

释放全域增长新动能

2024年上半年快消市场全域发展图景和趋势展望

Oct 2024



NIQ

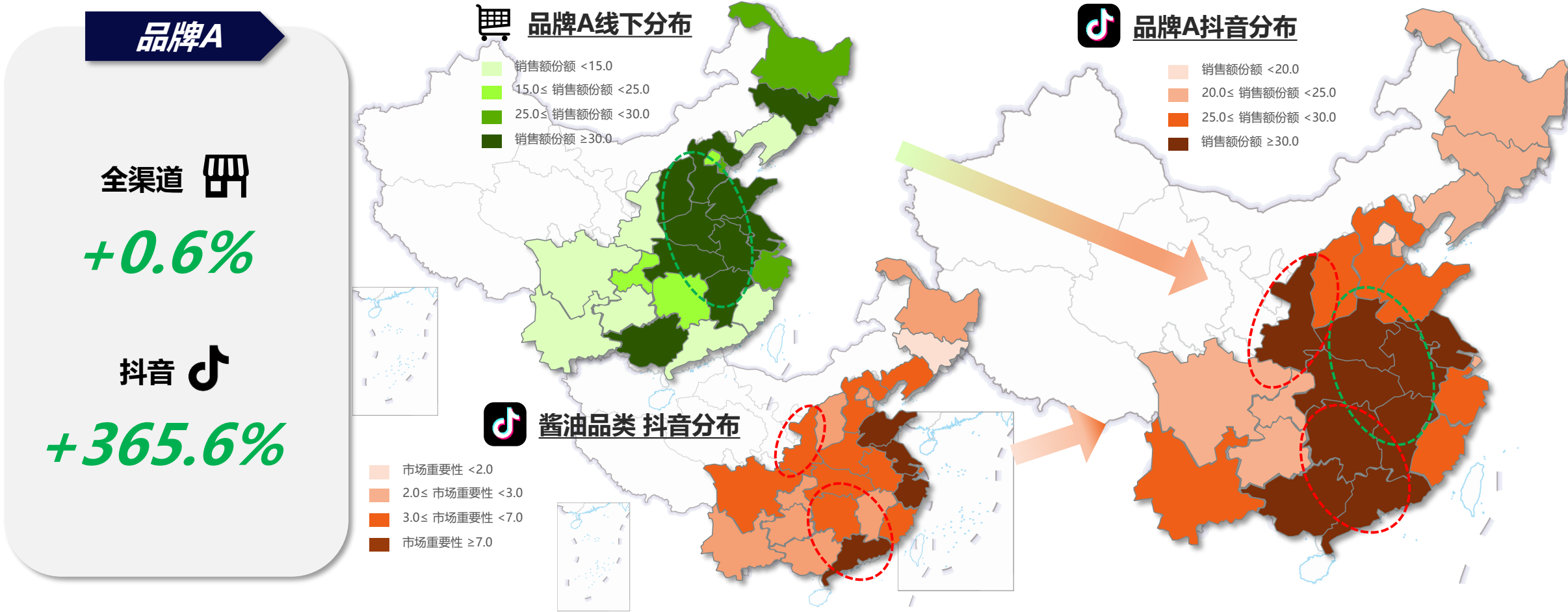
构建线上线下交融 新策略



拓渠道——线下到线上：依托线下核心市场基本盘，以品类线上大省为增量盘，创建线上新动能

巩固线下核心省份（强品牌心智）+ 主动渗透品类抖音大省（高品类机会）

▶▶▶ 销售额同比增速 | YTD2406 ▶▶▶ 酱油/头部酱油品牌A各省份抖音/线下销售额份额表现 | YTD2406



拓区域——线上反哺线下：通过线上内容电商加强渗透，前置品牌蓄水，助力突破线下潜力省份

线下拓展借力抖音在特定省份建立的声量优势（前置蓄水），线下承接拓展获取线下增量。

销售额同比增速 | YTD2406

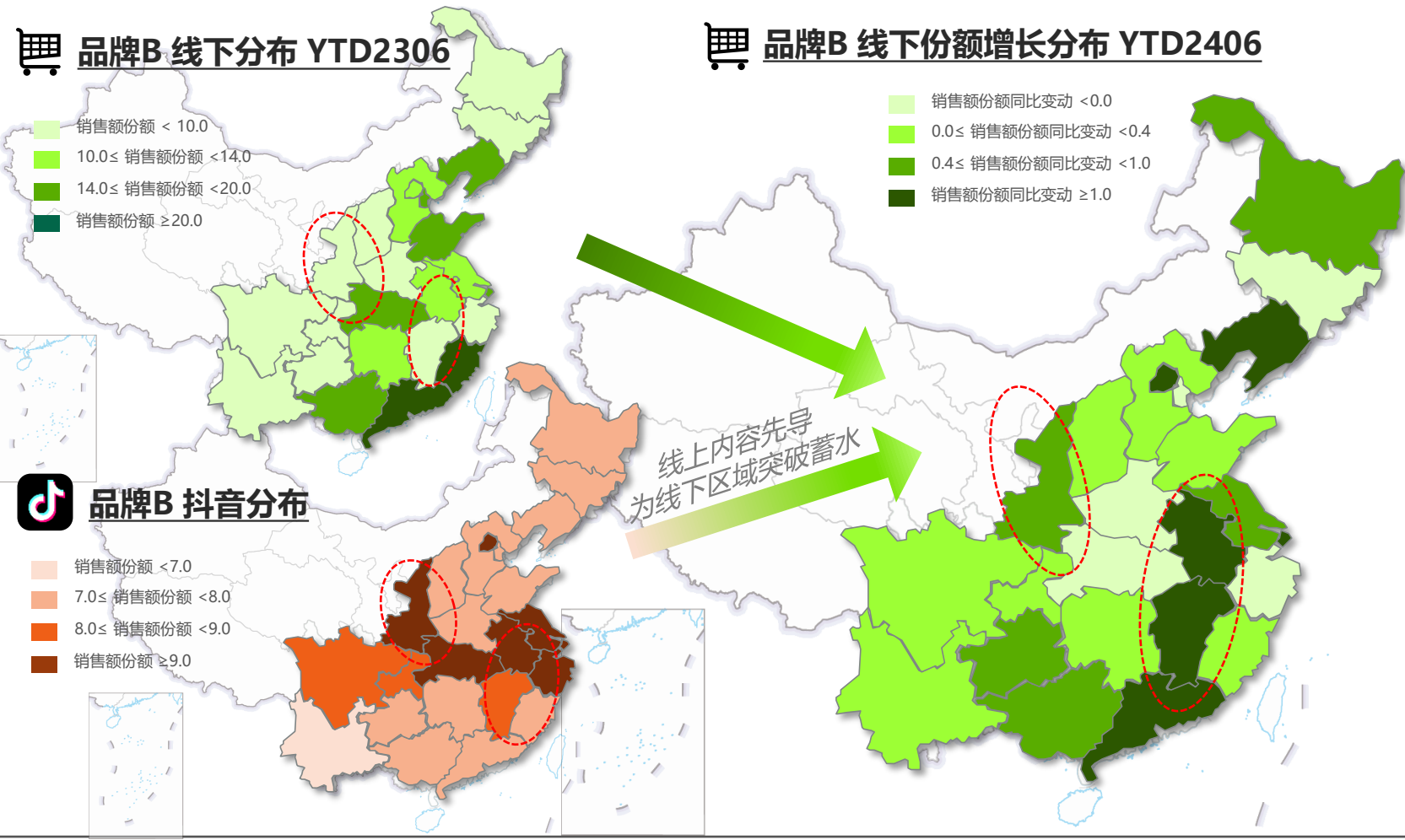
包装饮用水品牌B各省份抖音/线下销售额份额表现 | YTD2406

品牌B

全渠道 
+11.6%

线下 
+7.8%

抖音 
+104.3%



差异化产品布局：卖场/综合电商规格区隔，强化价格竞争力；内容电商组合装促进跨品类渗透

家庭护理头部厂商品牌C洗衣凝珠全渠道核心增长产品 | YTD2406

+16.9%
全渠道销售
同比增长率



欢迎来到 全景销售时代 OmniSales™



全景数据

NIQ整合行业最佳的POS/ePOS数据，使用行业唯一统一的编码，为客户提供**全景数据视图™**，摒弃了将电子商务和传统零售视为孤立渠道的过时做法。



全景洞察

我们的行业专家利用统一的**线上和线下数据与趋势间的联系**，深刻了解您的业务，为您在全渠道领域的增长提供建议和推动



全景服务

优化成本并通过NIQ唯一供应商策略来简化运营，满足您线上和线下需求的一站式解决方案，所有这些都由NIQ提供无缝支持

全景销售OmniSales 全面覆盖，无重复，高质量

整合最佳资源，打造最强大的全渠道视角

线下销售数据

来自线下合作零售商的销售数据(我们的真实数据集)

市场其余覆盖范围

对杂货店等渠道的手动审计及店铺电子收银ePOS数据(TTR)

电商页面

通过持续的公开网页抓取获取电子商务数据

EPOS 数据

来自合作电商平台的直接数据(即将发布)

O2O 数据

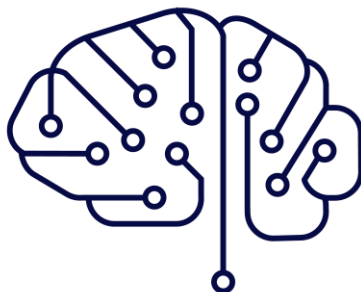
来自零售商合作伙伴的O2O直接销售数据

NIQ数据处理与协调

(每月要处理超过**1.4亿**条产品及店铺编码信息，每日处理超过**百万**条价格信息)



AI



HI



数据对比
原数据
数据推算
数据建模
质量标杆

NIQ

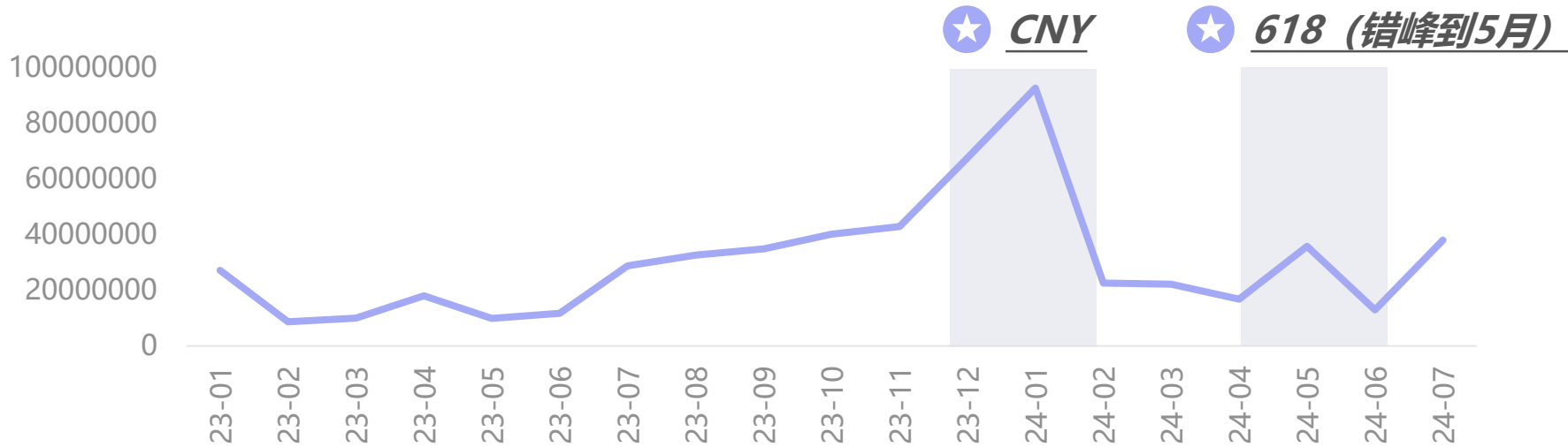
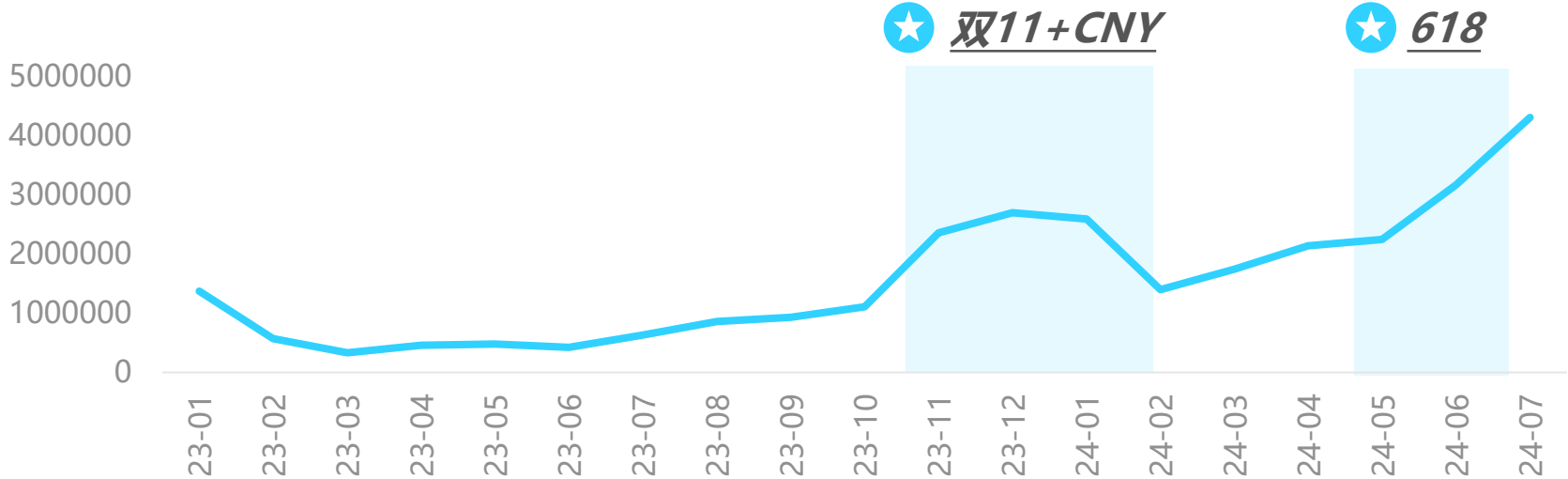
拥抱线上大促运营 新常态



把握大促节奏 “新变化”：

综合电商大促节奏平摊，前置愈发重要；内容电商大促加快 “种草” 到 “收割”

▶▶▶ 家清用品高增速品牌A月度销售额趋势对比



构建大促选品“差异化”：

品牌核心战场（内容电商）持续发力基本盘强转化收割，发展渠道（综合电商）丰富产品布局促渗透招新

▼ 天猫：涉及更广泛品类以及新品



▼ 抖音：专注地板清洁剂及核心老品



重构运营“新布局”：

细分场景构建自播账号矩阵，大号带小号实现私域粉丝互通沉淀，提升粉丝价值和生命周期助力品牌成长

抖音平台独到打法

打造自播账号矩阵

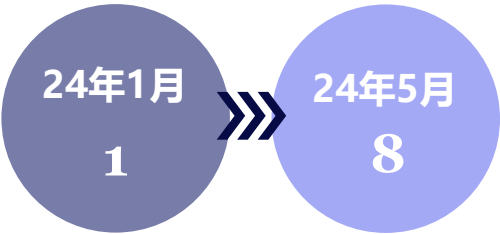
与铺	用户	视频	AI搜	商品	🔍
D	官方旗舰店	粉丝：191.5万	店铺账号	关注	
D	家居旗舰店	粉丝：38.9万	店铺账号	关注	
D	汽车用品旗舰店	粉丝：50.7万	店铺账号	关注	
D	家居用品旗舰店	粉丝：45.1万	店铺账号	关注	
D	全屋智能旗舰店	粉丝：271.0万	店铺账号	关注	
D	家具旗舰店	粉丝：10.4万	店铺账号	关注	
D	家居日用旗舰店	粉丝：29.8万	店铺账号	关注	
D	建材旗舰店专业清洁	粉丝：11.8万	店铺授权号	关注	
D	文具旗舰店	粉丝：8.1万	店铺账号	关注	

2405品牌D抖音大促节点表现

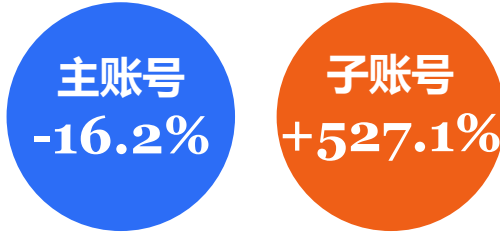
抖音自播整体增长率

+16.4%

自播账号数量



抖音自播销售额



更换账号关键词加大不同品类曝光量

百万级

- 主账号：
品牌A官方旗舰店 192.2万粉丝
- ✓ 主推品牌爆品（地板+厕所清洁剂）
- 品牌A全屋智能旗舰店 269.9万粉丝
- 原名：品牌A家居旗舰店
- ✓ 主推洗衣机清洁剂与管道疏通剂

十万级

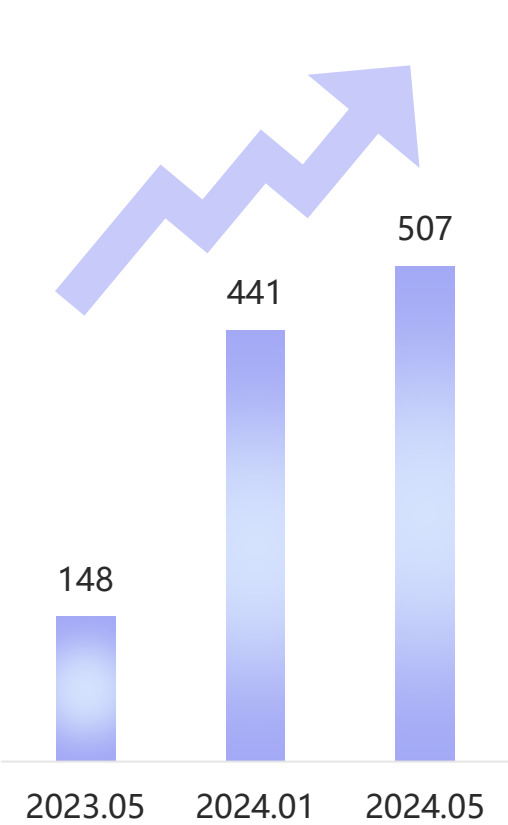
- 品牌A家居日用旗舰店 29.7万粉丝
- 品牌A家居旗舰店 47.7万粉丝
- 原名：品牌A家居用品旗舰店
- ✓ 主推洗衣机清洁剂与管道疏通剂
- 品牌A个人护理旗舰店 36.3万粉丝
- 原名：品牌A瓷砖旗舰店
- 品牌A建材旗舰店 13.1万粉丝
- ✓ 防霉喷雾，除胶剂，冰箱清洁剂

重构运营“新布局”：

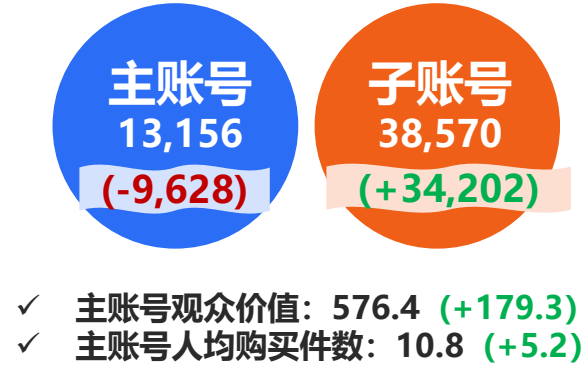
子账号推进品牌流量，主账号流量提质；各账号实现流量互补，差异化省份人群渗透和品类拓展

2405品牌D自播场均在线观众/自播总观众数/自播粉丝分布

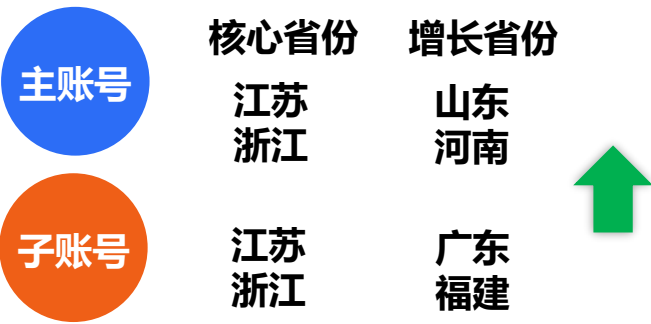
场均在线观众



自播总观众数



自播粉丝分布



2405品牌D自播主推品对比

主账号

品牌A官方旗舰店
地板清洁剂 单支+组合 直播销额：7,174,970

子账号

品牌A护肤旗舰店
玫瑰香氛洁厕剂 单支 自播销额：1,322,565

品牌A瓷砖旗舰店/品牌A清洁用品旗舰店
地板清洁剂（旧包装）单支 自播销额：22,530

品牌A家居旗舰店/品牌A家居日用旗舰店
清洁套装六件套 组合 自播销额：586,677
地板+管道+厨房+洗衣机+浴室

品牌A JATTON旗舰店
清洁套装十件套 组合 自播销额：469,509
地板+管道+厨房+洗衣机+浴室+除霉+水龙头

跨界/联动引爆人群：品牌从产品端争取新卖点跨界“出圈”，同时联合平台实现线上线下联动

跨界新玩法+概念推陈出新

突破原有产品属性，赋予更广维度卖点特性



海天-水果酱油
新品-
搭配牛油果&酸性水果



小巨蛋牙膏
精油概念牙膏
线下增速：158.4%

品牌平台线下热点场景协作

线下联动实现区域兴趣人群上翻



喜力 - 联合618+音乐节营销



百威 - 联合618与线下旅游营销

NIQ MyEcom在线平台提供更细颗粒度数据，更灵活操作和分析洞察，助您实现电商业务全面增长

MyEcom可以

- 1) 提供宝贝级别, 店铺级别的更细颗粒度的数据, 以实现多维度分析维度
- 2) 提供灵活的定制化功能, 帮助客户实现自定义市场细分、产品细分等日常数据解读
- 3) 帮助您寻找品类热词, 定位新趋势、优化商品搜索关键词, 把握增长先机
- 4) 甄选抖音达人, 帮助您掌握达人在目标品类的带货表现, 寻找优化方向, 制胜抖音达人分销
- 5) 实时追踪本品及竞品真实销售, 自动汇报, 防止破价, 助您优化线上市场价促策略

显示商品明细列 X

☐ 全选

☒ 月份

☒ 产品编号

☒ 电商平台

☒ 店名

☒ 市场细分

☒ 电商类目

☐ 厂商

☒ 品牌

☒ 宝贝描述

☒ 销售额

☒ 月销趋势

☒ 销售件数

☒ 单价 (件)

根据筛选条件显示相关属性:

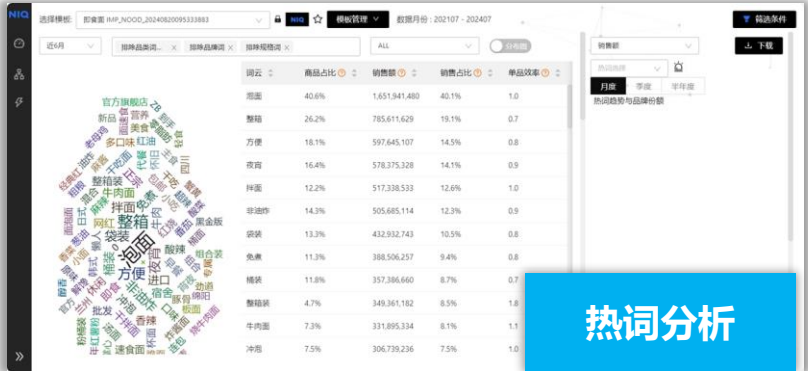
☒

多维度条件设置

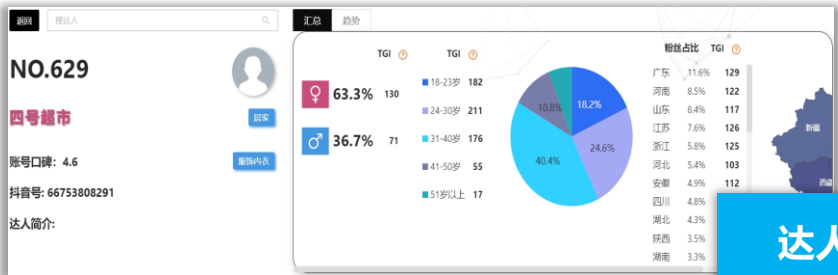
数据月份: 202407

TMALL超市	白象官方旗舰店	麻六记官方旗舰店	白象旗舰店
电商平台: 天猫超市	电商平台: 抖音	电商平台: 抖音	电商平台: 天猫平台
月销趋势	月销趋势	月销趋势	月销趋势
销售额: 76,075,966	销售额: 28,564,993	销售额: 18,423,747	销售额: 17,970,168
折后销售额: 61,718,997	折后销售额: 142	折后销售额: 37	折后销售额: 14,187,642
商品数量: 1,262	商品数量: 1,109,211	商品数量: 445,602	商品数量: 118
销售件数: 3,602,560	销售件数: 201,162	销售件数: 497,939	销售件数: 578,606
单品销售效率: 60.282	单品销售效率: 3.7%	单品销售效率: 2.4%	单品销售效率: 152.290
店铺销售占比: 9.8%	店铺销售占比: 93.7%	店铺销售占比: 100.0%	店铺销售占比: 70.3%
直播宝贝销售占比: 6.0%	直播宝贝销售占比: 99.5%	直播宝贝销售占比: 100.0%	直播宝贝销售占比: 98.0%
直播销售: 18.0%	直播销售: 9,348,495	直播销售: 8,823,661	直播销售: 15,229
直播销售占比: 9.8%	直播销售占比: 19,219,482	直播销售占比: 6,602,054	直播销售占比: 13,898
直播销售件数: 6,854	直播销售件数: 51,450	直播销售件数: 5,144,012	直播销售件数: 22,463,100
直播销售占比: 9.8%	直播销售占比: 22,463,100	直播销售占比: 249,436	直播销售占比: 172,899
直播销售件数: 6,854	直播销售件数: 859,771	直播销售件数: 1,605	直播销售件数: 1,605
直播销售占比: 9.8%	直播销售占比: 859,771	直播销售占比: 1,605	直播销售占比: 1,605

自定义市场细分



热词分析



达人优选



价格分析

总结



构建线上线下交融新策略

- **头部品牌开拓新赛道促增长：**头部品牌利用抖音传播，实现从线下到线上的全方位人群覆盖及区域销售突破。
- **线下协同抖音传播，刺激线上销售快速增长：**头部品牌利用线下基本盘与抖音协同，实现线上销售的快速增长。
- **通过线上渠道突破线下区域性销售：**头部品牌利用平台电商，快速提升品牌在空白潜力区域的消费者认知及销售。



拥抱线上大促玩法新常态

- **电商平台节奏变化影响商品布局策略：**结合平台及品类特性，大促期间平台针对性排货迎合消费者需求。
- **新产品推动及线下人群上翻：**通过新产品跨界以及线下热点场景协作，刺激新需求增长与区域高兴趣人群上翻。
- **品牌账号矩阵化与大促节奏强化：**营造品牌账号传播矩阵，通过多个子账号实现粉丝互通，扩大跨类目流量入口

加速您的电商业务增长

您的品类有哪些线上增长机遇？您的品牌应该如何赢得竞争？
欢迎联系尼尔森IQ电商专家

