

市场人的天问

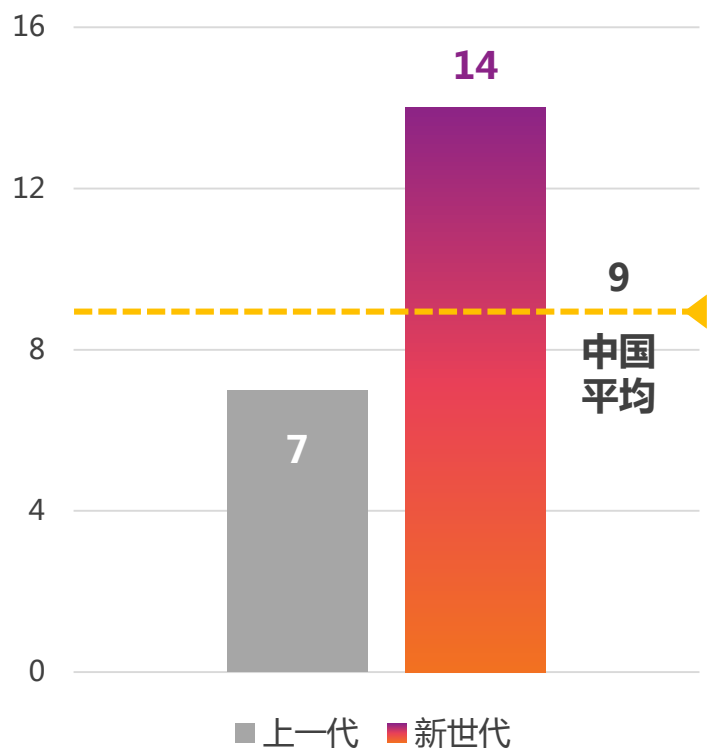
魔镜魔镜告诉我
持续增长在哪里？

不要香菜

duo fang re

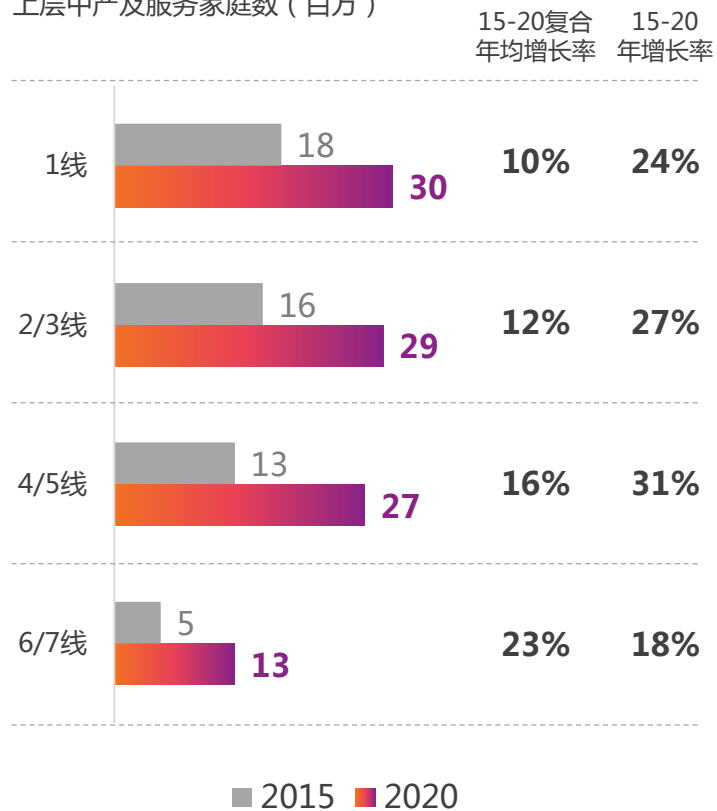
消费新世代

消费增长 (15-20复合年均增长率)



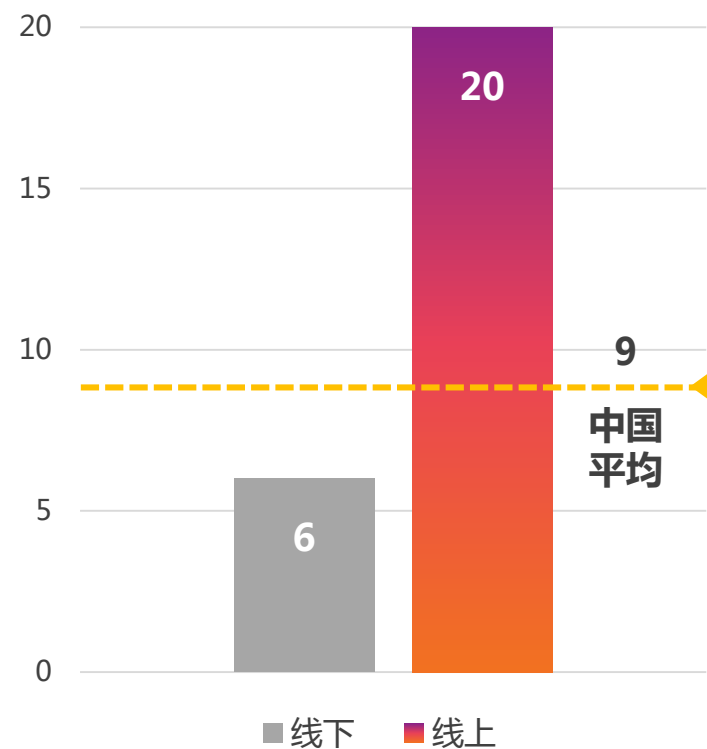
增长市场

上层中产及服务家庭数 (百万)



线上渠道

消费增长 (15-20复合年均增长率)



“小镇青年”

决定增长的
关键变量

90后、00后人口约3.3亿，小镇青年群体数量约2.27亿；
三线以下城市日活跃用户达7亿，其中73%的用户年龄在35岁以下。

**不是未来，而是当下。
不是小众，而是大众。
不是下沉，而是增长。**

谁人不识“小镇青年”？

熟人社会

不是不要
而是不知道

“值”

沙雕土潮

小众破圈，打开小镇青年的沟通密码

耿哥出品
必属废品



一给我里GIAOGIAO

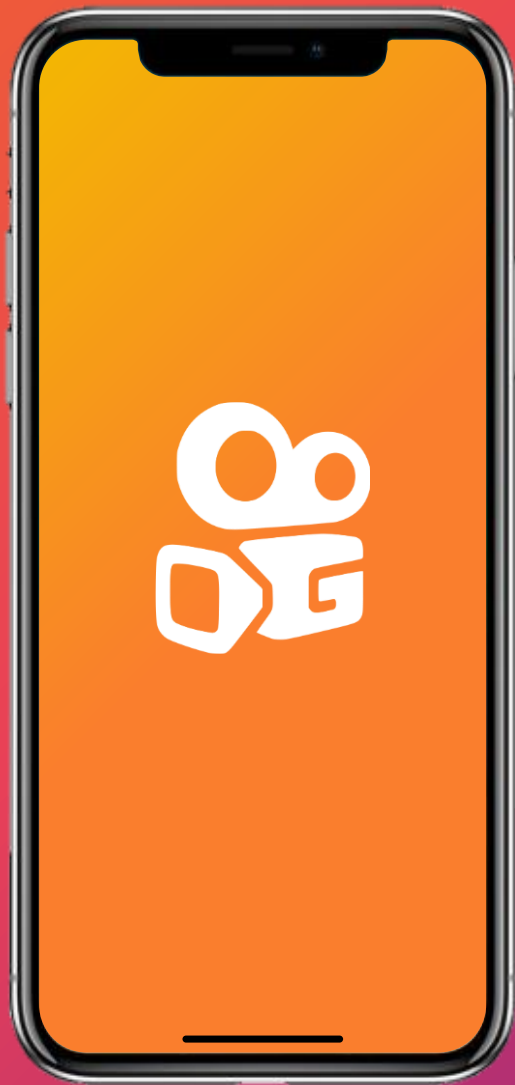


一给我里giaogiao.....我里giao
giao.....我里giao.....giao.....giao

朴实无华且枯燥



我有些诧异



快手

增长原力池

不要香菜

Don't like coriander

快手

作者 1146108595



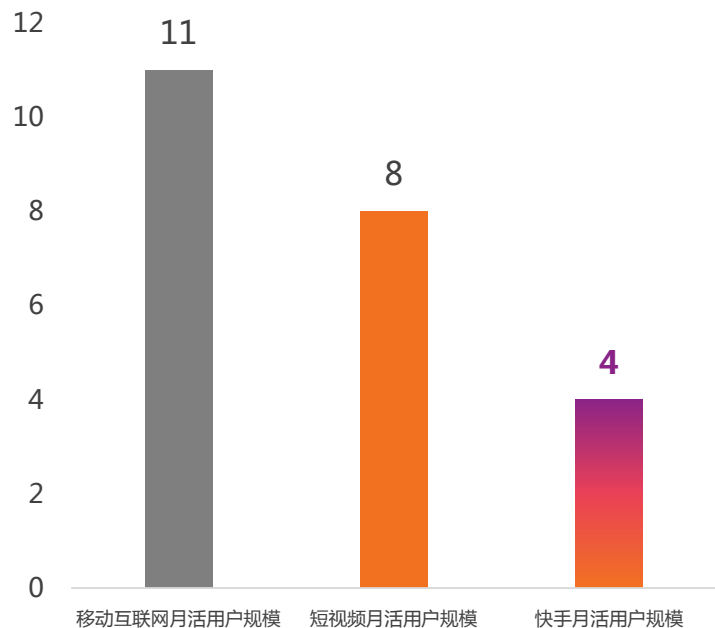
存在即完美

真实基因，多态生活

真实的流量虹吸力强劲，快手领跑全网

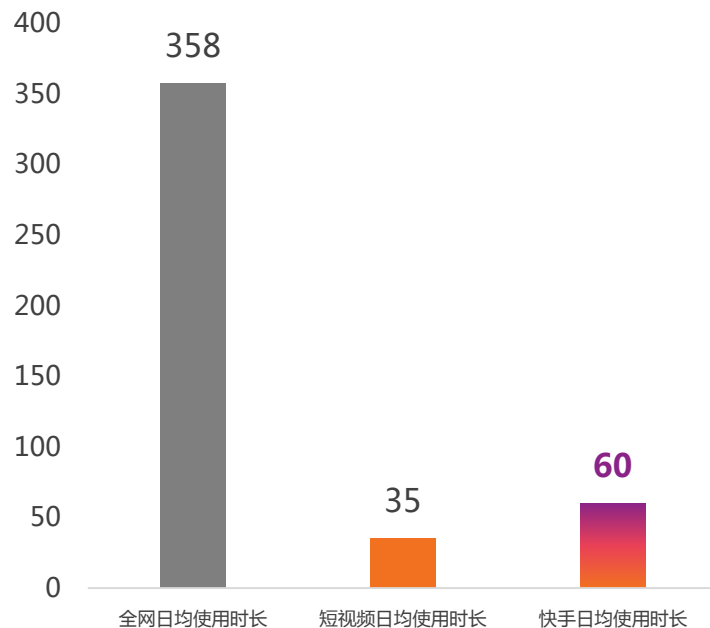
规模

短视频月活用户规模破8亿，快手月活4亿



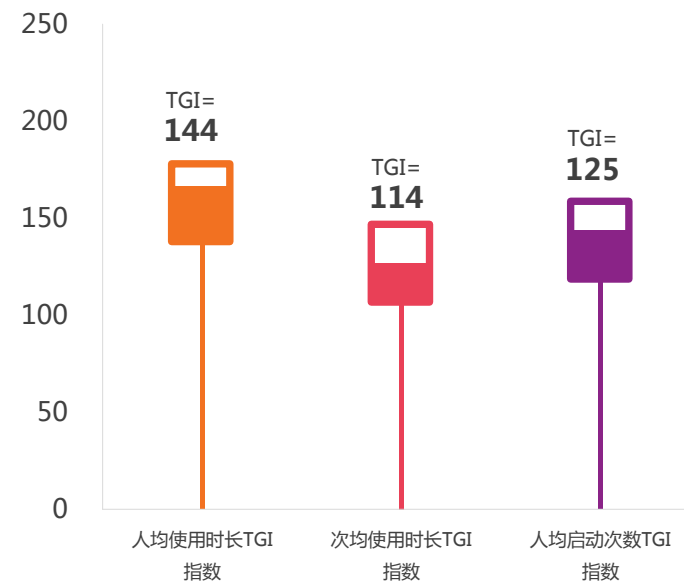
渗透力

快手抢占稀缺注意力资源



粘性

快手平台凝聚丰富内容，增强用户短视频黏性



国民级覆盖 与增长市场共生

每年，约**2.3亿**小镇青年活跃在快手平台，他们：

每年在快手上发布视频数

28亿+

每年在快手上视频播放数

26000亿+


每年在快手上视频获赞数

800亿+

每年在快手上视频评论数

180亿+

小镇青年的
最大支出

 No. 1 饮食

 No. 2 服饰

 No. 3 住房

“真实”基因，催生“老铁社交关系”

平台有忠诚度

降低内容创作门槛提升忠诚度
留存率更高

注册1年以上用户占日活比例

50%

注册2年以上用户占日活比例

30%

注册3年以上用户占日活比例

20%

平台有温度

快手用户对关注的制作人
保持持续关注



KOL赞评比

14.9 : 1

赞评比：指的是KOL集均点赞
与集均评论的比值，比值越
小，代表互动意愿越高

平台有信任度

老铁间拥有天然的信任体系



乌拉盖大草原的太平哥：

“卖货只是一个营生，真诚、真情
才是应该坚持的。快手上的顾客
90%都是回头客，最多的一位老铁
一年买了15000元牛肉干。”

触达增长市场的同城熟人关系

快手在青海成为当地用户的日常社交工具

使用时间

- 70%的用户每天都用快手
- 半数以上的用户早上一起来就会看

熟人占比

- 熟人占比49%
- 新用户会先关注认识的人，逐渐增加其他感兴趣关注

对比微信

- 微信跟快手通常一起使用，认为“不是微信就是快手”

互动方式

- 80%的用户会发布视频
- 及时评论亲友动态，乐于直播互动

同城交友

- 会在同城寻找认识的人，也会关注附近的人并发展好友

直播

短视频



产品和分发 社交关系的幕后推手

短视频+直播=内容+人的双重引力

AI赋能强化社交：位置、兴趣、话题、关系

不要香菜

老铁关系下的“人+内容”社交营销

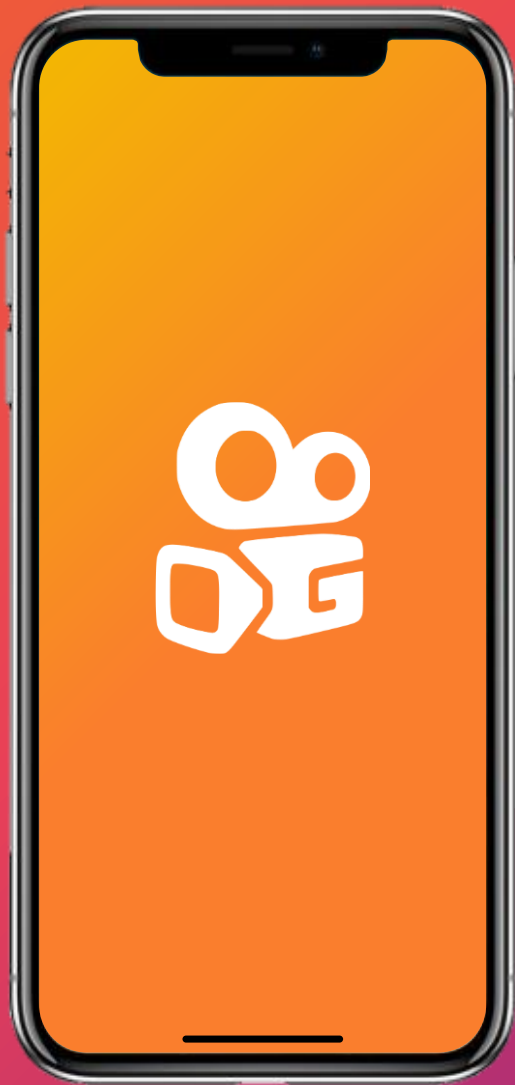
真实是基因，信任是基础，内容是社交颗粒，人是社交营销要素



“人+内容” 社交营销的商业潜力

营销一体 万物可“货”



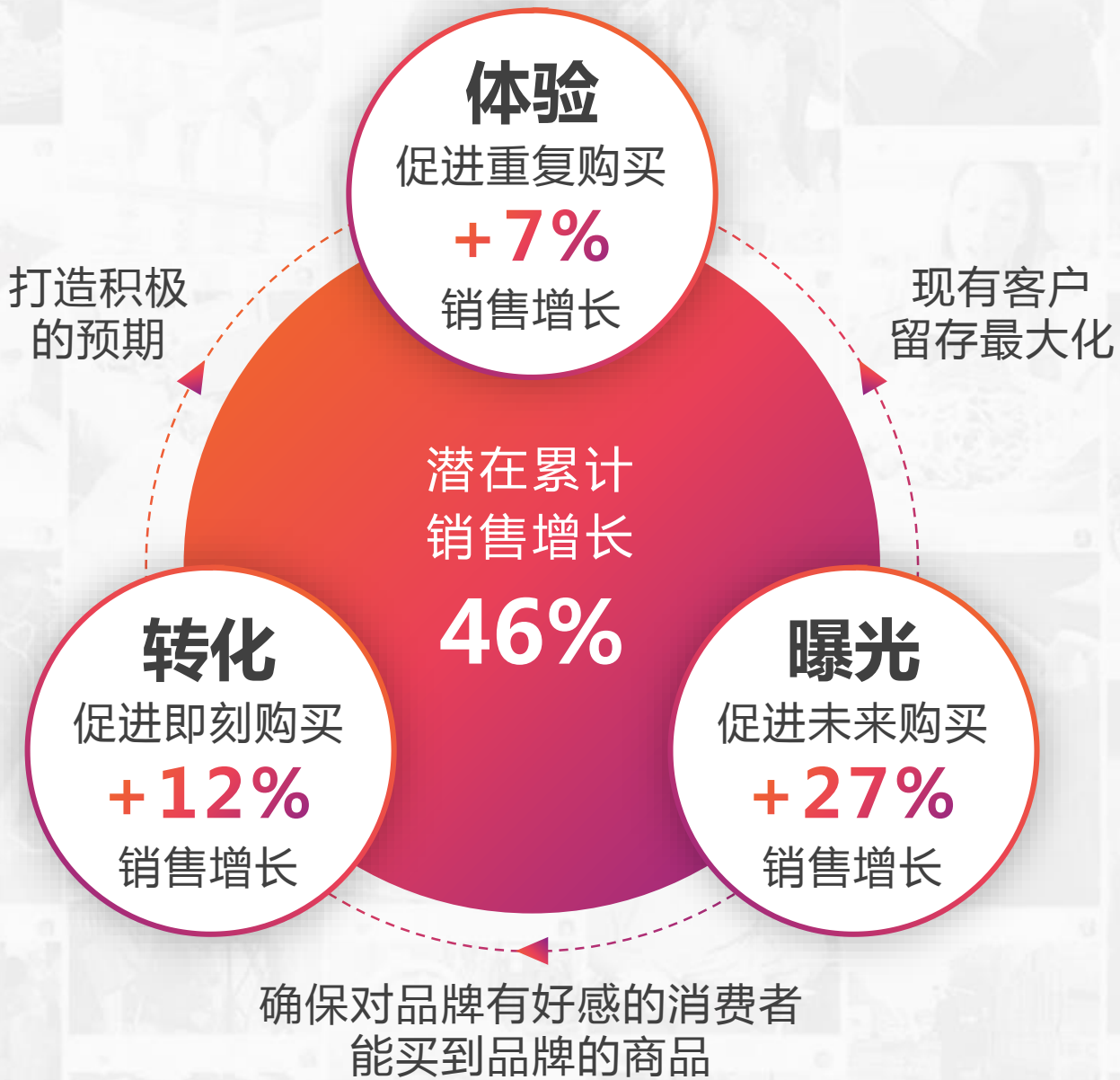


快手

启动增长市场

不要香菜

Don't like coriander



三大营销引擎

“实现可持续增长的关键在于平衡投资在三大营销引擎上：体验、曝光、转化。如果决策正确，品牌可以在三年里实现46%的增长。”

— 《掌控三大营销引擎，释放增长动能》

郭敏中国观察网站总编

解锁增长市场

认知
真实触达

体验
平等沟通

转化
抓住社交

长效
私域沉淀

认知 强化

粗放覆盖

智能精准

一套物料打天下

多种物料适配

长

短

集中

持续

体验增强



权威官方

KOL+KOC

主观视角

用户视角

阶段触点

持续触点

延迟反馈

实时反馈

不要香菜
No香菜

随时转化

触点分散

触点沉浸

包装卖点

所见即所购

线性转化

闭环转化

关系 沉淀



排期

持续

广告化宣传

人格化沟通

创意策划

创意聚合

不要香菜
No香菜

快手品牌营销AIAS模型



真实覆盖

社交裂变

即时转化

KOC

品牌开屏
信息流
视频播放页广告
快接单

品牌号
快接单
挑战赛
魔法表情

去看看
小黄车

评论区
搜索矩阵
持续

触达、高频、真实

有感、有趣、有用

所见即所得、沉浸触点

持续、人格化

快手&百雀羚 带“曝光”亦带“转化”

信息流

+

快接单

宣传的人

明星大V+带货强V (网红+才艺达人)



新生代男团ONER

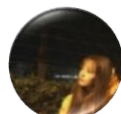
+



我是忠健
阳光男孩/网红
粉丝：462.5w



长大的小越女
高颜值/古灵精怪/趣味视频
粉丝：281.3w



十三妹哦 (曲肖冰)
歌神小姐姐
粉丝：207.1w



轮胎粑粑
金毛犬的生活
粉丝：1040.3w

线上活动共有近 **900万人参与**
点赞数超过20万
UGC作品上传过2000

裂变的人

品牌经纪人：百雀羚全国CS渠道员工



线下“美轮美奂”化妆品门店单天业绩
60%以上均由百雀羚贡献
而平时这个数值在30%左右

快手“唯快不破” + 荣耀9X “以快致胜”

私域流量沉淀



全民共创 + 互动裂变
挑战赛 + 魔法表情



活动页累计覆盖人数1300万+

信息流 + 带货强V
= 曝光 + 转化



1亿次的有效曝光
直接转化购买

用户沉淀
持续运营私域流量



持续运营沉淀粉丝
作品播放表现优异



KWAI
KWAI MARKETING

快手营销平台

真实、普惠、记录生活的平台
给商业带来了不一样的想象

“只有生活 才有生意”

不要香菜

duo fang re





KWAI
KWAI MARKETING

快手营销平台

真实、普惠、记录生活的平台
给商业带来了不一样的想象

“只有生活 才有生意”

不要香菜

duo fang re