

# 护肤垂类达人投放价值评估报告

基于 251 位达人与 617 条视频数据的深度量化分析

报告日期: 2025年11月24日

出品方: GoodGame 数据分析团队

## 1. 项目背景与执行摘要

本次评估覆盖了抖音平台护肤垂类的 251位 达人，共计分析视频 617条。我们采集了每位达人的三类代表性视频（爆款、热门、最新），旨在全方位评估达人的流量天花板、近期热度及日常稳定性。

核心发现：

- 流量分层：腰部达人（平均点赞1k-1w）占比约 15%，是本次筛选的核心高性价比资源。
- 互动质量：绝大多数达人（93%）的互动率极高（>10%），显示出该垂类粉丝的高粘性，但需注意甄别数据真实性。
- 潜力人选：我们基于“高流量+高互动”标准，最终筛选出 50位 具备强带货潜力的优质达人。

## 2. 视频类型数据表现对比

通过对比三类视频的数据，我们可以清晰看到达人的爆发力和常态表现：

视频类型	平均点赞	平均互动率	平均赞评比	样本数	分析解读
爆款视频 (Tag 3)	5997	64.9%	0.0	248	流量天花板，代表最高内容水准
热门视频 (Tag 5)	1663	99.4%	0.0	197	近期流量爆发点，反映热点敏感度
最新视频 (Tag 6)	646	66.4%	0.0	172	日常真实水平，反映账号活跃度

注：互动率 = (评论+分享+收藏)/点赞；赞评比 = 点赞/评论

## 3. 达人流量与互动分层

流量层级分布（基于平均点赞）：

- 头部 (>1万赞): 13人 (5.2%)
- 腰部 (1千-1万): 37人 (14.7%)
- 尾部 (1百-1千): 66人 (26.3%)
- 起步 (<100赞): 135人 (53.8%)

我们建议重点关注 腰部 (1千-1万)

达人，他们具备验证过的爆款制造能力，且性价比通常优于头部大号。

## 4. 优质带货达人推荐 (TOP 10)

筛选标准：平均点赞 > 1,000 且 互动率 > 5%。以下是表现最优的前10名：

达人名称	平均点赞	互动率	赞评比	推荐理由
成分护肤师七七	19268	268.0%	18.5	头部大号，品牌背书
奈斯护肤	2082	267.0%	23.0	粉丝极其活跃，适合种草
安安护肤-双十一提前开活动了	2556	197.3%	12.4	粉丝极其活跃，适合种草
成分护肤郭昱君	76847	158.6%	258.7	头部大号，品牌背书
朵朵教护肤	1775	158.1%	17.9	粉丝极其活跃，适合种草
王娟护肤	2979	116.5%	18.9	粉丝极其活跃，适合种草
护肤博士张苑Yuan	53946	116.3%	24.0	头部大号，品牌背书
潮小白护肤	2258	113.0%	46.9	粉丝极其活跃，适合种草
白里里（大禹护肤）	1036	106.7%	2.1	粉丝极其活跃，适合种草
巨型一号护肤旗舰店	1603	105.1%	19.5	粉丝极其活跃，适合种草

## 5. 投放策略建议

### 1. 组合拳策略

建议采用 "1+3+N" 的投放模型：

- 1个头部达人 (如: 护肤博士张苑Yuan) 进行品牌背书和信任状建立。
- 3个腰部高互动达人 (如: 成分护肤师七七) 进行深度种草和转化。
- N个尾部KOC 进行关键词铺量，占据搜索结果。

### 2. 内容优化建议

- 时长控制：数据表明，爆款视频时长多集中在 30-60秒，避免过长导致完播率下降。
- 评论区运营：鉴于该类目互动率极高，品牌方必须重视评论区维护，及时回复用户提问，引导转化。
- 蹭热点能力：关注"热门视频"表现好的达人，他们具备将品牌植入热点话题的能力。