

客户成功案例

红人霸屏营销 翻单十倍

Zebrant是一个服装出口独立站，成立于2018年，专业出口多种风格服饰、中式旗袍、鞋包、配饰等产品。本次合作希望通过红人营销发起话题，网红炒作、粉丝互动、热门推荐等营销手段，促进购买，实现爆单。

我们首先对目标人群画像进行分析，依托大数据、同行竞品词数据发起话题、多元化网红、多路KOL高度配合产品促销时间，按照内容方向和产品线进行规划形成独特UGC氛围进行炒作、红人直播与粉丝互动，借助粉丝力量产生病毒式裂变、热门推荐等营销策略提高品牌形象，实现爆单。

本次红人霸屏营销从整体方案策划到内容策划、媒介选定、红人选择、多渠道扩散到最终效果监测贯穿持续循环优化。高度上通过大网红制造品牌势能，获取消费者的信任感；广度上发起多个传播话题，形成刷屏效应；同时在朋友圈、新闻媒体、社交等平台扩散整个网络，实现霸屏效果。极大地缩短了消费者对品牌“认知-偏好-研究-比较-决策-购买-分享”的电商路径。

据统计，此次为Zebrant不仅带来了10.8倍的营业额提升，还提升了品牌形象并得到消费者大力认可，独立站流量增加12倍、红人营销一周以内购买率提升300%。

品牌形象提升
并得到消费者
大力认可

独立站流量
增加12倍

营业额
提升10.8倍

客户挑战

1. 独立站运营时间较短，品牌知名度低
2. 网站流量少且订单转化率低
3. 无明星产品、爆单产品少
4. 用户粘度小、复购率低

解决方案

1. 利用网红炒作，发起话题、提升品牌形象。
2. 多元化网红、KOL炒作，传播路线采用内部闭环和外部辐射，形成特定UGC氛围，提升网站流量。
3. 视频直播中软植入明星产品推荐和商品购买链接，提升购买率。
4. 推出粉丝互动活动，借助粉丝力量产生病毒式裂变，提高复购率。

业务成果

1. 营业额提升10.8倍
2. 独立站流量增加12倍
3. 一周以内购买率提升300%

ZEBRANT

客户: Zebrant
类型: 服装出口独立站



关注小笨鸟公众号，
更多平台资讯。

