

蘑菇街的营销推广措施分析



2020 年 4 月 2 日

目录

一、 产品分析

1.1 公司简介	4
1.2 业务板块	4
1.2.1 时尚内容	4
1.2.2 时尚电商	5
1.2.3 时尚科技	

二、 企业的影响推广措施类型与内容

2.1 社交媒体营销	
2.1.1 微信	6
2.1.2 微博	7
2.1.3 QQ 空间	8
2.1.4 QQ 购物号	
2.2 在线营销	
2.2.1 网络广告投放	9
2.2.2 SEO+SEM	10
2.2.3 网络广告联盟	11
2.2.4 网络媒体推广	12
2.3 移动营销	
2.3.1 蘑菇街 APP	13
2.3.2 短信营销	13

三、 蘑菇街营销推广措施建议

3.1 加大代言营销力度	14
3.2 多平台营销	14

3.3 为老顾客提供个性化产品.....	14
3.4 注重提升微博营销的质量.....	14
3.5 引进数据库营销.....	14
3.6 多渠道营销.....	14
3.7 注重提升产品质量和款式.....	14

一、产品分析

1.1 公司简介

蘑菇街：女生专属的一站式消费平台，于 2011 年正式上线，是专注于时尚女性消费者的电子商务网站，是时尚和生活方式的目的地。它通过形式多样的时尚内容等时尚产品，让人们在发现和分享流行趋势的同时，享受购物体验。2016 年，蘑菇街与美丽说战略融合，旗下包括：蘑菇街、美丽说、uni 等产品和服务。2018 年 12 月 6 日，蘑菇街正式在纽交所挂牌上市，证券代码：MOGU。

1.2 业务板块

1.2.1 时尚内容

（1）内容

蘑菇街首页以瀑布形式展现了大量的专业时尚类内容。这些专业内容大部分来自于蘑菇街的官方内容团队，其本身就具备多渠道矩阵分发和内容创作能力的 MCN 属性。

（2）直播

2016 年 3 月，蘑菇街推出直播。其在直播间下方加了一个购物袋，用户点开后可以看见直播间推出的产品，可以直接加入购物车，也可以直接点立即购买。用户买过后会有一个已剁手的标志；此外它还上线了微信直播小程序，用户可以在看直播的过程中将产品分享给朋友。

（3）社区

在蘑菇街新版首页，内容的重要性被放大。除首页上方的电商类目导航之外，其余为直播入口、时尚内容和红人社区三大内容板块。新版 APP 设置“动态发表”按钮，为用户自发地将内容分享提供入口。

（4）MOGU STUDIO

MOGU STUDIO 网罗了线上线下渠道的时尚精品，提供外在的拍摄服务，为时尚内容的生产提供“软性服务”。在 STUDIO 里，配备时尚造型团队、摄影摄像团队，能够提供时尚加持，配合达人进行内容创作。

1.2.2 时尚电商

（1）女性时尚电商

蘑菇街整合现在已有的资源，包括电商、社区、红人、内容等等，来服务于不同的女性用户。通过带动后端供应链升级，为女性提供产品，通过打造网红生态链，引入时尚达人等方式，提供商品和内容的同时，传达独立时尚的女性态度，来满足女性用户的消费需求。

（2）小程序电商

蘑菇街等众多小程序每天在微信中为上亿用户带来更轻便、智慧化的用户体验。通过小程序，商家得以连接消费人群。通过小程序，商家得以更精准地连接消费人群，同时基于大数据分析、内容推送和社交关系链的能力支持，在拉动复购、提高转化方面成效较好。

（3）赋能商家

蘑菇街会更多地投入成本，在前端导购方面提供更多的能力、更多的服务。商家应该做的就是搞定货、品牌、包装等

1.2.3 时尚科技

（1）时尚大数据

时尚趋势大数据能够帮助平台用户在购买衣服的时候给出合理建议，让用户更快更精准地购买自己喜欢的潮款；可以帮助商家解决一直以来令人困扰的款式预测和库存问题。

（2）人工智能

让人工智能理解时尚，就要把一张图片理解得更加细粒度，从而识别到细节的元素。人工智能与时尚电商结合，还要理解“搭配因素”。搭配因素包括流行趋势即不同时节、不同地域的流行单品的变化，除此之外还有流行单品的面料、材质、外观颜色和风格等商品因素等。

二、企业的影响推广措施类型与内容

2.1 社交媒体营销

2.1.1 微信

蘑菇街在微信开通了蘑菇街、蘑菇街服务中心、蘑菇街超级购物台、蘑菇街优选等多个官方公众号。

公众号功能：网络全球时尚热门资讯，传授具有个性的搭配技巧，让每个女性轻松享受购物乐趣，令时尚变得触手可及。

这些公众号为蘑菇街进行推广吸引了更多新用户，同时也留下了一些忠实的客户。



2.1.2 微博

蘑菇街于 2017 年 2 月 14 日注册了新浪微博，官方微博现拥有 708 万粉丝，为蓝 V 认证，共发送文章 70159 条。

蘑菇街之所以会在年轻女孩的生活中广传下来，成为营销微博的领军人物，很大程度上依赖于微博营销。蘑菇街通过高质量的微博内容运营和丰富的活动来吸引广大用户。

蘑菇街微博营销的策略如下：

(1) 注重微博内容质量，微博内容：

- ①可用且可发现：内容很容易被发现并进行连接、阅读；
- ②清晰而准确：内容是可理解，组织缜密且正确的；
- ③完整：在合适的情境下通过合适的内容满足了用户的需要；
- ④一致：整个网站的内容或交互体验在风格、语气和方法上相似的或一致的；
- ⑤有帮助且相关：内容满足了用户的需求和商业目标，并且时及时的、符合中心的。

(2) 注重微博内容影响力，其影响力价值具体表现在：赢得好的声誉、用户忠诚感、危机面前先发制人，吸引对的用户，帮助用户决策。

(3) 微博内容充分抓住了女性心理

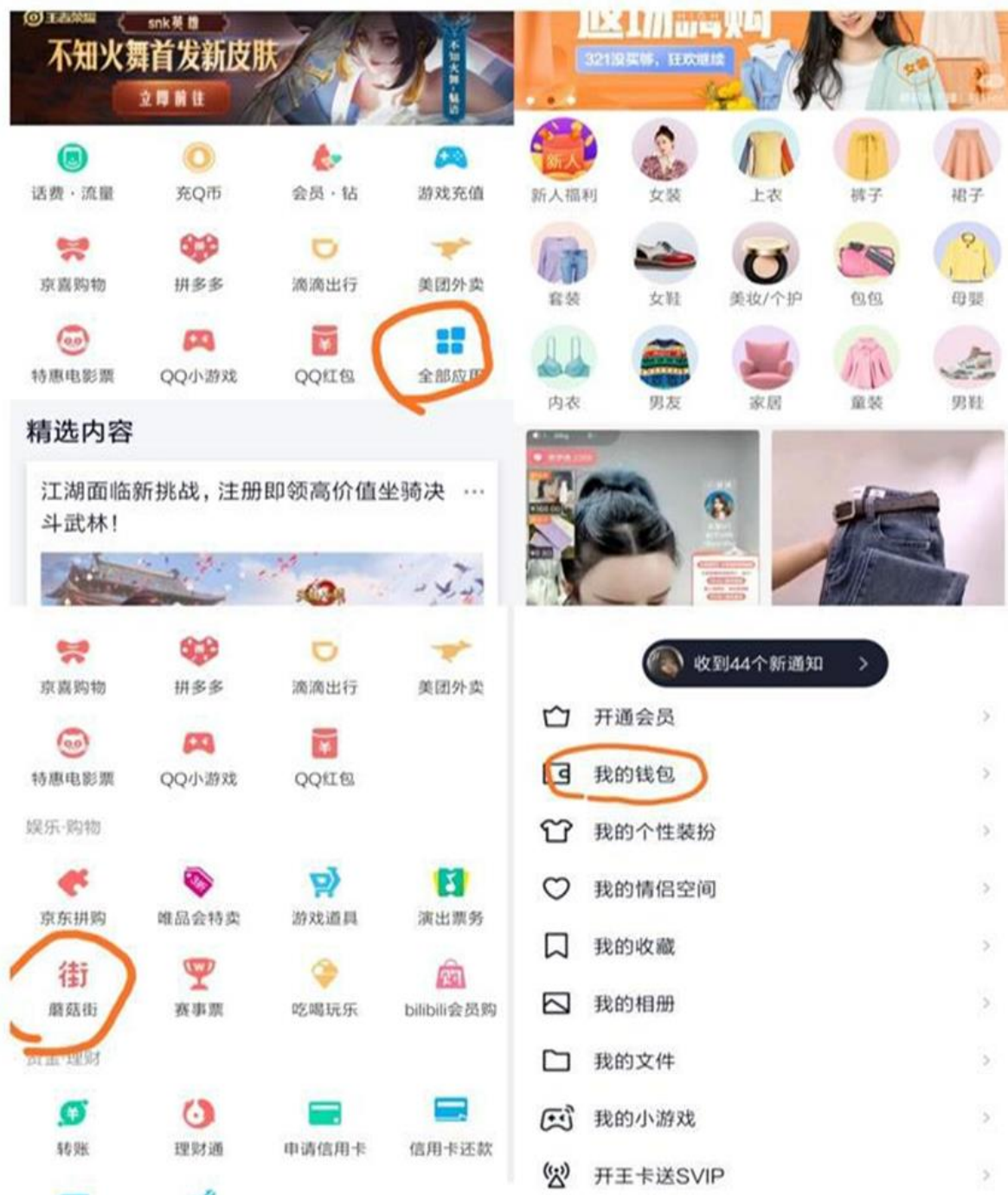


2.1.3 QQ 空间

QQ 因其多样化的功能深受 90 后的喜爱，尤其是 QQ 空间的好友互动功能。刷空间动态时总会刷到一些广告，其中就有蘑菇街的广告，增加了品牌知名度与访问量。

2.1.4 QQ 购物号

蘑菇街官方 QQ 购物号凭借 QQ 众多的用户推广广告，以低价促销的方式吸引着大 QQ 用户中的女性用户，同时又有着快捷的物流查询方式，对于刺激消费起着重要作用。



2.2 在线营销

2.2.1 网络广告投放

蘑菇街在很多门户网站上都投放了广告，主要是直接宣传蘑菇街 APP，如百度、新浪微博和腾讯等。此外，蘑菇街还和北京酷划在线网络技术有限公司（韩国最大移动媒体平台 NBT Partners 在中国的独家授权方）合作，充分发挥酷划这一平台的优势，通过针对目标人群帮助蘑菇街做精准定投，提高了投放效率，降了投放成本；在酷划平台采用等积分与无积分的投放方式，吸引真正喜欢蘑菇街产品的目标用户，提升了广告效果；同时采取分阶段投放的策略，利用锁屏大图有针对地进行主题传达、引导客户，实现蘑菇街的多目标投放。



2.2.2 SEO+SEM

SEO（搜索引擎优化）：是利用搜索引擎的规则提高网站在有关搜索引擎内的自然排名的一种方式。蘑菇街网有自己的关键词策略就是品牌词拓展策略，例如“蘑菇街”、“蘑菇街团购”等。



SEM（搜索引擎营销）：是基于搜索引擎平台的网络营销。蘑菇街在百度、360 搜索等网站上投放了搜索引擎广告，通过竞价获得了很好的排名，提高了关键词的曝光率。

2.2.3 网络广告联盟（蘑菇街——腾讯社交广告）

蘑菇街 APP 内功能页面众多，点击广告后，先跳转首页后才能过渡到商品页，用户体验差营销专题难以有效推广，因此蘑菇街利用腾讯广告联盟技术支撑的应直达广告(腾讯广告点通过移动联盟借助 D，在移动联盟中推广 APP,通过分析用户兴趣，改善用户体验，唤醒静默用户，以提升激活率、下单量、留存率。DeepLink 技术推出的一种广告形式，可以让用户点击广告后直接到达 APP 内指定页面。



蘑菇街

推广“专车”直达，唤醒静默用户

联盟广告 | 品牌活动推广 | 电商行业



1w+
UV指标

30%
App下降激活成本

2.2.4 网络媒体推广

蘑菇街在相关视频中投放广告，如爱奇艺、腾讯视频、优酷等主流网站，并请当红小生代言，提高了知名度。



2.3 移动营销

2.3.1 蘑菇街 APP

蘑菇街 APP，专注于时尚女性消费者的电子商务 APP，为姑娘们提供衣服、鞋子、箱包、配饰和美妆等等领域适合年轻女性的商品，蘑菇街 APP 也成为时尚女性购买和互相分享的必备 APP。不同于其他类似的购物 APP，蘑菇街开展了一分拼团栏目，让消费者更加频繁得在平台上消费，从而增加平台使用人数和活跃度。



2.3.2 短信营销

在电商平台市场竞争这么大的情况下，每个平台势必会采取各种措施来提高自身平台的知名度以及扩大客户群。因此，短信就以其成本低廉、精准发送、蔓延强、灵活性强、互动性高成为电商行业的主要营销手段之一。短信营销采用 1 对 1、点对点的营销方式，将短信的活动内容直接传达给目标客户，可以确定百分百会看到短信内容，这是其他营销手段无法做到的。

三、蘑菇街营销推广措施建议

3.1 加大代言营销力度

蘑菇街营销定位的人群主要是购买欲望较强但是经济能力不足的 90 后年轻女性其消费者数量在不断减少，但是这批顾客有一个共同点就是“追星”。蘑菇街可以抓住明星效应这一现象大力进行代言营销，更好地留住老顾客，同时吸引新顾客，提高网站关注度，尤其是知名度很高的明星。

3.2 多平台营销

面对 SNS 社交网络的威胁，蘑菇街应该开展多平台营销。人人网的使用主体大多是学生，符合蘑菇街的定位群体。蘑菇街可以在人人网上开通公共主页，只要有人关注就会相应的出现在好友的新鲜事里，大大提高蘑菇街的关注度，扩大客户群体数量。

3.3 为老顾客提供个性化商品

关注忠实客户的爱好偏向，提供个性化服务与营销，满足老客户的消费需求，提升网站口碑进而吸引更多的新客户。

3.4 注重提升微博营销的质量

微博营销不能仅限于发布信息宣传，还要认真汲取用户的意见与建议，更好的完善产品与营销方式。

3.5 引进数据库营销

目前，蘑菇街已经拥有自己的一批忠实客户，通过搜集整理分析这些客户的消费数据，了解他们的需求爱好，以更好的改进与完善自己的产品与服务。

3.6 多渠道营销

目前网络销售竞争异常激烈，不乏京东和淘宝等成绩显著的例子，蘑菇街可以另辟道路，开启线上线下业务，打造属于自己的实体店。

3.7 注重提升产品质量和款式

吸引顾客的最终还是产品的质量，蘑菇街应力争不辜负忠实顾客的信赖，努力提升产品质量与款式，从而赢得更好的口碑。