

投脑风暴局

美妆
嗨学营

投脑风暴局

美妆嗨学营

「系列第1课」

如何玩转竞价投放？

【一节课掌握美妆行业投放营销策略】

目录



01 腾讯公私域触点地图

02 美妆行业选品策略

03 美妆行业投放链路

04 私域承接长效运营



投脑风暴局

美妆嗨学营

腾讯公私域触点地图



在腾讯，品牌商家的生意经营两大场域：公域与私域

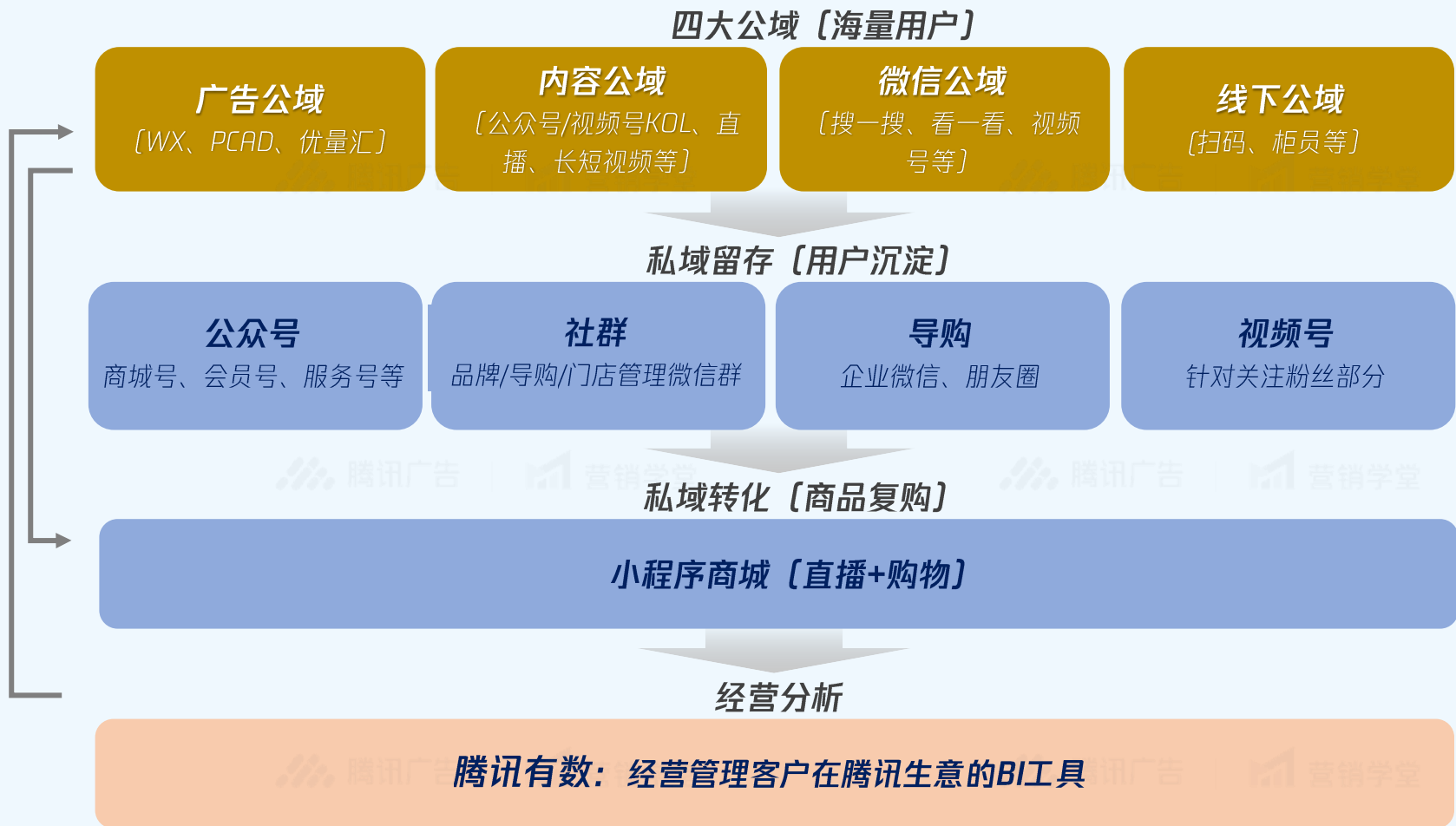
营销学堂

公域

公域：指不属于品牌“自有”的、“品牌自我”之外的线上线下所有场域

私域

私域：品牌直接拥有，可重复的低成本、甚至免费触达用户的场域



注：公私域定义引自《2021智慧零售私域增长指南》





腾讯公域广告流量：微信流量、PCAD流量，优量汇及其他版位

微信流量

- 朋友圈
- 订阅号
- 公众号
- 小程序

PCAD

- 腾讯看点
- QQ、腾讯音乐及游戏
- 腾讯新闻
- 腾讯视频

其他流量

- 优量汇
- 搜一搜
- 视频号信息流

流量预告指引

[微信广告流量预告](#)

[PCAD流量预告](#)

[优量汇流量预告](#)



投脑风暴局

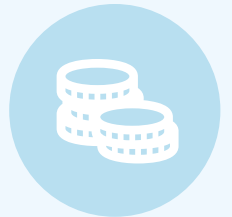
美妆嗨学营

美妆行业选品策略

爆品、明星品先行，结合季节性、节点性选品投放



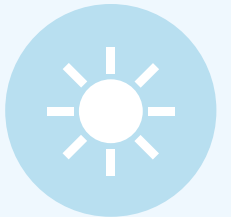
客单价
>60元, 100-300最佳



毛利率
≥50%



产品卖点
新奇性/功能性/明星IP款



使用场景
应季节性



营销活动
活动区隔性 (选品\价格\活动
不同于/优于其他渠道)



新品上市

新品上市追踪潮流

热销款

在抖音、淘宝等其他渠道的热销产品



「祛痘」大魔王
累计爆卖228万+瓶*

- 击退初期红肿痘
- 抚平中期破口痘
- 淡褪后期痘印

BOL 寡肽原液

痘肌必备

能揉出水珠的面膜

推荐



补水保湿 滋润提亮

99 买1发3 (3盒同款)

引流活动款

限时秒杀、拼团、限时折扣等促销活动，让利拉新吸引消费者

明星同款/IP款

XX明星X节目同款造型，IP联名款
深受网友追捧喜爱



L02
玫瑰小羊皮
「小姐妹」彩妆

王一博同款礼盒 明星原液集结

福利抢先享 立省¥70

到手价:¥428 立即抢购

卖点突出潜力款

结合时下最流行元素，解决用户痛点，应季节性较强，产品功能卖点突出



「炫白牙贴」

告别「闭口」粉刺
纯露中的反「孔」精英
抖音网红种草推荐

INS网红款 2盒立减100

马鞭草醇透香精油



美妆7月 TOP消耗品类/活动，及秋季选品建议

本土美妆

品类/活动	价格区间
打包一口价活动	99-199
贴片面膜	100 ~ 150
卸妆油	50 ~ 100
防晒霜/乳/啫喱/露	100 ~ 170
爽肤水	150 ~ 250
安瓶/原液	150 ~ 250
唇釉/唇蜜/唇彩/唇露/唇泥	80 ~ 100
柔肤水	80 ~ 150
祛痘贴	30 ~ 50
洁面乳	70 ~ 100
乳液	100 ~ 150

国际美妆

品类/活动	价格区间
口红	500-800
护肤套装	400-1000
面膜	400-500
女性香水	800-1000
面部精华	200-1000
乳液面霜	300-1000
美妆套装	400-1000
香水香氛	600-1000
爽肤水化妆水	400-600
套装礼盒	200-1000
唇釉/唇彩/唇蜜/唇油	600-800

- **【打包一口价】**活动为本土美妆大盘TOP消耗活动
- 7月内，美白补水面膜、防晒、卸妆品类消耗明显提升
- 8-9月选品建议：秋冬换季来临，保湿补水品类可开始准备投放
 - ✓ 保湿补水面膜
 - ✓ 面霜
 - ✓ 唇膏/唇油
 - ✓ 护手霜
 - ✓ 身体乳



投脑风暴局

美妆嗨学营

美妆行业投放链路

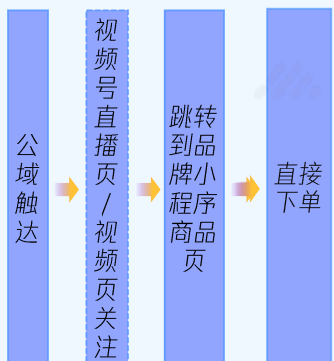


广告投前重点动作：根据生意需求，确认推广链路

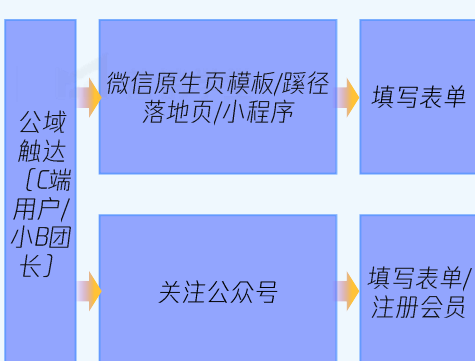
链路一：小程序直购



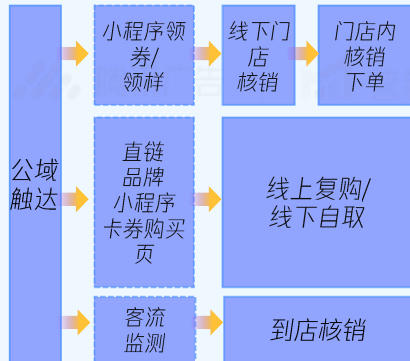
链路二：视频号直播加粉



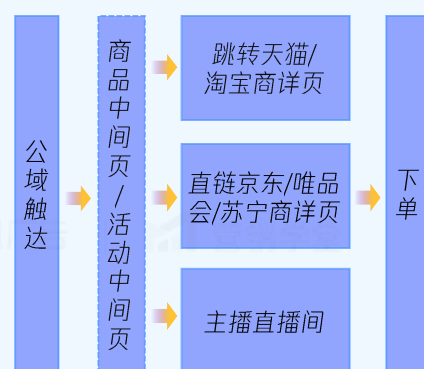
链路三：线索收集



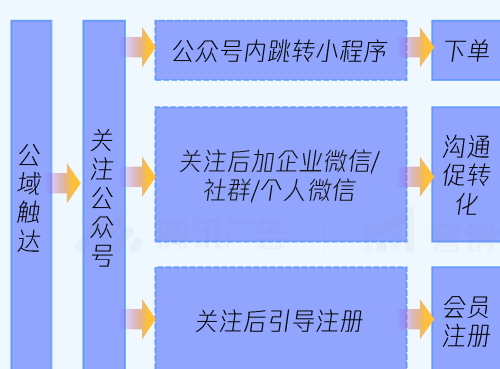
链路四：派样靠柜



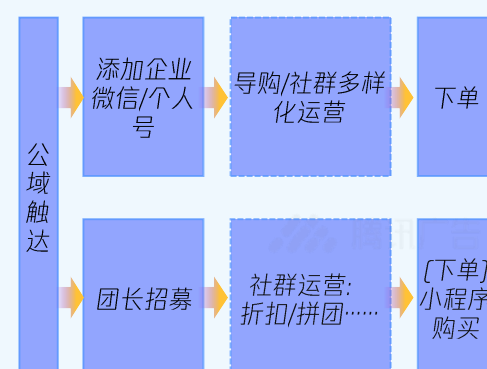
链路五：引流电商



链路六：公众号加粉



链路七：添加导购



全域经营阵地

流量蓄水

私域转化

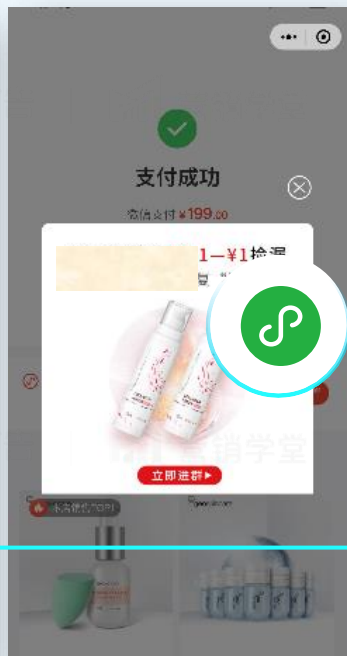
场景1：快速转化

链路1：直购提效，扩大交易

广告引流

小程序转化

公众号沉淀→复购



文章页引导
关注公众号

长期持续
私域运营



场景2：长效增长

原生多图 + MC多创意

- 批量素材，丰富形式
- 多创意快速test
- “一联多”规避相似过滤

eCPM 提升30% CTR 提高20%

智能定向，拓宽最优人群

- 营销活动刺激潜力人群+智能定向拓宽人群
- 通过商品核心人群探索实现“脱包”投放，精准人群破圈

ROI 提升20% 交易额大幅提升

购后召回，推动长期复购

- 商城浏览页Banner+支付后弹窗海报多出点召回用户，沉淀公众号私域
- 公众号长期运营推动用户复购



全域经营阵地

流量蓄水

私域转化

场景1：快速转化

链路2：直播收割，多触点引流造势

广告引流，贡献直播间高价值流量



直播广告外显“喝彩”互动

主播视频素材，所见即所得

定向直播相关人群

配合直播调整广告放量节奏

场景2：长效增长

常态化日播，培育粉丝观看习惯

白天真人主播+夜间AI主播
打造7*24h在线直播间



- 搭建：视频号直播工具打造专属内容，与其他平台直播间区分开
- 选品：视频号直播间独有商品及套组

私域多元触点联动为直播助力
并通专属社群沉淀直播流量



引流 每周2-3次社群推送开播信息

复购 进群大额券福利
社群专属优惠券

售后 订单售后1V1服务
护肤小课堂分享



链路3：派样后全渠道回购，促进转化

H5派样

链路优势：多渠道应用，留资后数据回流方便迅速

小程序派样

链路优势：可调用微信组件，嵌套在小程序商城用户提交表单后可浏览商品并转化，服务通知可二次触达用户

原生页派样

链路优势：用户体验较好，留资方便，且原生页可调用之前留资信息，成本较低
备注：原生页需要额外对接API实现短信实时发送

广告导流 - 朋友圈

H5落地页

留资+关注公众号

小程序落地页

留资+授权个人信息

原生落地页

留资+短信提醒



链路4：电商引流，开拓流量站外拉新

微信引流电商链路打通



【人群】RTA精确触达电商平台用户
触达电商平台“品牌+美妆行业”人群
千万量级高价值用户一网打尽

【素材】突出利益点刺激点击
突出“5折”“买1赠10”利益点及使用功效
套盒式选品拉满大促氛围

CTR+17%较行业
CVR+50%较行业
ROI+80%较行业



全域经营阵地

流量蓄水

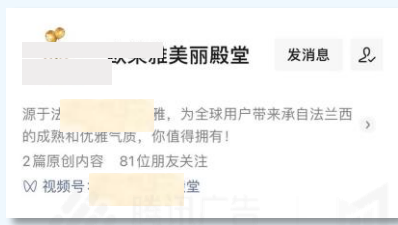
私域转化

场景1：快速转化

场景2：长效增长

链路5：公众号蓄水，长效追粉

历时一年的氢弹级大改造



- 人群划分
- 全员打标签，细分加粉渠道&个人属性
- 内容分推
- 千人千面的文章推送&菜单栏展示
- 服务链接
- 万能连接器，打通社群&小程序&视频号

广告外层 定制欢迎语 引导社群长期运营 [①社交裂变 ②活动预告 ③会员服务]

加速粉丝沉淀&测试高价值链路

加粉后
进群买29.9小样

加粉后
购买145套装

加粉后
付邮9.9申领小样

叮叮叮~直播正在进行中
与利老师共赴花火之约

看花火大会get利路修同款黑精华
点击#利路修 进入官方直播间
有机会得利路修签名照

我正在参与助力活动，观看直播
助我上榜

直播中 2.9万 观看

直播间专属 送利路修签名照

昨天 下午 7:37

昨天 下午 9:00

我正在参与助力活动，观看直播
助我上榜

直播中 2.9万 观看

直播间专属 送利路修签名照

昨天 下午 7:37

超级星期二【直播预告】
拒绝无效护肤，教你养出夏日美肌

满满护肤干货，多款星品推荐
更有直播专属优惠，多重福利抽奖

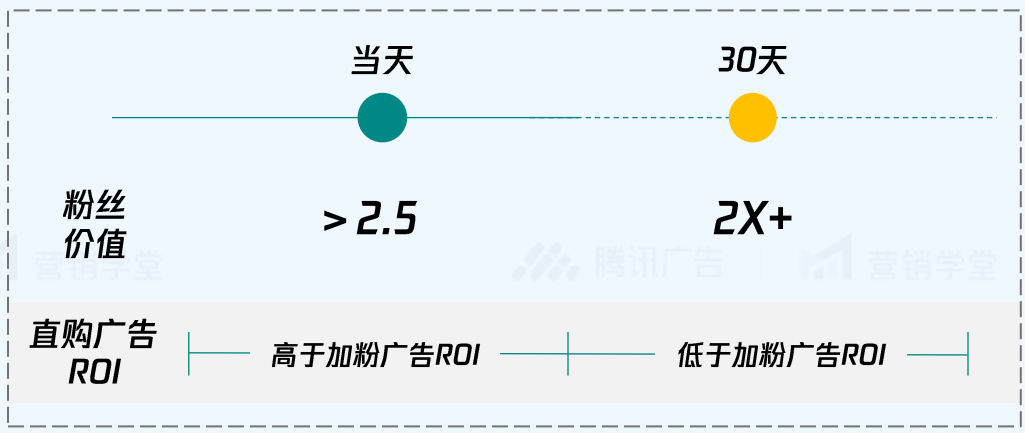
赶紧预约直播，福利不等人...

昨天 下午 7:31

欧莱雅福利官

欧莱雅福利官 回复了一条消息

昨天 下午 7:31



*粉丝价值=粉丝GMV/关注数



全域经营阵地

流量蓄水

私域转化

场景1：快速转化

场景2：长效增长

链路6：导购个性化服务，引导转化

原生落地页+导购加好友

私域运营 - 导购企业微信+社群



新增添加商家企业
微信转化按钮



导购企业微信添加



导购企微引导入群



多重手段激活群友



新人优惠

知识干货

销售专属小程序

红包激励

三步极简链路

点击广告-点击落地页-长按二维码

人设内容生产策略

“平视”人设，个性代入，小红书达人套路

企业微信添加消费者

1v1沟通/客户朋友圈/社群运营/离职可继承



投脑风暴局

美妆嗨学营

私域承接长效运营

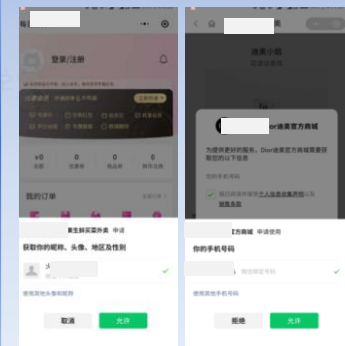
小程序 | 贴合社交消费习惯，基建做好体验路径&店铺装修优化

基础体验：加载要快



加载不超过2s

下单逻辑：要便捷、可追踪



进店时：授权信息后置
身份信息、手机信息[个人中心或者下单等场景]

购买时：减少操作成本
新用户拉起地址授权、优先使用微信默认地址、自动选择最佳优惠券等



购买后：订阅消息授权，便于通知发货情况、物流信息等

店铺布局：做好粉丝沉淀、促购氛围



顶端banner
引导私域加粉

悬浮按钮
直播入口、客服入口等

焦点图
主推品/活动海报
说明利益点



次屏
优惠券满减、活动说明



爆款产品橱窗展示





小程序 | 做好触点间引流，转化同时沉淀粉丝

腾讯广告

营销学堂

腾讯广告

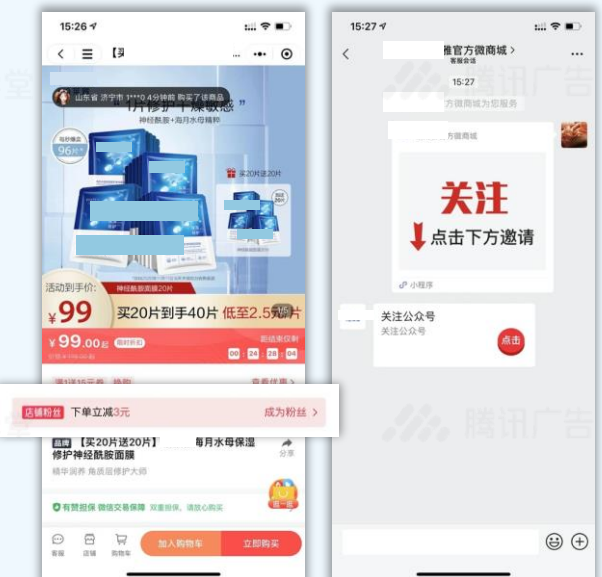
营销学堂

购买前



小程序商城顶部banner
引导点击后长按扫码

购买中



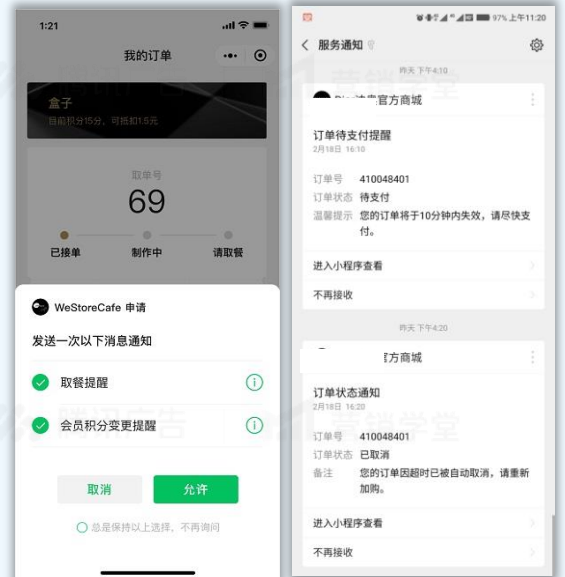
商品页引导点击客服消息
自动回复关注链接

购买后



订单页引导点击后
长按扫码

微信内



订单页授权订阅服务
订阅服务下发可跳公众号

添加导购/添加社群/关注公众号





公众号 | 了解公众号的基础触点



主动触达手段

关注后回复
后台配置或开发

图文推送
全量粉丝
服务号4次/月，订阅号1次/天
后台配置

客服消息
48小时内交互粉丝
限频次20条
需要开发
[参考文档](#)

模板消息
不限频率
需要开发
[参考文档](#)

被动触达手段

公众号介绍
首页介绍
后台配置

自动回复
不限频率
后台配置或开发
[参考文档](#)

菜单栏
3×5入口
后台配置

后链路SOP





公众号|设置好各大触点，实现用户高效服务&追粉

腾讯广告 营销学堂

腾讯广告

营销学堂

关注后引导转化

引导开口

顾客开口后回复

模板消息触达

菜单栏提升效率

文章跳转商城

自动回复-关注后回复功能

- ①一句话欢迎：欢迎语+品牌名称+产品系列卖点+普通优惠
- ②专属产品系列商城页卡

客服消息推送

- ①客户咨询/菜单栏触发关键词，人工/自动问答顾客咨询产品系列/活动：文字+小程序页卡
- ②客服消息可在48h内对开口顾客进行追粉：询问需求、提示优惠时效、推送优惠礼包等

自动回复-关键词回复

模板消息设置

- ①会员卡预约购买、积分兑换等活动开始通知；
- ②会员服务通知，支付成功、订单发货等消息提醒

菜单栏设置

- 【3×5个子菜单设置】
- 左侧：强转化引导，领券、立减等
- 中间：强内容活动，0元抽奖等
- 右侧：强售后留存，会员中心等

图文推送及内容设置

- ①可分组推送，针对不同客群进行内容差异化
- ②文中插入小程序页卡，设置为带参链接，便于后续追踪
- ③文章插入导购/社群二维码



添加导购/社群/跳转小程序



跳转小程序



添加导购/社群/跳转小程序





总结

- 1、美妆行业常用流量为微信流量和PCAD流量，同时可拓展流量为优量汇、搜一搜和视频号信息流
- 2、美妆行业可根据客单价、毛利率、产品卖点、使用场景等因素进行选品投放
- 3、美妆行业常见广告链路有直购、视频号直播、派样、电商引流、公众号加粉、企微加粉
- 4、注意优化私域承接方案，帮助广告主做长效roi运营



投脑风暴局

美妆嗨学营

Thanks!