

760天长效种草养成记！小天鹅洗衣机 书写从单品到商标的蜕变传奇

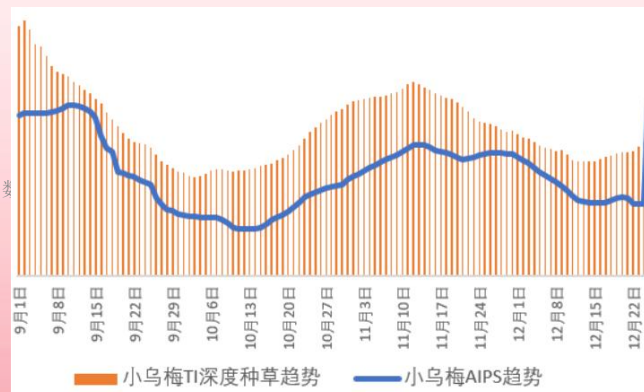
- ◆ 品牌名称：小天鹅
- ◆ 所属行业：家电类
- ◆ 执行时间：2024.08-2025.06
- ◆ 参选类别：种草营销类



背景&目标

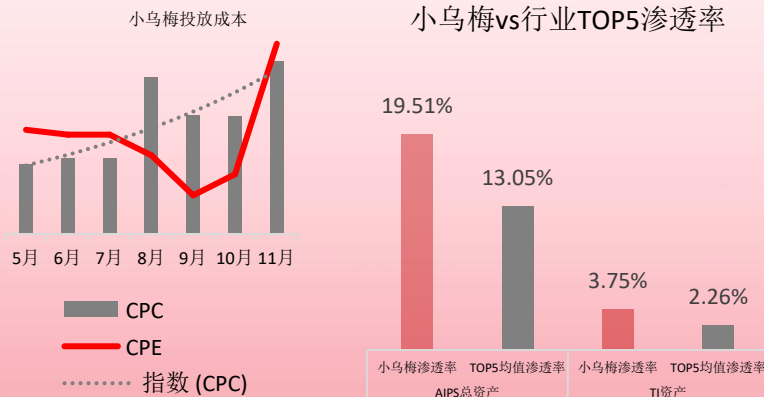
> 赛道内卷，人群饱和

小乌梅AIPS人群增长 < TI人群增长
 各品牌都在抢占赛道人群
 小乌梅人群增长疲软
 急需破圈拉新，以突破资产瓶颈



> 效率下滑，生意难涨

小乌梅在洗衣机赛道人群渗透率
 已远高出行业均值
 投放成本持续走高，营销效率下滑
 站外电商场无新人群流入，GMV承压



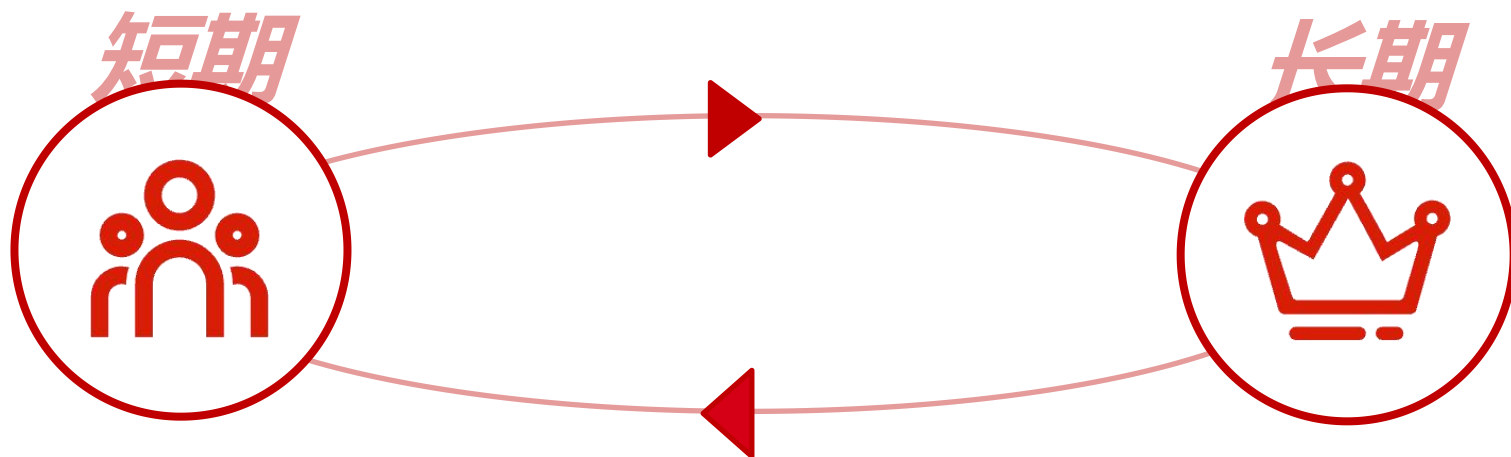
> 场景单一，内容趋同

洗衣机内容场景集中在
 新房装修、局部改造、阳台场景
 内容较为单一，缺乏记忆点
 难以满足用户多样化需求





背景&目标



在全面同质化的洗衣机赛道

突破传统家电人群圈层

实现跨场景人群渗透，帮助小乌梅

实现人群拉新、找到第二增长曲线

构建“小天鹅小乌梅”在行业的长效心智

让用户想到洗衣机就想到小乌梅

让小乌梅**成为用户洗烘产品的首选**

实现生意的长效稳定增长



从流量破圈到情感共生 三阶跃迁，长效育林，把「小乌梅」从一颗小草培育成心智森林





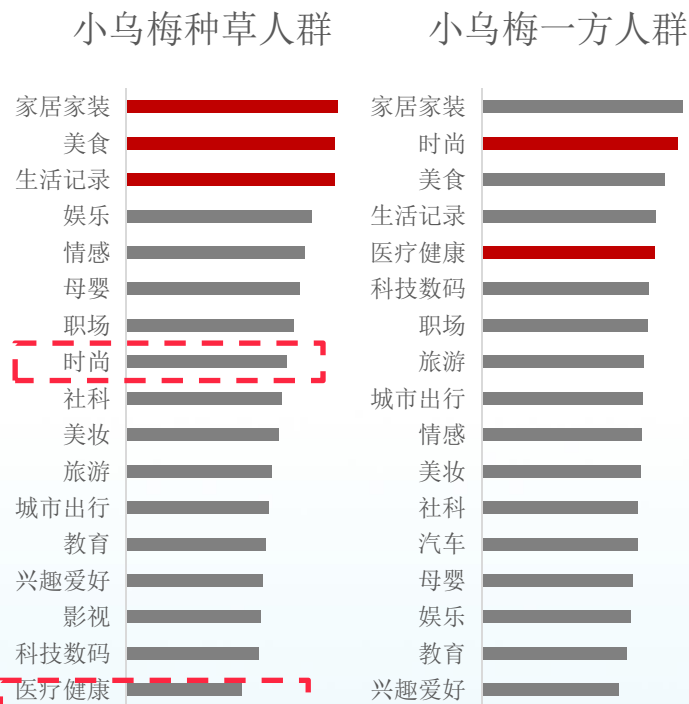
小乌梅1.0
破圈-人群广度

小乌梅2.0
深耕-场景深度

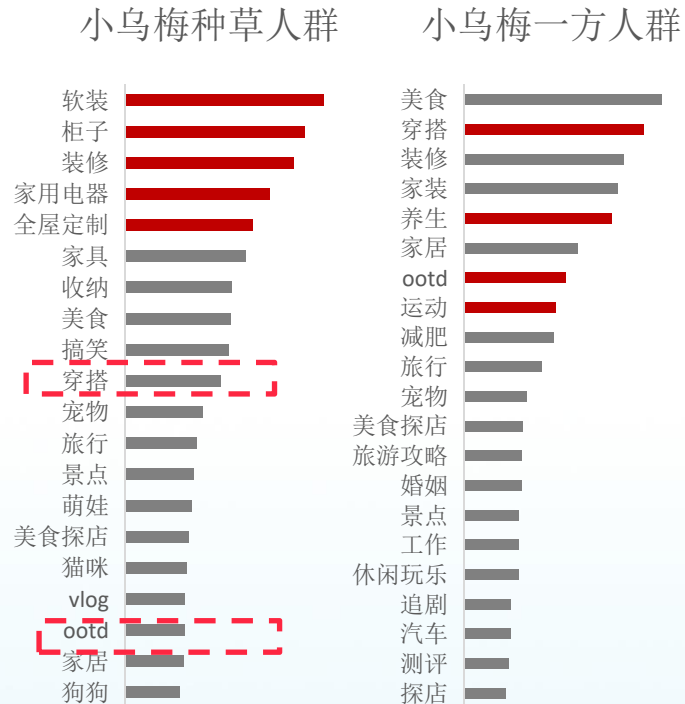
小乌梅3.0
升华-心智高度

一方已购人群切入，发现购买人群和种草人群存在差异

兴趣偏好



关键词偏好



内容场景

小乌梅种草人群：

产品评测



家装设计



宠物场景



小乌梅一方人群（差异化的高热内容）：

时尚穿搭



衣物护理



换季养生





媒介&执行

小乌梅1.0
破圈-人群广度

小乌梅2.0
深耕-场景深度

小乌梅3.0
升华-心智高度

穿搭矩阵内容布局，覆盖高潜机会人群，快速拉升人群资产

将小乌梅打造为
穿搭洗护必备好物
换季养生好搭子



穿搭+养生圈层博主覆盖核心破圈用户

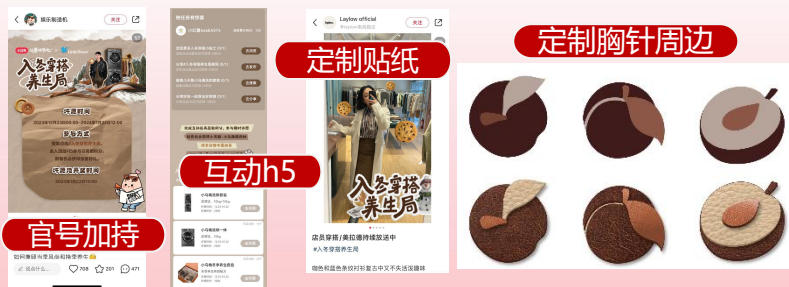


时尚穿搭博主

品质家居博主

养生健康博主

多样互动资源触达泛时尚人群，刺激UGC生产



定制贴纸

定制胸针周边

互动h5

官号加持

时尚+探店KOC线下到店加速用户触达



品牌资源组合，加速曝光触达更多机会人群



开屏

火焰话题

惊喜盒子

品专

信息流



小乌梅1.0
破圈-人群广度

小乌梅2.0
深耕-场景深度

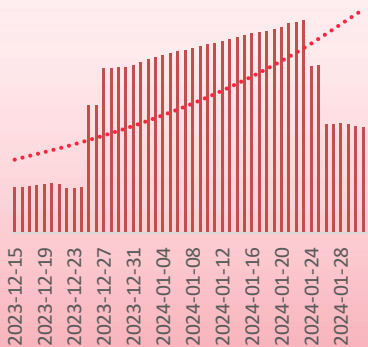
小乌梅3.0
升华-心智高度

小乌梅1.0成功破圈，「穿搭人群」脱颖而出效率最优

人群资产迅速拉升

项目期小乌梅1.0人群资产
+249.12%

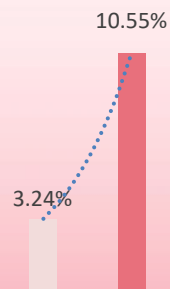
小乌梅人数资产



破圈人群高效渗透

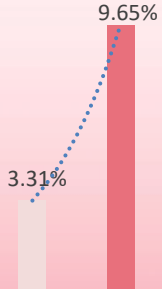
穿搭人群渗透率 **提升226%**
养生人群渗透率 **提升192%**

穿搭人群
渗透率



投前渗透 投后渗透

养生人群
渗透率



投前渗透 投后渗透

为生意带来新增量

一方已购用户中
小红书用户占比提升

投前占比

49%



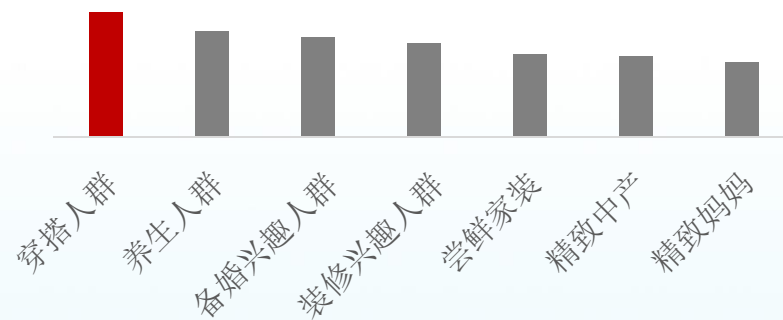
投后占比

67%

小乌梅1.0破圈实践

穿搭人群 渗透提升率最高、拉新显著
后续可作为重点持续渗透人群

人群渗透提升率



数据来源：小红书灵犀平台，2023Q4-2024Q1数据



小乌梅1.0
破圈-人群广度

小乌梅2.0
深耕-场景深度

小乌梅3.0
升华-心智高度

小乌梅2.0延续破圈策略，深耕细化「穿搭人群」提速人群流转

从小乌梅1.0 泛穿搭人群 → 小乌梅2.0 细分穿搭人群

从小乌梅1.0一方人群
洞察「穿搭人群」深耕策略



随手拍 小个子穿搭 搞笑 教育 美食探店
减肥 软装 宠物 玩具 解压 健身 变美 翡翠
小说 全屋定制 宠物 玩具 解压 健身 变美 翡翠
家装 大衣 冬季穿搭 艺术 家用电器 电影 育儿经 美食
音乐 旅游攻略 Vlog 外套 Diy 日常穿搭
养猫 手机游戏 韩剧穿搭 男朋友 Ootd 动画 猫咪
工作 穿搭 发型 韩语穿搭 冷知识 语文 婚姻
好物推荐 土豆 手工制作 景点 派对 漫画 冷知识 语文 婚姻
旅行 化妆 职场文具 家具 文案 汽车 包包
带娃 收纳 运动 恋爱 盲盒 探店 手机 测评
动漫 妆容 礼物 休闲玩乐 美妆 亲子
综艺 演唱会 绘画 手帐 学生党 舞蹈 搞笑视频 大学生 萌娃 家居 狗狗

季节穿搭人群

冬季穿搭 TGI 271
秋冬穿搭 TGI 233
妆容 TGI 190



约会穿搭人群

恋爱 TGI 255
礼物 TGI 210
男朋友 TGI 165



运动穿搭人群

运动 TGI 276
健身 TGI 201
减肥 TGI 196



职场穿搭人群

职场 TGI 240
解压 TGI 183
工作 TGI 143



出游穿搭人群

旅行 TGI 288
景点 TGI 250
旅游攻略 TGI 146





小乌梅1.0
破圈-人群广度

小乌梅2.0
深耕-场景深度

小乌梅3.0
升华-心智高度

小乌梅3.0看到穿搭用户需求更迭，洗衣机已从功能家电向情绪家电转变

不仅要「洗净衣服」，更要洗涤「生活焦虑」

从「功能满足」到「情绪满足」，提升生活幸福感

除菌等功能
将衣物洗得更干净



AI科技功能
繁琐设置→掌控感



筒自洁功能
卫生焦虑→安全感



超静音运行
噪音影响→安宁感



外观颜值
风格融入→愉悦感



功能家电

情绪家电



小乌梅1.0
破圈-人群广度

小乌梅2.0
深耕-场景深度

小乌梅3.0
升华-心智高度

洗衣机本质是「生活净化器」，从功能进化到情绪净化 将小乌梅3.0打造为「人生进化搭子」

用户口碑定升级买点

依托小乌梅历代口碑基础，从用户声音定升级买点

延续上代正向高热买点

比太阳晒过的还舒服
蒸发器自清洁减少机器内部毛屑堆积
轻松脱掉衣服上的褶皱 还原衣物柔软质感
装修的宝子们可以抄作业 不需要我手动操作
懒人太适合 不怕吵睡踏实
懒人亲妈 全能百搭超有型

拆卸过程不难
懒人福音
分区洗护真的太棒了
视觉更通透
整体看起来也更美观
使用起来也特别方便
不用担心衣物损伤
完美隐藏
不会占用多余空间
再也不用晾半天
不伤衣物
轻松KO无残留

不用手搓 太好看了
洗完蓬松不结块
解放双手和阳台
实用 超有型
容量水箱超大
机身超薄
毛屑统统不见
烘干快
容量超大
太幸福了
很实用
烘干风力强劲不减弱
钱包不再紧张
变得平整挺括

容量大 温柔护衣

正向：容量大、柔和洁净

买点-新一代更满足

✔ 12KG超大容量、极致洗净比

放大「自洁清」迭代性能

缝隙比iPhone还窄
每次都费劲巴力地搓 高热度
晃得厉害 鼻炎患者直呼达咩
噪音比较大 留了一点油印 怎么洗都感觉洗不干净
太令人烦恼 体验感很差 吸附毛絮比较差
洗不干净 自己也做不了任何清洁 一次洗不动
冷凝器有味道

噪音有点大 避雷
根本不够用
比上班还累
售后烂
售后不作为 怎么洗都洗不掉 烘不干
洗衣服都成了负担 售后很垃圾

做工比较差 总是洗不干净
有亿点麻烦 到处都找不到
到哪儿找不到
彩屏不可触控
洗衣不干净

负向：洗衣机不干净、有味道

痛点-新一代来解决

✔ 自清洁系统，衣净机净

情绪共鸣提用户心智

小乌梅3.0「全域净化力」为用户实现自我「净」化

圈子进化

「衣净」= 社交通行证



职场进化

「形象净」= 职场竞争力



关系进化

「家务净」= 家庭矛盾溶解



自我进化

「环境净」= 心灵治愈空间





以**商标资产**为核心，构建**小乌梅**家族产品宇宙 成为托举**小天鹅**品牌**超一半**生意的**中流砥柱**！

小乌梅单品



小乌梅1.0

经历2年+长效种草之路
逐步把小乌梅 **从大单品** → **系列家族进阶**

- 小乌梅1.0破圈拉新人群
- 小乌梅2.0深耕破圈人群
- 小乌梅3.0情绪满足提心智
- 小乌梅口碑迭代指引买点升级



小乌梅
洗烘一体



小乌梅奶油白
洗烘套装



迷你
小乌梅



小乌梅
MAX高奢

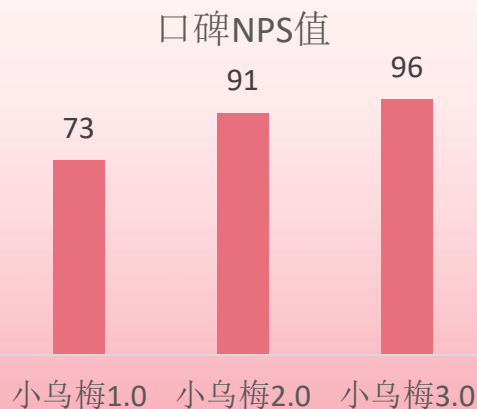
小乌梅家族

用户口碑

穿搭人群破圈深耕带动小乌梅口碑提升，成为用户认可的「穿搭好物」

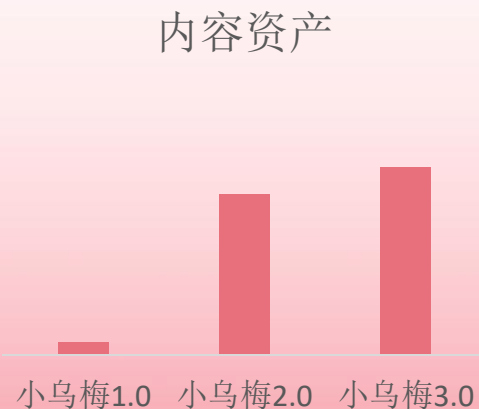
小乌梅用户口碑逐代提升

口碑NPS值 +31.5%



小乌梅内容资产高效积累

小乌梅内容规模 +1372%



穿搭人群贡献高热度正向舆论

小乌梅成新一代
「穿搭好物」
蓬松柔软又亲肤
蒸汽免熨烫让衣物更有型
让我维护衣物更安心
不伤害衣物
蒸汽免熨烫让衣物更有型
穿搭好物
随便穿都好看
不怕衣物纤维受损
减少缩水起球
衣服洗的干净又健康
不伤害衣物 穿搭好物





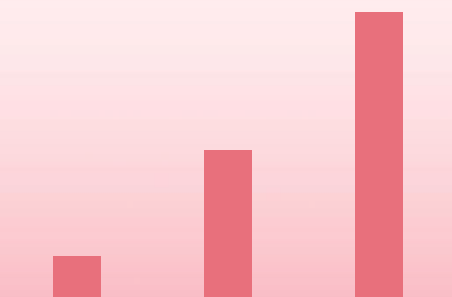
生意结果

长效种草源源不断拉新引流，穿搭人群为人群资产贡献显著

长效种草不断拉新人群增长

人群资产 + **581.4%**

小乌梅人群资产

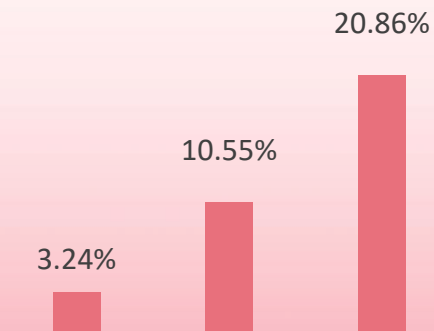


小乌梅1.0 小乌梅2.0 小乌梅3.0

穿搭人群深耕 渗透率逐代提升

穿搭人群渗透率 + **543.83%**

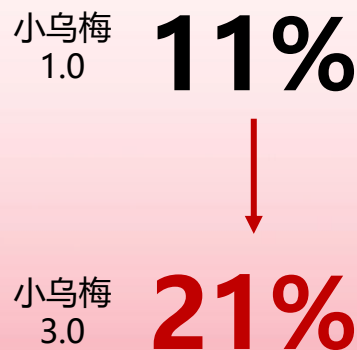
穿搭人群渗透率



小乌梅1.0 小乌梅2.0 小乌梅3.0

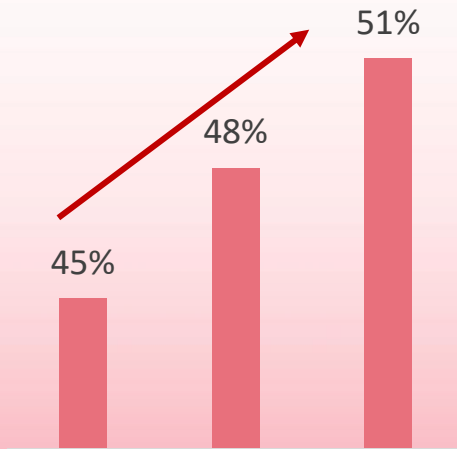
穿搭人群对人群资产贡献提升

穿搭人群对人群资产贡献 + **91%**



小乌梅已购用户年轻化显著

小乌梅已购用户19-30岁人群占比



小乌梅1.0 小乌梅2.0 小乌梅3.0

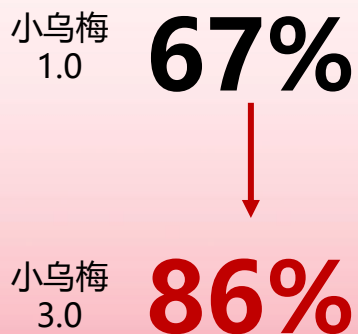
数据来源：小红书灵犀平台，2023-2025年H1数据

生意结果

长效种草带动全域增长，精准破圈驱动小乌梅生意齿轮

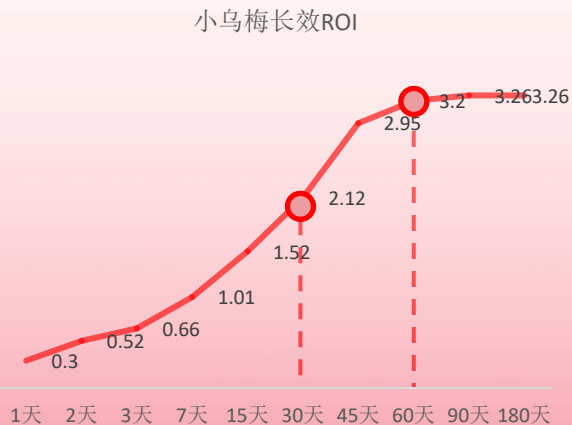
小红书带来越来越多生意增量

小乌梅一方已购用户中
小红书用户占比



长效ROI

长效ROI在30天出现加速拐点
90天长效ROI达3.26



优质人群助力小乌梅客单价拉升

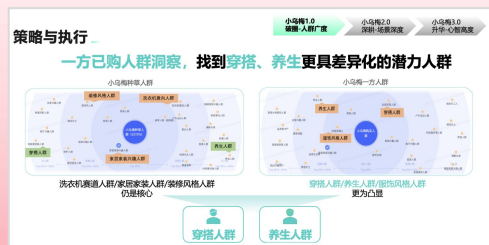
小乌梅客单价 +98.87%



从小乌梅760天种草迭代，解锁大家电系列品种草新径

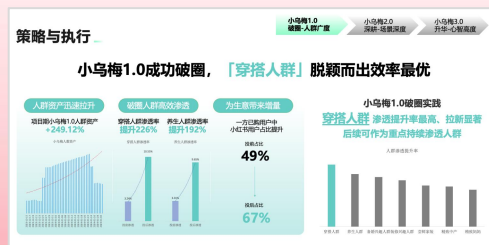
通过一方 科学破圈

大电各赛道内卷，增长疲软
一方洞察发现高潜人群
发力拉新蓄水



人群验证 看到增量

通过破圈实践
阶段复盘破圈人群效率
观测对人群资产/生意的效果带动



不止破圈 还要深耕

明确最高效率的破圈人群
深度洞察细分目标人群及场景
精细化覆盖引导人群流转



从单品到系列 成就品牌

通过小乌梅3代产品迭代种草
积累人群规模、口碑基础
逐步纳入更多单品成为系列家族
贡献品牌超半数生意



比破圈更进一步，比大单品更升一维，让种草与生意互为成就