

DATA INSIDER CONSULTING

2021

解数 找寻确定性

Rocking zoo 摇滚动物园 品牌分析报告

解数·找寻确定性



SHOP NOW

目录

CONTENTS

1 身体护肤的机遇

- ① 身体护肤市场概况
- ② 身体护肤市场年度数据分析
- ③ 身体护肤市场人群画像
- ④ 身体护肤市场竞争情况

2 摇滚动物园品牌概况&营销分析

- ① 品牌概况
- ② 品牌店铺分析
- ③ 站内流量结构解析
- ④ 社媒营销分析

3 店铺爆款单品分析

- ① 爆款单品卖点解析
- ② 爆款单品销量数据
- ③ 爆款单品淘内流量结构
- ④ 产品核心语义评价

4 机会点和风险点

01

PART ONE

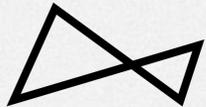
身体护肤的机遇

身体护肤市场概况

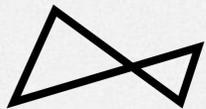
身体护肤市场年度数据分析

身体护肤市场竞争情况

身体护肤市场人群画像



- 阿里研究院《2020中国消费品牌发展报告》显示，2019年线上中国品牌市场占有率达到72%
- 90后00后年轻人越来越愿意接受尝试国产品牌



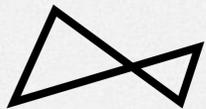
Z世代成为互联网的中坚力量



Z世代：

指在1995-2009年间出生的人。

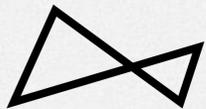
- 有较高的生活费用且能显著影响家庭购买决策
- 注重体验和感受，有利于新品牌的打造
- 文化自信，不再认为进口就是比国产的好
- 乐于比价格，希望找到更低的折扣
- 喜欢个性化，定制化，限量款，例如ip联名
- 情感联结，容易受场景刺激，产生冲动消费
- 喜爱种草，乐于分享
- 支付能力不高，但是消费潜力巨大



身体护肤市场关注度逐年递增，具有一定的发展前景

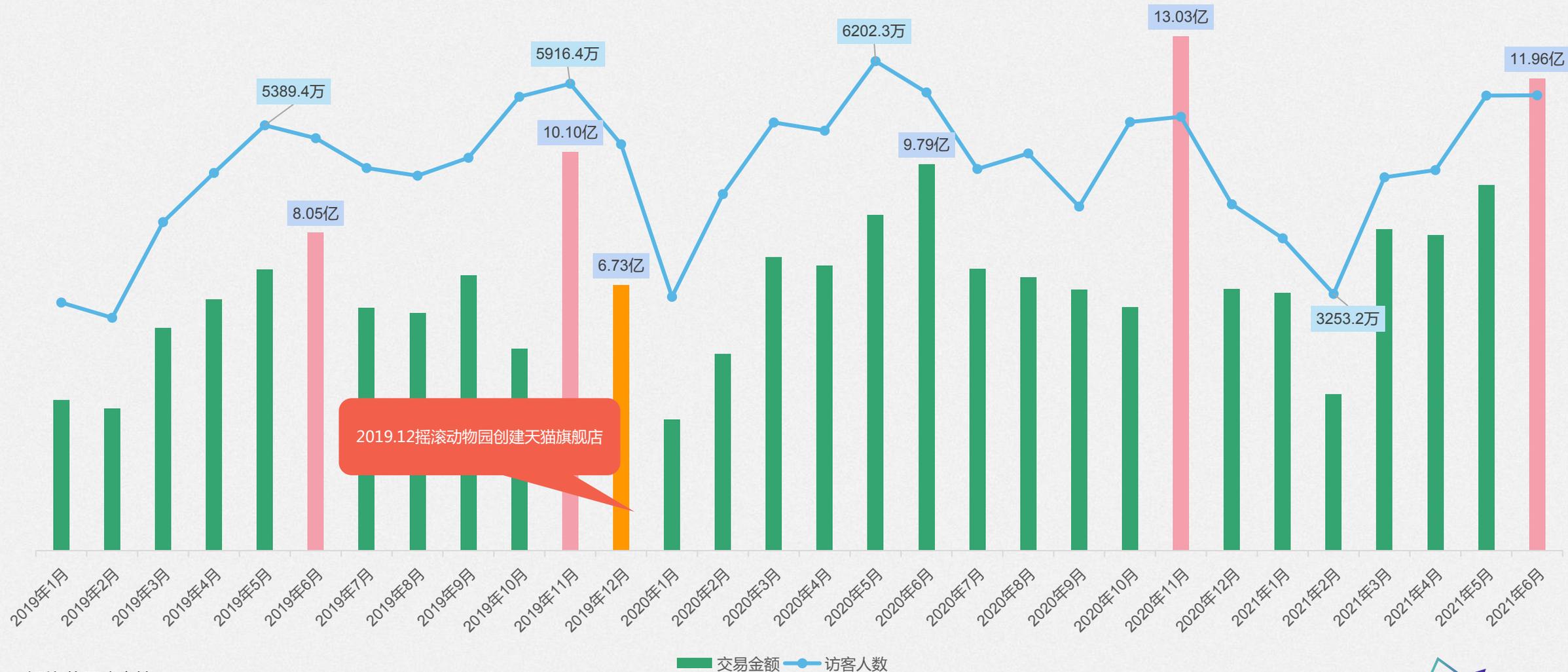


从2018年到2020年来看，无论是销售额还是访客人数，增幅都达到了50%以上。身体护肤是一个高速增长增量市场，具有一定的发展前景。2019年到2020年，客单价和支付转化率也呈现了上升趋势。



身体护肤市场月度数据

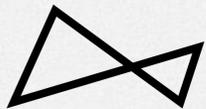
交易金额&访客人数 (2019.1—2021.6)



解数 找寻确定性

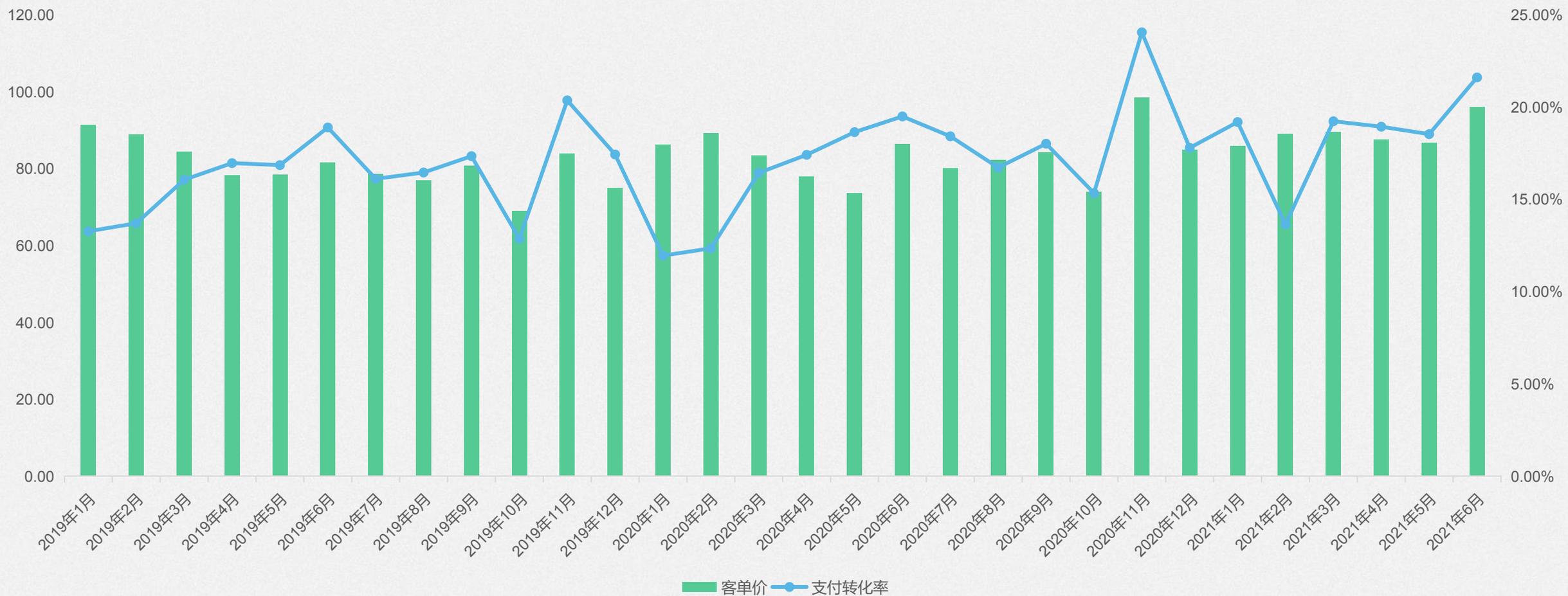
DATA INSIDER CONSULTING

交易金额 访客人数



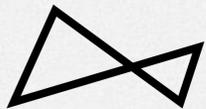
身体护肤市场月度数据

客单价&支付转化率 (2019.1—2021.6)



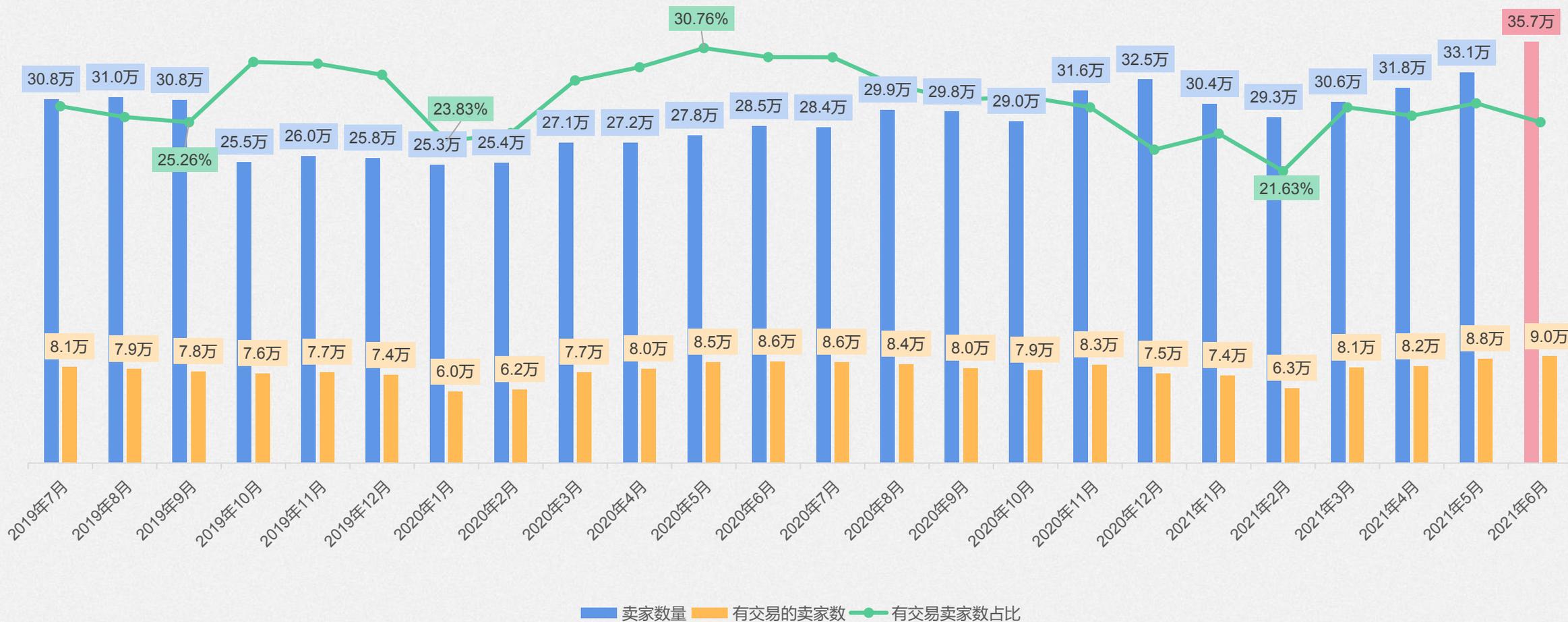
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



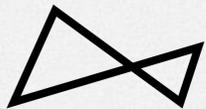
身体护肤市场竞争情况

卖家数&有交易的卖家 (2019.7-2021.6)



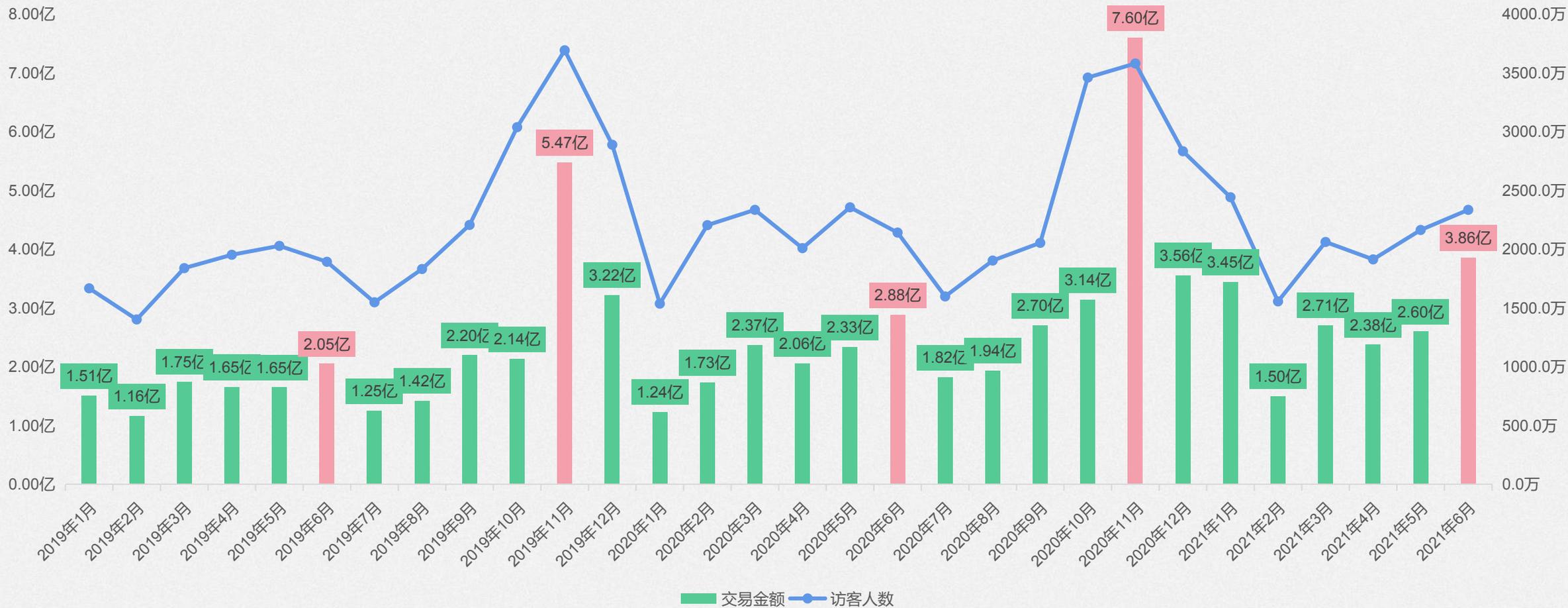
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



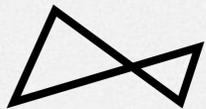
身体乳/霜市场月度数据

交易金额&访客人数 (2019.1—2021.6)



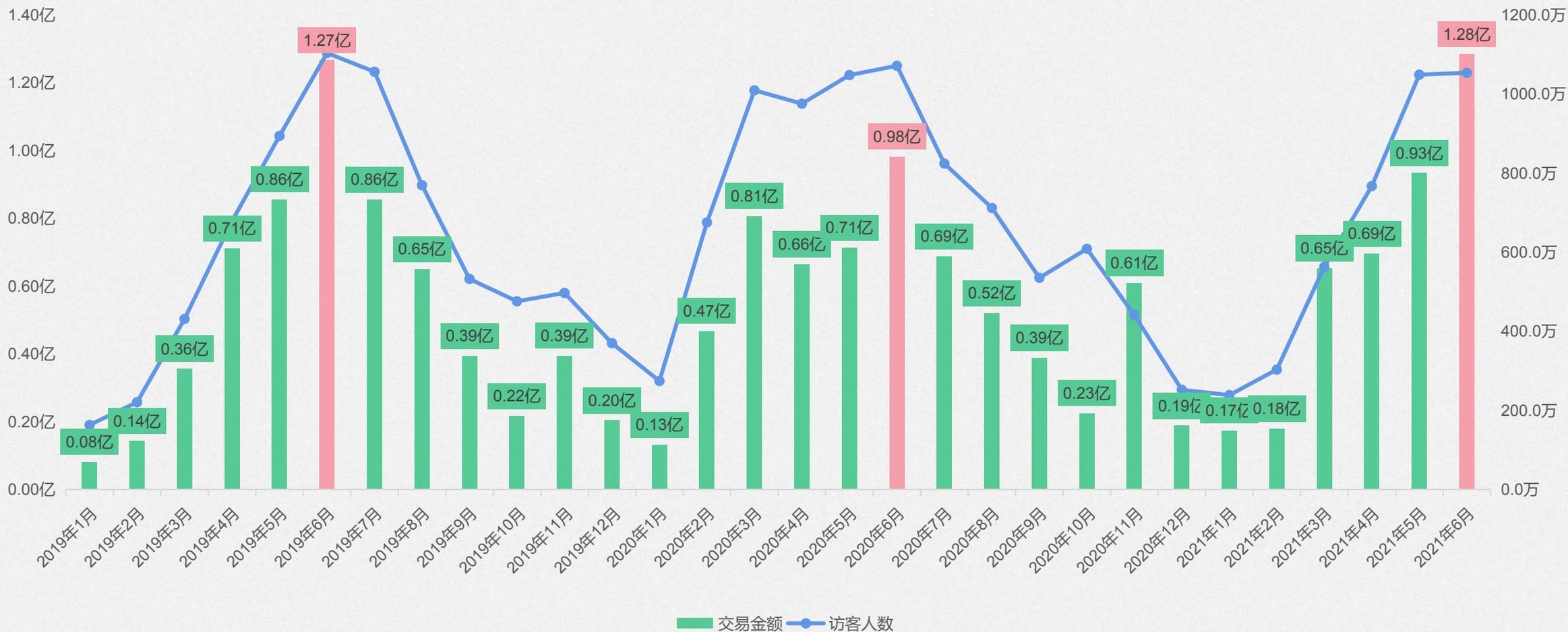
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



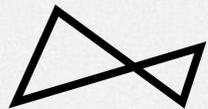
身体磨砂市场月度数据

交易金额&访客人数 (2019.1—2021.6)



解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING

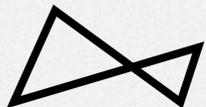


身体护肤TOP品牌排行 (2021.6)

2021年6月TOP品牌排名									
品牌名	日期	交易金额	访客人数	搜索人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值	搜索占比
Vaseline/凡士林	2021年 06月	8452.0万	469.1万	135.4万	23.78%	111.5万	75.77	18.02	28.87%
L'occitane/欧舒丹	2021年 06月	5288.1万	316.3万	31.8万	4.85%	15.3万	344.73	16.72	10.06%
Little Dream Garden/半亩花田	2021年 06月	4234.0万	279.7万	77.4万	19.63%	54.9万	77.10	15.14	27.68%
Olay/玉兰油	2021年 06月	3933.4万	379.4万	48.8万	9.20%	34.9万	112.69	10.37	12.86%
Clarins/娇韵诗	2021年 06月	3227.7万	73.7万	17.9万	6.63%	4.9万	660.95	43.82	24.27%
Elizabeth Arden/雅顿	2021年 06月	3039.9万	166.3万	28.0万	9.63%	16.0万	189.79	18.28	16.81%
Rocking zoo/摇滚动物园	2021年 06月	2656.8万	187.4万	31.7万	20.14%	37.7万	70.39	14.18	16.89%
Veet/薇婷	2021年 06月	2435.7万	211.6万	71.5万	24.69%	52.2万	46.63	11.51	33.80%
Dove/多芬	2021年 06月	1822.2万	230.8万	104.8万	17.27%	39.9万	45.71	7.89	45.40%
Nivea/妮维雅	2021年 06月	1789.9万	201.0万	48.8万	19.71%	39.6万	45.18	8.91	24.26%
Deonatulle	2021年 06月	1765.9万	75.1万	31.8万	26.66%	20.0万	88.23	23.52	42.34%
同仁堂	2021年 06月	1330.5万	102.4万	11.3万	4.96%	5.1万	262.07	13.00	11.08%
FREI OL	2021年 06月	1199.9万	33.3万	7.3万	18.68%	6.2万	193.06	36.06	22.05%
sesderma	2021年 06月	1122.1万	58.4万	18.6万	15.21%	8.9万	126.31	19.21	31.80%
Chanel/香奈儿	2021年 06月	1072.9万	65.0万	17.0万	2.71%	1.8万	609.04	16.50	26.12%
Lubriderm	2021年 06月	990.2万	86.9万	23.2万	13.61%	11.8万	83.70	11.39	26.64%
VICTORIA' S SECRET/维多利亚的秘密	2021年 06月	964.9万	49.7万	21.8万	11.45%	5.7万	169.57	19.42	43.96%
watercome/水之蔻	2021年 06月	821.3万	121.6万	48.6万	16.23%	19.7万	41.60	6.75	39.92%
SEVENGREEN/七绿	2021年 06月	747.0万	54.2万	50.3万	15.93%	8.6万	86.48	13.78	92.75%

解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



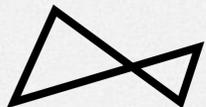
身体护肤TOP店铺排行 (2021.6)

2021年6月TOP店铺排行

店铺信息	店铺名	日期	交易金额	访客人数	搜索人数	支付转化率	支付人数	客单价	uv价值	搜索占比
vaseline凡士林官方旗舰店	vaseline凡士林官方旗舰店	2021年 06月	70,102,244	3,421,999	723,438	23.22%	794,588	88.22	20.49	21.14%
L’OCCITANE欧舒丹官方旗舰店	L’OCCITANE欧舒丹官方旗舰店	2021年 06月	46,564,106	2,820,826	160,124	4.35%	122,706	379.48	16.51	5.68%
半亩花田旗舰店	半亩花田旗舰店	2021年 06月	38,368,433	2,389,444	573,949	19.74%	471,676	81.34	16.06	24.02%
宝洁官方旗舰店	宝洁官方旗舰店	2021年 06月	37,003,344	3,467,908	341,211	8.93%	309,684	119.49	10.67	9.84%
摇滚动物园旗舰店	摇滚动物园旗舰店	2021年 06月	25,067,595	1,709,109	231,805	20.63%	352,589	71.1	14.67	13.56%
法国娇韵诗官方旗舰店	法国娇韵诗官方旗舰店	2021年 06月	23,346,354	497,501	46,357	5.65%	28,109	830.57	46.93	9.32%
伊丽莎白雅顿官方旗舰店	伊丽莎白雅顿官方旗舰店	2021年 06月	22,328,167	1,053,787	69,307	8.03%	84,619	263.87	21.19	6.58%
Veet薇婷官方旗舰店	Veet薇婷官方旗舰店	2021年 06月	21,545,265	1,953,705	561,611	23.68%	462,637	46.57	11.03	28.75%
freiol旗舰店	freiol旗舰店	2021年 06月	10,221,674	234,275	29,025	21%	50,018	204.36	43.63	12.39%
CHANEL香奈儿官方旗舰店 香水与美容品	CHANEL香奈儿官方旗舰店 香水与美容品	2021年 06月	9,617,237	590,659	139,697	2.62%	15,475	621.47	16.28	23.65%
nivea妮维雅官方旗舰店	nivea妮维雅官方旗舰店	2021年 06月	9,071,016	955,998	91,827	12.81%	122,463	74.07	9.49	10%
Jessicasuitcase海外旗舰店	Jessicasuitcase海外旗舰店	2021年 06月	7,938,655	951,055	747,168	18.16%	172,712	45.96	8.35	78.56%
sesderma美妆海外旗舰店	sesderma美妆海外旗舰店	2021年 06月	7,925,949	264,160	43,972	20.91%	55,236	143.49	30	16.65%
sevengreen七绿旗舰店	sevengreen七绿旗舰店	2021年 06月	7,467,075	541,768	502,558	15.93%	86,304	86.52	13.78	92.76%
VICTORIA'S SECRET美妆旗舰店	VICTORIA'S SECRET美妆旗舰店	2021年 06月	7,361,458	365,609	114,159	10.31%	37,694	195.3	20.13	31.22%
强生海外旗舰店	强生海外旗舰店	2021年 06月	5,954,125	483,781	57,377	13.84%	66,955	88.93	12.31	11.86%
联合利华官方旗舰店	联合利华官方旗舰店	2021年 06月	5,593,316	927,191	147,129	14.39%	133,423	41.92	6.03	15.87%
orginese旗舰店	orginese旗舰店	2021年 06月	5,272,030	169,685	150,854	23.10%	39,197	134.5	31.07	88.90%
泊紫汀兰旗舰店	泊紫汀兰旗舰店	2021年 06月	5,110,743	583,000	267,704	11.07%	64,538	79.19	8.77	45.92%
Fresh馥蕾诗官方旗舰店	Fresh馥蕾诗官方旗舰店	2021年 06月	5,037,775	260,205	54,339	8.26%	21,493	234.39	19.36	20.88%

解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING

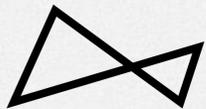


身体护肤TOP单品排行 (2021.6)

2021年6月TOP单品排行						
商品信息	店铺名	交易金额	访客人数	支付转化率	支付人数	客单价
半亩花田樱花冰淇淋身体磨砂膏去角质全身疙瘩毛囊男女焕亮小粉罐	半亩花田旗舰店	2030.6万	134.0万	19.50%	26.1万	77.72
凡士林烟酰胺流光润肤乳改善暗沉焕亮肌肤保湿身体乳钻石霜保湿	vaseline凡士林官方旗舰店	1829.8万	102.8万	22.16%	22.8万	80.30
Veet薇婷脱毛膏女腋下女士学生专用全身腿毛女非私处不永久神器	Veet薇婷官方旗舰店	1691.4万	163.1万	22.21%	36.2万	46.70
Olay身体乳女夏清爽烟酰胺保湿滋润补水润肤全身香味持久250ml*2	宝洁官方旗舰店	1671.0万	239.0万	5.54%	13.2万	126.18
凡士林5号果酸润肤露精华改善鸡皮角质身体乳250ml	vaseline凡士林官方旗舰店	1209.1万	79.1万	18.90%	14.9万	80.93
摇滚动物园野草莓身体磨砂膏果酸清洁角质焕亮女全身改善沐浴露	摇滚动物园旗舰店	977.4万	81.1万	17.58%	14.3万	68.57
凡士林刘诗诗同款柔珠颈部精华露滚珠按摩淡化细纹击褪松弛颈霜	vaseline凡士林官方旗舰店	910.2万	23.1万	28.27%	6.5万	139.40
摇滚动物园植趣磨砂膏去角质焕亮女全身三支礼盒装80g*3	摇滚动物园旗舰店	651.0万	17.0万	62.42%	10.6万	61.41
半亩花田樱花身体乳夏清爽烟酰胺香味持久留香保湿润肤乳男女全身	半亩花田旗舰店	554.9万	74.4万	11.30%	8.4万	65.97
OLAY身体磨砂膏去角质全身提亮烟酰胺磨砂养肤二合一女官方200g	宝洁官方旗舰店	452.8万	14.8万	15.58%	2.3万	195.74
去狐臭止汗腋臭除臭狐臭净腋下喷雾持久香体露女男士狐克去味异味	派氏儿旗舰店	433.7万	32.0万	17.42%	5.6万	77.81
欧舒丹甜蜜樱花润肤露全身补水保湿滋润女香体香味夏季留香身体乳	L' OCCITANE欧舒丹官方旗舰店	422.5万	40.7万	3.37%	1.4万	308.37
【彩妆周】雅顿绿茶蜜滴身体霜保湿滋润全身修护香体绿茶身体乳	伊丽莎白雅顿官方旗舰店	422.2万	28.2万	7.40%	2.1万	202.43
德国freiol福来身体油润肤身体乳女保湿精华油按摩油	freiol旗舰店	408.2万	12.8万	16.29%	2.1万	195.08
Olay身体乳女夏清爽保湿滋润全身补水烟酰胺香味持久润肤露250ml	宝洁官方旗舰店	393.7万	49.2万	11.68%	5.7万	68.57
欧舒丹沐浴油甜扁桃紧致沐浴露全身男女夏补水清洁保湿滋润官方	L' OCCITANE欧舒丹官方旗舰店	387.9万	75.3万	1.90%	1.4万	270.99
半亩花田乳木果磨砂膏身体去角质全身女男疙瘩毛囊沐浴露小粉罐	半亩花田旗舰店	369.2万	51.5万	10.45%	5.4万	68.57
欧舒丹樱花沐浴露身体乳套装全身清洁女士夏保湿补水滋润香体留香	L' OCCITANE欧舒丹官方旗舰店	327.1万	39.3万	1.49%	0.6万	559.10
水之蔻脱毛膏女腋下非私处全身不永久去腋毛腿毛男不刺激学生专用	watercome水之蔻旗舰店	310.0万	48.5万	13.08%	6.3万	48.89

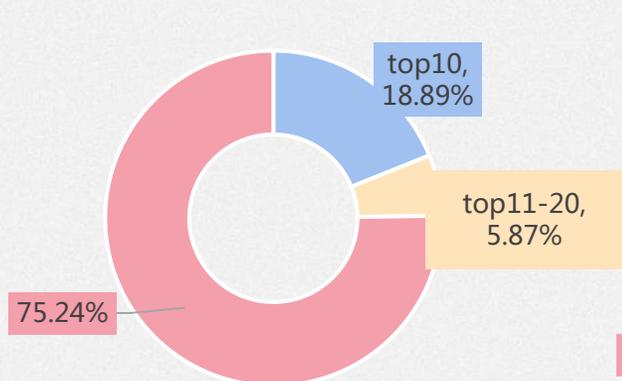
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING

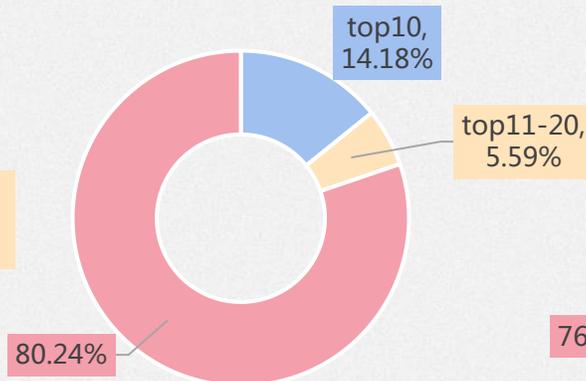


TOP店铺交易额市场占比 (2021.1-2021.6)

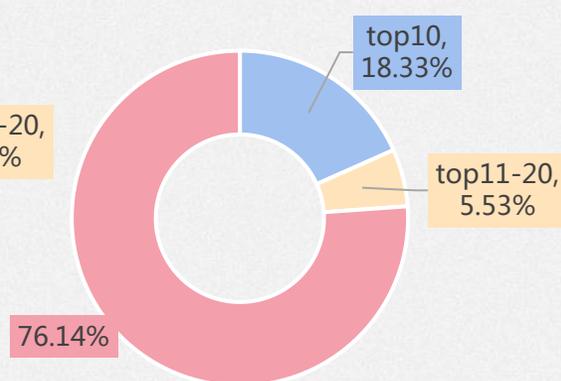
1月TOP占比



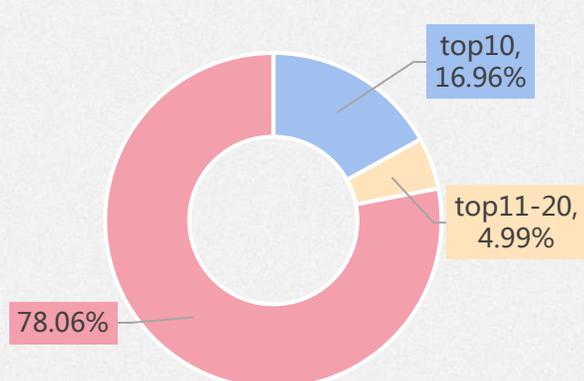
2月TOP占比



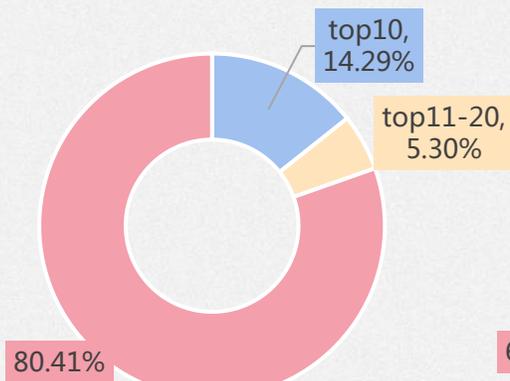
3月TOP占比



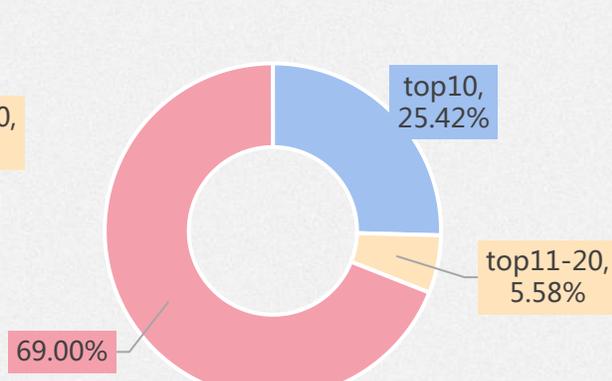
4月TOP占比



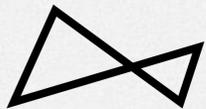
5月TOP占比



6月TOP占比



- 从近6个月的TOP交易金额占比可以看出，平销月TOP20的市场交易金额占比稳定在20%以上。在618大促月，占比可达到30%。身体护肤的整体市场竞争较为激烈。在大促月之时，TOP10的店铺集体爆发。



身体乳/霜——属性分析

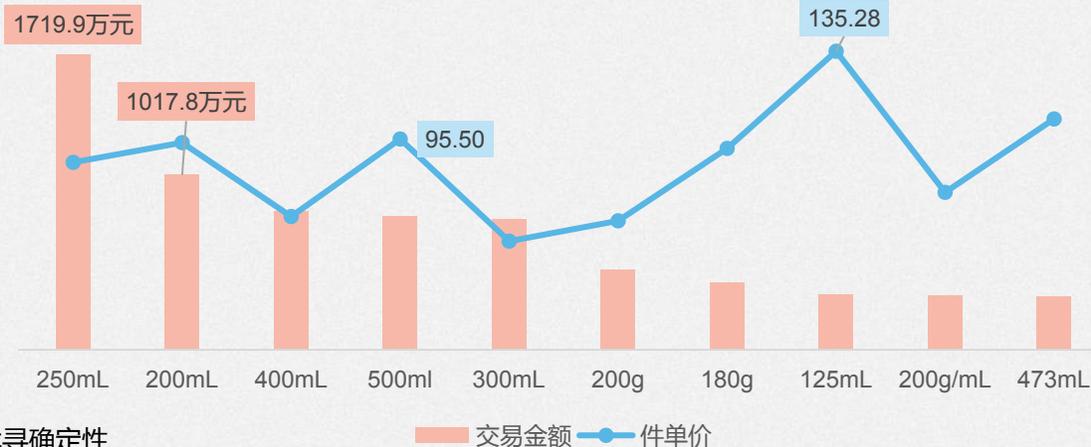
功效



原料成分



净含量



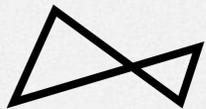
品牌



解数 找寻确定性

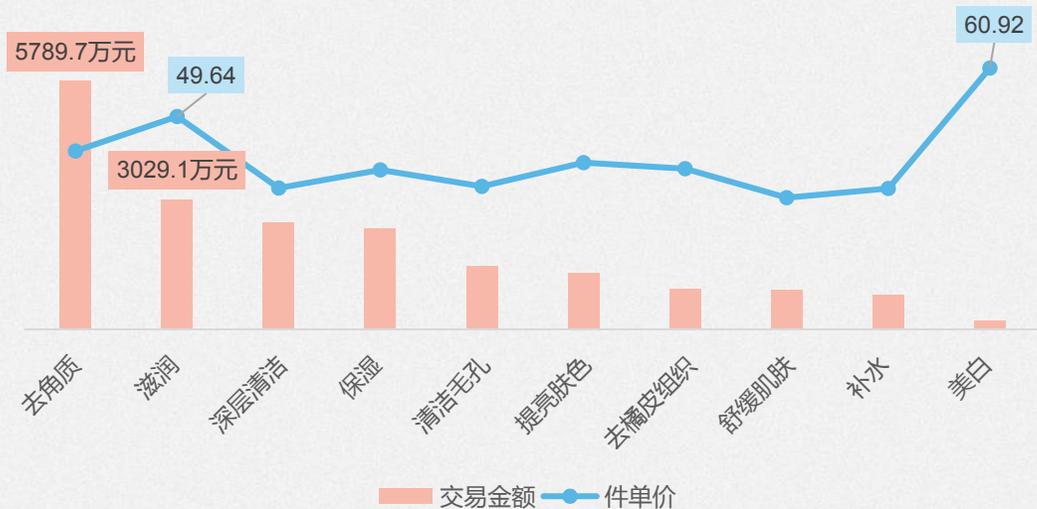
DATA INSIDER CONSULTING





身体磨砂——属性分析

功效



原料成分



净含量

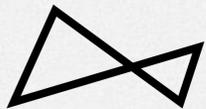


品牌



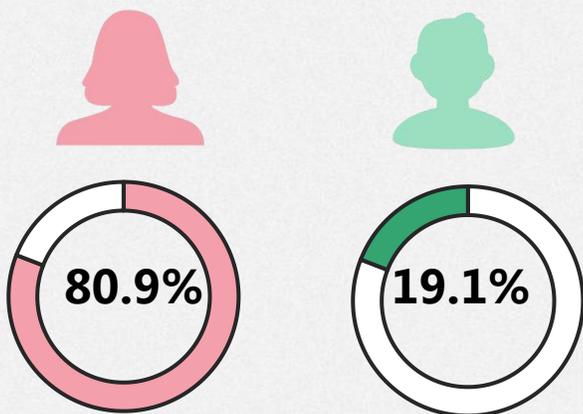
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



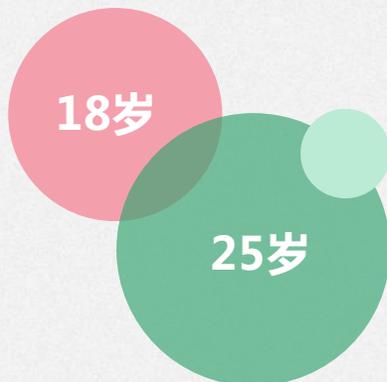
身体护肤市场人群画像

性别



8成女性，2成男性

年龄



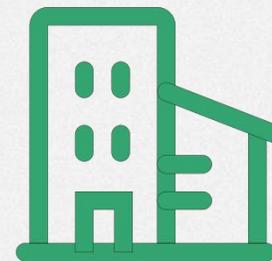
18-25岁

职业



公司职员
个体经营服务人员

城市



一、二线城市

身体护理行业8成的用户为女性用户，且年龄在18-25岁之间，主要居住在一二线城市。

02

PART TWO

摇滚动物园品牌概况&营销分析

品牌概况

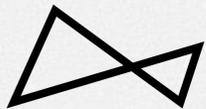
品牌店铺分析

站内流量结构解析

社媒营销分析

品牌概况

- 品牌简介
- 品牌发展史
- 创始人背景
- 品牌定位&产品定位



品牌SLOGAN——万物皆可摇滚

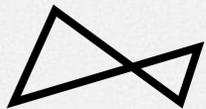


“摇滚” 是真实做自己的生活态度

“动物园” 代表了多元的族群

我们希望通过**“摇滚动物园”**，传递出**真诚，包容，尊重多元**的价值观

我们相信世界因不同而美丽，每个人的需求都值得被关注。



品牌发展史 & 融资情况

摇滚动物园成立

获得天使轮融资

投资方：源码资本、险峰长青。

投资金额：1000万元

完成数千万元美元A轮

A轮投资方：清流资本领投，

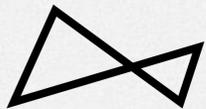
源码资本与险峰长青跟投

完成数千万元美元A+轮投资

A+轮投资方：创新工场领投，

险峰长青、源码资本、清流资本跟投





创始人背景

茅盼攀

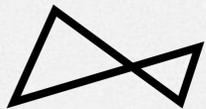
2008年进入欧莱雅任管培生，后任职于百度、腾讯、字节跳动，有10多年营销经验。

Rebecca

2008年进入宝洁，后创办跨境电商贸易公司。

孙启萌

曾在创新工场工作1年，专注于消费和电商领域，参与了对点我达、Dreamlab等项目投资，曾实习于青桐资本，麦肯锡咨询，贝恩咨询，Uber等公司，对电商、消费、内容文化有经验。

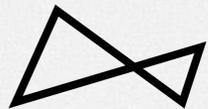


品牌定位——高性能、高颜值、价格友好

关上浴室门，就是摇滚动物园

RockingZoo是一个个护品牌，专为年轻一代提供**高性能、高颜值且价格友好**的洗护解决方案。摇滚动物园定位于年轻世代“浴室时光”场景的品牌，**重视产品的设计、肤感和香味细节**，以年轻人有记忆点的香型，如桃桃乌龙、茉莉橙花等，引起与年轻人的情感共鸣，同时外包装以茶罐形式，增加趣味性。





产品定位——从产品中培育“氛围”与“情绪”



香味记忆点

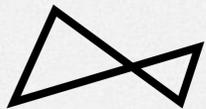
场景、氛围感

注重产品的情感联结

打开进入“浴室平行宇宙”的通道

品牌店铺分析

- 店铺DSR评分
- 店铺视觉概况（手机端&PC端）
- 店铺基础数据（销售额&访客数、客单价&支付转化率）
（2020.06—2021.06）
- 店铺产品布局&价格带占比



摇滚动物园旗舰店店铺基础DSR评分

摇滚动物园旗舰店 店铺基本信息

摇滚动物园
ROCKINGZOO

店铺类型：天猫店铺

店铺粉丝数：629000

所在地区：杭州

信用等级：-

好评率：-

店铺宝贝数：共 66 件宝贝

掌柜旺旺：摇滚动物园旗舰店

创店时间：2019-12-06 17:56:16

客服电话：0571-5457754

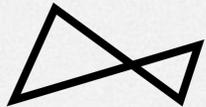
经营资质： 2 天猫2年店

主营类目：**美容护肤/美体/精油;美发护发/假发;洗护清洁剂/卫生巾/纸/香薰**

摇滚动物园旗舰店 DSR动态详情

	当前评分	与同行相比	评分总人数	5分评分人数/占比	4分评分人数/占比	3分评分人数/占比	2分评分人数/占比	1分评分人数/占比
宝贝与描述相符	4.88835	↑3.48%	353449	331229人/93.71%	11971人/3.39%	5984人/1.69%	1535人/0.43%	2730人/0.77%
卖家的服务态度	4.87019	↑0.10%	353449	320199人/90.59%	25024人/7.08%	5685人/1.61%	677人/0.19%	1864人/0.53%
物流服务的质量	4.87641	↑0.12%	353449	321181人/90.87%	24688人/6.98%	5367人/1.52%	591人/0.17%	1622人/0.46%

- 摇滚动物园旗舰店2019年12月6日开店，目前DSR评分在4.8分。宝贝与描述相符与同行相比高3.48%。而卖家的服务态度和物流服务的质量仅仅只比同行高0.1%。DSR决定了店铺在淘内的综合权重，及免费流量的获取能力。



摇滚动物园旗舰店店铺视觉概况（手机端）



粉丝量63.9万

会员特惠

明星单品

宝贝分类



主推新品

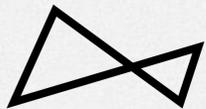
店铺会员入口



新品日历

解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



摇滚动物园旗舰店店铺视觉概况 (PC端)



不同功能产品，包装采用不同颜色

<p>摇滚动物园 ROCKINGZOO</p> <p>一瓶=15颗牛油果* 牛油果卸妆膏 100g</p> <p>¥89</p> <p>¥149.00</p> <p>摇滚动物园卸妆膏温和清洁黑头牛油果卸妆油卸妆水清爽脸部 总销量: 301428 评价: 47577</p>	<p>肌肤嫩滑【莓】烦恼 野草莓磨砂膏 200g</p> <p>¥68</p> <p>¥88.00</p> <p>摇滚动物园野草莓身体磨砂膏果酸清洁角质焕亮全身改善沐浴露 总销量: 847129 评价: 111215</p>	<p>人间水蜜桃 沁润光感肌 蜜桃乌龙身体乳 250g</p> <p>¥68</p> <p>¥69.00</p> <p>摇滚动物园烟酰胺身体乳女夏持久留香保湿滋润秋冬护肤乳桃桃乌龙 总销量: 1008971 评价: 192201</p>	<p>果清微醺 裹香入梦 沐浴露 430g</p> <p>¥53</p> <p>¥88.00</p> <p>摇滚动物园沐浴露女香水型持久留香后背保湿滋润清洁香氛沐浴乳 总销量: 35768 评价: 6110</p>	<p>1支3效 每日养护 磨砂膏 200g</p> <p>¥68</p> <p>¥88.00</p> <p>摇滚动物园月玫瑰磨砂膏身体焕亮女改善嫩滑角质沐浴乳沐浴露 总销量: 484221 评价: 102014</p>
--	--	--	---	---

明星单品

<p>馥郁白桃香 莹润嘭嘭肌</p> <p>蜜桃乌龙身体乳</p> <p>点击购买</p>	<p>温软白花香 抹出极光肌</p> <p>茉莉橙花身体乳</p> <p>点击购买</p>	<p>轻盈柑橘香 全身滑嫩亮</p> <p>柚子柑橘身体乳</p> <p>点击购买</p>	<p>肌肤嫩滑 【莓】烦恼</p> <p>野草莓磨砂膏 200g</p> <p>点击购买</p>	<p>10秒柔肤 揉出云朵肌</p> <p>小豆蔻磨砂膏 200g</p> <p>点击购买</p>	<p>1支3效 每日养护</p> <p>月玫瑰磨砂膏 200g</p> <p>点击购买</p>
---	---	---	--	---	---

标题文案对于卖点功效突出明显
主图重点突出折扣、赠品

摇滚动物园卸妆膏温和清洁黑头牛油果卸妆油卸妆水清爽脸部

价格 促销价 运费

月销量 4万+ | 累计评价 48284 | 送天猫积分 74起

净含量 100g 200g

数量 1 件 库存16149件

花呗分期 登录后确认是否享有该服务 什么是花呗分期

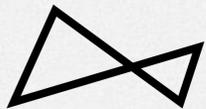
¥50.80起x3期 (含手续费) | ¥25.94起x6期 (含手续费) | ¥13.34起x12期 (含手续费)

立即购买 加入购物车

服务承诺 破损包退 正品保证 极速退款 退货运费险 支付方式 七天无理由退换

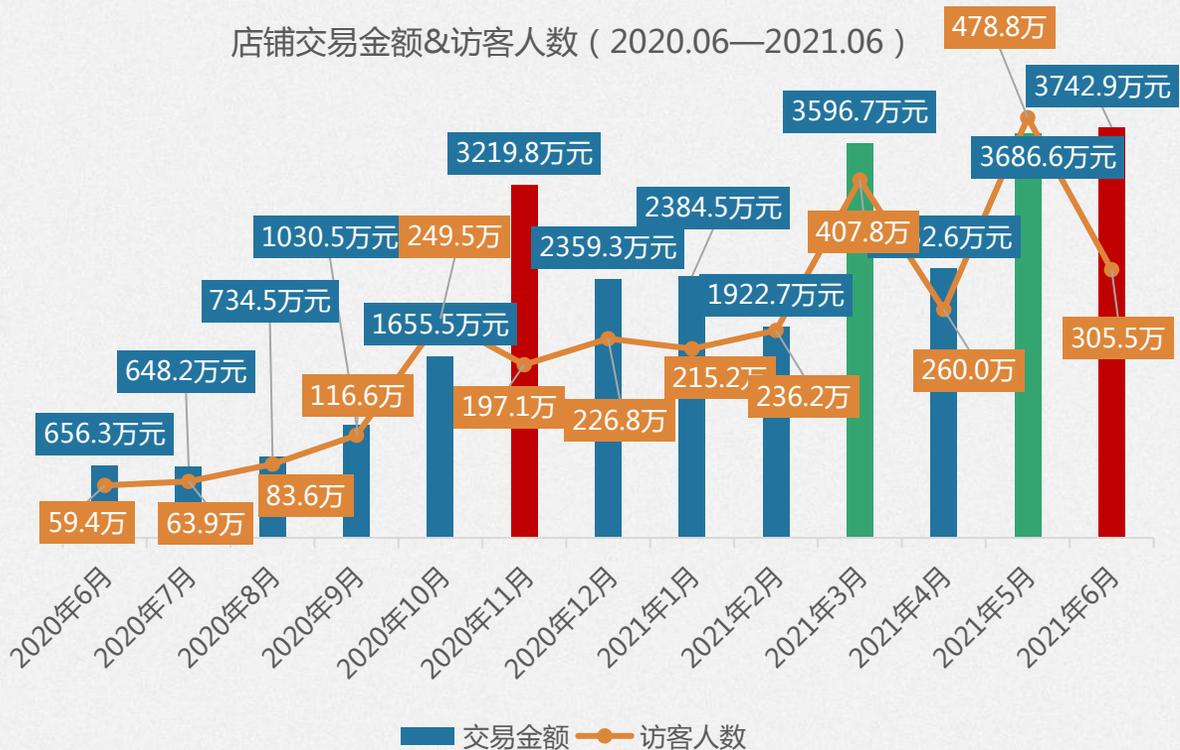
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING

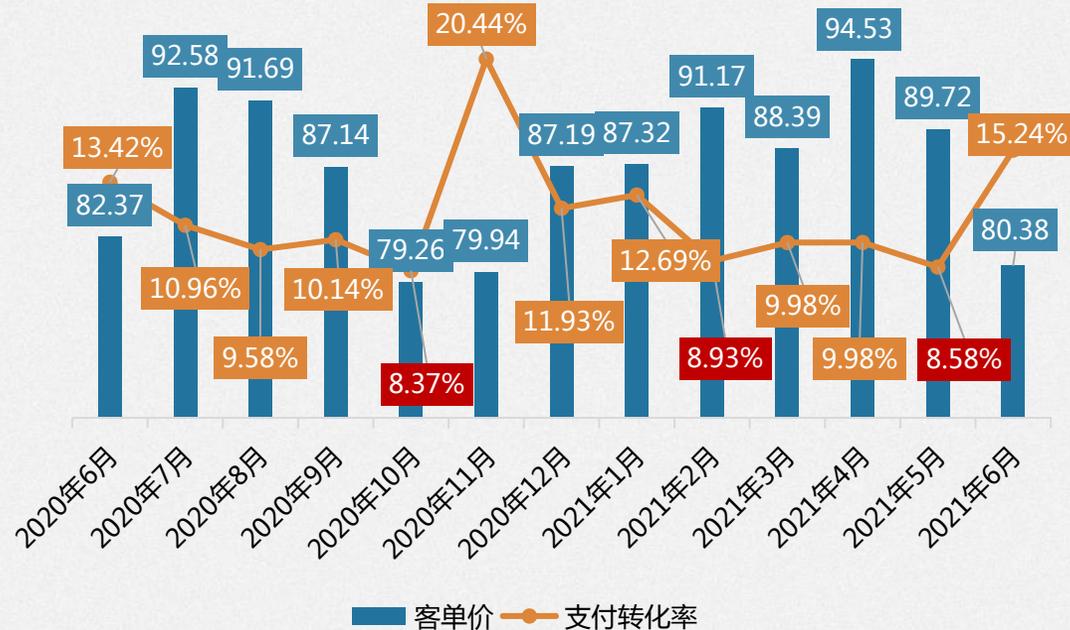


旗舰店销量数据 (2020.06—2021.06)

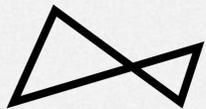
店铺交易金额&访客人数 (2020.06—2021.06)



近店铺客单价&支付转化率 (2020.06—2021.06)

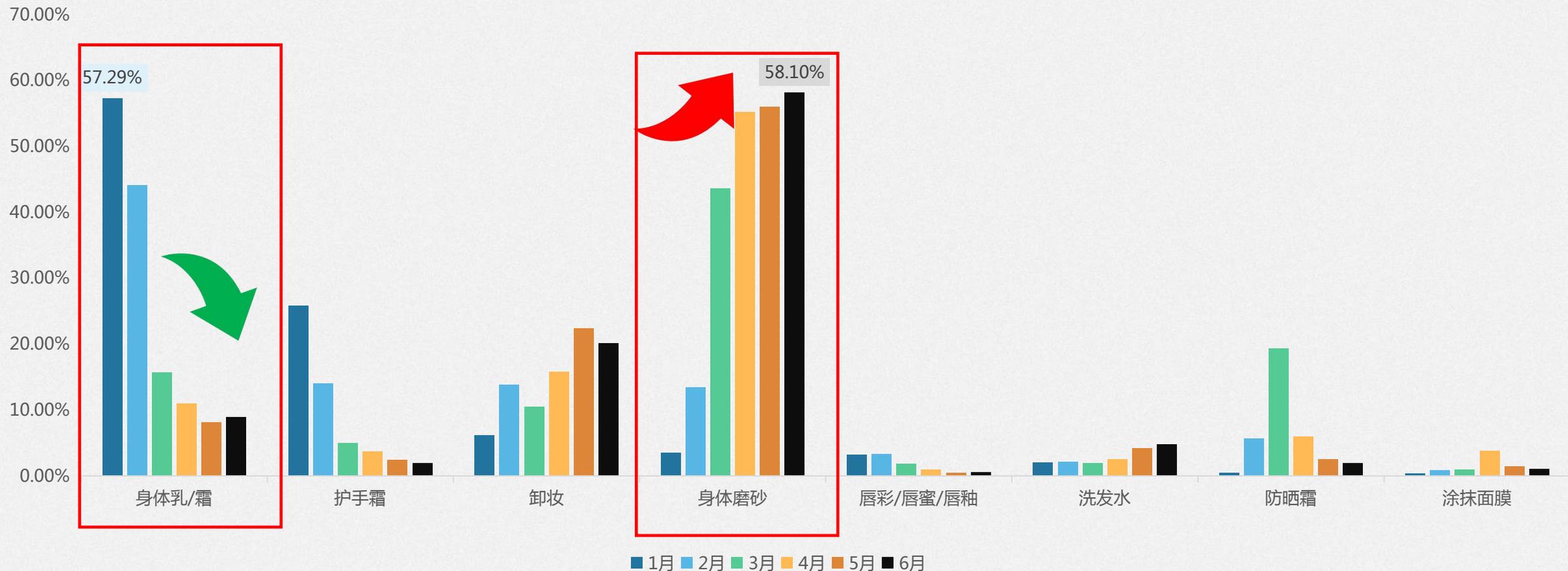


- 从近一年 (2020.06—2021.06) 的交易金额和访客数可以看出, 该店铺整体是呈现上升趋势的。销售额的峰值主要集中在大促节点。2021年的6月同比2020年的6月, **增幅到达了470.30%**。在3月和5月时, 店铺的访客数分别为407.8万和478.8万。两者的成交金额也仅次于6月年中大促。3月和5月的成交中, 来自于淘宝客的销售额分别是844.38万和830.22万, 占比达到了23.48%和22.52%。店铺在10月, 2月和5月的支付转化率低于9%, 在大促前月主要进行蓄水, 在大促月种集体爆发。



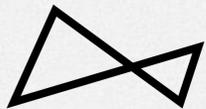
产品布局——以身体护理为主，随季节调整产品结构

摇滚动物园交易占比 (2021.1—2021.6)



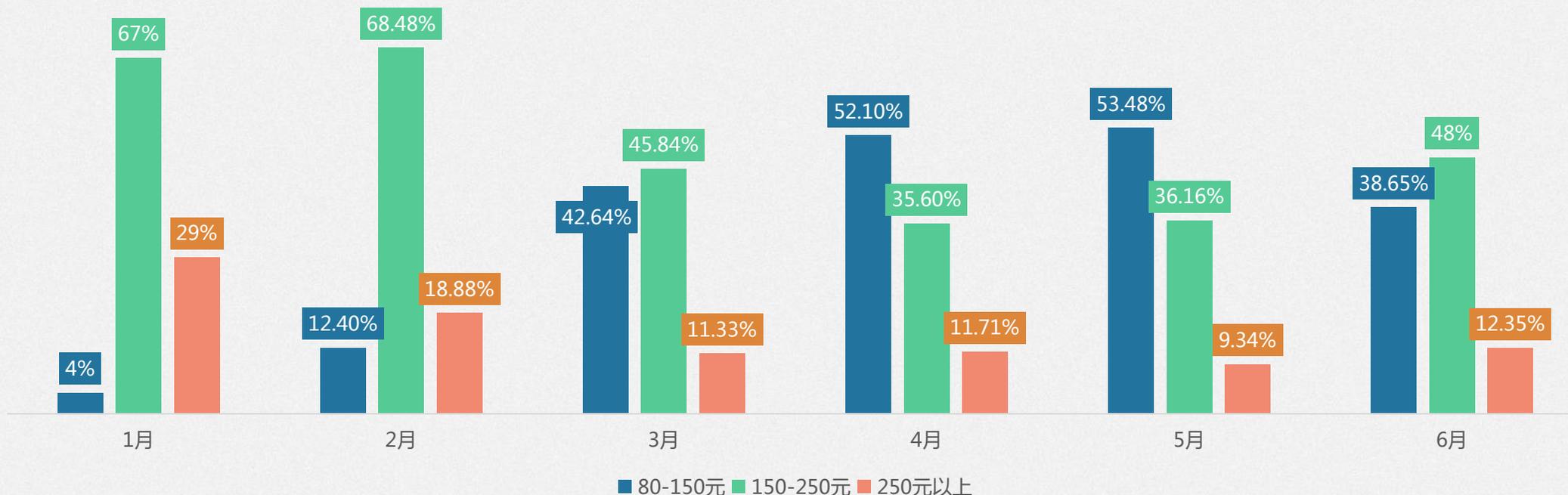
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



店铺价格带占比

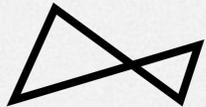
近六月摇滚动物园旗舰店价格带占比 (2021.01——2021.06)



- 从摇滚动物园旗舰店近六月价格带分布可以得出，摇滚动物园的价格在 80-150元和150-250元这两个价格带分布越来越均衡。
- 店铺整体的价格呈现下降的趋势，80-150元的价格占比整体呈现上升趋势，250元以上的价格占比整体呈下降趋势。
- 摇滚动物园客单价偏低，品牌定位低客单价，支付金额主要是150-250元之间，通过低价吸引客户购买。

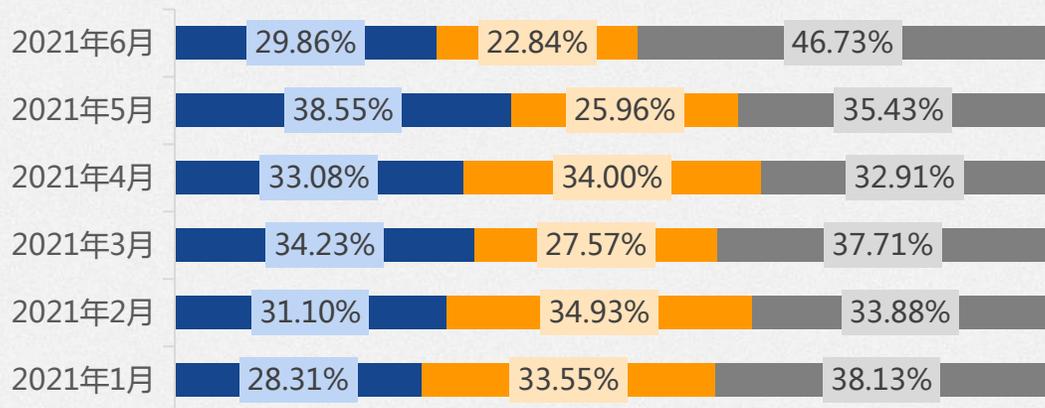
店铺淘内流量结构

- 一级流量结构
- 二级流量结构（核心免费、核心付费、核心CPS）



摇滚动物园流量结构分析——一级流量来源

交易金额占比



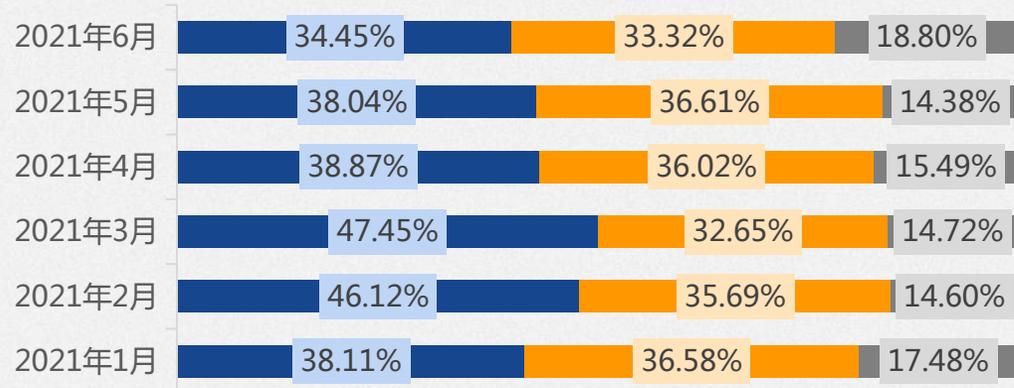
■ 付费流量 ■ 淘内免费 ■ 自主访问

支付转化率



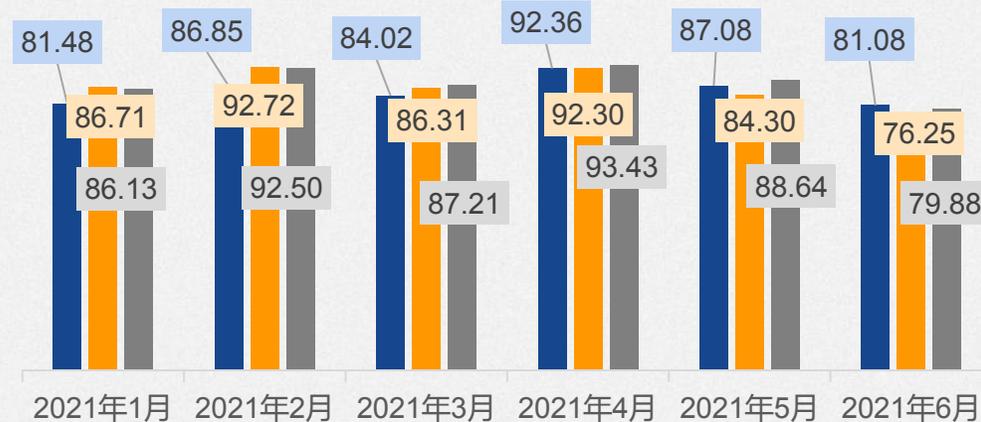
● 付费流量 ● 淘内免费 ● 自主访问

访客数占比



■ 付费流量 ■ 淘内免费 ■ 自主访问

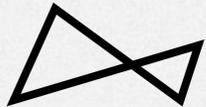
客单价



■ 付费流量 ■ 淘内免费 ■ 自主访问

解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING

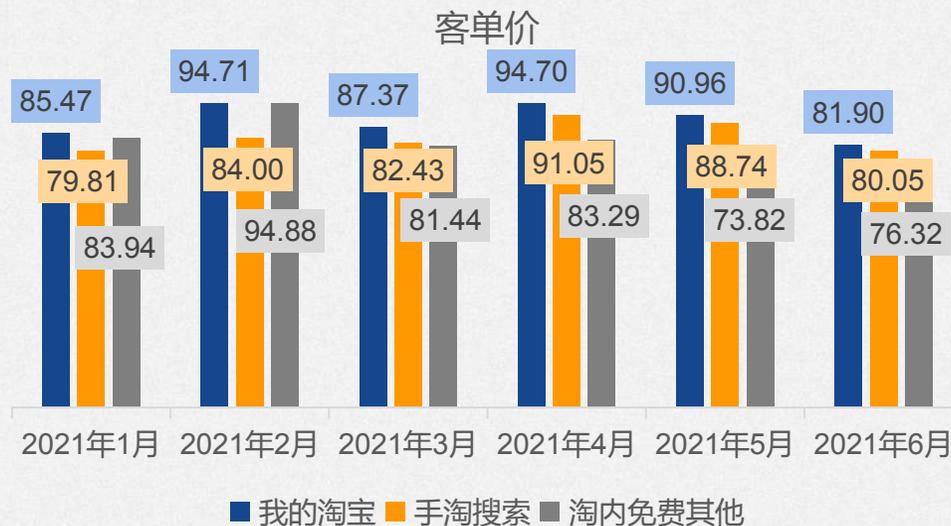
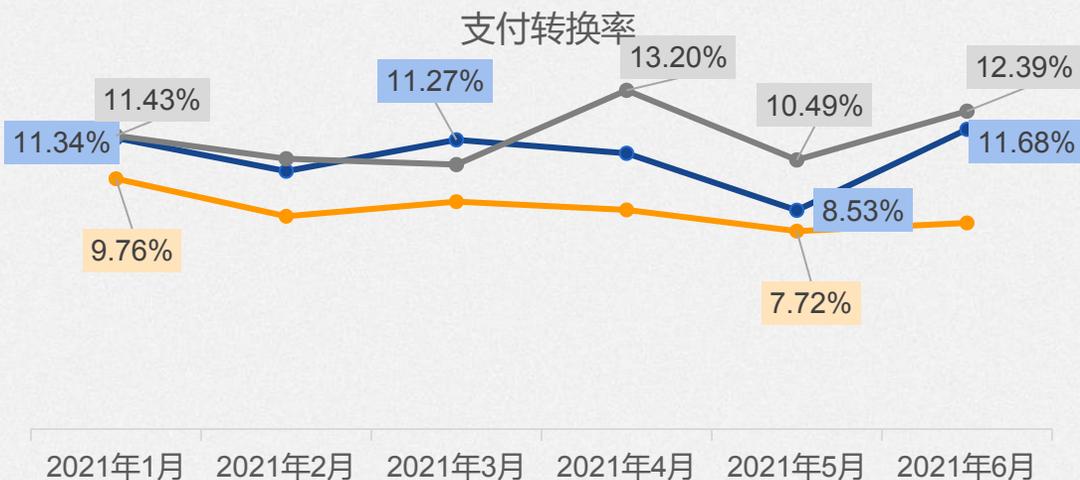


摇滚动物园流量结构分析——核心免费流量来源

交易金额占比



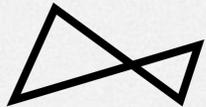
访客数占比



解数 找寻确定性

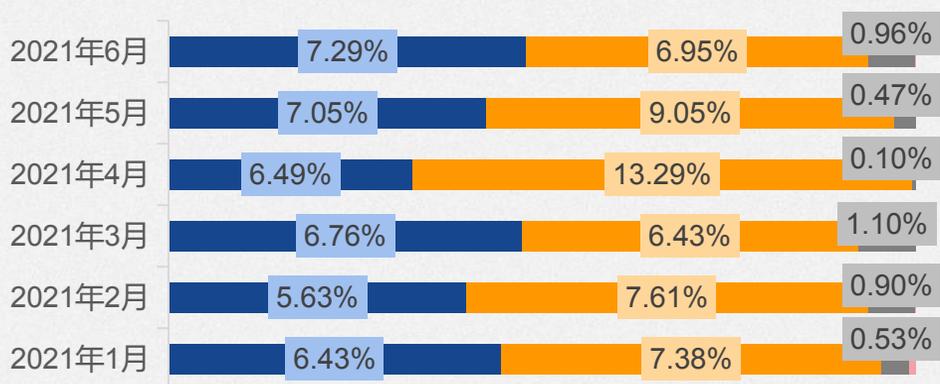
● 我的淘宝 ● 手淘搜索 ● 淘内免费其他

DATA INSIDER CONSULTING



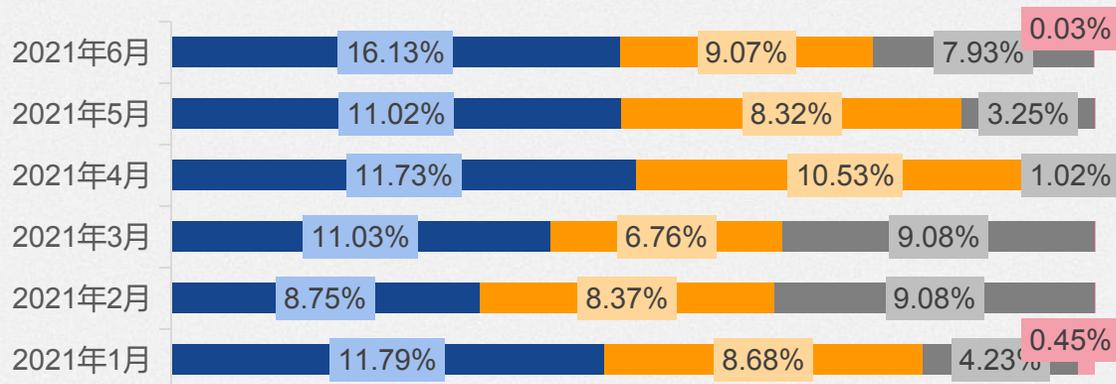
摇滚动物园流量结构分析——核心付费流量来源

交易金额占比



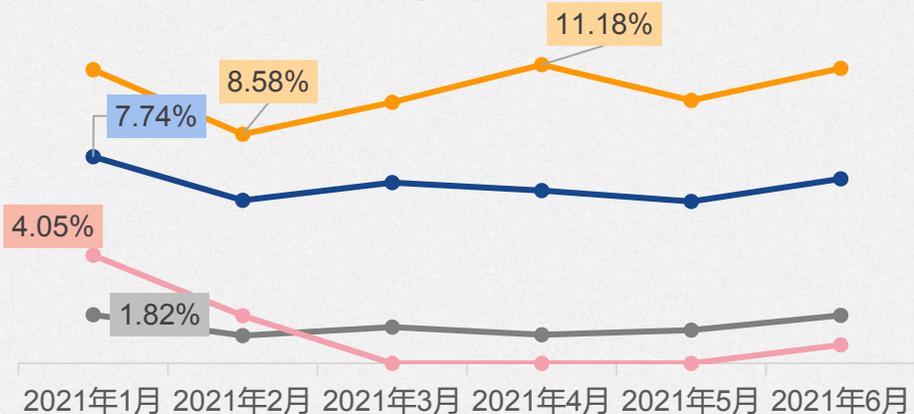
■ 直通车 ■ 品销宝-明星店铺 ■ 超级推荐 ■ 智钻

访客人数占比



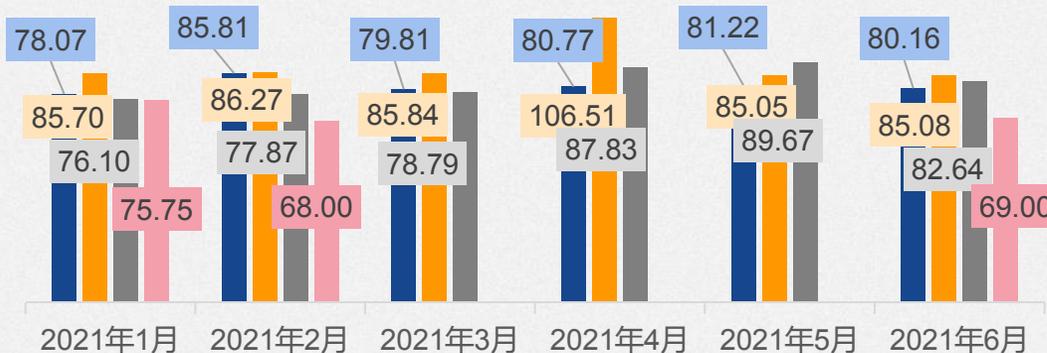
■ 直通车 ■ 品销宝-明星店铺 ■ 超级推荐 ■ 智钻

支付转化率



— 直通车 — 品销宝-明星店铺 — 超级推荐 — 智钻

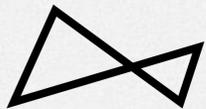
客单价



■ 直通车 ■ 品销宝-明星店铺 ■ 超级推荐 ■ 智钻

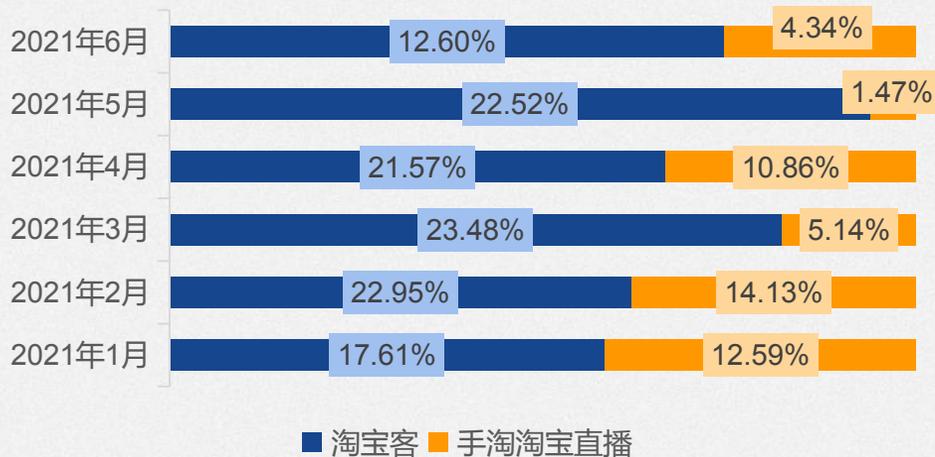
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



摇滚动物园流量结构分析——核心CPS流量来源

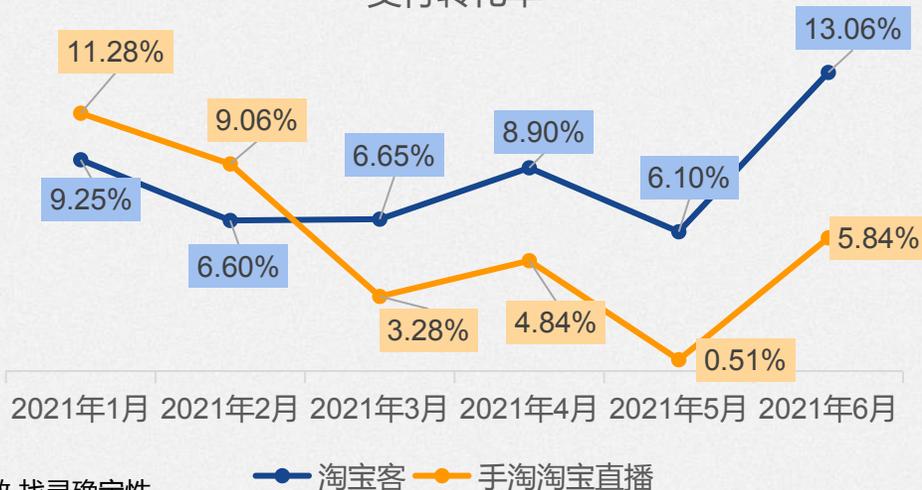
交易金额占比



访客数占比



支付转化率



客单价

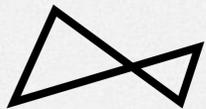


解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING

社媒营销分析

- 线上投放——手淘直播、抖音、微博、小红书
- 其他——线下分销&跨界联名



摇滚动物园全域投放

线上投放

其他

手淘直播

抖音

快手

微博

小红书

B站

跨界联名

线下分销

顶流加持

官方账号运营

KOL带货

官博宣传

各KOL达人投放

时尚区达人居多

品牌、IP联名

与美妆集合店合作

中尾部辐射

KOL博主/明星带货

网红美女居多

趣味话题

明星安利/KOL种草

整体投放较少

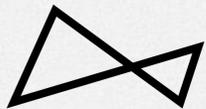
开展线下联名活动

开展线下分销

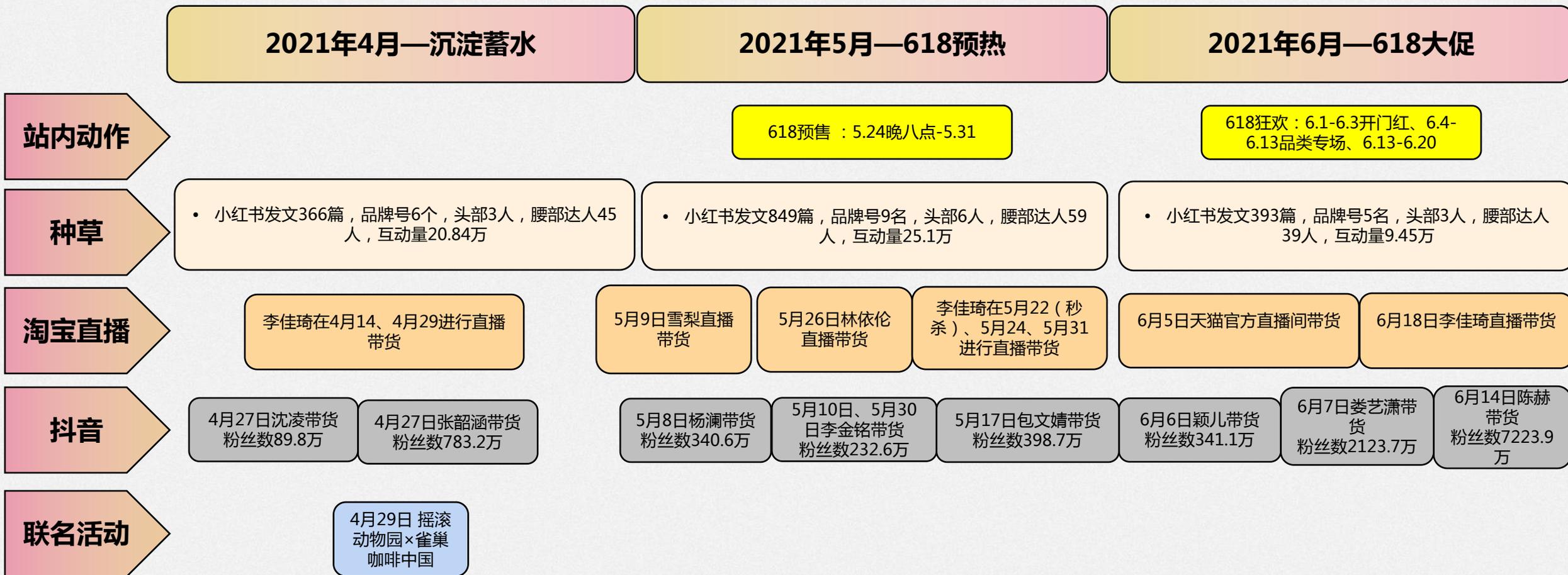


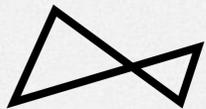
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



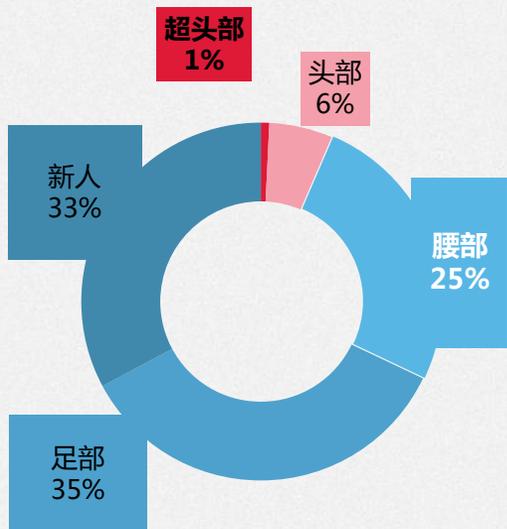
摇滚动物园品牌营销打法





淘宝直播——投放头部主播，主推明星单品磨砂膏

近90天关联主播层级分布(2021.4.23-2021.7.21)



李佳琦Austin
超头部主播

粉丝量：4933.70万
直播时间：

- 2021-04-29 摇滚动物园植趣磨砂膏 (秒杀)
- 2021-05-22 摇滚动物园1994映像香氛护手霜 (秒杀)
- 2021-05-31 摇滚动物园植趣磨砂膏
- 2021-06-18 摇滚动物园植趣磨砂膏
- 2021-07-17 摇滚动物园野草莓身体磨砂膏

- 摇滚动物园的淘宝直播一直属于高频率的状态，店铺自播+超头部KOL、头部KOL、腰部KOL、尾部KOL、素人全覆盖型推广，不断打响品牌知名度。
- 深度捆绑李佳琦，近90天内与李佳琦合作5次，持续保持品牌热度。



雪梨_Cherie
超头部主播

粉丝量：2893.06万
时间：2021-05-09
摇滚动物园假日漫游沐浴露



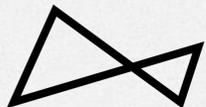
林依轮
超头部主播

粉丝量：459.53万
最近直播：2021-05-26
摇滚动物园假日漫游沐浴露



天猫官方直播间
超头部主播

粉丝量：210.14万
直播时间：2021-06-05
摇滚动物园牛油果卸妆膏



抖音直播带货——高频店铺矩阵自播+明星、头部达人直播



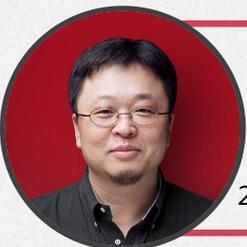
陈赫
明星
粉丝量：7184.3万

最近直播：
2021-06-14 摇滚动物园牛油果卸妆膏
2021-05-05 摇滚动物园植趣磨砂膏



娄艺潇
明星
粉丝量：2128.7万

最近直播：
2021-06-07 摇滚动物牛油果卸妆膏



罗永浩
科技
粉丝量：1809.3万

最近直播：
2021-05-16 摇滚动物园假日漫游沐浴露



熊梓淇
明星
粉丝量：1274.0万

最近直播：
2021-05-19 摇滚动物园牛油果卸妆膏



认真少女_颜九
美妆
粉丝量：890.4万

最近直播：
2021-05-20 摇滚动物园植趣沐浴磨砂膏

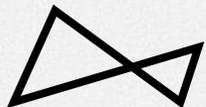


吴昕
明星
粉丝量：820.5万

最近直播：
2021-06-15 摇滚动物园牛油果卸妆膏

	摇滚动物园官方旗舰店 粉丝:5450 摇滚动物园官方账号	关注
	摇滚动物园旗舰店 粉丝:8.4w RockingZoo 摇滚动物园官方账号	关注
	摇滚动物园官方品牌店 粉丝:4199 摇滚动物园旗舰店官方账号	关注
	摇滚动物园品牌直播间 粉丝:1544 摇滚动物园品牌账号	关注
	摇滚动物园个护直播间 粉丝:982 摇滚动物园官方授权账号	关注

该品牌近90天 (2021.04.27—2021.07.25) 在抖音累积直播场次1001场，累计销售额是1144.0万元。其中品牌自播264场，销售额为672.74万元。占比为58.81%
明星、达人带货直播737场，471.26万元。占比为41.19%



快手直播带货——主投网红美女主播达人，主推牛油果卸妆膏



小伊伊
网红美女
粉丝量：3673.9万
最近直播：2021-07-16
摇滚动物园反光镜防晒霜



周周27日自然堂超品日
网红美女
粉丝量：2574.9万
最近直播：2021-07-24
摇滚动物园牛油果卸妆膏



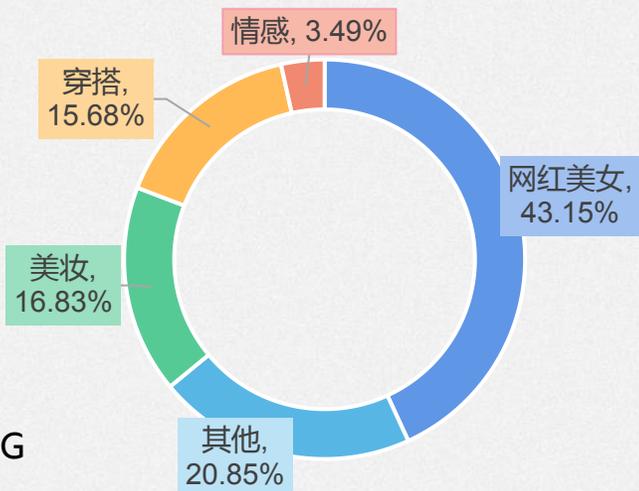
蛋蛋27号服饰节大码女装
穿搭
粉丝量：3378.7万
最近直播：2021-07-15
摇滚动物园反光镜防晒霜



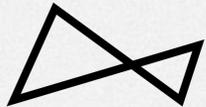
徐婕8月4号生日宠粉节
美妆
粉丝量：1494.7万
最近直播：2021-07-13
摇滚动物园植趣磨砂膏



播主属性 (2021.06.26—2021.07.25)



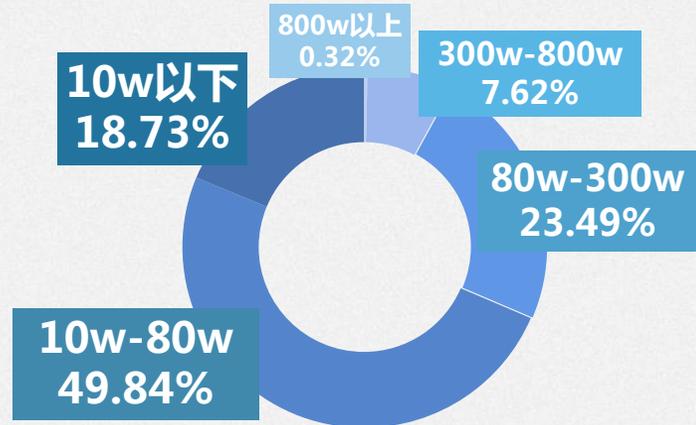
该品牌近30天 (2021.06.26—2021.07.25) 在快手累积找了151个达人为其视频带货。所有达人累计为其带货销售额为432.4万元。



微博——挖掘用户需求，增加消费者粘性



微博发文播主粉丝数 (2021.06.26—2021.07.25)



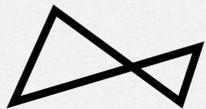
- 微博的发文播主以美妆护肤、时尚播主为主。其中，近一月微博正面微博占81.62%，中性微博17.75%，负面微博0.63%。
- 微博投放话题#摇滚动物园牛油果卸妆膏#（阅读860.4万）、#摇滚动物园野草莓磨砂膏#（阅读量726.5万）、#摇滚动物园#（阅读95万）、#摇滚动物园奇浴体验官#（阅读1.3万），通过话题，不断产生曝光，提高品牌热度。



解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



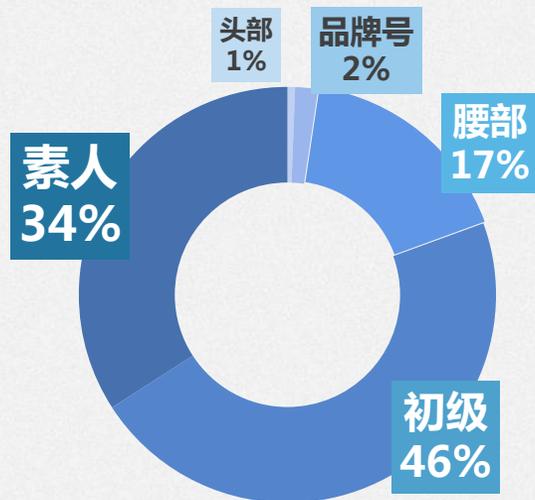


小红书——批量种草+明星助阵+直播转化



- 小红书通过明星背书不断扩大品牌知名度；与粉丝活跃度高的流量播主合作，加大品牌曝光，刺激销售；通过初级达人、素人的种草笔记为品牌提升产品转换率。
- 随着产品上新调整小红书投放力度，例如大罐茶身体乳上线时加大头部、明星和腰部达人的投放力度。

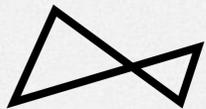
种草达人属性 (2021.06.26—2021.07.25)



解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING





B站——品牌投放较少，负面反馈较多

默认排序



播放多



弹幕多



我觉得这个洗发水**巨难用**，洗完非常干，头发都打结。。。控油效果也就一般

巨难用

三天就油了哈哈哈 还有**头皮屑** 我还是女生！！我哭了

头皮屑

对我没啥子用，**该油还是油**

没效果

感觉这个洗发水用了很痒a

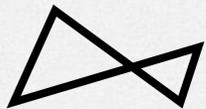
用了痒

- 摇滚动物园近三个月（2021.4.23-2021.7.21）关联B站up主数达到36人，其中35人都是时尚区，播放量总数达309.9w，点赞总数达18.6w，收藏总数达6.4w。
- 通过B站搜索可以发现，品牌在B站的广告投放较少，消费者负面反馈占比较多。

解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING





向经典致敬，在经典中创新迭代



红苹果香烟的设计源自《低俗小说》，红苹果香烟贯穿整个昆汀宇宙，时刻给我们传达定义自我和玩味随性的态度。此款香味是青翠植物香气组合着咸海盐风的气味的奇趣体验，温柔而不失个性。

凤梨罐头的灵感则源于王家卫的电影《重庆森林》，片中过期的凤梨罐头静默地讲述失恋和等待的故事。糖感的奶油菠萝味混搭着充盈的香草味，极具穿透力，带来暖暖的慰藉。



银皇后盆栽的灵感源自《这个杀手不太冷》片中女主家不离手的盆栽。盆栽是Leon晦暗生活中的一抹绿意，与他惺惺相惜。此款香味莓果的酸甜欢脱结合着白松香醇木质气味，植物香气扑鼻而来，带来曼妙的香感。



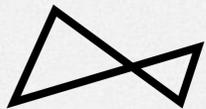
摇滚动物园时刻与年轻人对话，通过向经典致敬，在经典上创新迭代。

1994映像香氛护手霜就是这样一个系列，1994年成就了很多里程碑式的电影《这个杀手不太冷》、《低俗小说》、《重庆森林》、《阿甘正传》等等。

摇滚动物园的香氛护手霜的灵感来自于1994年上映的经典电影，创新地将影片与独特设计相融合。

解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



联名——摇滚动物园&雀巢咖啡



摇滚动物园野草莓磨砂膏

+

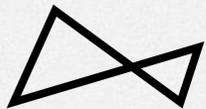
雀巢咖啡特调果萃系列草莓雪酪风味

=

草莓灵感盒

解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



拓展CS渠道，提升品牌曝光率

ROCKINGZOO
摇滚动物园

一抹绵绵冰
磨出溜溜滑

WILD STRAWBERRY
Shimmering Scrub
野生莓 滋润光亮
磨砂膏
340g 8.5FL.OZ

LUNAR ROSE
Bubble Scrub
月玫瑰 泡泡清爽
磨砂膏
340g 8.5FL.OZ

微信长按识别二维码
上屈臣氏小程序
快到至30分钟闪电到手

野草莓磨砂膏
月玫瑰磨砂膏

2021年6月17日上架屈臣氏

摇滚动物园 × H.3.A.T喜燃
ROCKINGZOO

摇滚动物园
新品入驻喜燃

浪漫假期 香氛一夏

奇迹印象护手霜
清爽嫩肤 嗅见奇迹

2021年7月8日上架喜燃

摇滚动物园 × H.3.A.T喜燃
ROCKINGZOO

摇滚动物园
新品入驻喜燃

浪漫假期 香氛一夏

桃子气泡酒沐浴露
桂花冰酿沐浴露
凤梨椰子酒沐浴露
乳糖酸+α熊果苷
焕嫩加乘，裹香入眠

购买沐浴露正装
加赠野草莓
磨砂膏小样30g



03

PART THREE

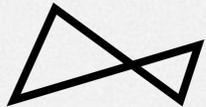
爆款单品分析

爆款单品解析

爆款单品销量数据

爆款单品淘内流量结构

产品核心语义评价



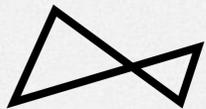
爆款单品概况



品名	摇滚动物园月玫瑰磨砂膏身体焕亮女改善嫩清洁角质沐浴乳沐浴露
类目	美容护肤/美体/精油 >> 身体护理(新) >> 身体磨砂
价格	标价: 129 元 折扣价: 88.0 元
总销量	48.48 万件
月销量	1.4 万件 (日均 468 件)
月成交额	123.60 万元 (日均 41201 元)
创建时间	2020/03/27

解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



爆款单品卖点和背书分析



产品信息	
品名:	月玫瑰泡泡透亮磨砂膏
适用肤质:	油性肌肤、干性肌肤、脆弱性肌肤 规格: 200G
产品功效:	温和去角质、清洁毛孔、滋养肌底、润泽焕亮肌肤
主要成分:	水、向日葵籽油、甘油、突厥蔷薇花水 (ROSA DAMASCENA)

Why do we need?
Why do we need?
香氛沐浴有效洁净

提升肌肤清洁力

背后痘痘 毛周角化	皮肤粗糙 角质堆积	“黑关节” 肤色不均
--------------	--------------	---------------

一抹进入“浴室平行宇宙”

<ul style="list-style-type: none"> 颗粒大洗后泛红 肤感假滑 浴后肌肤干燥 	<ul style="list-style-type: none"> 细腻颗粒去角质 焕肤柔嫩, 肤感顺滑 15%*植物油, 持久滋润
---	--

中含有至少15%植物精油

罐装磨砂膏VS软管磨砂膏

<p>罐装</p> <ul style="list-style-type: none"> 打开时膏体直接接触浴室细菌 会造成细菌滋生, 变味, 甚至发霉 导致皮肤越洗越差 	<p>软管装</p> <ul style="list-style-type: none"> 管中的料体随挤随用 一直处于洁净稳定的状态 每次都能带来良好的使用体验
--	--

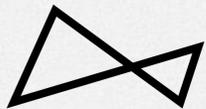
- 背书：通过获得奖项作为背书（2021年度身体护理奖、2021年度TOP单品奖、2021年度身体磨砂膏奖）
- 产品卖点：提高肌肤清洁力；身体乳、磨砂膏二合一；精油滋养，温和洁净肌肤。

懒人挚爱 一支多用

既是磨砂膏，也是沐浴露和身体乳

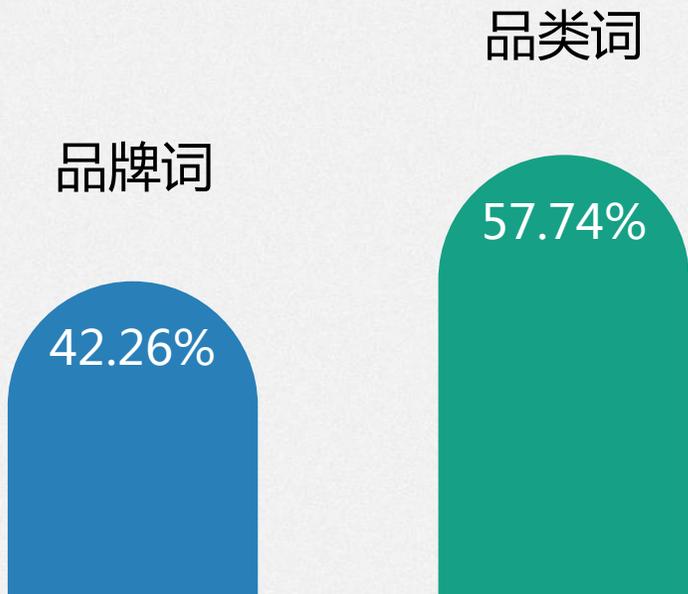
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



搜索词以品类词为主

搜索词占比

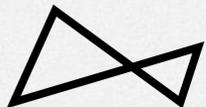


修饰词眼

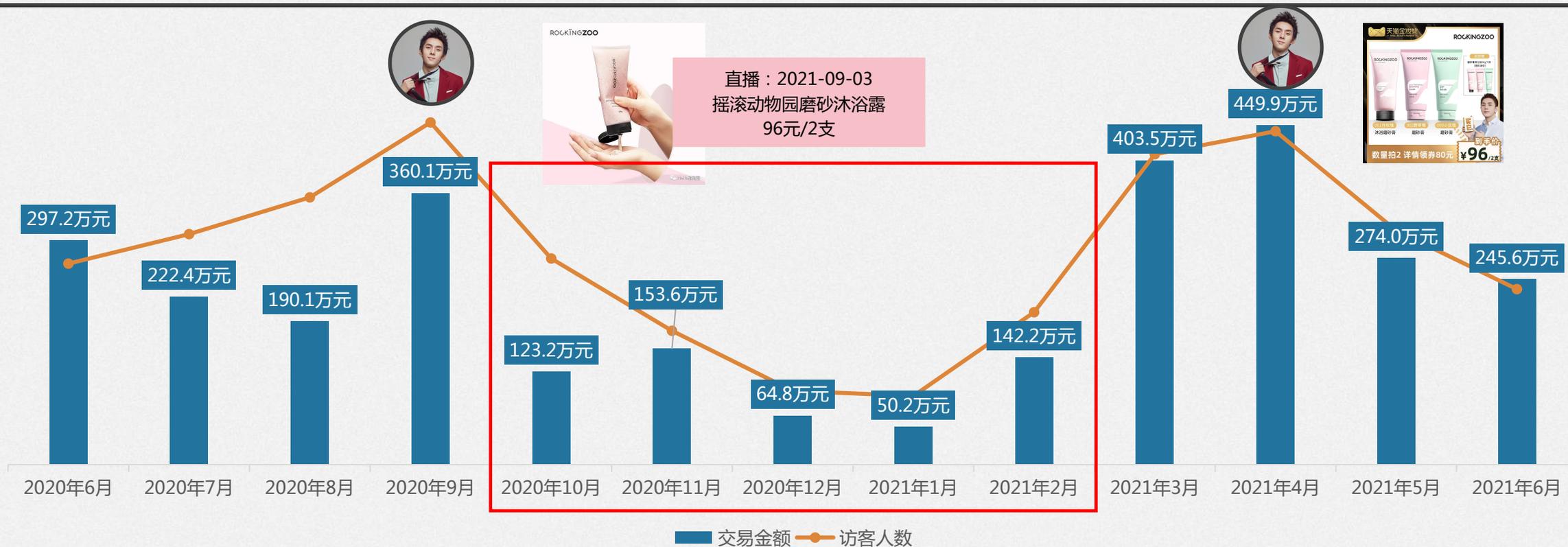


支付转化率

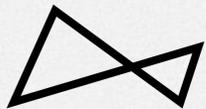




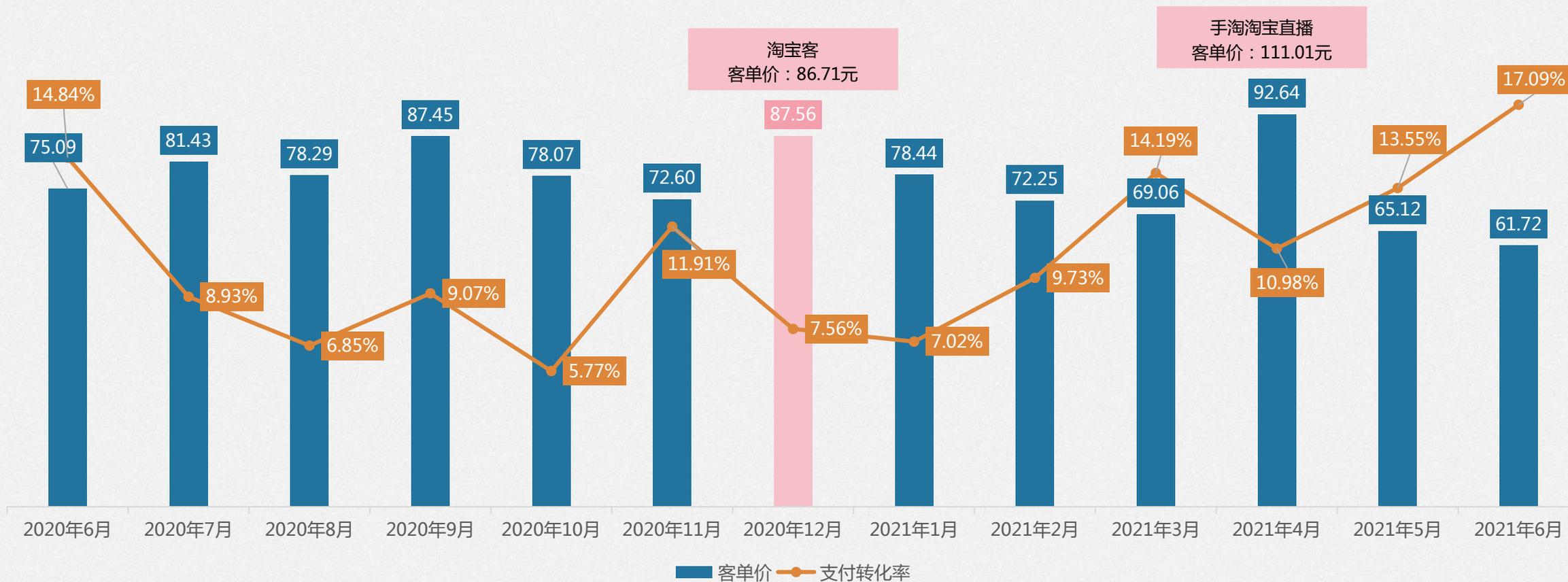
爆款单品——交易金额&访客数



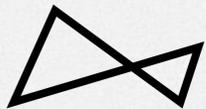
- 从数据可以得出，月玫瑰磨砂膏的销量受季节影响，春夏季的销量好于秋冬季。
- 月玫瑰磨砂的销量在2020年9月和2021年4月达到了峰值，从核心CPS流量数据中可以看出，在9月和4月加大了手淘淘宝直播的力度，淘宝直播的销售额分别是131.85万和218.89万，占比分别为36.61%、48.68%。



爆款单品——客单价&支付转化率

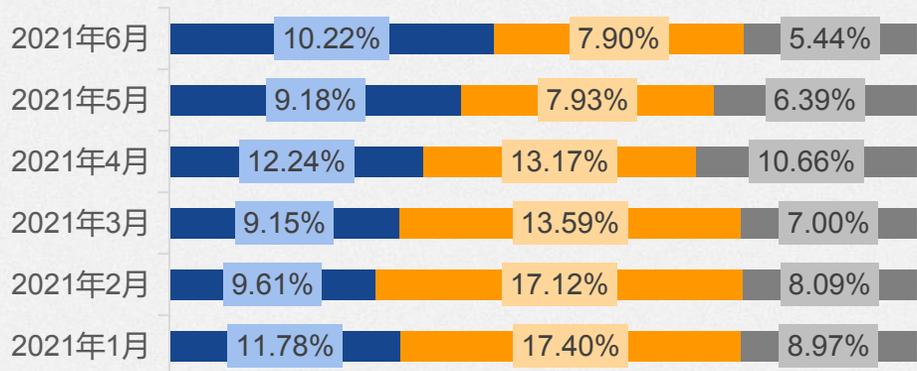


- 从上述数据可以看出，客单价的峰值出现在去年的9月、12月和今年的4月，是受到淘宝客（12月）和手淘淘宝直播（9月、4月）的影响。
- 除开去年9月和今年4月手淘淘宝直播加大力度投放的两个月可以看出，客单价与支付转化率呈现负相关的关系，说明价格对消费者的决策影响较大。



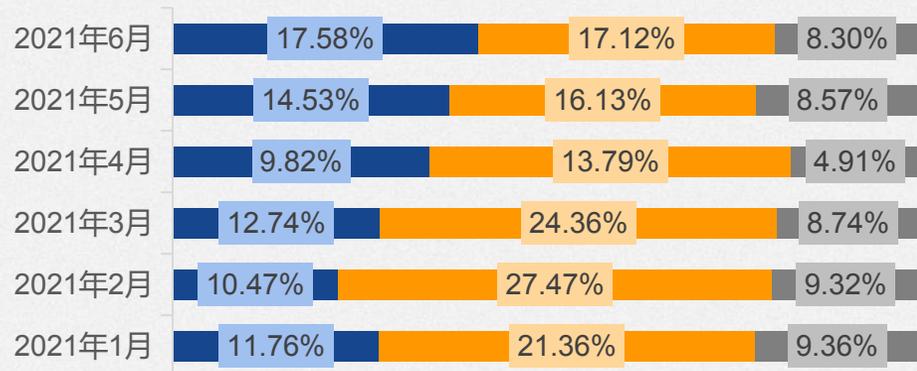
爆款单品流量结构分析——核心免费流量来源

交易金额占比



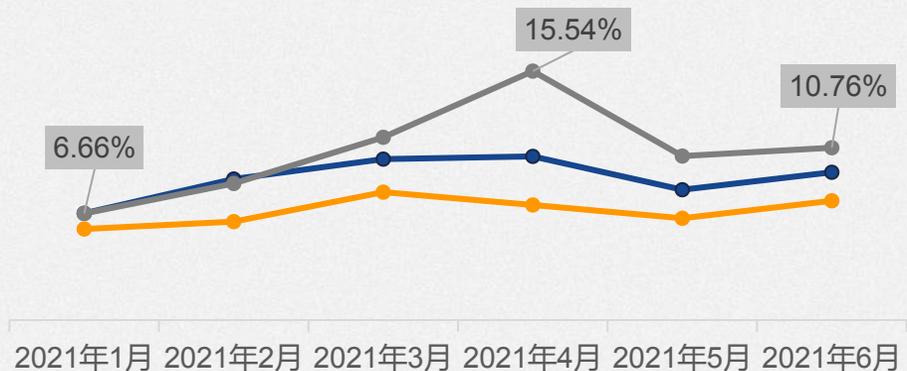
■ 我的淘宝 ■ 手淘搜索 ■ 淘内免费其他

访客数占比



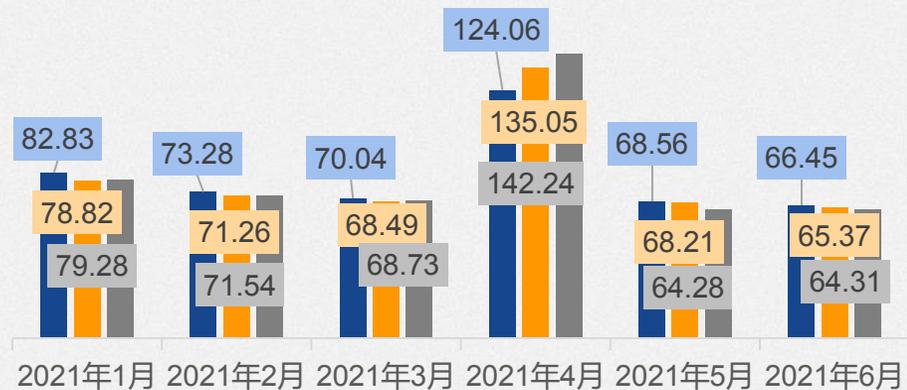
■ 我的淘宝 ■ 手淘搜索 ■ 淘内免费其他

支付转化率

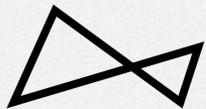


解数 找寻确定性 ■ 我的淘宝 ■ 手淘搜索 ■ 淘内免费其他

客单价

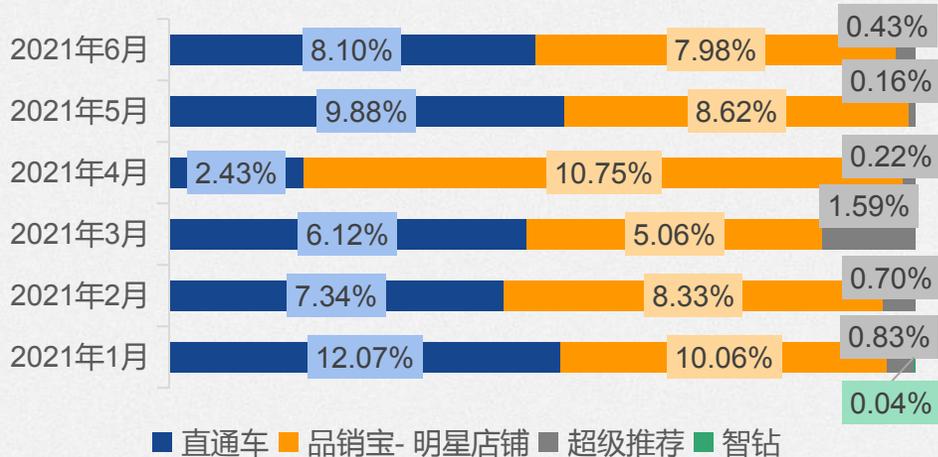


■ 我的淘宝 ■ 手淘搜索 ■ 淘内免费其他

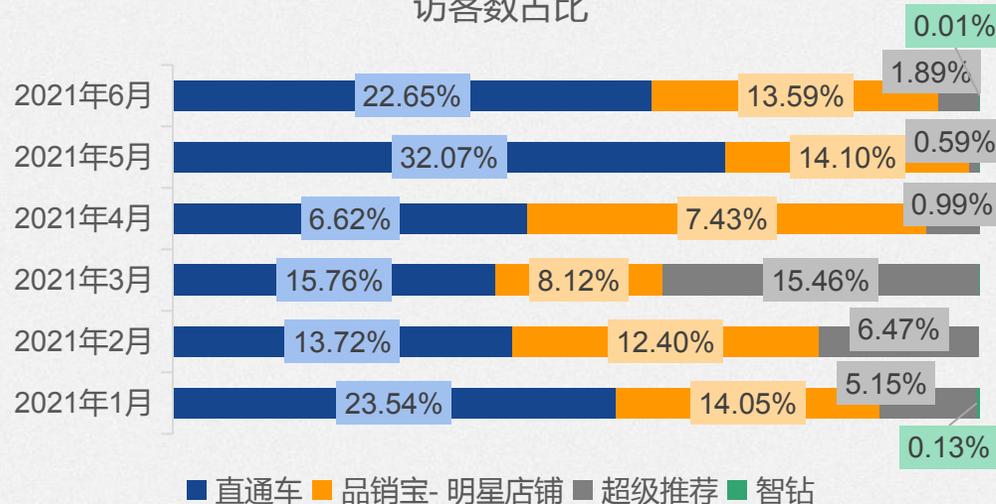


爆款单品流量结构分析——核心付费流量来源

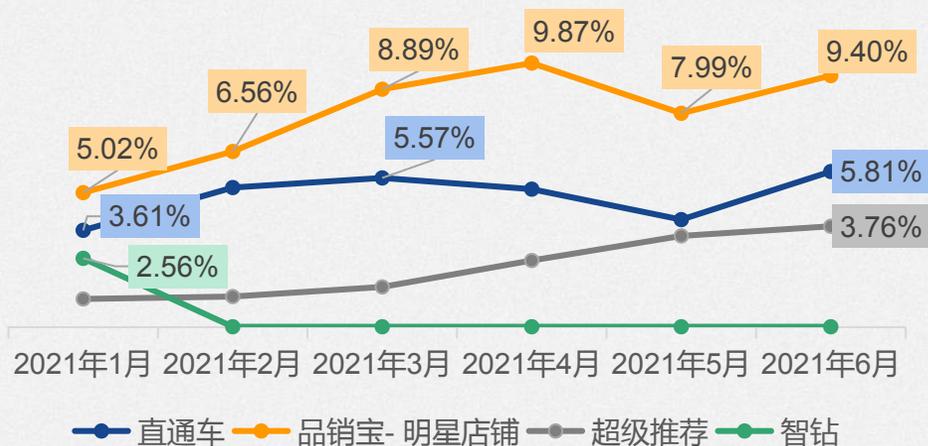
交易金额占比



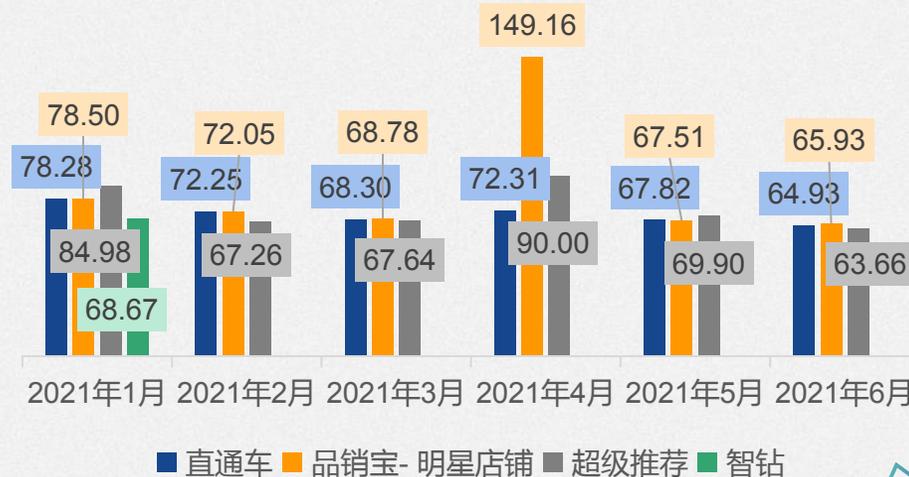
访客数占比



支付转化率

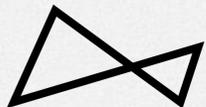


客单价



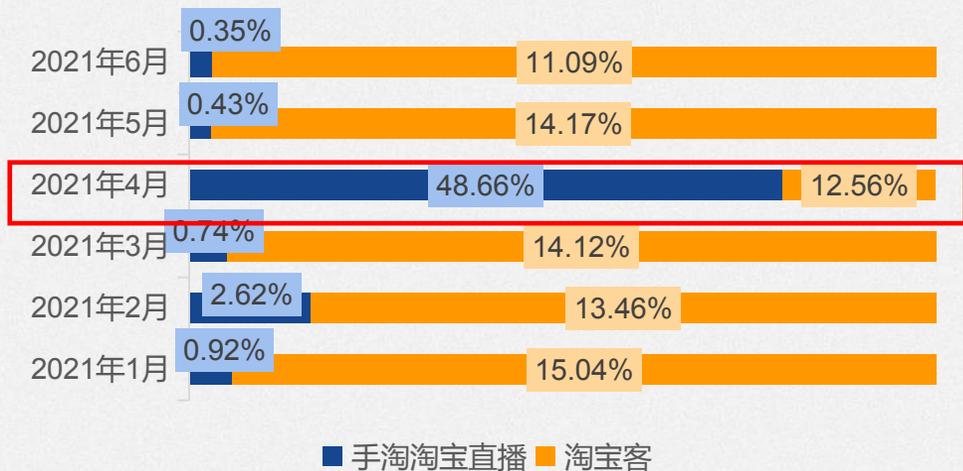
解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING

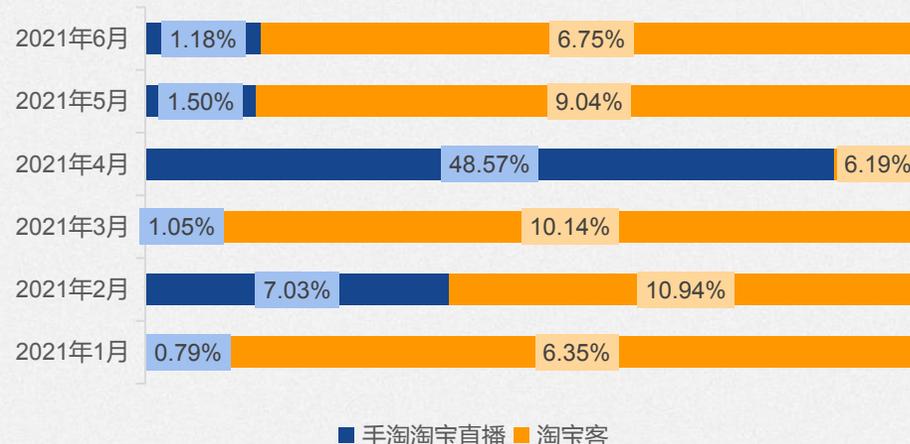


爆款单品流量结构分析——核心CPS流量来源

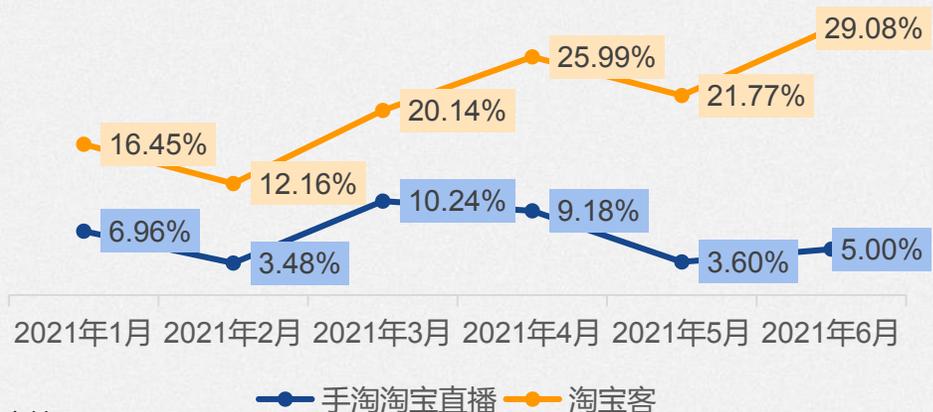
交易金额占比



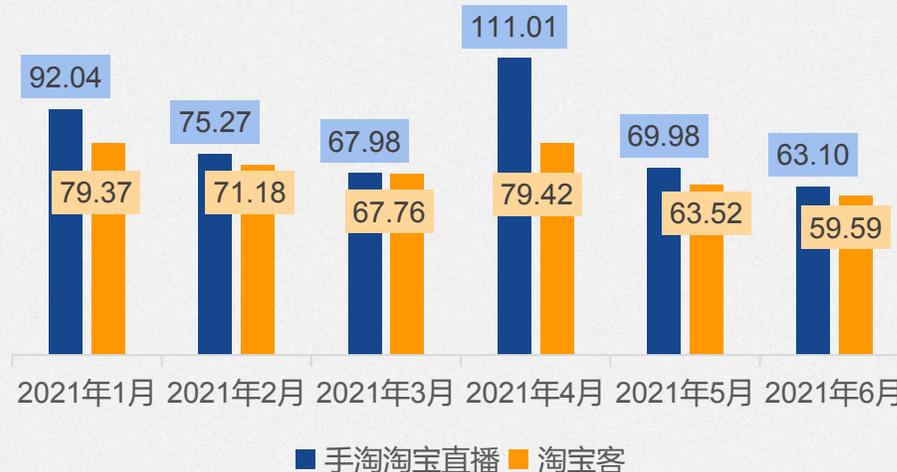
访客数占比



支付转化率

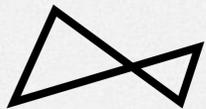


客单价



解数 找寻确定性

DATA INSIDER CONSULTING



爆款单品——核心语义评价

从筛选的**近2000条**有效评价中，以下是各类型评价案例展示。

好评

特别香特别好真的是很满意的一次购物，刚打开包装就闻到**香香的**，真的很棒，太开心了哈哈哈哈哈哈哈哈哈

特别香

这家店铺质量挺好的，是真挺不错的，不满意可以退之类的，**性价比挺高的**，谢谢卖家的热心售后

性价比高

颜值过高满满的活力、包装很小巧、设计非常人性化！开森开森.....

颜值很高

同学说洗完很好闻，而且坚持一段时间还会**变白**的。

变白

很好冲洗，洗完不假滑，很滋润，会有一点点泡沫。**背后**
痘痘有改善

改善痘痘

差评

没有效果

不喜欢身上滑滑的**没有什么效果**

皮肤疼

洗的**皮肤疼**，还泛红，我还能说啥，那么多好评才买的，也不晓得有没有跟我一样情况的

假滑

个人觉得没有什么用，洗的感觉一点都不好。磨砂膏没有磨砂膏的作用，而且**假滑**

难冲洗

感觉洗完**比较难冲水**，洗的不是很干净，整体感觉还好吧，东西不差但也没网上说的那么好用

刮肉

颗粒少、颗粒太大、**会刮肉**，会假滑，味道淡淡的、但洗的时候假滑真的不咋行、跟廉价沐浴露似的

04

PART FOUR

机会点和风险点

- **摇滚动物园成功抓住了身体护肤赛道的机遇，先针对消费者特性，创造他们想要的产品，然后通过消费者喜欢的渠道快速进行种草、转化。通过搭建情感联结，提升产品的附加值，增强产品的记忆点，增强用户对产品的认同感。**
- **当摇滚动物园的“风”刮的越来越大的时候，随之而来的还有容易被放大的负面影响，消费者不断攀升的产品期望，和流量时代流量成本越来越高的问题，这些都是摇滚动物园现在或者未来面临的问题。**





THANK YOU

2021

解数 找寻确定性