

新的化妆品品牌应该怎么做推广？

产品名称	新的化妆品品牌应该怎么做推广？
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

化妆品，女性必备消费品之一，依托经济的快速发展，人均消费金额加大，据数据统计，我国化妆品类零售总体保持增长趋势。但是，随着互联网电商的快速发展，各个化妆品品牌纷纷寻求渠道增长，从2021年行业数据来看，在颜值经济的推动下，国人越来越注重颜值气质的**，促进了化妆品市场的蓬勃发展。然而，我们作为知乎的***业伙伴，在知乎上帮助上百家企业推广化妆品品牌，都取得了优越的成绩。因此，针对这个话题，以下内容**是干货，值得被**和收藏~~另外，针对知乎推广，我们研究一套比较高效的方法，同时我们整理了大量知乎推广资料（包含知+、知乎信息流，知乎运营算法指南、知乎好物、知乎行业解决方案，以及**案例），参考价值非常大可以让你少走很多弯路。

一、化妆品品牌推广方法

1、短视频推广*具有代表性的短视频是**，快手、今日头条等，其中**月活跃量突破5亿，而化妆品的推广可以通过美妆视频、妆前妆后的对比视频，剧情植入视频，可以让用户身临其境，沉浸式体验，打造亮点，吸引用户的眼球。

2、问答营销推广问答营销本质是一种口碑推广模式，通过回答获得关注，**曝光。*常见的问答营销平台有，百度知道、知乎、小红书等。

3、搜索引擎推广搜索引擎推广有免费和付费之分，以SEO和SEM作代表，通过用户的搜索习惯，对关键词进行优化，在排名获得较前的排名，**曝光率，进而****度。只不过，免费的SEO推广，见效慢，需要前期耕耘，后期收获，而SEM通过竞价，见效快，只是需要雄厚的资本能与同行作竞争。

4、内容营销种草内容营销种草*具有代表性的平台是小红书、知乎等，通过自己的真实使用体验，来分享内容梗概，或者通过打爆单品，从不同用户进化的痛点和需求点层面种草，尽可能的多元，去占领消费者的搜索词，如人群、使用场景、产品外观、功能等去吸引用户。

二、新创立的化妆品品牌知乎推广优势

1、消费人群比较贴合化妆品的使用者不再是女性朋友的专属，男性消费护肤品的销售额在2014年已突破100亿，甚至有数据统计显示，使用化妆品的消费群体逐渐年轻化，而知乎的用户高达4.2亿，以80.90后消费主体，男女比例均衡，他们重视化妆品品牌，对品质的要求较高。

2、支持多个转化路径知+是一套知乎内容服务的解决方案，能够帮助加速内容的流转及转化，现在的消费者容易被趣味的内容“带着”走，而知+能够实现外链跳转、微信小程序、微信关注、APP下载以及商品跳转页等等，覆盖消费者的浏览路径，增加曝光，从而可以**化妆品**度。

三、如何利用知乎推广

1、打造专业的化妆品内容对于很多女性朋友，一生*大的资本就是美丽的容貌，从消费心理来说，女性容易受影响、受感染购买。因此，知乎推广化妆品，需要用专业的护肤专业知识种草，如XXX护肤品值得购买，推荐XXX化妆品等等，**用户的搜索量及认知度，以获得更多的曝光**。

2、利用信息流投放每个人的肤质不同，要求也必然不同，如美白、祛斑、去黄等等。所以，可以利用知乎的AI算法，分析用户对化妆品的真正需求，再按照用户的需求，实现年龄、消费需求等定向推广，**用户的消费体验，打造**度。

3、利用知+*快速的化妆品引流，就是在内容中插入自己的微信号或者是名

片。但是，很多时候平台都是严格打击这种行为的。然而，通过知+可以在优质的内容中，插入插件，高效配合效果转化，触碰消费者的消费需求，用内容引导消费。