



➤➤ CONTENT



Part 1

直播：营销新风口

Part 2

花椒直播平台介绍

Part 3

花椒直播合作模式

Part 4

花椒直播案例分享

A woman with a joyful expression is holding a smartphone up to her face, as if recording a video or taking a selfie. She is wearing a colorful, multi-colored knit sweater and a green beanie. The background is filled with festive triangular flags in shades of pink, blue, and white. A large, semi-transparent circular graphic with a gradient from orange to yellow is overlaid on the image, containing the main title text.

直播 营销新风口

Chapter.1



截止2016年6月，

中国手机网民达**6.56亿**

较2015年增加**3656万**人

手机上网人群占比提升到**92.5%**

当前，观众的观看方式已经发生改变



电视

被动接受电视媒体传播的信息。



电脑

主动在线选择想要的内容。



手机

在移动的场景下，随时随地主动在线选择想要的内容。



直播

在移动的场景下，随时随地主动在线选择想要的观看节目的台前幕后，主播服务观众，及时互动。

“直播是目前最让我感到激动的事”

——马克·扎克伯格



网络直播已经 融入我们的生活

截至 2016 年 6 月
网络直播用户规模达到

3.25 亿

每2个互联网用户中
就有1个收看过直播

直播用户占网民总体的 45.8%

网络直播市场风生水起

90亿

直播市场规模

超15起

知名机构投资

超50亿

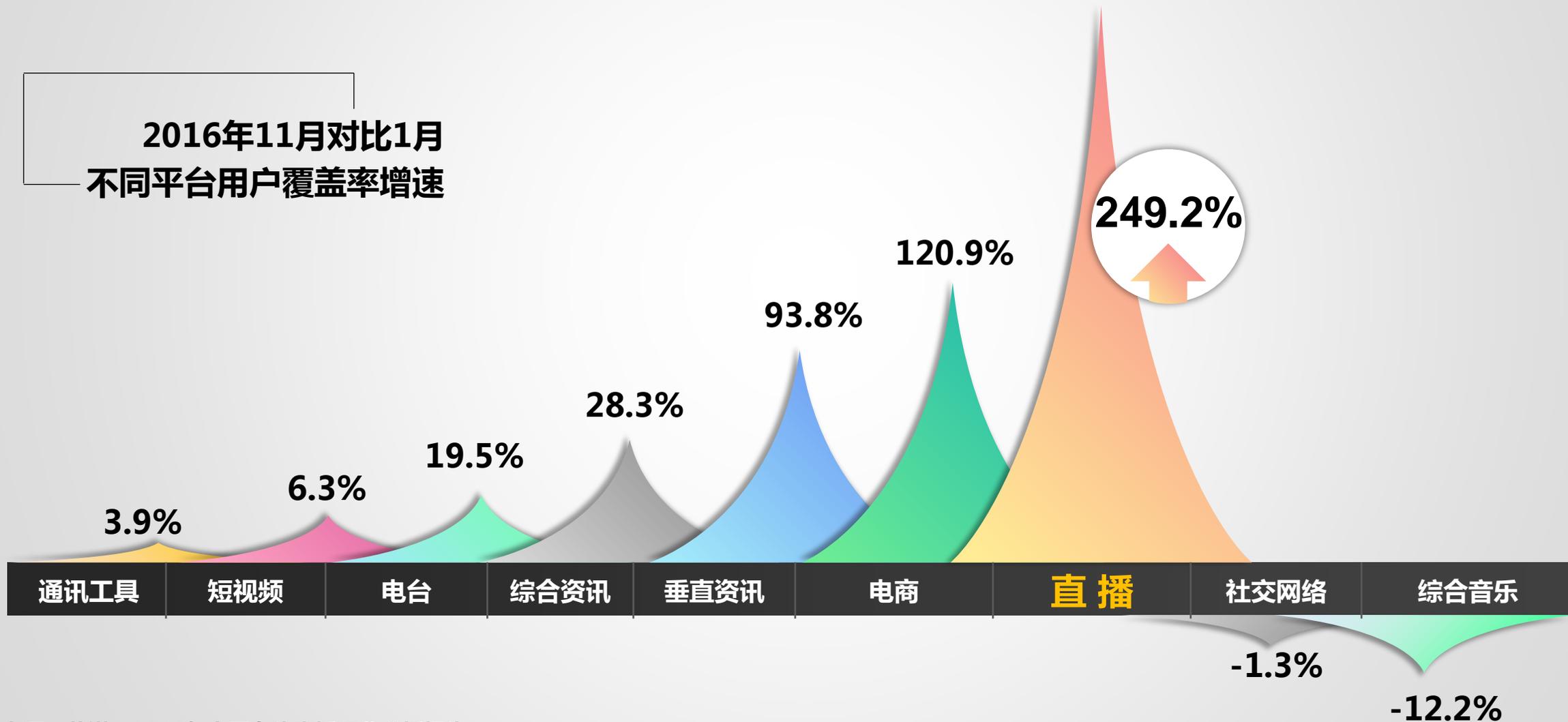
市场融资规模



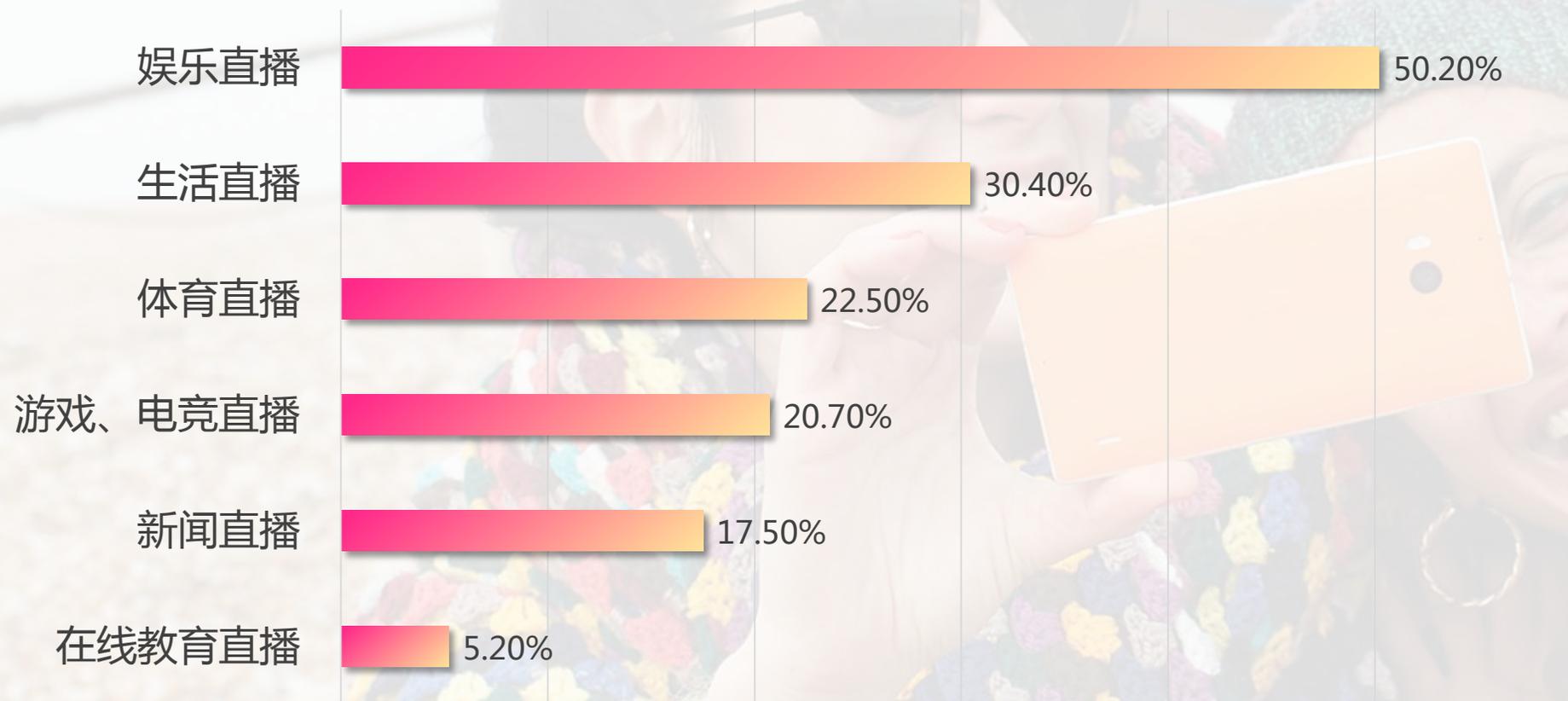
网络直播平台飞速增长

直播增速领衔，为商业应用奠定坚实基础

2016年11月对比1月
不同平台用户覆盖率增速



娱乐直播、生活直播成为如今最受欢迎的直播类型



数据来源：艾媒：2016年中国在线直播行业分析报告

泛娱乐直播领域MAU超千万的巨头崛起

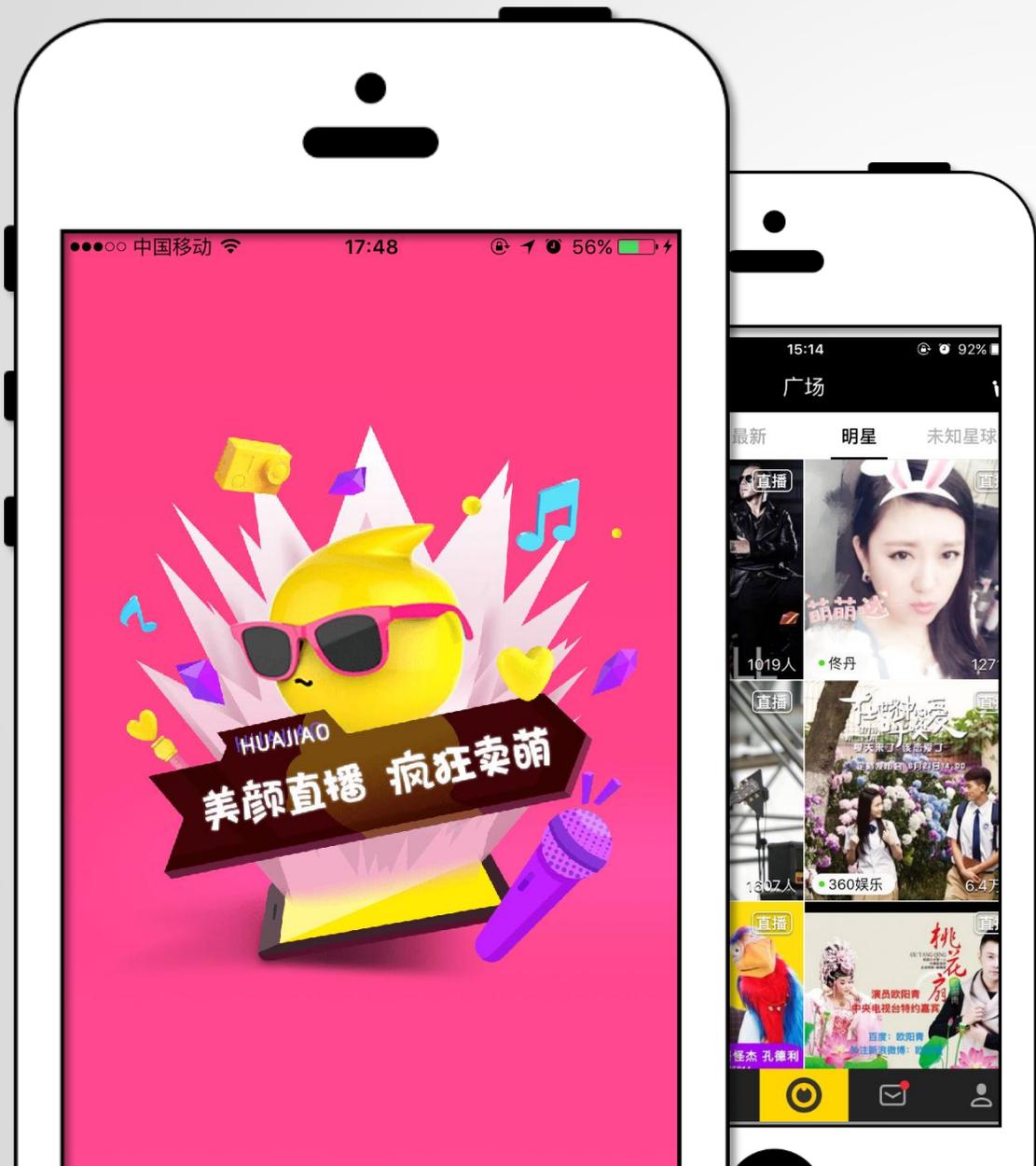
娱乐直播两大巨头



其中，花椒直播用户月活数环比增长率为25.76%，
连续数月行业增速第一；用户使用时长为36.2分
钟，**领先其他同类泛娱乐直播APP平台。**

花椒直播 平台介绍

Chapter.2



花椒直播

主打全线明星与网红线上直播

具有强明星属性的移动社交直播平台

打造90/95后的专属生活区

明星 | 网红 | 自制IP | 粉丝



丰富优质内容 · 聚集海量用户



Downloads

130,000,000



MAU

35,000,000



强明星&强互动的社交直播平台

明星直播



KOL 网红



素人直播



- 定期邀请各界明星与用户互动分享，粉丝可以在直播中看到偶像最真实、最接地气的一面，引爆直播狂潮。覆盖影视、音乐、体育等多个领域明星。

- 花椒旗下聚集大量TOP级网红，强互动高频次的内容直播聚焦大量粉丝关注，对于如美妆、服饰、旅游、3C等垂直领域，具有独特影响力。

- 在赋予创造力的意见领袖与大众用户间建立联系，促进用户消费内容和创造内容。
- 首个拥有校园频道的直播平台，拥有百万校园主播，覆盖全国98.7%的院校



每天近百万主播开播 · 每日800万活跃用户



美颜卖萌

全球首创萌颜社交直播平台，可在直播过程中为主播开启美颜效果。



人人参与

手机端视频直播平台，区别于PC端，可以随时随地直播。



实时互动

在直播过程中，你可以与主播/看客时时互动，所见即所得，体验直播乐趣。

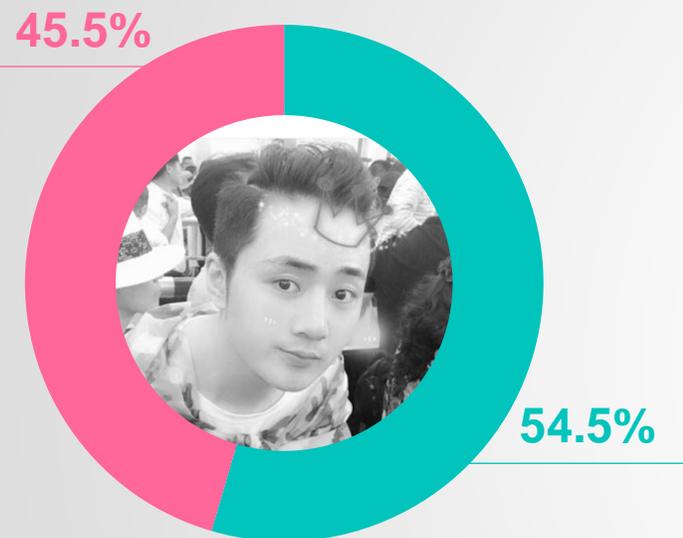


分享功能

用户可以将自己或其他用户的直播通过微博、微信分享给好友。

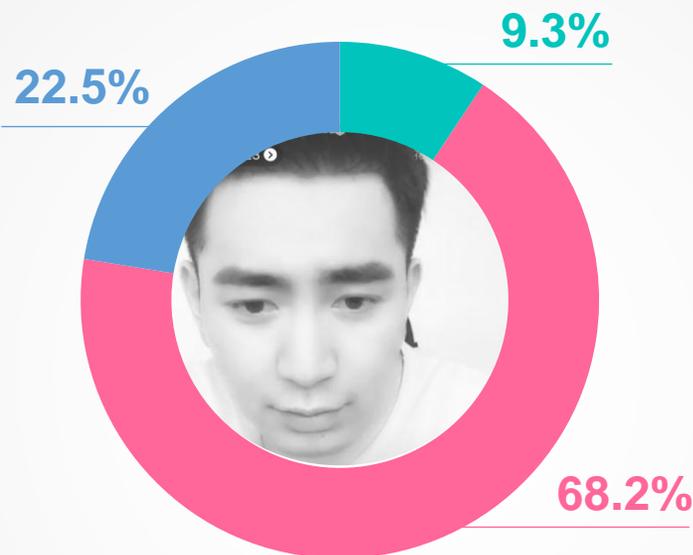


覆盖更年轻更具潜力消费群



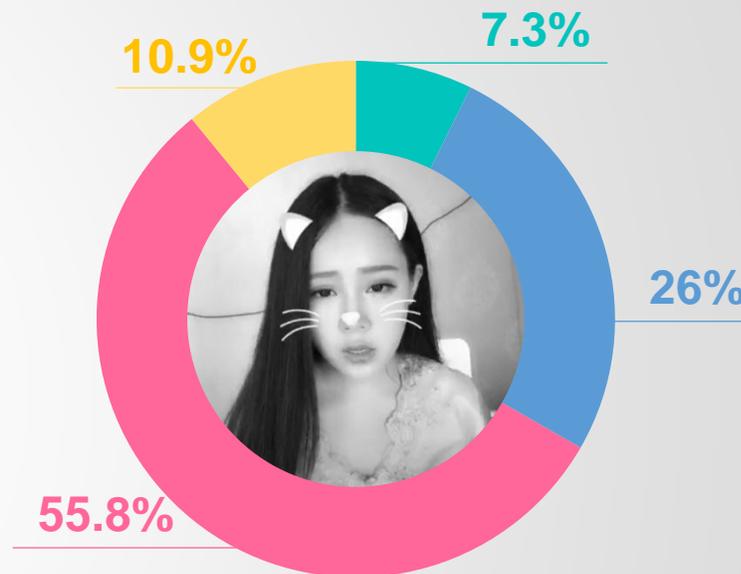
男
女

男女比例相对均衡
男性略有偏高



18岁以下
19-34岁
34岁以上

80后、90后、00后
占绝对人群



初中及以下
高中
本科
硕士及以上

中高学历人群为主



游戏、购物、健身、时尚达人更集中



游戏达人

游戏达人在花椒用户中的占比是整体网民中占比的

花椒用户中占比

整体网民中占比

5倍



购物达人

购物达人在花椒用户中的占比是整体网民中占比的

花椒用户中占比

整体网民中占比

5.5倍



健身达人

健身达人在花椒用户中的占比是整体网民中占比的

花椒用户中占比

整体网民中占比

5倍



时尚达人

时尚达人在花椒用户中的占比是整体网民中占比的

花椒用户中占...

整体网民中占...

6倍

360全平台聚力花椒 · 打造全方位的整合营销





A woman with a joyful expression is holding a smartphone up to her face, as if recording a video or taking a selfie. She is wearing a colorful, multi-colored knit sweater and a green beanie. The background is filled with festive triangular flags in shades of pink, blue, and white. A large, semi-transparent circular graphic with a gradient from orange to yellow is overlaid on the image, containing the main title text.

花椒直播 合作模式

Chapter.3

花椒直播商业资源概览

强势热推

开屏广告

Banner

热推位

频道页banner

频道页热推位

全站PUSH

定制展现

虚拟礼物

直播间左上角card

脸萌特效

H5专题页

原生植入

网红主播

软性支持

软性支持

强势热推

1

应用Tips

- 品牌自有直播节目或花椒定制直播节目可通过强势资源提前预热+直播倒流，引爆传播热潮，品牌精彩内容直达千万用户。

强势热推

开屏广告

Banner

热推位

频道页banner

频道页热推位

全站PUSH

定制展现

虚拟礼物

直播间左上角card

脸萌特效

H5专题页

原



强势热推 - 开屏广告



开屏售卖规则(6小时)：

- 花椒APP开屏优先级：明星活动>商业化产品>运营活动
- 商业化与明星活动冲突，需要错开时间段购买or无法购买
- 产品预定逻辑：需预定直播结束前6小时的开屏资源
- 素材提交时间：提前3个工作日

开屏售卖规则（1天）：

- 花椒APP开屏优先级：明星活动>商业化产品>运营活动
- 商业化与明星活动冲突，需要错开时间段购买or无法购买
- 素材提交时间：提前3个工作日

售卖形式：CPT

投放周期：6小时&1天



强势热推 - 首屏banner(1.2)



售卖规则：

- 花椒banner优先级：明星活动>商业化产品>运营活动
- 商业化与明星活动冲突，需要错开时间段购买or无法购买
- 产品预订逻辑：要求必须有明星/网红授权素材
- 素材提交时间：提前3个工作日
- 位置及库存：第一帧，1个/天

售卖形式：CPT (0~24点)

投放周期：1天

备注：第一第二帧价格一样，且只能在线其中一帧（即二选一）



强势热推 - 热推位



热推售卖规则：

- 花椒APP热门优先级：明星活动>商业化产品>运营活动
- 商业化与明星活动冲突，需要错开时间段购买or无法购买
- 直播内容需要花椒过审，直播当天需保证网络流畅，画面无晃动，内容与报审无出入

使用规则：

- 明星参与或花椒优质主播参与，且内容优质（画面清晰、无强烈晃动、网络流畅）
- 主播多与花椒用户互动、赠送周边礼品可获取在此区间更靠前的位置
素材提交时间：提前3个工作日

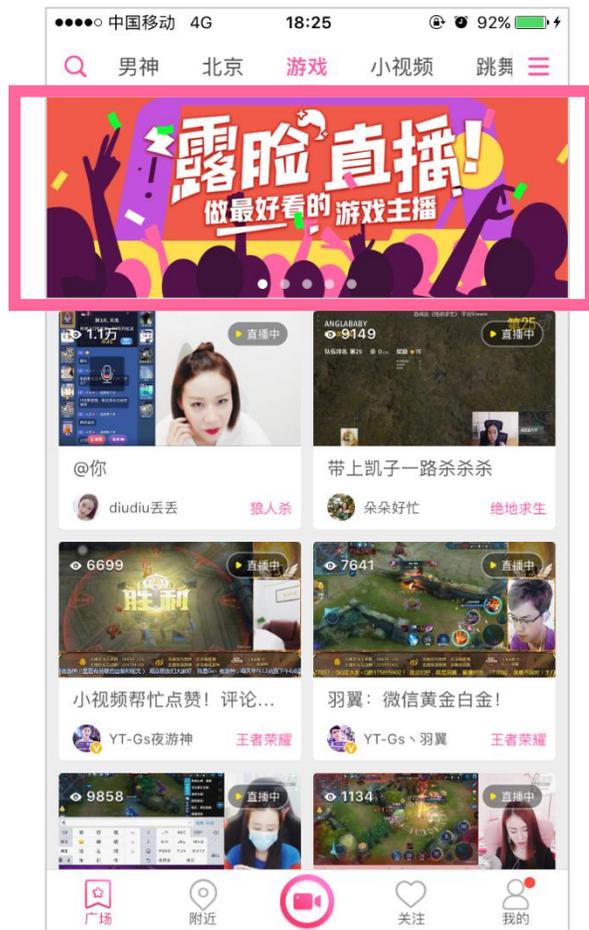
位置及库存：仅售卖前20位置，具体位置不允诺，仅允许同时在线一个

售卖形式：CPT

投放周期：1小时



定制展现 - 频道页banner



售卖规则：

- 1.花椒banner优先级：明星活动>商业化产品>运营活动
商业化与明星活动冲突，需要错开时间段购买or无法购买
- 2.产品预订逻辑：要求必须有明星/网红授权素材
- 3.素材提交时间：提前3个工作日
- 4.单个频道banner位置及库存：每个频道banner为第一帧或第二帧，具体位置不允诺，库存1个/天
- 5.需明确频道类别：户外、游戏、新人、男神、颜值、唱歌、跳舞、校园、乐器、脱口秀、星座情感、城市之声

售卖形式：CPT

投放周期：1天



定制展现 - 频道页直播推荐



售卖规则：

1.频道页直播推荐优先级：

明星活动>商业化产品>运营活动商业化与明星活动冲突，需要错开时间段购买or无法购买直播内容需要花椒过审，直播当天需保证网络流畅，画面无晃动，内容与报审无出入

2.使用规则：

- a.明星参与或花椒优质主播参与，且内容优质（画面清晰、无强烈晃动、网络流畅）
- b.主播多与花椒用户互动、赠送周边礼品可获取在此区间更靠前的位置

素材提交时间：提前3个工作日

位置及库存：前10，具体位置不允诺，仅允许同时在线2个

需明确频道类别：户外、游戏、新人、男神、颜值、唱歌、跳舞、校园、乐器、脱口秀、星座情感、城市之声

售卖形式：CPT

投放周期：1小时



定制展现 - 全站PUSH



售卖规则：

花椒直播全站PUSH，按次计算。
每次PUSH在25个字以内，支持直播间、回放、H5三种形式的PUSH

售卖方式：CPT

投放周期：1次/周

定制 展现

2

应用Tips

- 根据品牌推广需求，专属定制虚拟礼物、直播间Card等，让用户充分参与到营销活动中，打造更具有互动感的营销体验；同时引导用户购买商品或下载、激活APP。

定制展现

虚拟礼物

直播间左上角card

脸萌特效

H5专题页

原生植入

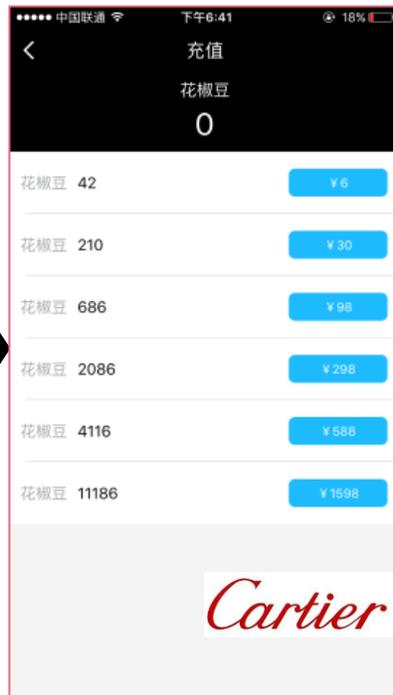
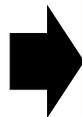
网红主播

软

车



定制展现 - 品牌定制礼物-连发小礼物



定制逻辑：

定制礼物（无特效连发礼物）展示位为全站礼物页第二屏（第1-第3的位置）

礼物发放量与物料素材、礼品定价（花椒豆）关系很大，需要客户提前确认

礼物送出后，直播间内所有人可以看到，进行二次传播

素材提交时间：提前10个工作日（动态特效制作周期较长）

售卖形式：CPT（0~24点）

投放周期：1天



定制展现 - 品牌定制礼物-动效大礼物



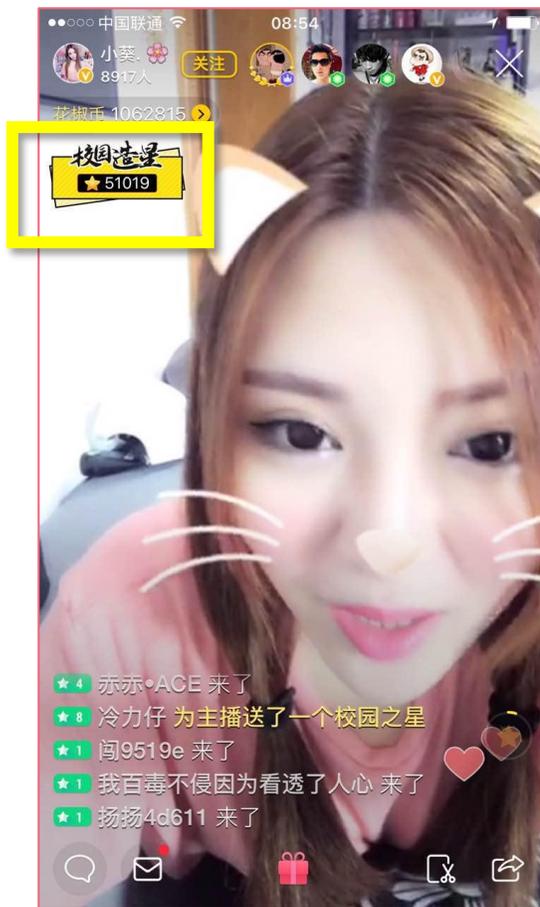
【大型活动专享】（300万以上活动）

定制逻辑：

- 定制礼物展示位为全站礼物页第二屏（具体位置可沟通），动效大礼物更具视觉冲击，便于主播口播。礼物送出后，直播间内所有人都可以看到，进行二次传播。
- 礼物发放量与物料素材、礼品定价（花椒豆）关系很大，需要客户提前确认。
- 直播当天的0~24点



定制展现 - 直播间左上角card



售卖规则：

- 在全站直播间展示，可点击，落地页为花椒H5页面
- 物料要求：202*104px，文字和图形要简约识别度高（花椒提供规范）
- 素材提交时间：提前3个工作日

售卖形式：直播期间配送

投放周期：1天

注：仅限于品牌相关直播内容



定制展现 - 脸萌特效



售卖规则：

- 脸萌特效展示位为脸萌使用页第一屏（第1个位置）
- 脸萌特使用量与物料素材关系很大，需要客户提前确认
- 全站主播都可以使用，主播使用脸萌特效后，直播间内所有人都可以看到
- 素材提交时间：提前10个工作日（动态特效制作周期较长）

投放周期：1天



定制展现 - H5专题页

售卖规则：

1.产品预订逻辑：需已购买开屏、首页banner、频道页banner、或全站左上角card位置

2.物料由客户设计样式（花椒提供规范），花椒进行审核设计和开发

3.素材提交时间：固定模板提前5个工作日；非固定模板提前10个工作日

投放周期：1天/次

注：以上资源不可外跳

头部品牌冠名

播放框下部板块冠名

底部banner



原生 植入

3

应用Tips

- 通过广受关注的网红主播等，与潜在消费者形成更有代入感、更有营销力的沟通；打造品牌差异化的直播营销活动，形成高频、互动、多层次传播。

原生植入

网红主播

软性支持

软性支持



网红主播 - 花椒网红联盟

全国主流城市
数万花椒签约网红



特长、风格、地域等主播标签
根据品牌需求专业推荐

网红主播直播按照粉丝数报价 (天次)

- 20-30万
- 10-20万
- 5-10万
- <5万

注：需预定任一硬广位。以上如需到场，车马住宿费另算，实报实销。若客户需要花椒提供花椒签约之外的主播/网红/明星 case by case 报价 (钱直接打给对方经纪人)



网红主播 - 精选花椒网红资源，花样植入

主播口播/画外音



主播口播推荐品牌或产品信息，多主播进行品牌话题讨论

实物摆放/手持产品



主播在直播过程中，手持或者摆放品牌的产品实物，

左上角CARD



主播在直播过程中，左上角CARD始终展现品牌logo,可跳转官网

定制礼物



为品牌、产品量身定制主播礼物、或者回馈礼品，高频词主动曝光

软性支持

4

应用Tips

- 花椒为合作客户提供手机、摄像机等现场直播支持，无折扣，需已预定任一硬广位，车马住宿费另算，实报实销。

软性支持

软性支持

花椒软性支持（含设备）

手机版直播（推荐）

现场支持，手机直播+网络设备(天/次)



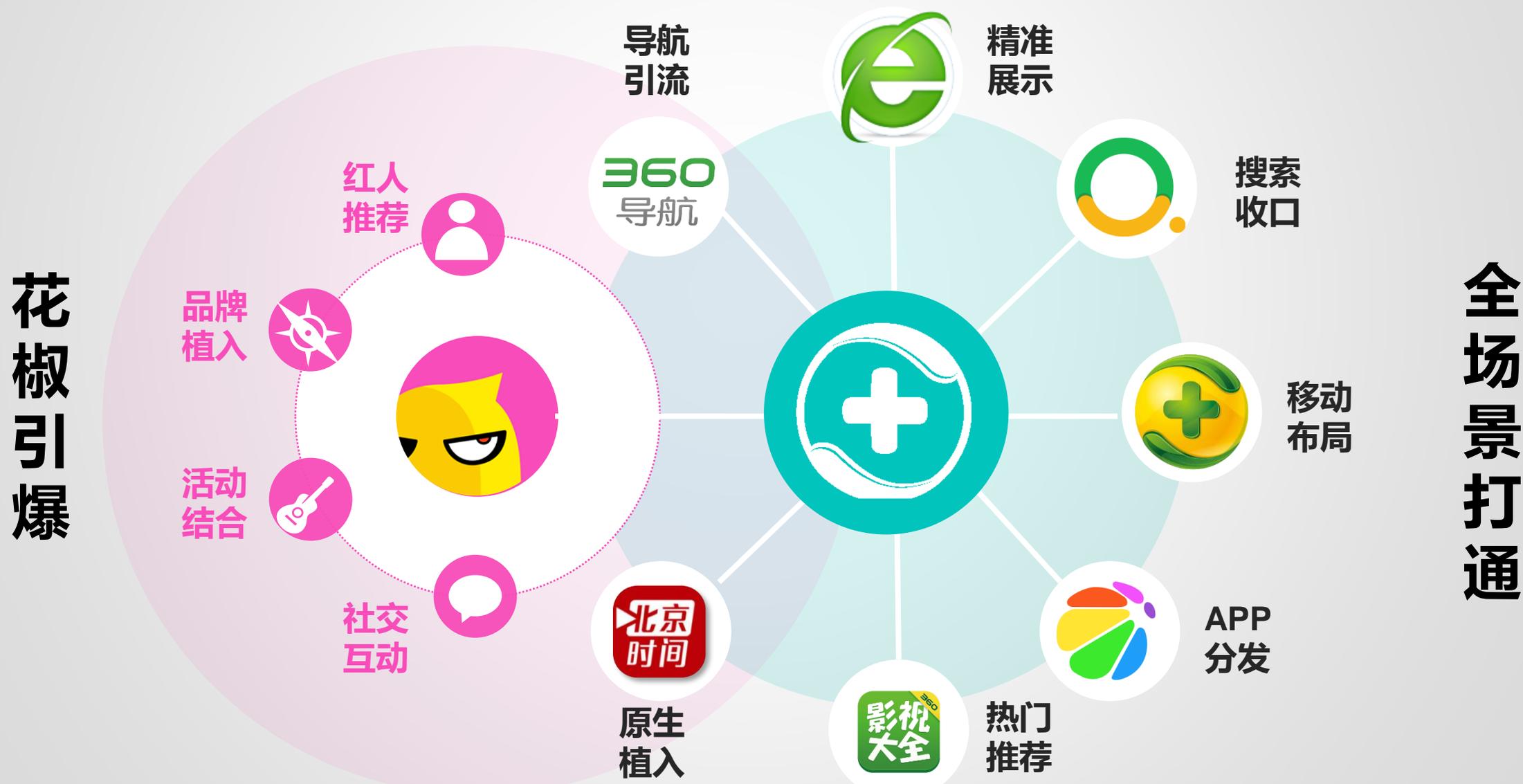
摄像机版直播

现场支持，单个摄像机+直播设备(天/次)



注：按天/次计费，无折扣，需已预定任一硬广位，车马住宿费另算，实报实销。

打通360全线产品 · 打通整合传播链



A woman with a joyful expression is holding a smartphone up to her face, as if recording a video or taking a selfie. She is wearing a colorful, multi-colored knit sweater and a green knit beanie. The background is filled with colorful triangular flags in shades of pink, blue, and white, suggesting a festive or outdoor event. A large, semi-transparent circular graphic with a gradient from orange to yellow is overlaid on the image, containing the main title text.

花椒直播 案例分享

Chapter.4



案例1-潘婷X少女时代韧性闪耀发布会



花椒直播带你走进

PANTENE

X 潘婷

少女时代

8月4日15:00 全球首个贴面直播

潘婷女神决定放下端庄包袱，混进90、95后圈子



少女时代

引话题



花椒直播平台

造事件



360产品矩阵

建入口



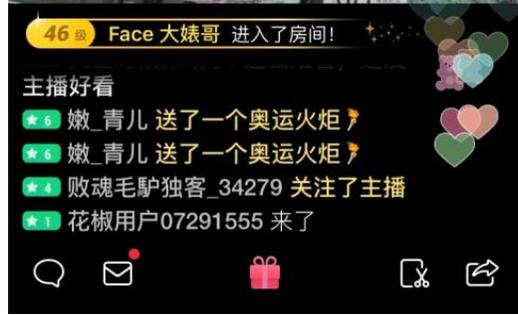
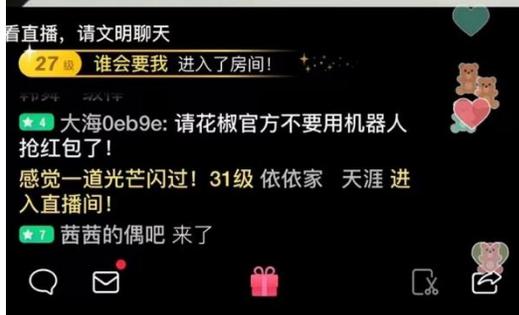
**潘婷携手花椒直播跨界合作
共同打造韩流直播超级盛事**



案例1-潘婷X少女时代韧性闪耀发布会



官方直播：发布会30MIN+群访30MIN



网红直播：60MIN





案例1-潘婷X少女时代韧性闪耀发布会

朋友圈传播



花椒APP开屏



BANNER&视频推荐位



PUSH



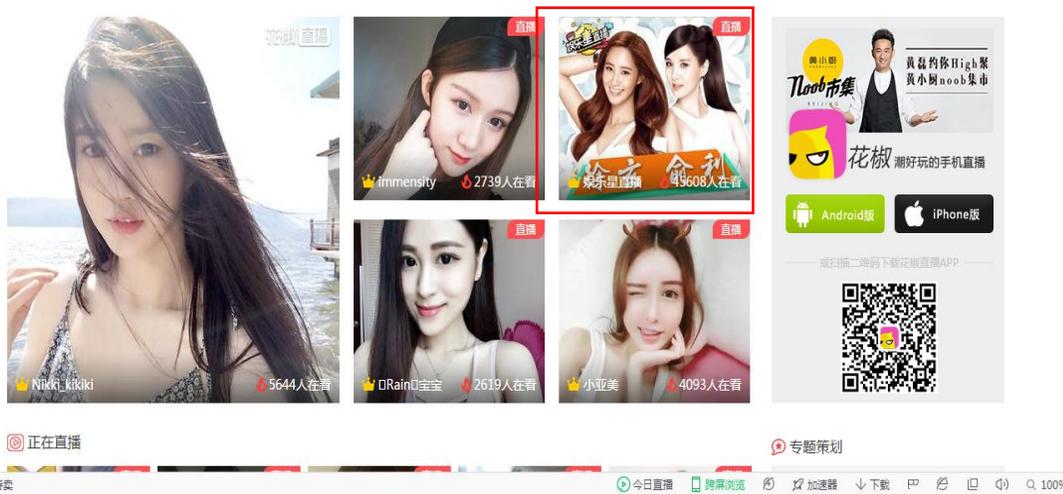
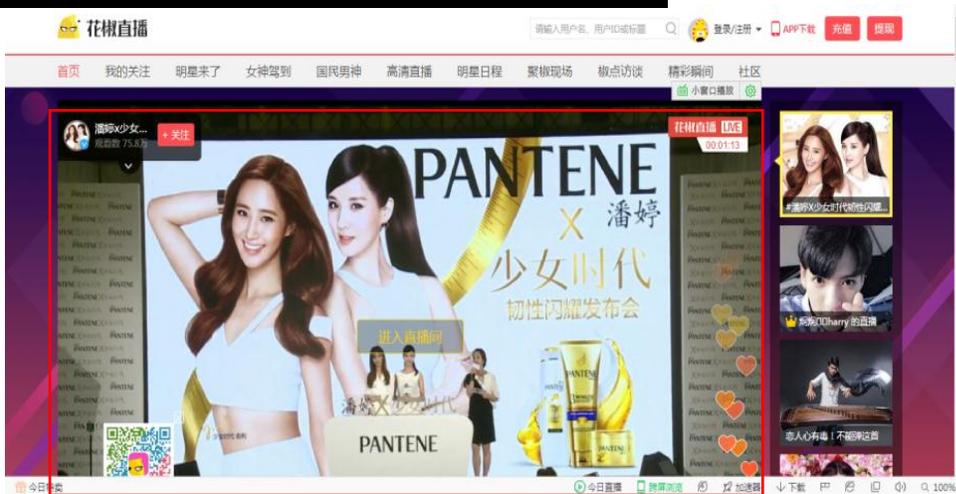
直播间LOGO





案例1-潘婷X少女时代韧性闪耀发布会

花椒直播PC视频推荐



360导航LIVE推荐



360导航花椒直播推荐





案例1-潘婷X少女时代韧性闪耀发布会

直播时长：1小时14分

直播在线观看数

1,084,460



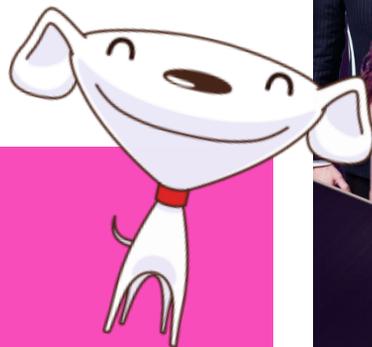
案例2-京东双十一直播show不停

在双11用户流量争夺进入白热化时代

注意力是第一营销力

如何竞争破局？

京东抓住契机，
跻身移动互联网直播风口



携手花椒直播
玩转**注意力营销**

品牌形象升级

更有社会责任感的电商

影响力提升

明星效应影响消费决策

购买力飙升

体验式消费促进转化



花椒直播
美颜椒友 疯狂卖萌



案例2-京东双十一直播show不停

Step.1



商业领袖

霸道总裁刘强东变身暖男大厨
直播厨艺，卖货扶贫两不误

打造更有社会责任感的电商

Step.2



娱乐明星

12小时群星不间断直播
更有幸运大礼明星快递到你家

明星效应影响消费决策

Step.3



直播网红

40多位顶级网红贴屏互动
直播期间红包好礼发不停

体验式消费促进转化



案例2-京东双十一直播show不停

主播引导体验消费



明星直播互动火爆



定制礼品送不停



开屏



Banner/热推



社交传播



一大波互动弹幕已经到来

简单一点 认真一点

导航



浏览器





案例2-京东双十一直播show不停

直播时长：12小时

直播在线观看数

3,510,000

直播在线点赞评论数

2,150,000

礼物-京东小礼盒+京东JOY

6,790,000





案例3-美的校园招聘



引起更多年轻人关注

传统宣讲方式覆盖有限

需要玩一场与众不同的招聘

传统宣讲方式覆盖有限

受时间、精力限制
覆盖人群有限



以最**热门**话题 & 结合最有趣**互动**



案例3-美的校园招聘

秦凯向何姿求婚:里约奥运最美的时刻

奥运是当下最大事件



这一幕浪漫了全世界
无疑是全世界大事件中最热门话题



案例3-美的校园招聘

直播内容有趣吸引网民

任务1：参观美的集团历史观和科技馆 —— 快速了解企业文化历史



任务2：亲自制作爱心下午茶
快速融入团队妙招





案例3-美的校园招聘

充满活力的企业需要更多新鲜血液

高大上的环境



入职培训充分发挥自己潜力



生日福利等



高颜值且友好的同事





案例3-美的校园招聘

朋友圈软文助力引流



2小时前



QIHU_钟胜炜

直播开始咯。欢迎支持。



「美的集团招聘」在直播【美的直播，探秘未来】，邀请你一起来看！

2小时前 花椒



a不顧一切的愛

大家都知道我是卖车的，有关车子的一些问题也会问我，突然有一天有个美女客户打电话问我，说车子上有故障灯，一个人背着一把宝剑，是不是车子坏了？

我只有告诉她，这个是提示你车上有刺客了。

😂😂😂



2小时前



cici

【六字真言】s990 纯银 六字真言 佛珠 手串！搭s925银 羽毛配饰，羽毛象征自由。纯银！金饰！

花椒开屏



2 小时 3 5 分 在线播放数

140,000

以上仅是第一轮
更多精彩请继续关注



案例4-云南白药

儿 童 牙 膏 新 品 上 市

新品上市



关爱儿童口腔健康

云南白药益生菌儿童牙膏（6-12岁）40g

- 强健牙釉质
- 提升口腔抵抗能力

关爱价 ¥18

公益+直播，

“指尖公益”爱得有趣更随时随地

新一代正能量暖男井柏然，接力本次暖冬行动的暖心形象代言人，10月13日到云南山区为孩子送暖

云南白药一直致力于推动公益理念的

普及化和公益参与的便捷化，

希望营造出“人人可公益”的社会氛

围，



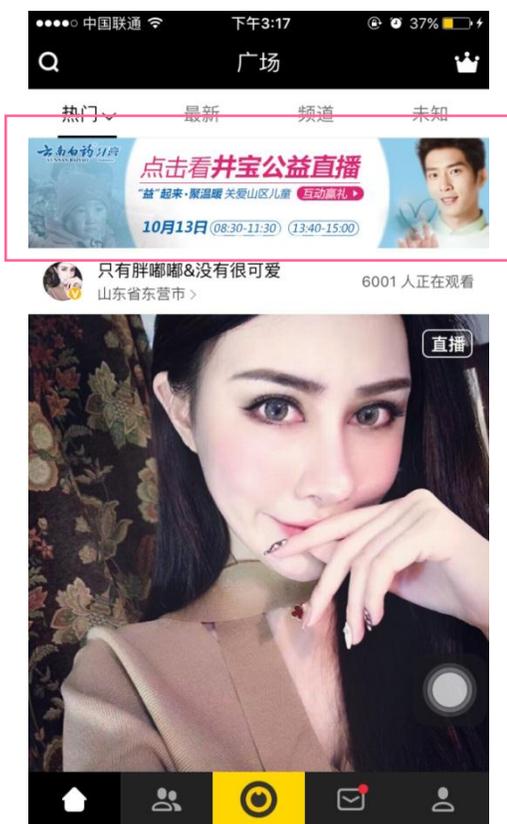


案例4-云南白药

朋友圈推波助澜



花椒直播首页banner



热门视频推荐位



热门视频推荐位



最新视频推荐位





案例4-云南白药

上午：举行“益起来聚温暖”云南白药儿童牙膏公益首发仪式

下午：井柏然还与公益团队一起深入到云南山区，送暖并变身温柔耐心的口腔护理老师，向他们传授口腔清洁和护理的重要性





案例4-云南白药

网红全程直播，还并有抽奖互动，与网友互动不停

网友与山区小孩互动





案例4-云南白药

两场在线观看数

1,053,331



花椒直播

THANK YOU