏秋冬季节
洗完整张脸 防晒 冬天 换季 洗完脸
洗完之后 秋冬 干燥 晚上用
出门不化妆 洗脸台
脸上容易闹情绪

TOP2 商品内容分析



达肤妍保湿喷雾爽肤水舒缓湿敷护肤水调...
价格(元): 69



素材数

187



创意数

265



曝光数

78.9万

受众人群

主推
姐妹

干干敏敏的姐妹们
艾卡粉的姐妹们 干干敏敏的姐妹们
小脆皮 姐妹 敏敏的姐妹
老公 女生 敏感肌 干皮 脆皮敏皮
干干敏敏的姐妹 孕妈妈
敏敏 敏肌 敏敏肌 姐妹们 敏皮
敏敏肌的姐妹 爱卡粉的姐妹
干敏皮的姐妹

产品卖点

主推
提亮

B5和海藻堂
补水锁水 水水润润
稳定 温泉水 补水 补水喷雾
以油养肤 补水 水油同步 水油喷雾
细腻 水油同补 光泽感
泛醇 白石花籽油 越喷越亮
白瓷花籽油 白芷花籽油 b5

促销优惠

主推
39.9 两支

送两片面膜 还送两片 买一瓶送一瓶
六十九 六百毫升 足足六百毫升
六十多 送两片 两大瓶
到手两大瓶 送两片 送两瓶
两瓶喷雾 六十九到手 三百毫升
600毫升 六十九两瓶 整两瓶
整整两瓶 到手两瓶还送两片

需求场景

主推
出门

上妆前 空调房里面 上妆
脸干的时候 上妆爱卡粉 秋冬换季
干燥 空调房 冬天 秋冬季节
妆前 秋冬 秋冬天 换季 暖气房
秋冬 换季干燥 化妆前 皮肤干燥
喷在粉扑上

数据来源：有米有数创意策略版「广告内容策略」

联系我们

业务合作

联系邮箱：mkt@youmi.net

联系电话：400 822 8096（选择“数据产品合作”）

公司地址

有米云（有米科技股份有限公司）

广州总部 Guangzhou

广东省广州市番禺区大学城青蓝街26号17层

杭州 Hangzhou

浙江省杭州市余杭区欧美金融城 T2-906 室

义乌 Yiwu

浙江省金华市义乌市福田街道欧洲风情街泛美公寓620号

上海 Shanghai

上海市杨浦区尚浦汇1期T2 408室

深圳 Shenzhen

深圳市龙华区民治街道民康社区1970科技园7栋201

关注有米有数 ▶▶▶
关注更多新电商行业趋势

