

品牌直播及自营小店或成为2022的营销风向标？

产品名称	品牌直播及自营小店或成为2022的营销风向标？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

2021年可以说是抖音电商的元年，在去年抖音处于高速增长阶段，其中来自品牌商家的销售份额增幅明显。据调查显示，2021年度抖音平台的品牌销售额年均复合增长达12%。品牌直播与自行小店成为了2021年品牌营销新的打开方式。在未来，品牌直播及自营小店在兴趣电商的背景下，能够成为营销的风向标，帮助品牌完成渠道建设，为私域营销和全域营销奠定基础？主要从以下几个方面来看。

大批新老品牌跑步入场实现经营提效。随着行业不断向纵深方向发展，线上化经营成为浪潮下各行业品牌商家战略布局的新方向。抖音凭借超6亿+日活和海量多元的内容生态形成的巨大乘数效应，有效满足品牌销量增长、品牌破圈、用户沉淀等核心诉求，成为品牌品宣和销售的重要领地，推动品牌入场进行营销布局。在经营策略层面，品牌思考的重点也从单纯的销量增长转向构建品牌长期价值，并开始对人、货、场以及内部的精细化管理进行积极探索。尤其在消费升级的背景下，为深度挖掘用户价值，品牌商家开始积极搭建自运营体系。

店群和直播矩阵成品牌两大布局方向。品牌直播可以及时获取消费者反馈，方便及时迭代货品和内容策略，因此也成为品牌日常经营的常

规操作。同时我们注意到，目前75%场次来自不足50万品牌直播号，可见品牌直播生态依旧处于蓝海，小体量的垂类品牌账号也有极强的爆单潜力。此外，也有不少品牌开始通过品牌店群构建更精细化的运营管理体系，加速推进品牌的转型。尤其品牌店专属的橱窗展示权益、会员体系、亮证等功能可以帮助品牌商家更好激活私域流量，加深与消费者的联结。环比1月，12月关联品牌店铺的品牌数增幅达246%。

多维矩阵是满足精细运营需求的基础。目前，超过12%的品牌关联了4个以上直播账号，并通过主账号+不同产品线、主账号+经销商等形式深化类型账号运营，更对标多圈层观众。而在直播推广时，直播号也会根据商品使用需求上线品类周边衍生品。比如酒类品牌直播间同步售卖酒杯，茶类直播间同步推广茶具等，助力营收增长。而在品牌店群搭建方面，据果集·飞瓜统计，目前有8%的品牌关联了2个以上品牌店，且不同行业的品牌呈现出不同的扩张策略。尤其处在成熟期的品牌，更是积极拓展市场，帮助品牌代理商和合作伙伴快速进入市场，以连锁经营形式扩***平台影响力和经营范围，实现全面性的品牌店矩阵搭建。

营销活动拓宽品牌声量。此外，抖音电商也充分发挥兴趣电商优势，不断加***扶持力度。并通过“抖品牌专项扶持计划”“百大计划”等多个专项扶持活动，为品牌带来更多样的玩法和更全面的扶持。新入场品牌也通过丰富的平台营销活动和多元的直播玩法快速完成账号冷启动，实现销量声量双增长。

综合以上四个方面品牌直播及自营小店的营销模式开始趋近于成熟。步入2022，随着市场的进一步打磨，品牌直播及自营小店将成为2022营销的风向标，抖音电商的进一步发展。