



美ONE

内容驱动的新型电商公司

品牌故事

美ONE基于消费者洞察和内容创新，通过赋能品牌，以更实惠的价格为消费者提供优质商品。成功打造并运营了“李佳琦直播间”、“奈娃家族”、“李佳琦新品秀”、“李佳琦小课堂”等众多知名IP，在引领直播电商发展的同时，进一步推动新零售全渠道消费。

美ONE拥有全网1.7亿用户，积累了得天独厚的消费者洞察能力，成功孵化多个品牌并赋能国货，与花西子、元气森林、逐本、完美日记等品牌共创了其旗下多款国潮爆款。

此外，美ONE积极配合监管，长期深入学习、贯彻国家及行业相关标准与规范，并从自身出发，致力于直播电商行业的标准化建设，紧跟行业合规化发展脚步。

美ONE正在引领中国乃至全世界的消费新趋势与时尚浪潮。

*以上数据统计截止至2023年01月



发展历程

李佳琦加入
美ONE启动“BA网红化”项目
超级IP“李佳琦直播间”诞生

2016年11月

直播内容IP化，生态化
美ONE开始品牌化打造
“李佳琦直播间”

2018年

2014年12月

公司成立
美ONE在上海正式成立

2017年3月

优秀合作机构
美ONE获得《淘宝直播盛典》年度优秀合作机构、《淘宝内容生态盛典》年度优秀合作机构等奖项。

2019年初

成立专业的选品和质检团队
年初，美ONE成立专业的选品和质检团队，对每一个上播产品进行合规审核，保证直播间的整体合规性。

2020年8月

《李佳琦新品秀》上线
推出直播带货领域内新型纯内容种草资讯栏目，专注播报全球前沿新品。
美ONE作为起草单位，参编中国商业联合会发布的T/CGCC 41—2020《直播营销服务规范》团体标准

2020年10月

“奈娃家族” IP正式上线

2021年5月

美ONE发布直播电商行业首个企业标准
《直播电商商品质量与合规管理规范》

2021年6月

奈娃天猫旗舰店正式上线
美ONE参加了直播电商行业首个闭门会议——“直播电商合规与标准化技术研讨会”

2021年10月

创造了淘宝直播历史记录
2021年双十一首场预售直播观看人次达2.5亿，打破了直播带货观看人次的历史记录。

2021年9月

美ONE发布全国首档聚焦品牌OFFER的实验类综艺节目
《所有女生的OFFER》

2022年9月25日

美腕作为参编《直播电商行业高质量发展报告（2021-2022）》蓝皮书的唯一直播机构，参与由中国计量科学研究院联合中国海关科学技术研究中心、中国商业联合会、中国消费者协会等单位发起的蓝皮书研讨会，并见证蓝皮书的发布。

“ 李佳琦直播间

李佳琦全网用户1.7亿+

严苛选品，为所有用户提供更多品质好货和生活方式
品牌赋能，为优质国货和新兴品牌提供更多发展空间



抖音4520万+



淘宝直播7250万+



拥抱每一种生活

快手840万+



标记我的生活

小红书1185万+



B站185万+



微博3020万+

*以上数据统计截止至2023年01月

“
打造爆品

4000

合作品牌个数

*以上数据统计截止至2023年01月



直播间的日常



ISSEY MIYAKE



BURBERRY



MaxMara



RIMOWA



VALENTINO



*以上数据统计截止至2023年01月

直播带货

李佳琦直播间致力于严选品质好物，品类涉及美妆、时尚、生活、食品等。

赋能国货

李佳琦的直播间成为赋能国货及国货品牌成长的互联网“新地标”。

国际时尚

李佳琦完成了从美妆达人到时尚先生的跨越，直播间也将奢品带入，助力奢品破圈。

扶贫助农

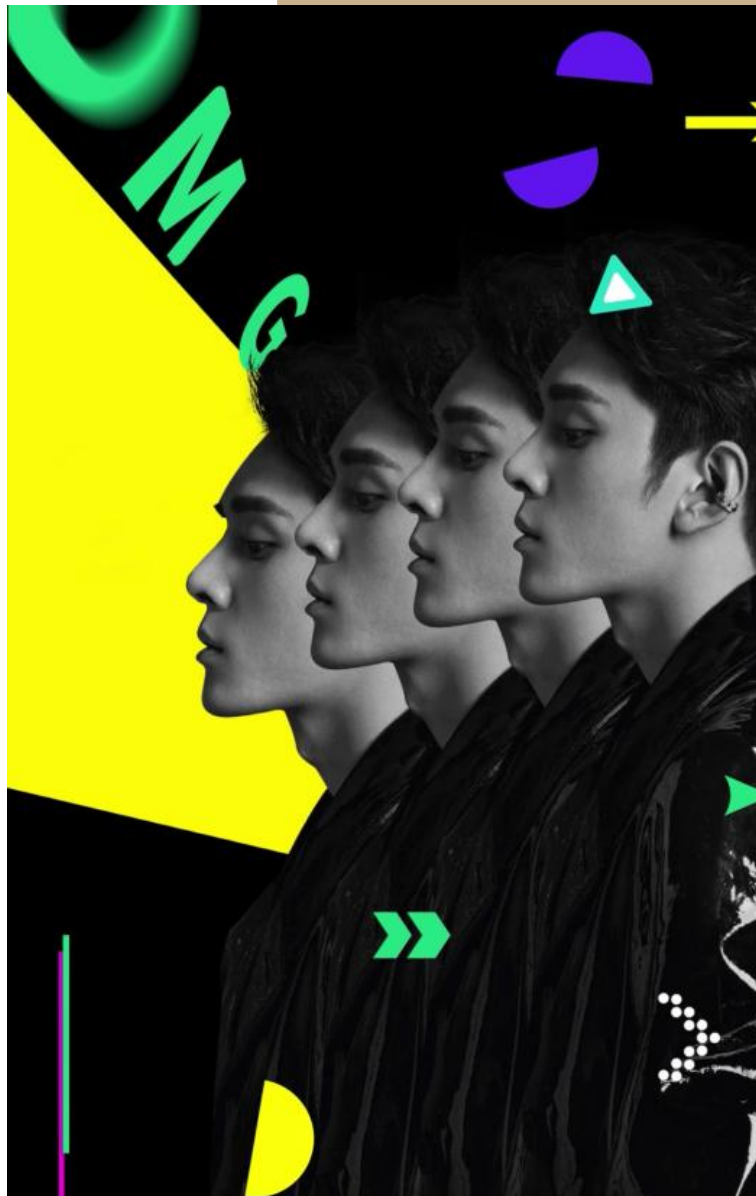
李佳琦直播间售出近千万件公益助农产品，销售额近3亿。

李佳琦新品秀



什么是【新品秀】？

- 专注播报全球新品资讯的数字内容节目
- 关注时下发生的生活方式“新”趋势
- 全渠道、全社交媒体平台的新型内容形式



合作案例



iPhone 13 系列

李佳琦新品秀全色系全网剧透

李佳琦新品秀全色系全网剧透苹果新品解禁日后第一时间在《李佳琦新品秀》直播苹果最新产品iPhone 13全系列以及全色系。



CANALI TRAVELS WITH 80N8 胶囊系列

链接品牌

意大利奢华男装Canali携手中国新锐设计师80N8的首个胶囊合作系列，在《李佳琦新品秀》进行了全渠道与平台的首次曝光与释出。这不仅是国际奢侈男装品牌和中国时尚力量的首次合作，也是《李佳琦新品秀》作为链接世界品牌与中国设计师的搭建的一次桥梁。



YSL口红打印机

行业新概念展示

YSL首台彩妆私调概念机，作为彩妆界的黑科技首次来到《李佳琦新品秀》直播间首秀。



PRADA 意趣花园

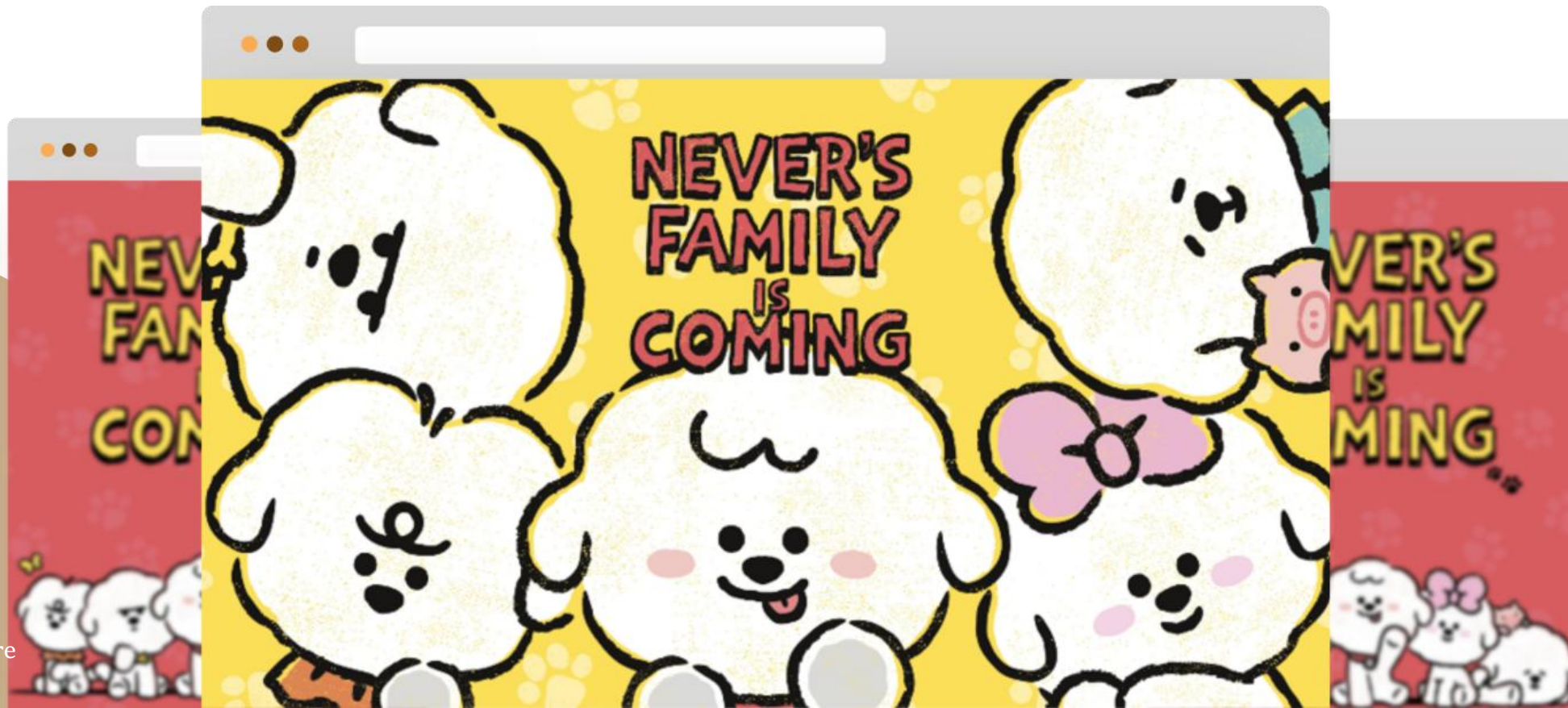
搬进直播间

PRADA在线下举办了意趣花园展览，《李佳琦新品秀》同步把展览及单品搬进直播间。联合品牌一起发布时下热门生活方式趋势，打破线下品牌展览剧透产品的地域壁垒

奈娃家族

原创萌宠IP

旨在通过原创内容传递爱与陪伴的情感价值，为年轻一代家庭带来优质、愉快的生活方式。





奈娃家族

《奈娃家族的上学日记2》广受瞩目

抖音点赞量最近

100万

微博相关话题总阅读量

31亿

全网播放量超

2亿

豆瓣评分最高

8.5分

*以上数据统计截止至2023年01月

萌宠治愈IP奈娃家族

天猫高光出道

创天猫潮玩行业历史新店开业首日纪录



奈娃家族IP货品总成交破 3000万

奈娃相关微博话题：

奈娃家族单店成交破 600万

累计阅读量破 21亿

单日爆发系数 4895%

累计讨论量破 40万

奈娃家族-合作案例



奈娃家族X天堂电影院项目

2021年6月1日（Never生日当天），奈娃家族携手分众晶视在景德镇浮梁县寒溪村举行天堂电影院共建计划启动仪式。寒溪村的孩子们不但漫游了坐落在寒溪村田野里、小溪旁和村落中的数十个地域艺术作品，还一起为本站活动的陪伴大使——奈娃家族卡通画像涂色，随后一同观赏了本站放映的第一部电影《第一次的离别》。未来，天堂电影院共建计划将为这里的孩子提供持续的观影条件，陪伴孩子们茁壮成长。



奈娃家族X天猫国际X海南航空

2021年6月7日，奈娃家族Vacation定制版航班首飞，从海口出发，开启奈娃家族的悠长假期。



NEVER'S FAMILY X Seesaw

线下Seesaw咖啡店合作，打造治愈空间。



奈娃家族线下展全国巡回展首站（上海站）

传播爱与陪伴，回馈广大用户。奈娃家族空降上海港汇恒隆广场，开启了为期19天的『奈娃家族的悠长假期』。在佳琦直播间之外，奈娃家族继续陪伴“所有女生”。

NEVER'S FAMILY 联名/自有产品



蕉内



fresh



RIMOWA



XUZHI



NEVER'S FAMILY



九阳



资生堂



KEEP



IBABY

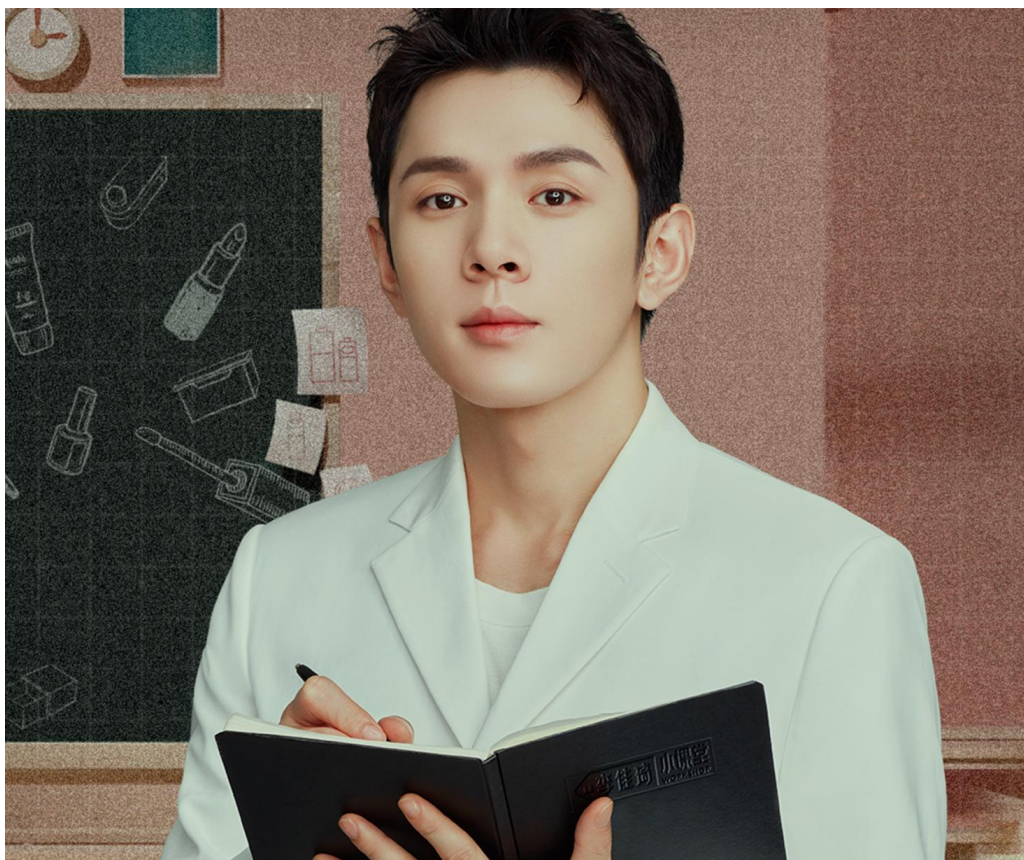


奈娃家族微信公众号



奈娃家族天猫旗舰店

李佳琦小课堂



01

直播间专业内容栏目，打造直播带货新模式。

02

全品类专业内容输出，精准触达用户种草。

03

针对性解决特定人群特定问题，将专业内容以更具可看性和趣味性的方式呈现。

04

强化消费者认知，理性做购买决策，选择更适合 自己的产品。



直播间首发全平台传播长尾效应

优质内容自带传播性，无畏时效性



播放内容

淘宝直播全品类专业知识输出，为所有用户找到更适合自己的产品



播放形式

短视频快速传播、长视频深度种草

内容亮点



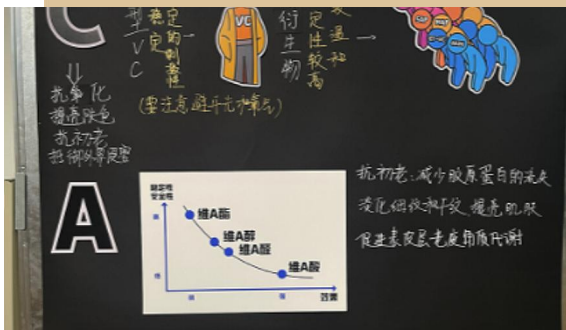
多维度创意内容

通过趣味性的短视频、拟人化的物料等创意内容将枯燥难懂的专业原理层层拆解。



趣味教具讲解原理

关注时下”所有女生“关心的问题，通过有趣的教具，将晦涩的理论知识更生动地呈现。



热点话题深度解读

早C晚A、美白等热点话题背后的专业知识，被李佳琦小课堂用通俗易懂的方式全面深度透彻解读，帮助”所有女生“做购买决策时不盲目。



真实场景演示，强势种草

覆盖美食、生活方式等更多品类，面向全渠道、全平台所有用户。通过真实场景演示，让消费者沉浸式学习和种草。

品牌共创

品牌赋能 助推国货



花西子 X 李佳琦呈现当代民族之美

李佳琦与中国彩妆品牌花西子，共创苗族印象系列，以彩妆为载体，呈现当代民族美。



MAKEUP FOREVER X 李佳琦

国际知名彩妆品牌MAKEUP FOREVER与李佳琦推出李佳琦限定色空气奶霜口红上线，2+7成为了一种颜色的名字

品牌共创

品牌赋能 助推国货



逐本 X 李佳琦

逐本携手李佳琦、郭采洁和傅首尔，与三位不同领域的专家，共同开启了调动人体五感的《900秒》微综艺，鼓励每天腾出900秒，去体验东方芳疗带给人的舒适。



赫丽尔斯 X 李佳琦

李佳琦联合中国护肤品牌赫丽尔斯，赋能国货品牌与消费者间的全新情感连接。并号召社会共同专注、讨论当代人的内在情绪力量。

品牌共创



薇诺娜 X 李佳琦

舒淇与李佳琦联合拍摄了《双Q特工》大片“微电影”，并推出了新品薇诺娜双修赋活精华液。



韩束 X 李佳琦

韩束携手李佳琦共同助力中国国家游泳队，一起让所有女性都发现和笃定自己的美。

品牌联名

- 联合打造爆款产品，共同提升品牌商业价值。



产品打造

在产品前期设计、研发阶段提供重要的市场化建议。



品牌包装

帮助品牌讲好自己独有的故事，提升品牌溢价。



品牌推广

帮助合作伙伴在各渠道传播与推广，共同打造爆款产品。

社会责任



让美一个都有爱

李佳琦作为多省区市“乡村振兴助力官”、“好物推荐官”，积极开展公益直播带货，帮助拓宽农产品销路，带动农民增收的同时，积极探索电商直播助力乡村振兴新路径。

同时，关注儿童教育发展、妇女健康、动物保护、绿色环保等公益事业，积极捐款捐物，履行社会责任，为更多用户传递温暖和陪伴，帮助更多需要帮助的人。

践行善举



公益直播带货

开展公益直播带货助力乡村振兴，担任多省区市“乡村振兴助力官”、“好物推荐官”，携手媒体并在政府单位的指导下，帮助打通农产品销路，多举措兴农惠农。



关注儿童教育

设立“李佳琦爱心基金”，捐赠1000万元用于援建20所希望小学，助力改善青少年儿童学习和成长环境。同时还持续关注特殊儿童群体。



关爱妇女健康

代表“直播间消费者”捐赠10辆母亲健康快车，为偏远地区妇女提供培训宣传和预防救助等卫生健康服务。



动保环保

积极捐款并参与流浪动物救助活动，推出公益综艺呼吁公众关注治疗犬。在直播间宣扬环保理念，倡导绿色可持续消费观。



慈善捐赠

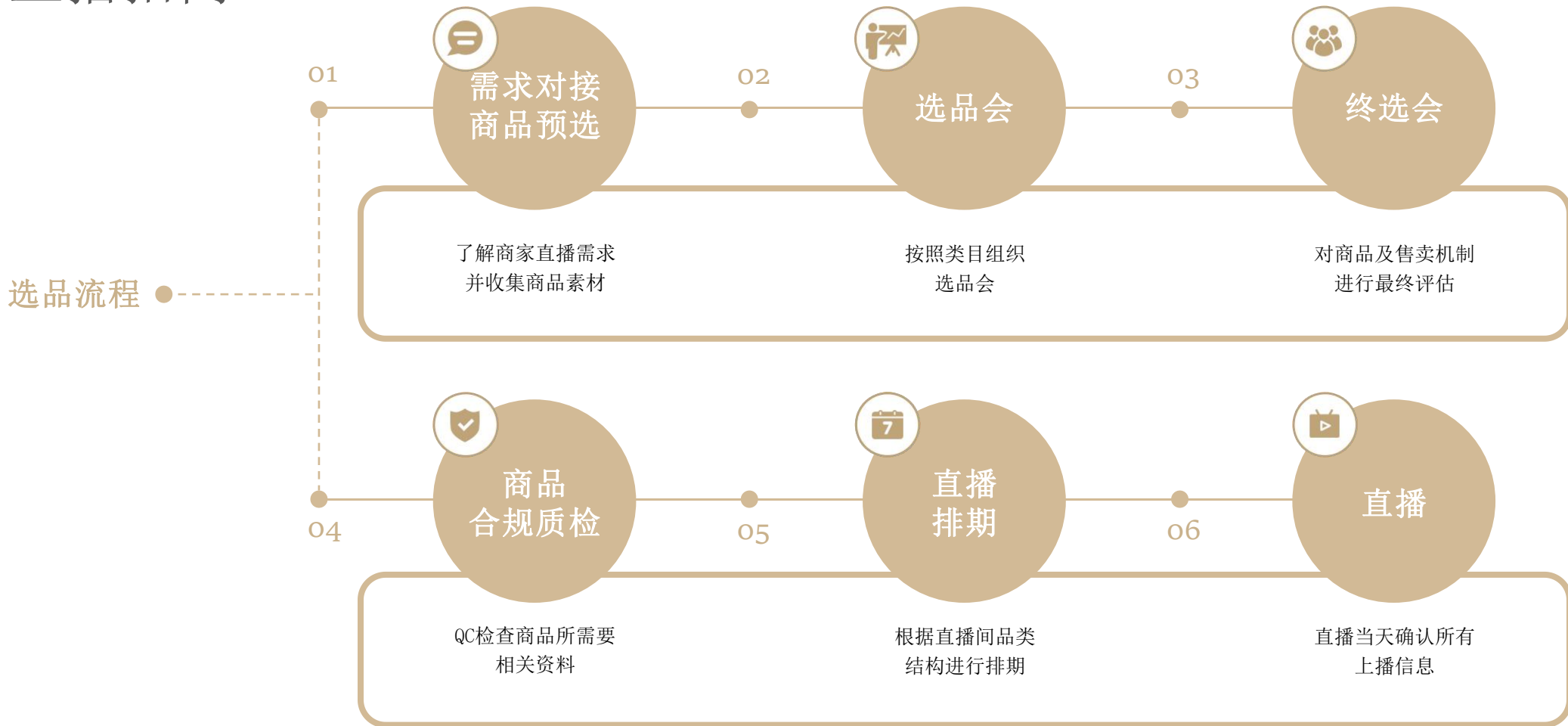
关注抗疫防疫行动，在捐款捐物的同时发起公益直播助力复工复产。在灾情突发时积极发声并捐赠支援灾区。



社会责任

弘扬志愿服务精神，为多个博览会推介造势，积极开展知识产权、消费者权益保护等科普活动，自觉践行核心价值观，传递社会正能量。

直播招商



服务准则



严选品

- 严格选品流程
- 负面清单管理制
- 风险分类模型



重合规

- 内控人员专业性高
- 提供定期培训
- 建立履职抽查制度
- 商品多维审核



强运营

- 全程监播
- 关键信息及时补充
- 应急处置



保售后

- 协助消费者维权
- 内部闭环管理机制
- 用户反馈和随机抽检

美ONE

内容驱动的新型电商公司

公司网址：<http://www.meione.com>

地址：上海市长宁区延安西路1262号20栋

合作联系：hezuo@meione.cc

投诉监督：reveal@meione.cc

