

2024

# 斋月电商攻略



# 斋月电商运营与投放

如何科学部署长达一个月的斋月节点电商营销节奏？

# 斋月运营策略：长周期+高跑量

\*基于去年表现的虚拟趋势图



\*数据来源：TikTok for Business 2023；仅供参考，2024年实际情况会在此数据基础上波动。

# 筹备期 (2月17日前)

## 🎁 选品备货

- 前置选品：根据店铺历史数据及选品指南盘点货品；
- 盘点货盘：确定主推产品、价格机制、上线节奏；

## 🌟 素材准备

- 素材拍摄：结合热门话题进行素材创作和拍摄
- 核心元素：融合卖点、货品、折扣信息
- 素材制作：商详情页、产品图、产品标题根据斋月主题迭代
- 素材测试：前置1周进行素材测试，储备优质素材计划

## 👉 投放准备

- 投放测试：协同素材前置1周进行广告计划储备

## 🚚 仓储物流

- 前置备货：盘点主推品库存，避免爆量后库存不足



\*基于去年表现的虚拟趋势图



# 预热期 (2月17日 - 3月2日)

## 🎁 选品备货

- 高频测品：根据测品效果筛选潜力爆品准备放量
- 商品分类：确定爆品、潜力品、引流品等

## 🌟 素材优化

- 素材优化：根据测试结果优化商详、产品图、产品标题等
- 持续测试：持续测试和储备优质素材，将卖点、折扣信息透传用户
- 素材复用：筛选历史优质素材进行二创，配合爆品高峰期放量

## 👉 投放优化

- 高频测试：伴随素材上新持续测试，为正式期做准备；
- 基建储备：保持每日素材&计划上新，1.2-1.3倍日常投放；

## 🚚 仓储物流

- 充分备货：较平日量级1.5-2倍备货
- 库存盘点：及时盘点主推品库存，避免缺货情况

\*基于去年表现的虚拟趋势图



# 常规跑量期（3月3日 - 3月22日）

\*基于去年表现的虚拟趋势图

## 🎁 选品备货

- 品类调整：持续加强货盘内其他爆品测试，充盈潜力货盘；

## 🌟 素材优化

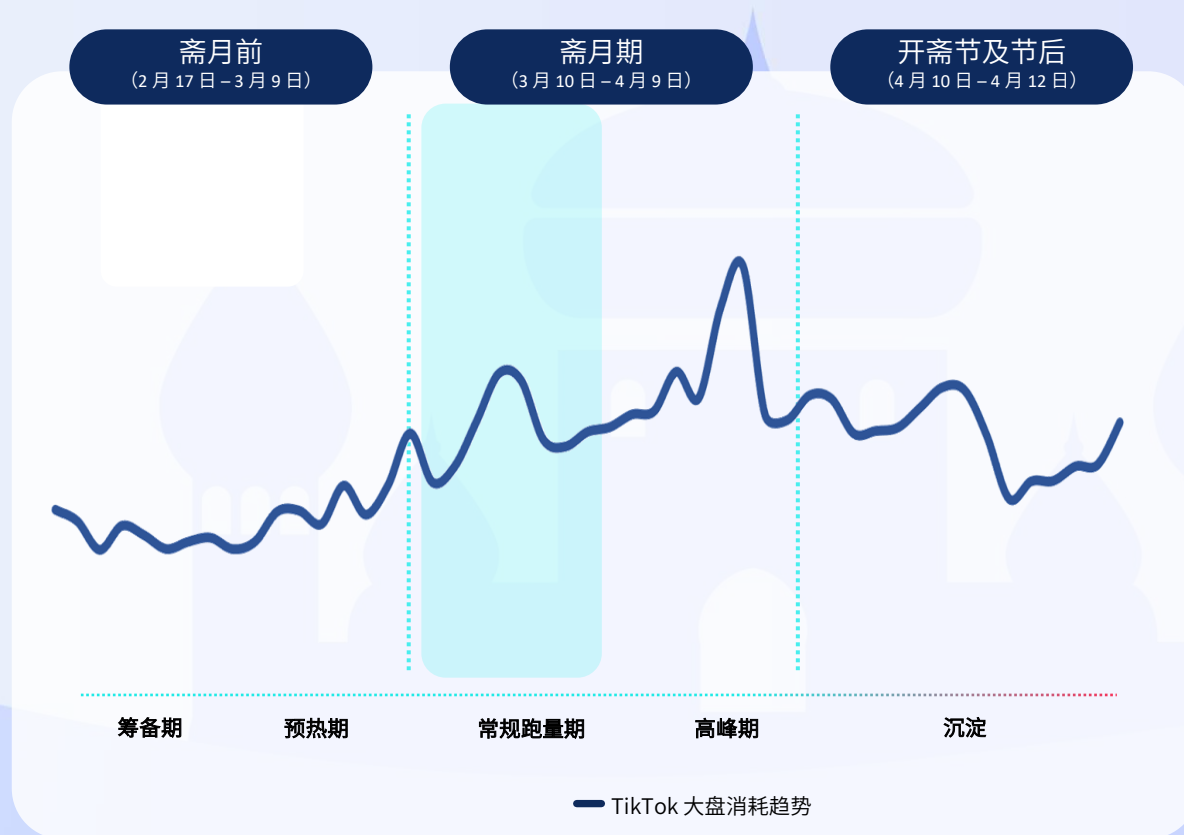
- 优秀素材复用：复用已测出优质脚本，持续产出高质量素材；
- 创意补充：总结预热期素材高光帧，加强混剪素材产出，突出优惠、卖点，为高峰期做储备；

## 👉 投放优化

- 增加放量：提升潜力商品跑量预算，抢占斋月初期曝光；
- 基建储备：保持每日素材&计划上新，增加至1.5-2倍投放量；

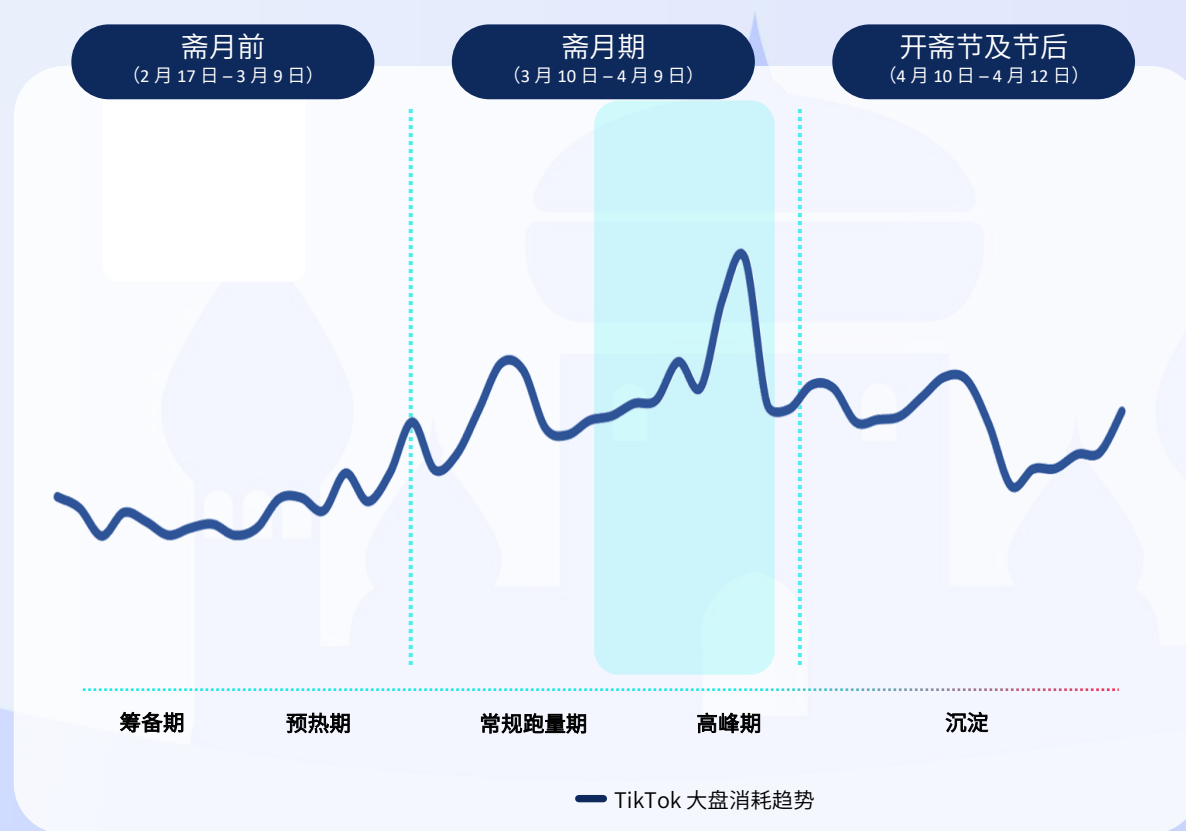
## 🚚 仓储物流

- 加强备货：较平日量级 1.5\*倍备货，配合广告预算提升。



# 高峰冲量期 (3月23日 - 4月5日)

\*基于去年表现的虚拟趋势图



## 🎁 选品备货

- 爆品：集中提升爆品预算，冲刺高峰期广告跑量，清理库存；
- 潜力品：抓住流量高峰加强测试，择优增加预算；

## 🌟 素材优化

- 强调利益：加强素材中的卖点、优惠点露出，高效转化；
- 快速迭代：根据实际投放效果加速素材上新，持续通过二创补充创意储备；

## 👉 投放优化

- 积极拿量：大盘竞争激烈，可适量提高MD出价&VBO广告组消耗占比，提高竞争力，提升至2-3倍投放量

## 🚚 仓储物流

- 充分备货：较平日量级 3\*倍备货；
- 预留物流时间：前置考虑运输时效，确保在开斋节前送达。

# 沉淀期（4月6日 - 4月12日）

## 🎁 选品备货

- 货盘沉淀：盘点今年商品表现数据，沉淀爆品，为复购和明年备货做准备；

## 🌟 素材优化

- 促进复购：素材内强调大促收尾期优惠，打造紧迫感，再次促进转化；

## 👉 投放优化

- 稳定成本：主要通过成熟广告组放量，可根据实际考核标准通过CC出价控制成本，稳定效果。
- 效果优化：逐渐关停效果不佳广告（避免一次性全部关闭）；

## 🚚 仓储物流

- 清理库存：抓住沉淀期最后的机会清理库存。

\*基于去年表现的虚拟趋势图





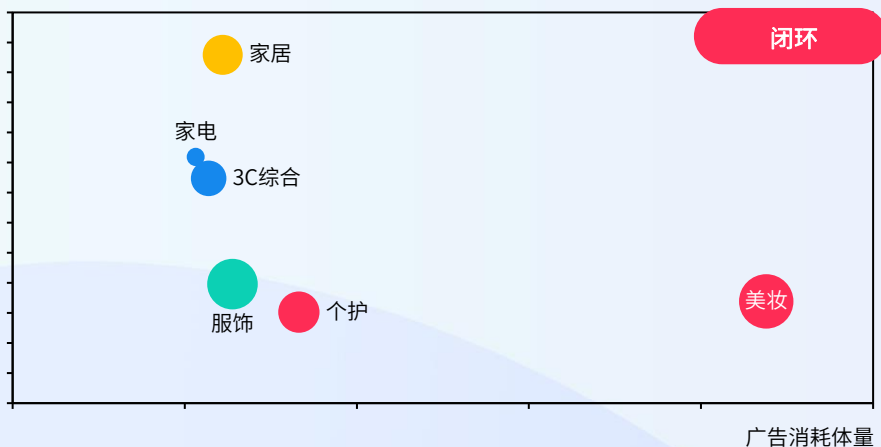
# 斋月电商选品与创意

---

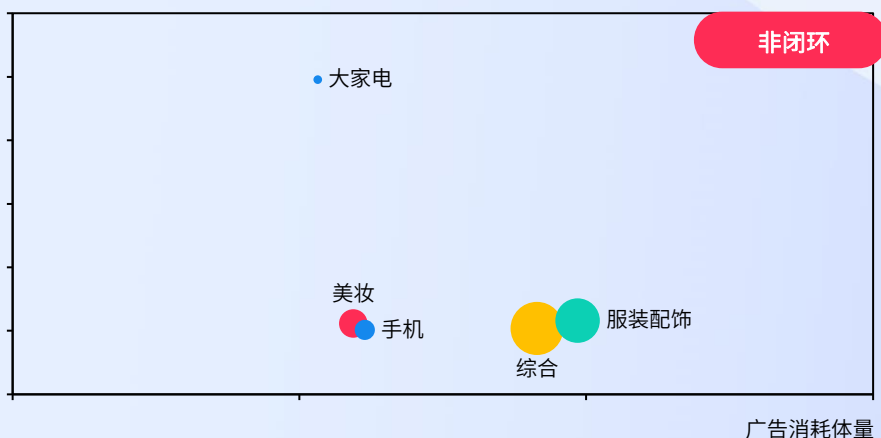
如何抓住斋月重点电商品类的生意机会？

# 斋月TikTok重点品类

广告消耗增速



广告消耗增速



气泡大小 = 活跃客户数

数据拉取时间: 2023.03.01-2023.04.30, 增速环比2023.02.01-2023.3.31

## 美妆个护

美妆是斋月闭环体量最大类目，斋月期间，工作时间变短，空闲时间增多，消费者会在美容和仪表上花更多心思，推动美妆和个护市场增长。

## 时装配饰

服饰是非闭环体量最大类目，同时在闭环也保持较高增长。在开斋节的第一天穿上新衣服是穆斯林的文化传统，高品质的、传统与时尚设计并存的服装和配饰成为斋月购物的重头戏。

## 3C 家电

移动设备成为斋月期间自省和娱乐的重要工具，电子产品和配件迎来销售机会。与此同时，在家准备食物时间显著延长，厨房家电及用具也迎来机会。

## 家具家居

家居在闭环保持高速增长，同时综合大类目体量大。按照斋月习俗，亲友们会频繁互访、齐聚一堂，含有伊斯兰元素的家居产品成为最受欢迎的品类之一。人们也会选择互赠适合家庭生活的礼品。

# 美妆个护

64%

的消费者在斋月购买/  
计划购买美妆个护商品

60%

的消费者表示 TikTok 的  
#BeautyTok 话题是斋月  
期间最好的娱乐内容

沉浸  
护肤



发型  
打理



\*数据来源：TikTok for Business 2023

## #开斋节妆容

#eidmakeup  
累计观看量

180+M

• 品牌灵感

穆斯林在开斋节都会外出拜访亲友、参加聚会、庆祝节日，对当天的妆容也会有别出心裁的设计。很多用户也会在TikTok去分享或发现更多新颖好看的妆容。因此，美妆品牌也可以利用 #eidmakeup、#ramadanmakeup 等话题，展示产品的上妆效果，打动更多消费者



美妆个护

# 热销商品

## 护肤

\$ 5-15

### 护肤套组



### 面霜



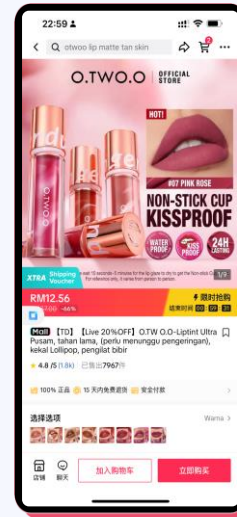
### 精华



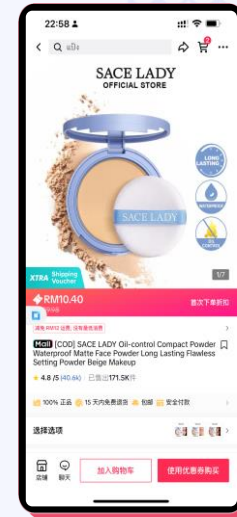
## 彩妆

\$ 3-10

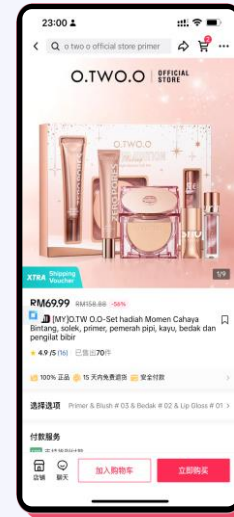
### 口红/唇釉



### 底妆



### 彩妆套盒



## 产品特性

- 产品卖点：美白、祛痘、修复、抗衰
- 营销卖点：买赠、折扣、送礼

## 产品特性

- 产品卖点：色彩、持妆、防水、哑光、遮瑕、百搭
- 营销卖点：明星同款、折扣优惠

\*价格带为东南亚 TikTok Shop 参考

美妆个护

# 创意建议



## 节日妆容教程



### 创意公式:

上妆教程+妆容混剪+产品展示+卖点展示

斋月传统服饰妆容搭配场景，对美妆产品进行深入介绍

## 节日礼盒展示



### 创意公式:

礼盒开箱过程+产品展示+优惠信息+CTA

推出斋月礼盒，搭配不同护肤/美妆产品组合，融合礼赠属性

## 产品试用过程



### 创意公式:

场景融合+产品试用+效果对比+CTA

历史跑量优质素材二剪，融合斋月元素

## 优惠信息展示



### 创意公式:

直播切片+优惠信息+CTA

融合斋月直播间切片，展示大促场景，凸显优惠信息

# 时装配饰

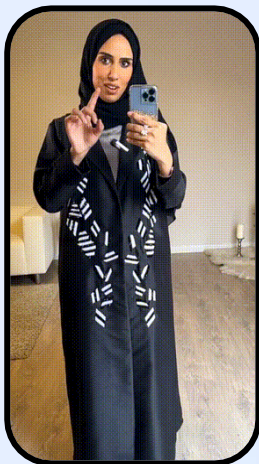
82%

的消费者在斋月购买/  
计划购买时装配饰

77%

的消费者在TikTok寻找  
斋月时尚消费信息

穿搭教学



运动风格



## #开斋节服饰

1.8B

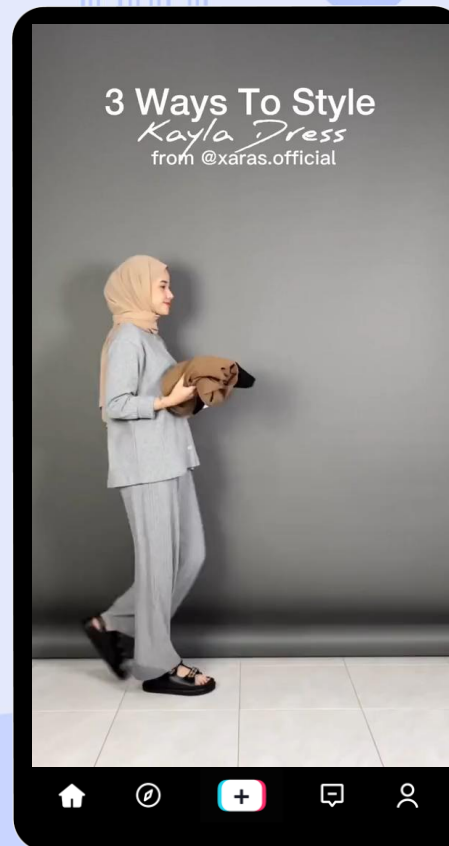
#bajulebaran

累计观看量

品牌灵感

开斋节是斋月结束第二天，穆斯林会身穿节日的盛装，参加节日会礼，相互拜访，庆祝顺利完成斋戒。因此对于开斋节的服饰穿搭也会非常重视和用心，往往也会在TikTok分享或者寻找自己喜欢的穿搭灵感与风格。因此，时尚品牌也可以利用 #bajulebaran、#ramadanfashion、#ramadanlooks 等话题，去传递对开斋节的服饰理念和穿搭灵感，引发消费者时尚共鸣

3 Ways To Style  
Kayla Dress  
from @xaras.official



时装配饰

# 热销商品

## 穆斯林服饰

\$ 3-40

长衫、长裙



头巾



### 产品特性

- 轻薄材质为主；
- 颜色为低饱和纯色居多；或有传统花纹、暗纹

\*价格带为东南亚 TikTok Shop 参考

## 女士服饰

\$ 1-8

女士内衣



阔腿裤



### 产品特性

- 内衣多为多色套组
- 颜色以纯色、莫兰迪色系居多

## 男士夏装

\$ 2-10

短袖T恤



休闲长裤



### 产品特性

- 版型、设计以休闲风格为主，纯色为主；
- 纯棉、轻薄西装面料等夏服材质居多

时装配饰

# 创意建议



## 达人穿搭展示

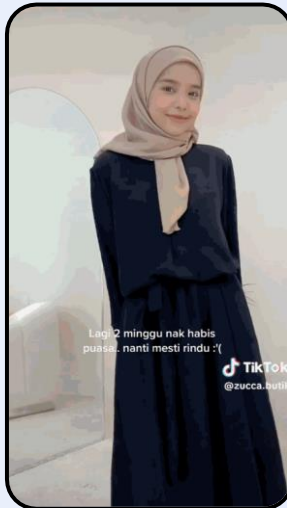


### 创意公式:

穿搭展示  
+本地热门BGM

- 特色服饰的穿搭展示视频热度上升;
- 可引导达人通过穿搭、动作展示服饰质感;
- 通过设置不同的场景主题将服饰搭配融入生活。

## 外出着装分享

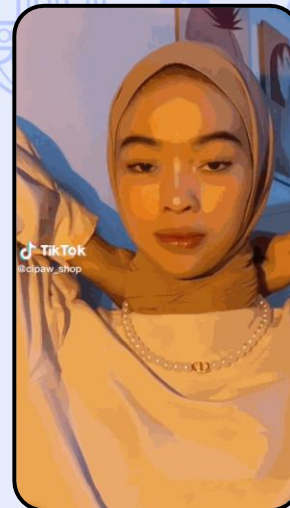


### 创意公式:

外出穿搭展示  
+本地化节日活动  
+实景穿搭效果

- 通过对日常节日氛围活动的记录, 来切入穿搭主题;
- 逛街购物、参观小吃街、走亲访友等都可以作为外出穿搭展示的主题。

## 配饰礼品推荐



### 创意公式:

配饰特写展示  
+上身展示穿搭效果  
+热门BGM

- 配饰也是斋月期除传统服饰外的热门内容;
- 配饰多重搭配营造节日氛围, 也可作为赠与他人的精致礼品。

## 买家开箱测评



### 创意公式:

开箱特写  
+产品细节展示  
+上身试穿

- 在斋月期间, 消费者也倾向置办新的服饰。
- 商家可寻找合适达人产出开箱测评类素材, 强调质量、品牌露出等。



# 3C家电

61%

的消费者在斋月购买/  
计划购买3C家电

TikTok 用户斋月期间  
的3C家电消费比全年均  
值高出了

3.1x

智能  
清洁



闯关  
玩家



\*数据来源: TikTok for Business 2023

## #斋月食谱

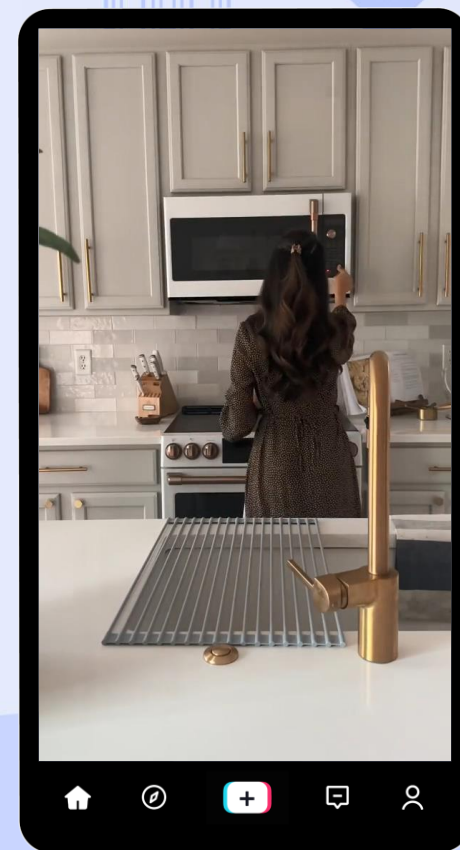
#ramadanrecipes

1.7B

累计观看量

品牌灵感

斋月人们会花更多的心思在饮食准备上，尤其是对一些精致、特色美食的制作，有着非常大的需求。TikTok 也成为了如何制作斋月美食的分享阵地。因此，家电品牌也可以利用 #ramadanrecipes 等话题，让厨房电器相关产品成为制作斋月美食的一部分，出现在视频里



3C家电

# 热销商品

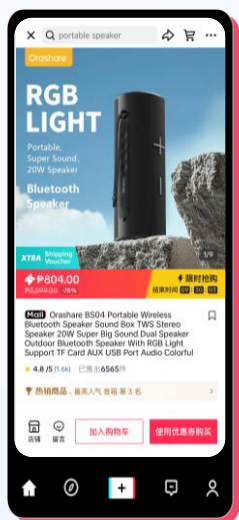
## 小型电子产品

\$ 5-15

耳机



便捷音箱



## 家用电器

\$ 20-40

吸尘器



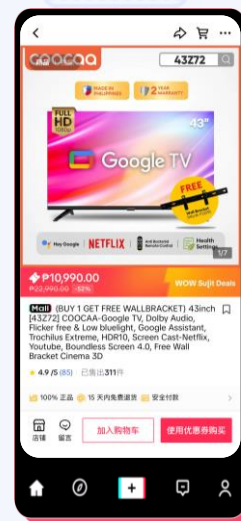
空气炸锅



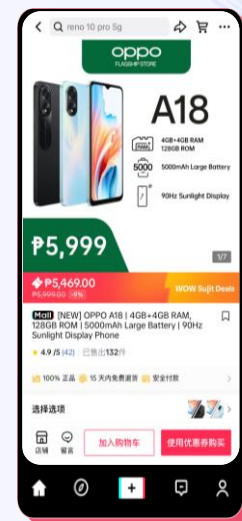
## 科技消费品

\$ 50-200

家庭电视机



手机



### 产品特性

- 注重多功能性、新奇特
- 多以组合形式售卖，折扣突出

### 产品特性

- 注重实用性、多场景使用
- 与配件套装搭配售卖，一带多

### 产品特性

- 主打智能家居、科技数码
- 突出科技属性、强调交互、功能多样

\*价格带为东南亚 TikTok Shop 参考

3C家电

# 创意建议

## 需求匹配氛围



### 创意公式:

一个非常有节日氛围的视频封面会非常吸引用户观看。同时着重强调产品与斋月时期家庭娱乐、健康、休息相关的卖点及使用场景，对用户心智产生有效的影响。

## 达人种草引导



### 创意公式:

斋月时期家庭需求集中，如打扫房屋。采用达人出境真实引导，并对日常痛点进行放大解说，可以强化产品的认知度，引起用户共鸣与购买。

## 衍生教程分享



### 创意公式:

斋月期间离不开美食、舞蹈、聚会等话题，在这些话题中分享如美食教程、每日健身教程等，能够自然而然带出厨电炸锅、音箱等产品，既具备更强的视觉吸引力，又能降低用户对广告植入的感知。

## 买家开箱测评



### 创意公式:

消费者乐于提前分享斋月期间的实用小物品，通过开箱形式展示外观包装及产品细节，并特别展示在斋月期间使用的场景。



# 生活家居

51%

的消费者在斋月购买/  
计划购买生活家居商品

68%

的消费者在TikTok寻找  
斋月家居装饰灵感

客厅展示



收纳巧思



## #斋月装饰

#ramadandecor

累计观看量

200+M

• 品牌灵感

斋月是一个非常具有文化特色的节日，消费者都喜欢在斋月把居家氛围装扮得更加具有节日气氛，而 TikTok 用户非常喜欢在斋月分享自己的家居装饰风格，同时也喜欢去 TikTok 寻找更多的装饰灵感和装饰好物。因此，生活家居品牌在斋月可更好地利用这一系列话题标签，让产品通过“装饰灵感”走进更多消费者的家里



## 个护用品

\$ 5-10

## 节日装饰用品

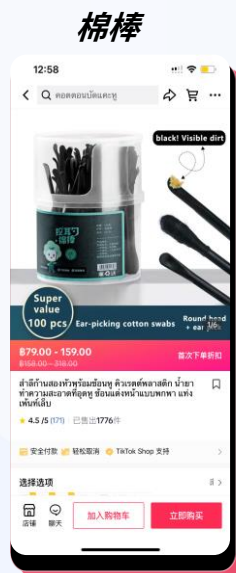
\$ 5-15

## 清洁产品

\$ 2-5

生活家居

# 热销商品



### 产品特性

- 突出产品功能优质
- 体现性价比

### 产品特性

- 突出产品外观
- 易使用的特性

### 产品特性

- 使用便捷
- 前后对比效果明显

\*价格带为东南亚 TikTok Shop 参考

生活家居

# 创意建议

对于许多穆斯林来说，斋月是个人精神成长和陶冶高尚情操的节日，倡导人们保持良好的社会风气。所以，穆斯林会注重个人防护清洁，也会重视打扫室内卫生，装饰居家环境，让屋内空气更加清新和美观。因此，家居装饰和清洁类用品的素材可搭配该情景进行呈现。

## 产品使用过程



### 创意公式：

通过回应粉丝提问的形式，快速展示产品的使用过程，配合字幕强调产品的易使用特性。

## 使用前后对比



### 创意公式：

多场景混剪，展示产品的适用广泛性，展示清洁成果和前后对比。

## 产品开箱测评



### 创意公式：

对于使用方式比较简单的产品，通过呈现开箱过程来体现产品的质量与性价比。

 **TikTok** for Business

快来这里关注

 **TikTok** for Business

最新资讯



TikTok for Business  
微信公众号



TikTok for Business  
官方抖音号