

**CBNDATA**

第一财经商业数据中心

# 明星消费影响力大数据 直播沙龙

© 2019 CBNDATA. All rights reserved.

# 1 重新定义明星商业价值

## 判断题：以下说法正确吗？

Q1：流量越大，越带货

Q2：男性消费者不会为女明星买单

Q3：只有80后90后00后才会为小鲜肉买买买

答案是——



以上全错!

## 流量越大，越带货 ✘

余文乐霸榜四个季度，流量不高，带货力爆棚！

## 男性消费者不会为女明星买单 ✘

根据CBNDATA明星消费影响力四季度榜单，男性消费者中，杨幂/刘雯/周冬雨/唐嫣…等女明星带货力同样可观，甚至越来越多的女明星出现在男性消费者带货明星TOP30里面

## 只有80后90后00后才会为小鲜肉买买买 ✘

影响70后消费者的十大明星里面，有蔡徐坤/易烱千玺/鹿晗三位小鲜肉

# 明星商业价值

传统研究方法

通常情况下，基于明星个人特征、相关作品、品牌活动、粉丝热度等多方面综合因素，传统研究方法会通过舆情、收入、作品等评估明星的人气、身价、实力，一定程度上反映出明星的商业价值。

## 舆情→人气



媒体热度  
商业代言  
作品表现

## 收入→身价



收入  
传统媒体曝光  
移动端热度

## 作品→实力



粉丝指数  
作品价值  
口碑指数  
活跃指数

星数研究方法

从消费视角，重新定义明星IP商业价值——  
评估明星对于消费的影响及转化能力，从而测算明星商业价值。



客观消费视角  
更直接有效

阿里巴巴线上6.36亿活跃用户真实的消费大数据

海量数据来源  
更客观准确

# “星数”研究的人群：消费决策受明星影响人群

## 消费决策受明星影响人群

定义：搜索过明星关键词的线上消费者



## 我们的衡量标准——CBNData明星消费影响力综合指数

### 明星消费 辐射力

指标：  
• 搜索人数

意义：

线上消费关注情况

### 明星商品 聚焦度

指标：  
• 人均搜索次数

意义：

对每个影响人的影

### 明星消费 转化率

指标：  
• 点击—成交转化率

意义：

从人数的角度看明

### 影响人群 购买力

指标：  
• 人均消费额

意义：

影响到的人群的消

### 明星带货 直达力

指标：  
• 搜索直接引导消费额

意义：

综合反映最终影响效用

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\\_17220](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_17220)

