

**CBNDA**T  
第一财经商业数据中心



× BrandUnion

# 美妆行业 品牌联合跨界研究

© 2019 CBNData. All rights reserved.





01

# 美妆行业联合跨界现状

# 随着品牌营销模式的成熟，泛IP合作成为最常见的营销方式，内涵不断丰富

品牌通过与泛IP的结合来扩大品牌影响力和塑造品牌形象，从而吸引更多不同领域的消费者。从明星代言、冠名到植入、联合跨界，品牌x泛IP营销模式内涵不断丰富。

## 明星代言



品牌选用高人气小生、小花代言，并借用其在社交媒体上曝光并提高声量，吸引年轻粉丝的关注，再用粉丝定制款来进一步提高转化率。

## 冠名/植入



品牌通过冠名时下最受欢迎的综艺节目或在热播剧中进入植入来提高在大众当中的知名度同时精准打击自己的目标消费者，并进一步塑造品牌形象。

## 联合跨界



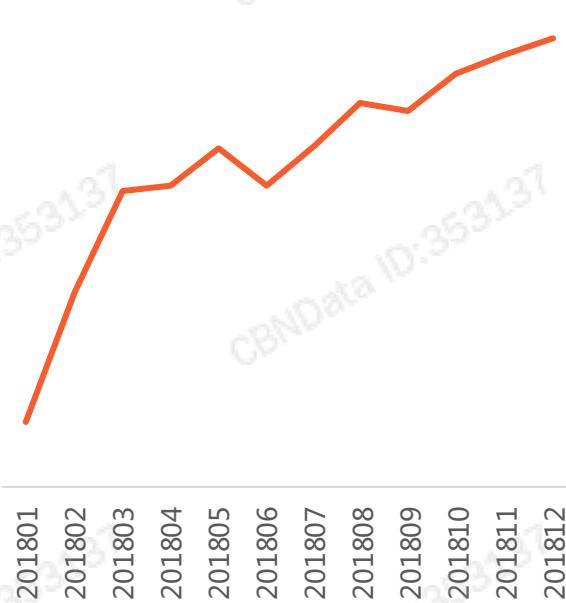
品牌打破单独作战模式，与跨行业跨类别的品牌协同合作，通过品牌联想扩大品牌形象阈值，并且满足消费者对个性的追求。

资料来源：根据公开资料整理

# 品牌联合跨界热度持续上升，相关消费增长迅速

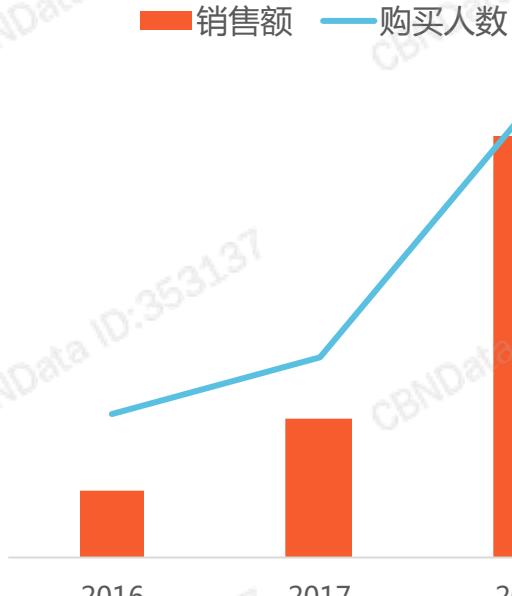
随着市场竞争加剧，行业间相互渗透，品牌联合跨界的风潮也愈演愈烈。消费者对品牌联合跨界相关产品的关注度持续提升，线上相关消费呈爆发式增长，人均消费也在一路走高。

联合跨界产品浏览量走势



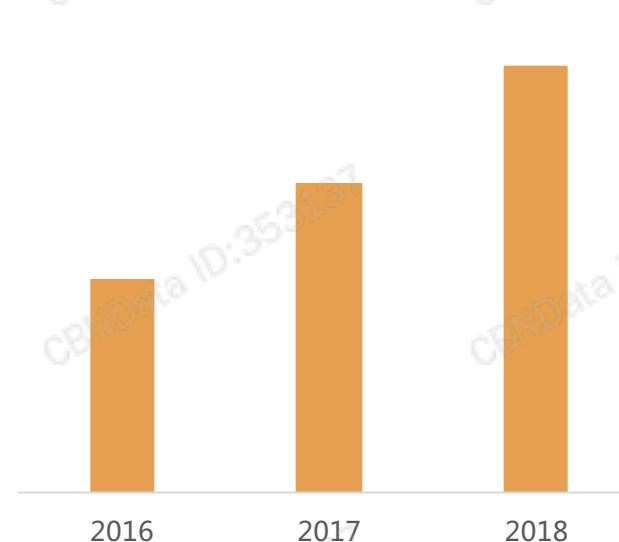
数据来源：CBNData消费大数据

联合跨界相关消费趋势



数据来源：CBNData消费大数据

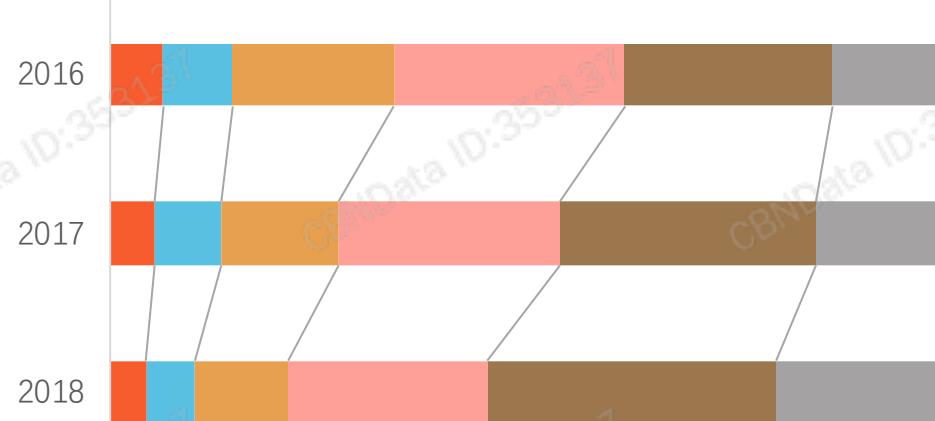
联合跨界人均消费走势



# 年轻人是联合跨界产品的主要消费者，巨大消费潜力等待释放

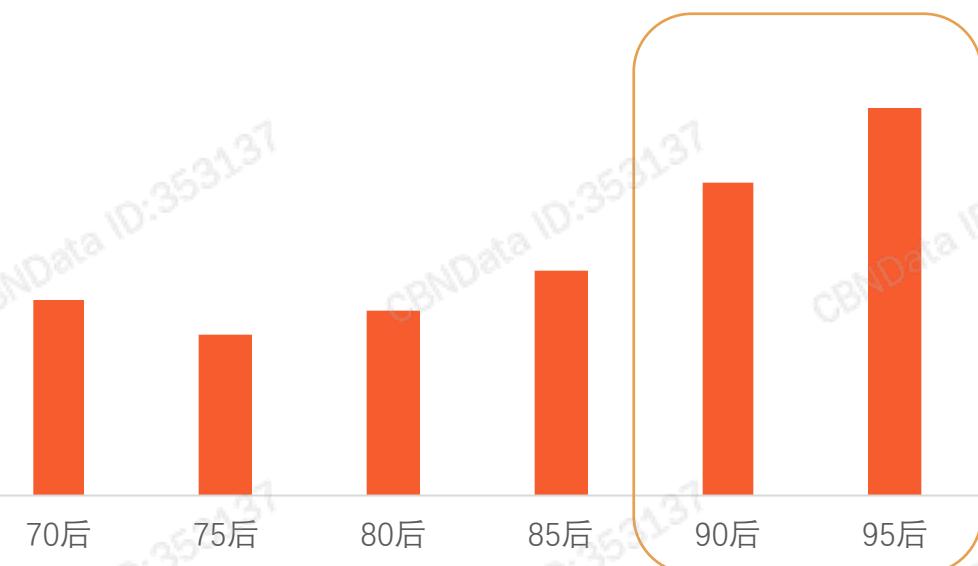
跨界作为一种新锐的生活态度和审美方式，吸引了大批年轻消费者。90后和95后的年轻人成为联合跨界的主要消费者，占比达五成以上；同时90后和95后也是在联合跨界上花费增长最快的群体，拥有巨大的消费潜力。

不同代际联合跨界消费占比  
■ 70后 ■ 75后 ■ 80后 ■ 85后 ■ 90后 ■ 95后



数据来源：CBNData消费大数据

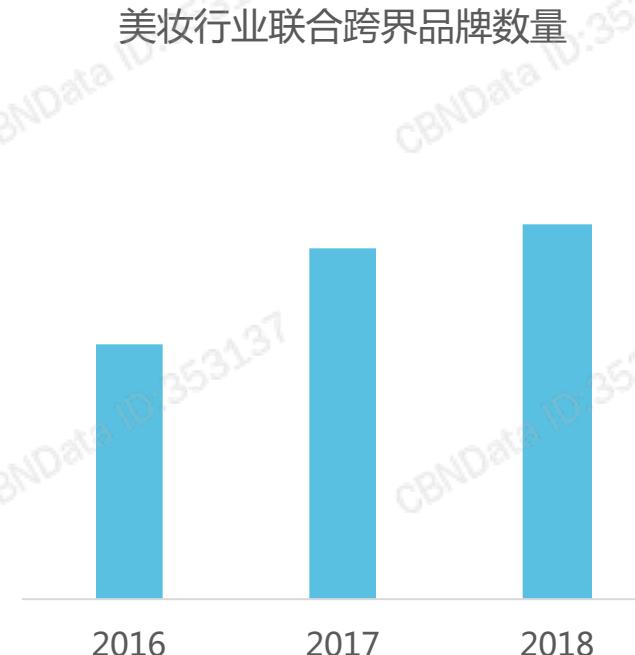
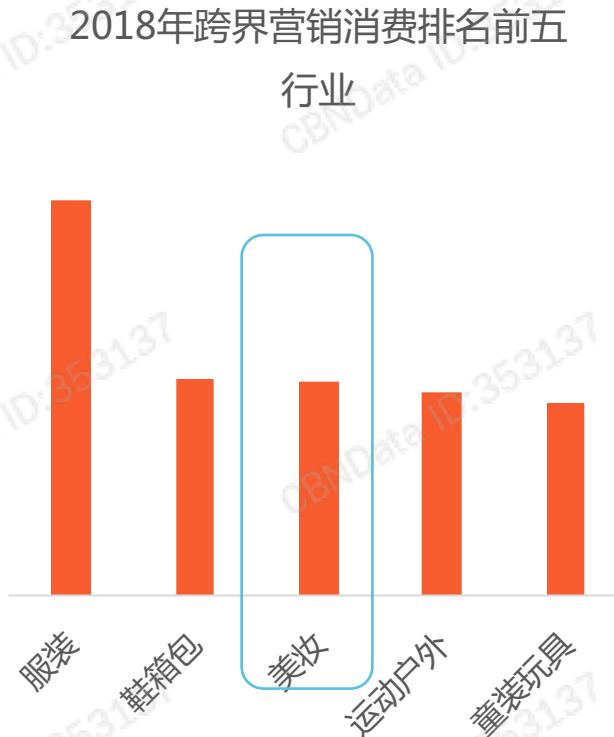
2018年不同代际联合跨界消费增速



数据来源：CBNData消费大数据

# 联合跨界渗透至各行各业，美妆行业成跨界新秀

跨界商品在年轻消费者中的风靡吸引各行业纷纷加入联合跨界的大军。联合跨界在服装和箱包行业中不断成熟的同时，也在渗透到美妆、运动行业，其中美妆联合跨界发展迅速，跨界品牌数量逐年增加，消费人数和金额加速成长。



数据来源：CBNData消费大数据

# 品牌合作、IP联名、艺术设计是美妆行业主要跨界类型

国内外彩妆护肤品牌联合跨界的案例层出不穷，其中品牌x品牌、品牌xIP和品牌x艺术设计是目前美妆行业最主流的三种跨界类型。

## 品牌x品牌



韩国美妆品牌The Face Shop和可口可乐联名，推出了一套由内而外可乐风十足的全系列彩妆



御泥坊和周黑鸭联名的小辣吻咬唇膏，将火辣辣的味觉和火红的视觉相结合，也算是一次脑洞大开的合作了



精油世家阿芙联合食用油领导品牌福临门推出限量版卸妆油

## 品牌xIP



明星国货佰草集与国漫名喵罗小黑的结合可谓是一场破次元的强强联手，收割无数少女心



梦妆与大热IP吾皇万睡联合推出的定制面膜礼盒，塑造文艺清新形象



潘婷联手漫威首部大女主IP《惊奇队长》，借用惊奇队长勇敢正义的形象感染独立自主、渴望治愈力的现代女性，

## 品牌x艺术设计



资生堂与日本缎带艺术Ribbonesia合作，将现代日本美学理念运用到产品设计中，打造2018圣诞系列



HERA赫妍与法籍插画艺术家Edith Carron携手推出以“秘密花园舞会”为主题的限量彩妆



雪肌精与日本国宝级“鬼才”设计师KANSAI YAMAMOTO合作推出繁花新岁限定套装

资料来源：根据公开资料整理

资料来源：根据公开资料整理

资料来源：根据公开资料整理

# 品牌x品牌：品牌间通过深度合作打造话题，重新聚焦关注度

以经典国货品牌美加净和大白兔为例，这对品牌的“联姻”引发了无数消费者儿时的美好回忆，因此合作的消息一经宣布，便收获了相当的热度，百度指数显著提升；产品表现更是亮眼，三个月间线上消费加速增长。



### “美加净”百度指数

自9月美加净联合大白兔推出限量版奶糖味润唇膏这一消息发布后，美加净的百度指数从400一度上升到1060。这对国货中的经典品牌合作的产品，一经推出便收获大量关注。



### 美加净大白兔唇膏消费趋势



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_17152](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_17152)

