

凡科互动 美妆行业指导方案



目录

CONTENTS



行业背景



产品介绍



方案介绍



产品优势



行业案例



企业简介

01

行业背景

- 美妆行业三大趋势
- 美妆行业营销发展瓶颈
- 传统解决方案VS凡科互动



美妆行业三大趋势

“颜值经济”时代 美妆消费持续增长

2012年至2018年，中国化妆品市场规模呈稳定增长态势，年复合增长率达8.0%。

随着“颜值经济”的崛起，中国居民对化妆品的消费将持续地只增不减。

预计在2019、2020及2021年，中国化妆品市场规模将分别实现4256亿元、4562亿元、4852亿元。

社交电商的兴起将进一步带 动化妆品消费的增长

社交电商作为新兴行业，正处于高速发展期，市场增速依然保持在50%以上。

在网络经济发展的促进下，网络化妆品新的宣传途径也不断涌现，“美妆达人”、“美妆推荐”等网络红人通过直播或图集的方式录制化妆教程，长时间的推荐让化妆品在国内的市场逐步扩大。而中国也成为全球第二大化妆品消费市场。

高端化妆品发展前景良好

随着消费水平的提升，中国消费者对化妆产品，特别是护肤产品的需求也更加精益求精。

中国消费者不再满足于使用中低端产品进行基础皮肤护理，对高端品牌和更佳护肤效果的产品的需求增加。

其中，外资品牌在中国高端化妆品市场中占据绝对优势，欧美彩妆打牌持续受到消费者关注。

美妆行业销售常用渠道

线下专卖店、厂家直销、外资专营店、便利店、大卖场、药妆店、日化专营店等

线下门店

综合类电商平台

淘宝商城、京东商城、聚美优品、QQ商城、苏宁易购等

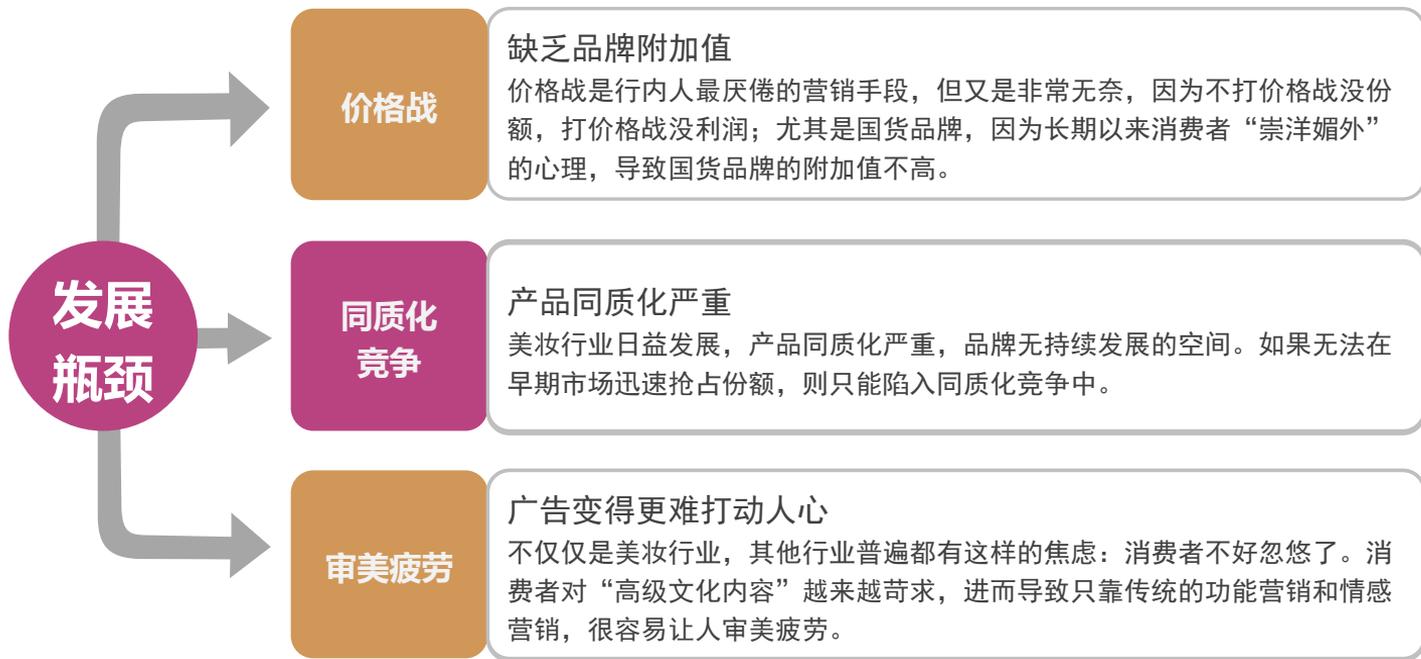
网易考拉、天猫国际、海囤全球、洋码头等

跨境电商

微商

魔贴世家、一叶子、韩束、麦吉丽、欧诗漫等

美妆行业营销发展瓶颈



传统解决方案VS凡科互动

传统营销方案

流量获取成本高、获取利润低

营销活动方式少，效果不明显

老客户留存低，回头客少

运营效率低、客户不易转化

VS

凡科互动

流量获取轻松、成本低，精准触达客户

多样化推广活动，订单销售转化高

留存小程序设置完备，轻松获得回头客

数据分析、精细化客户运营沉淀

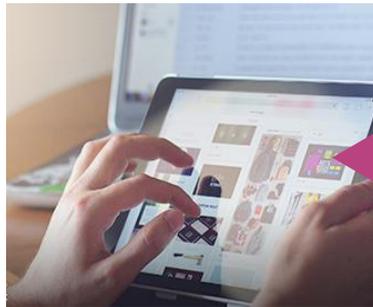
0
2

产品介绍

- 凡科互动
- 凡科互动美妆行业指导方案



凡科互动



通过各种线上、线下手段来做推广，吸引目标粉丝关注

1

凡科互动是企业提供营销活动的新型平台

2

通过凡科互动，企业可以快速创建具有自身特点的营销活动，软性植入品牌

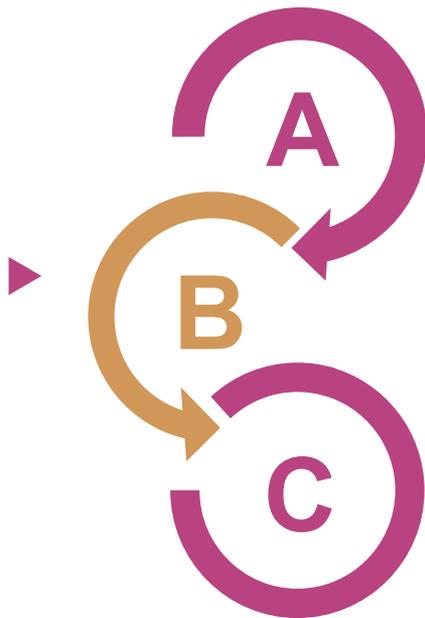
3

凡科互动可通过拉新活动、留存活动、品牌传播活动，推广企业提高销售转化。

凡科互动美妆行业指导方案

答题活动

通过有关于化妆品的答题活动，赋予品牌文化涵义，并勾起玩家好胜心，完成快速涨粉。



投票活动

利用照片投票、化妆品投票等投票活动进行品牌曝光宣传，快速增加传播的粉丝基础，提升销售业绩。

趣味小游戏

“化妆品大作战”、“海洋膜狂开撕”等趣味小游戏，不仅能够将品牌植入游戏中，而且能够吸引眼球，促进游戏的转发与分享。

0
3

方案介绍

- 投票活动
- 答题活动
- 趣味小游戏



投票活动：增加产品沉浸感，引发用户共鸣



谁是人气王模板

通过展开“美妆女神”、“告白照片”、“谁的口红色号最美”等投票活动，在提升品牌曝光率的同时，引发大众共鸣，提高对活动的积极性与好奇心，争相参与。

方案建议

01

奖项设置

- ①一二三等奖应设置为极具诱惑力的奖品，例如品牌口红、眼影等，不仅能够进行品牌曝光，而且还能鼓励大家争相上传照片参加。
- ②设置低票数奖（优胜奖、人气奖等），这样可以让后续参赛的选手或者好友不多的选手也有参与的动力，增加活动的参与度，提升线上商城销售量。

02

信息收集

- ①收集参与活动的选手信息，方便后续客服根据信息进行购买意向询问以及各类问卷调查。

投票活动：增加产品沉浸感，引发用户共鸣

03

结合微传单宣传

①可采用凡科微传单H5模板制作宣传函，增加活动沉浸感，并使用留言板功能，采集参与活动者对活动的反馈，以便及时对活动进行修整。

04

跳转外链兑奖/公众号兑奖

①兑奖方式可选择跳转外链兑奖或公众号兑奖，精准引进有美妆需求的客户至商城/公众号，完成引流获客。

应用场景



线上商城获客



品牌曝光



线下专卖店引流

答题活动：储备客源，了解客户喜好，回馈粉丝

知识问答类模板



“抗氧知识挑战赛”、“口红色号辨认赛”等知识答题活动不仅能够让用户了解到关于美妆的知识，还能够借助答题了解到相关品牌产品，培养潜在客户；问卷调查类型答题活动，则能够借助反馈粉丝的活动，进一步了解客户喜好。

方案建议

01

答题模板设置

- ①快速答题：限制每道题答题时间，提高错误率，激起玩家好胜心，多次参与活动。
- ②趣味答题：根据产品的不同设置不同的题目，例如口红品牌，可设置口红色号的辨别题目，通过图片增强视觉感官冲击，同时进行产品曝光。

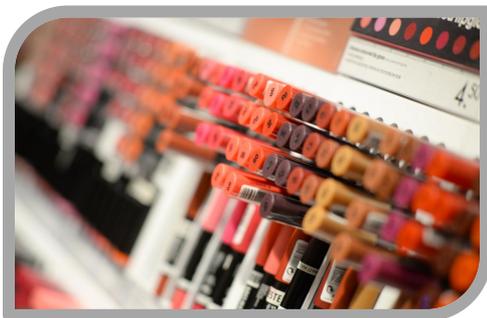
02

邀请奖励

- ①邀请好友参与答题，增加品牌宣传。

答题活动：储备客源，了解客户喜好，回馈粉丝

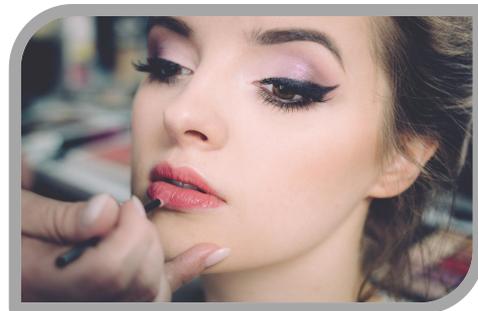
应用场景



回馈粉丝



产品品牌曝光



专柜引流获客

趣味小游戏：引导转发分享，获客引流，提升销售

抖音同款口红机模板



适合有自主口红品牌或者有销售口红店家，将销售的口红品牌替换至模板，进行品牌曝光；销售其他化妆品的店家、医美行业，可采用“接物品”、“跳跃类”等趣味小游戏，借助小游戏的趣味性，引导用户自主分享引流。

方案建议

01

游戏物件设置为美妆产品

①美妆产品出现在游戏中，增加曝光度，提升销售可行性。

02

活动进行中根据参与人数调整中奖率（抽奖派发）

①活动进行初中后期根据活动火热程度调整中奖率，活动前期设置百分百中奖，引发玩家分享，加速传播；活动中期将中奖率下调，抛出大奖，引爆活动。

趣味小游戏：引导转发分享，获客引流，提升销售

03

活动中根据参与人数调整游戏门槛（送券派发、报名派发）

①活动前期设置较低游戏门槛，引发玩家积极参与，并分享游戏加速传播；活动中期视库存将门槛上调或降低，缓和活动流程或引爆活动。

04

奖项设置

①大奖为噱头+小奖引导转发。比如：门店试妆+专卖店满减券，引流至线下门店；商城优惠券+品牌产品，提高商城浏览量及打开率。

应用场景



自营品牌活动



医美行业活动



美妆行业活动

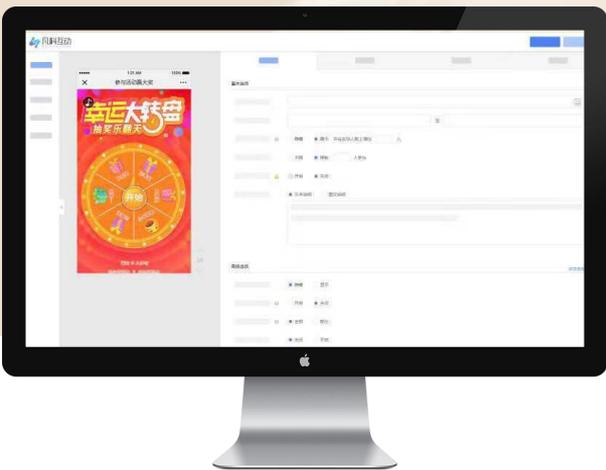
The background features a light beige color with large, soft-edged white floral shapes. On the right side, there is a golden silhouette of a woman's head in profile, facing left, with intricate floral and scrollwork patterns integrated into her hair. A small golden flower is positioned near her hand. At the bottom, a dark purple horizontal band is visible.

0
4

产品优势

- 操作简单
- 功能齐全
- 服务专业
- 超高性价比

操作：操作简单易上手，1分钟即可创建活动



操作简单易上手

1分钟创建微信活动，一键发布，裂变涨粉；只需四步即可完成招生、引流拓客、教育品牌传播。

01

活动准备

设置游戏模板
资源、奖品
宣传文案、宣传图等

02

活动测试

活动开始前内部测试
调整相关设置

03

确认发布

审核游戏模板
监控活动数据
调整优化

04

活动复盘

回顾目标
评估结果
分析原因
总结经验

功能齐全，多样化活动模板

支持在线支付功能

支持微信支付购买活动商品

拼团

(单/多商品拼团)

老/新生选择商品，进行开团或参与拼团，提交订单成功后邀请好友拼团，达到人数即为拼团成功。

秒杀

(多商品/单商品)

在秒杀规定的时间内选择商品并支付，支付成功后商家会根据收货地址发货。

在线支付

(多商品/单商品)

在线购买商品，用户支付成功后商家会根据收货地址发货

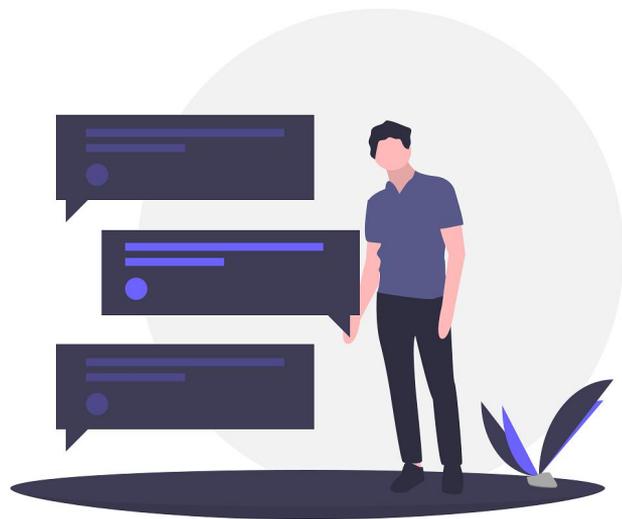
服务：专业团队，服务保障

专业的技术、 客服团队

专业的技术、客服团队为您提供7*12h售后服务，7*24h安全监控服务，为活动的运行保驾护航。

凡科上市公司旗下产品，凡科专业企业服务9年，累积注册用户2000万+，选择我们，选择放心。

实力保障



超高的性价比

永久免费+超多游戏模板，我们只做让用户满意的营销

互动免费版 (免费)

众多游戏模板
支持数据分析
支持多种核销

互动白银版 (898元/年) 限时买二送二

满足营销基础需求
更高效拉新引流
投票人数支持1000人

互动铂金版 (1198元/年) 限时买二送二

营销手段更丰富
多渠道统计
兑奖自助核销
不限投票人数

互动钻石版 (1498元/年) 限时买二送二

最高权益
支持拼团游戏
微信在线支付
种树小程序
积分乐园

互动门店版 (5990元/年) 限时买二送二

线下门店专用
一号多店
享有最高权益
可设置线下导航

0
5

行业案例



部分案例

蔚妈妈
答题赢大奖



芯美人美学中心
最美辣妈评选



韩束
洁面尊享券狂抢



古方珍白
美白大战赢大奖



0
6

企业简介



关于凡科

凡科由四位曾任职于百度、腾讯的80后于2010年10月创立，是一家专注于为中小企业提供互联网营销服务的创新型企业，于2015年7月成功上市国内“新三板”。

至今，注册用户量达**2000**万+。



凡科大事记

2010

10月11日凡科成立

2011

05月 凡科建站

2012

03月 建站快车
12月 注册用户突破100万

2015

02月 注册用户突破500万
05月 公司迁址
06月 凡科互动
07月 凡科新三板挂牌成功

2014

2月 凡科建站合并电脑手机和微信网站

2013

10月支持创建手机版网站

2016

06月 凡科微传单
11月 公众号助手

2017

12月 注册用户数突破1500万

2018

2月 凡科轻站小程序上线
4月 凡科快图上线

2019

1月 凡科商城上线
5月 凡科悦客上线
8月 OEM易销上线

凡科优势

国内“新三板”上市创新型企业
游戏营销领导者
中国移动社交电商引领者
全国2000万+注册用户
众多知名企业合作首选

品牌优势



顶尖技术实力



技术力量雄厚
行业专家领衔
快速迭代敏捷升级

凡科

全营销服务



7*24小时客服



4000-399-000
一对一客户服务
全程在线服务

建站服务
互动游戏服务
微传单服务
悦客服务
商城服务

感谢聆听

广州凡科互联网科技股份有限公司

