

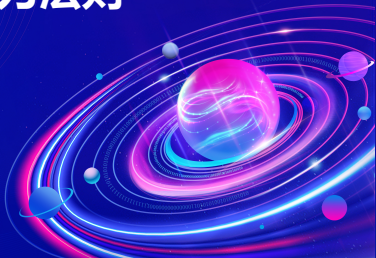
CMCOC 2021



CMCOC 2021
RIDE THE WAVE

抖音电商冷启动三力法则 单场速破百万秘籍

2021.12.18
中国·广州



大卓

魔范璐玛 联合创始人

2018年入行电商直播

抖音电商DP智囊团成员

1020计划DP机构负责人

打造月销过亿的品牌直播间

直播认证经纪人、直播认证培训师



1.魔范璐玛介绍

2.深度理解兴趣电商

3.大卓三力法则

魔范璐玛介绍



moFan

魔 范 璐 玛

高 端 直 播 领 导 者



魔范璐玛

(MOFAN) 2016年在广州成立

2018年进入直播电商赛道，2020年入局DP业务，DP智囊团成员

已为众多KA品牌提供短视频、自播、小店、仓储物流、经销、

营销IP策略执行、千川投放、星图合作、定制化培训等服务

合作品牌包括OPPO集团、小米、欧莱雅、Tripollar、嘉宝、盒马等

2021年D11GMV破**1.78亿元**！（近30天带货**超2亿**）2021年女王节服务商排位赛**TOP1**！DP美妆行业榜单**TOP1**！DP数码行业榜单**TOP2**！

魔范璐玛千川一 星级服务商及投 放截屏、DP智囊团 成员及其他公司荣誉



魔范璐玛干川一 星级服务商及 投放截屏、DP智囊 团成员及其他公司 荣誉



深刻理解兴趣电商

深刻理解**成交逻辑**的不同，是**制胜关键**

货架电商



兴趣电商

人找货

承接需求



拦截需求

激发需求

您希望在抖音获得什么？

抖音不只是品牌建立认知的重要阵地
也是生意增长的新渠道

品宣价值

品牌数据资产积累的新渠道
承载品牌宣发阵地的作用

销售价值

品牌在新消费群体的渗透
作为销售增长的新突破口

冷启动三力法则

春节-5月

冷启动在15场直播，不用配合短视频



5月-7月

冷启动30场，老号有粉丝更容易



7月-现在

新账号冷启动90场+，内容力非常重要

低客单起号

	平均在线	单小时UV	UV价值 (或客单GPM)	增幅率	转化率	单场销售规模	付费流量占比	客单价
11场	100	4000	1	4.00%	4.00%	10w+	80%	80
31场	460	19000	1	4.00%	5.00%	50w+	10%	60
61场	1000	48000	1.4	10.0%	4.20%	100w+	10%	40

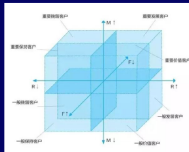
高客单起号

	平均在线	单小时UV	UV价值 (或客单GPM)	增幅率	转化率	单场销售规模	付费流量占比	客单价
12场	5	155	8.46	1.60%	0.43%	1w+	50%	2000
20场	15	556	4.36	1.70%	0.40%	3w+	80%	2000
40场	11	355	13.56	2.60%	0.72%	5w+	70%	2100

IP爆发起号
场+货+人起号
超品日起号
秒杀憋单起号

RFM & 货币化率

RFM模型是衡量客户价值和客户创利能力的重要工具



产品力 价格力 内容力

融会贯通，提出确定性模型：大卓三力法则

产品力

产品是任何商业模式的核心，
足够好或更强品牌力的产品能够让你事半功倍。



价格力

标品，价格是成交的生命线，是投产的保障。



内容力 —— 好看

短视频
强曝光

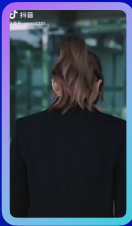


直播
强爆发

当销售规模和经营状况稳定，达到平衡时可以尝试做一些内容直播，短直联动，成为账号运营新的增长点

强曝光

短视频引发兴趣、讨论、预热



2021年8月工厂探秘直播

#带你探秘OPPO手机制造过程#

直播前，主账号OPPO先发布由主播拍摄的预热短视频，以小场景剧情内容带入，搭配带感BGM，引发消费者兴趣。短视频后续留有悬念并预告直播时间，引导用户到直播间参与解密，为直播间导流。

40000+
互动量

强爆发

直播：沉淀粉丝资产，促进销售

GMV提升



短视频发布的当天下午，OPPO进行工厂直播，让用户亲眼看每一台手机如何产生。直播还设有“跌落测试”的环节，在展示产品质量的同时也增加了趣味性。一到跌落测试的时候，直播间人气飙升！



600%+

日播支付GMV
同比增长

6000+

单场直播
新增粉丝量

400%+

粉丝量
同比增长

快速冷启动

三力法则

具有话题和内容的
新奇特产品

产品力

适应平台打法的价
格段空间

价格力

短直联动，强曝光
+强转化结合

内容力

善用 有米云

知己 知彼

百战 百胜



大卓
魔范璐玛 联合创始人

如有合作，请备注来意