

经营蓝宝书

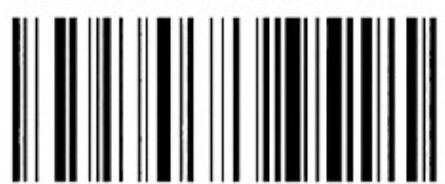
GROWTH

MAMA

NO.7 MAY. 05/2026 5月刊

每种问题 都有答案
ALIMAMA OPERATION NOTE

ALIMAMA-2026-002



520, 好想和你谈谈AI

A Crush on Growth: Let's Talk AI this 520



蓝宝书的超级制作人谈AI

The Super Producer of the Operations
Playbook Weighs In on AI

最深刻的变革，往往不是那些喧嚣的口号，而是那些悄然
融入日常、直至不可或缺的改变。

丽人丽妆创始人



—— 黄韬

“通过AI穿透情感表达的表层逻辑，
深度解析用户背后的真实需求，
将不确定的浪漫选择
转化为确定性的增长路径。”

用户逐渐跳过繁杂的信息筛选，将“送什么”、“买什么”交给AI进行筛选与判断，这意味着品牌经营正从内容驱动迈向认知驱动。对于商家而言，新的增长机会不仅停留于流量争夺，而在于深度洞察情感表达、个性礼赠、悦己消费等细分场景，构建更具确定性的解决方案与品牌认知体系。在AI重新定义消费入口的时代，品牌的核心竞争力，是成为用户需求被触发时，那个被优先识别、优先推荐的价值答案。

目录

CONTENTS

PART 01

AI时代，520不再只是「我爱你」

01	当爱被重新定义：「另类浪漫」意图增长，成为新的心动密码	05
	从“甜蜜恋爱”到“悦己投资”，爱自己也是一种浪漫	
	从“风花雪月”到“务实关怀”，我懂你胜过万千情话	
	从“双人浪漫”到“爱意衍生”，爱的半径无限扩张	
	从“秀恩爱”到“单身快乐”，自嘲式过节也很嗨	

PART 02

解码520心动信号：AI激活全域增长新可能

01	AI透视心意：让心意好礼精准匹配对的TA	11
	AI上新节奏：心动频率加速，抢跑520黄金窗口	
	AI要新表达：做好意图经营，全面升级品牌竞争力	
	AI有新惊喜：AI破圈识人，解锁跨界惊喜人群	
	AI在新意礼：AI人货匹配，从「悦己」到「悦己们」	
02	从情感符号到超级节点：今年520是618经营话语权抢占时期	27
	1.把握意图经营，实现品牌力持续提升	
	2.关注品效组合，加码大促经营	

PART 03

618 AI万相超级助攻：520你要做的这几件事

01	首次超强蓄水，决胜黄金96小时续航618	29
02	怦然心动的TA：AI万相透视消费心意，锁定高潜心动客群	30
	万相智识：品牌广告心智抢占强势蓄水、AI点睛实现人群精准拓圈	
03	投其所好的礼：AI洞察趋势品类，打造520爆款清单	32
	万相智品：货品全站推广助攻好货推爆、达摩盘策略赋能科学增长	
	万相智造：AIGC创意一站式提效、趋势速递赋能多元场景表达	
04	双向奔赴的遇：AI优选营销场域，全场景拦截心动流量	34
	万相智投：AI小万全周期护航，Uni Desk全场景高效渗透，短直联动预热成交爆发	

AI时代

520不再只是「我爱你」

01 当爱被重新定义：「另类浪漫」意图增长，成为新的心动密码

从“甜蜜恋爱”到“悦己投资”，爱自己也是一种浪漫

从“风花雪月”到“务实关怀”，我懂你胜过万千情话

从“双人浪漫”到“爱意衍生”，爱的半径无限扩张

从“秀恩爱”到“单身快乐”，自嘲式过节也很嗨



PART 01

当爱被重新定义： 「另类浪漫」意图增长，成为新的心动密码 .01

- 在AI的敏锐洞察下，今年520的“爱意”表达正经历一场深刻的解构与重塑。「另类浪漫」风潮的背后，是更为深刻的商业经营逻辑变革：消费者结构的彻底多元化，与货品结构的全域化扩张。
- 传统“情侣二人”520消费模型已然被丰富，“悦己”的单身者、亲密的挚友、家中的“毛孩子”正在构成的全新消费单元；而礼物的定义，也早已溢出鲜花、珠宝等传统类目，渗透到宠物、智能家电、运动户外、健康等所有能承载情感与关怀的领域。



从“甜蜜恋爱”到“悦己投资”，爱自己也是一种浪漫

520不再仅仅是等待被爱的节点，也是自我犒赏、主动升维的仪式。

浪漫，是一次为颜值
续航的投资



浪漫也是一场说走就走的
户外野趣



从“风花雪月”到“务实关怀”，我懂你胜过万千情话

一句“我懂你”，正在成为比“我爱你”更贴心的情话。年轻人越来越倾向于用解决实际问题的行动，来表达深沉且实在的爱意。



浪漫，不过是一顿
热辣滚烫

扫地机器人、洗碗机、
烘干机，也能变成
新“定情三金”



从“双人浪漫”到“爱意衍生”，爱的半径不断扩张

爱的表达不再局限于唯一的亲密关系，而是扩散至朋友、宠物和同好圈层。
520正在成为一场庆祝所有“我们”的情感共振。

毛孩子，也要过520



520，也是向家人
传递爱的温情



从“秀恩爱”到“单身快乐”，自嘲式过节也很嗨

单身青年也要过520，“自嘲式狂欢”的态度，将这一天变成了庆祝独立与自由的“独美节”。



“寡王”吉祥物成为
出圈单品

浪漫还可以是一人食的高级
盛宴，我为自己干杯



解码520的心动信号

AI发掘不一样的增长可能

01 AI透视心意：让心意好礼精准匹配对的TA

AI上新节奏：心动频率加速，抢跑520黄金窗口

AI要新表达：做好意图经营，全面升级品牌竞争力

AI有新惊喜：AI破圈识人，解锁跨界惊喜人群

AI在新意礼：AI人货匹配，从「悦己」到「悦己们」

02 从情感符号到超级节点：今年520是618经营话语权抢占时期

1. 把握意图经营，实现品牌力持续提升

2. 关注品效组合，加码大促经营

PART 02



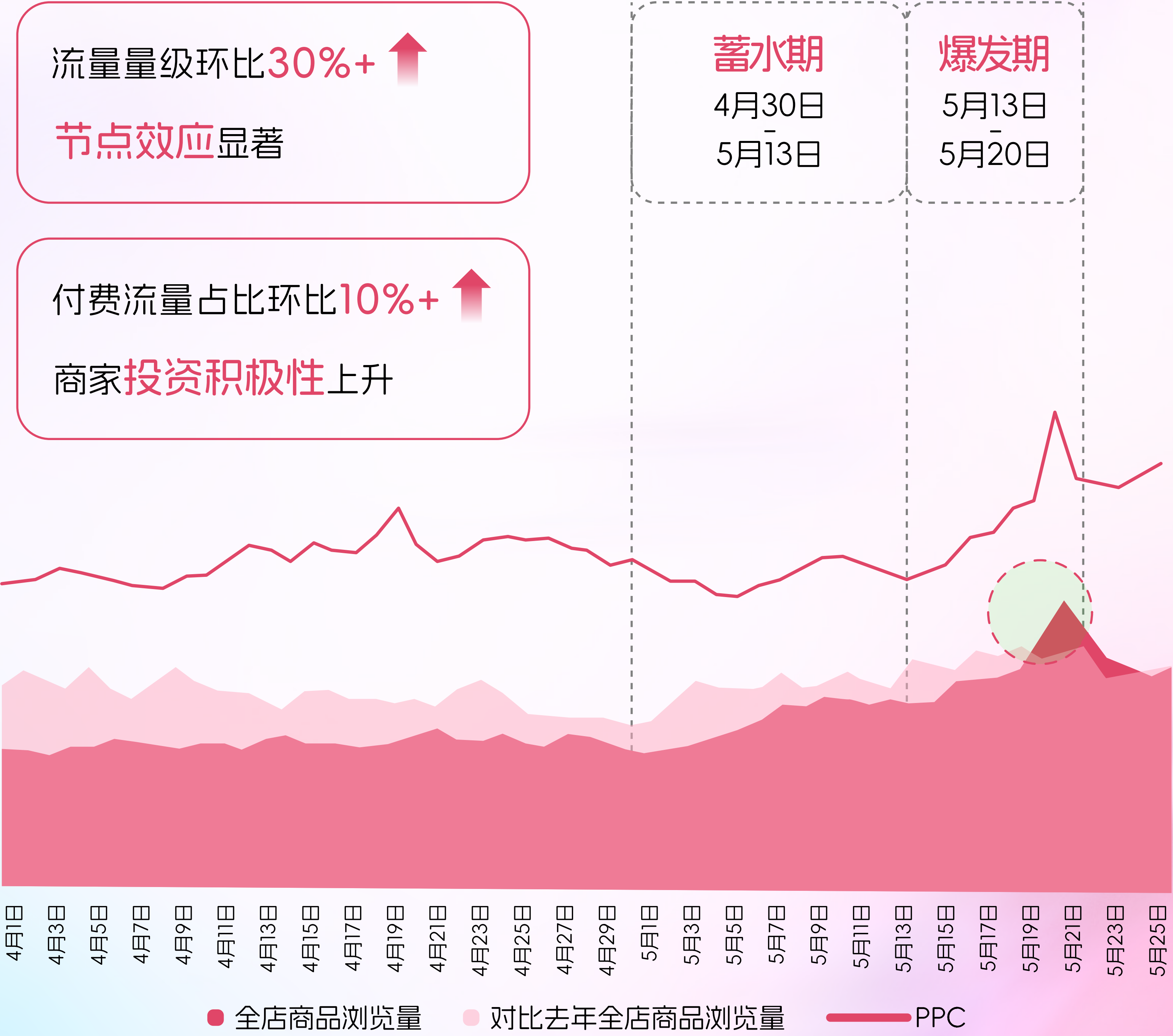
AI透视心意：

让心意好礼精准匹配对的TA

.01

01 AI有新节奏：心动频率加速，抢跑520黄金窗口

平台数据显示，商家在520蓄水期和爆发期投资积极性显著上升，付费流量占比和整体流量规模均达到新高。

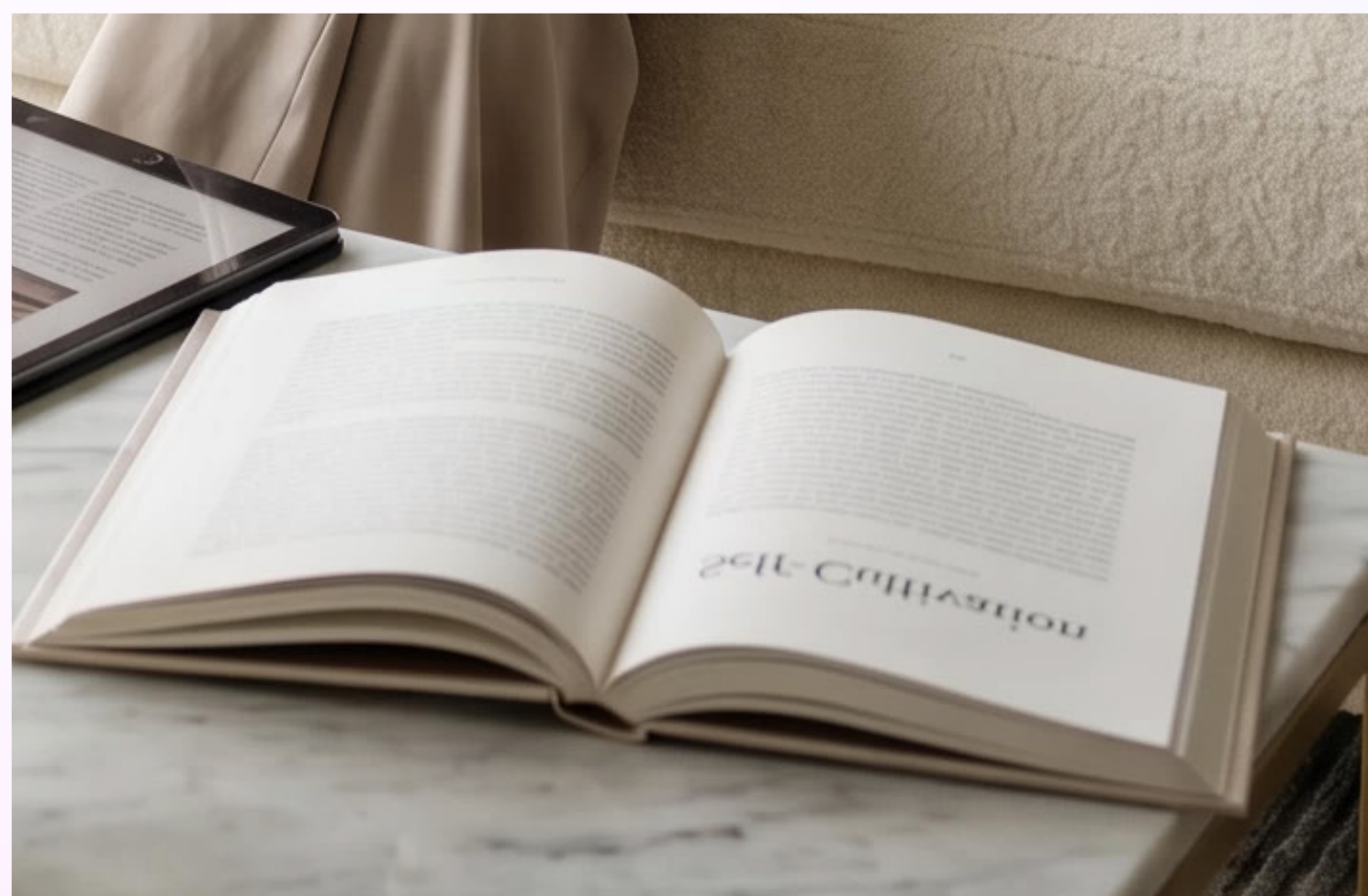


AI透视心意： 让心意好礼精准匹配对的TA

.01

02 AI要新表达：做好意图经营，全面升级品牌竞争力

- 如今，成功的品牌早已不再是单向宣告，而是需要成为一个敏锐的倾听者与共鸣者。AI，帮助品牌解码意图之下的“心动信号”。阿里妈妈通过AI深度洞察，提炼出四大经营趋势，助攻品牌精准定位新赛道、升级表达，实现与消费者的深度共鸣，全面提升品牌竞争力。





经营趋势一：悦己投资

意图描述：“520，除了浪漫爱情，我还要投资我自己。”“与其等别人承诺，不如让自己由内而外更美丽。”
“520的账单，每一笔都是我爱自己的证据。”

意图赛道推荐：锁定品牌新力WIN高增长类目赛道

颜值升维： 韧肌抗老 焕颜紧致 功能修护 美白淡斑 身体护理奢养 高阶功能口服美容与抗衰内调

体验升维： 户外徒步体验 运动健身 奢品箱包定制 奢品鞋履定制

品味升维： 轻奢黄金 香妆美学 服饰时尚_潮流手表



经营趋势二：务实关怀

意图描述：“相比会凋谢的玫瑰，我更想要每天让我多睡十分钟的实在。”“最高级的浪漫，是看懂我的疲惫，并为它买单。”

意图赛道推荐：锁定品牌新力WIN高增长类目赛道

家务解放：家庭清洁电器 智能家电 科技高效净洗 家装大家电入场阶段

健康守护：慢病监测与管理 个人健康护理 睡眠场景沉浸体验 功效美护发

舒适生活：客厅沙发休憩场景 沉浸高端床品 原生柔润纸品



经营趋势三：爱意衍生

意图描述：“谁说520只能有一个主角？我的闺蜜、我的猫、我的队友，个个都是VIP。”“给伴侣送礼要猜心思，给‘主子’进贡可是心甘情愿。”“爱情不能散，‘开黑’的友谊也要永存。”

意图赛道推荐： 锁定品牌新力WIN高增长类目赛道

“它”经济： 宠物肥胖改善 宠物美毛护肤 宠物肠胃呵护 拟人化与精细化养育 健康呵护 陪伴升级

友情万岁： 运动核心赛事 端游极致玩家 大童经济

亲情表达： 科学实证全阶奶粉赛道 AI智慧学练 膳食营养补充与传统滋补



经营趋势四：单身快乐

意图描述：“别人过情人节，我过‘独美节’。”“快乐无需他人赞助，我自己就是最大的赞助商。”“这个520，只为自己的多巴胺续费。”

意图赛道推荐：锁定品牌新力WIN高增长类目赛道

独处娱乐： 大童经济 端游极致玩家 硬核智能配件 全民音乐家

一人食仪式感： 嗨吃一夏 冰爽夏日 仪式感餐厨生活 能量补给

个人愉悦： 成人情趣用品与两性健康管理 情绪疗愈

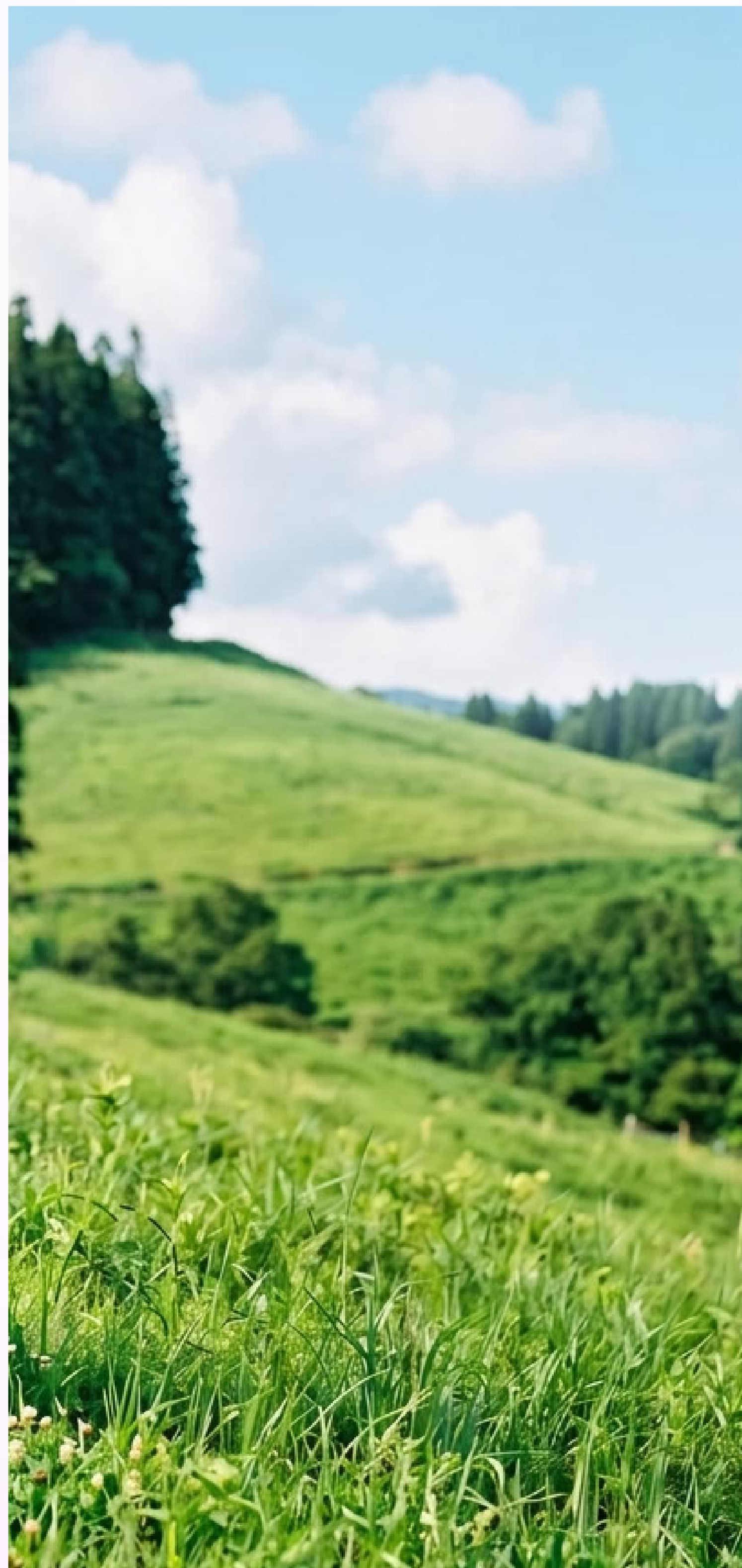
自由宣言： 服饰时尚_复古新世代 服饰时尚_高智动感

AI透视心意： 让心意好礼精准匹配对的TA

.01

03 AI有新惊喜：AI破圈识人，解锁跨界惊喜人群

- 传统的用户画像正在慢慢瓦解，AI穿透表层行为，发现用户在不同场景下的“隐藏身份”，从而解锁意想不到的跨界商机。在520这个节点，送对礼的关键，就是读懂TA的“一体多面”。



01 悦己投资意图下的「精明自我投资人」

惊喜跨类目人群：



「个人形象投资人」

关注类目：美容仪器、高端彩妆/香水



「主动健康管理者」

关注类目：智能健康监测、保健按摩器材



「居家美学鉴赏家」

关注类目：设计师家居、奢品酒具/餐具

画像解读：

他们务实且关注细节，送给自己的每一份礼物，都必须是能被感知的品质、可被展示的体面和有长期回报的价值。520的账单，有爱自己的证据。

02 务实关怀意图下的「生活痛点解决师」

惊喜跨类目人群：



「智能生活布道师」

关注类目：智能清洁电器、大家电



「效率至上主义者」

关注类目：人体工学家具、电脑办公周边



「家庭首席健康官」

关注类目：家用医疗器械、智能健康设备

画像解读：

他们信奉“一句‘我懂你’，胜过万千情话”。他们送出的礼物，旨在解决对方生活中的实际痛点；他们希望收到的礼物，是能切实提升生活品质的“神兵利器”

03 爱意衍生意图下的「圈层关系粘合剂」

惊喜跨类目人群：



「家庭派对主理人」

关注类目：影音娱乐电器、创意桌游/玩具



「数字世界筑梦师」

关注类目：电玩/游戏、数字订阅服务



「萌宠首席关怀官」

关注类目：宠物智能用品、宠物营养保健

画像解读：

他们将爱的半径从亲密关系扩张至挚友、萌宠和同好。热衷于通过赠送特定礼物，来强化圈层认同、创造共同回忆、粘合彼此关系。

04 单身快乐意图下的「独立快乐创造者」

惊喜跨类目人群：



「硬核科技尝鲜者」

关注类目：AI智能硬件、XR/虚拟现实设备



「“无用”美学收藏家」

关注类目：创意家居摆件、新奇特礼品



「亚文化圈内人」

关注类目：潮玩模玩、IP定制周边

画像解读：

他们信奉“快乐无需他人赞助”，热衷于探索一切新奇、有趣、“猜不透”的事物。对他们来说，一份“意料之外”的惊喜远比昂贵的常规品更具吸引力。

欢迎使用达摩盘「AI圈人」，定制属于你的礼遇人群

AI透视心意： 让心意好礼精准匹配对的TA

.01

04 AI有新意礼：AI人货匹配，从「悦己」到「悦己们」

- 爱意表达正在扩容。520这场爱的仪式早已超越了情侣间的二人世界，演化为一场全民参与的情感盛宴。从取悦自己（悦己），到与志同道合的朋友、家人、甚至“毛孩子”共享快乐（悦己们）。这场以“我”为圆心的情感半径扩张，彻底重塑了520的消费场景，为众多看似与“浪漫”无关的品类，打开了全新的增长入口。



「悦己」消费 为“我值得”的硬核投资

高阶感官犒赏

- 功效护肤精华
- 小众沙龙香水
- 高端香薰蜡烛



科技乐活装备

- 智能运动手表/手环
- 高速吹风机
- 家用射频美容仪



颜值焕新投资

- 春夏多巴胺连衣裙
- 新中式衬衫
- 品牌限定彩妆礼盒



「悦己们」狂欢 与同频的人，共享心动

给“毛孩子” 的专属宠爱

品质味蕾盛宴

- 高品质冻干主粮
- 功能性猫条/狗零食
- 宠物零食大礼包

颜值与健康呵护

- 宠物驱虫药
- 美毛护肤的鱼油
- 口腔清洁玩具/牙膏

智能陪伴装备

- 智能逗猫棒
- 宠物饮水机
- 自动投食器/摄像头

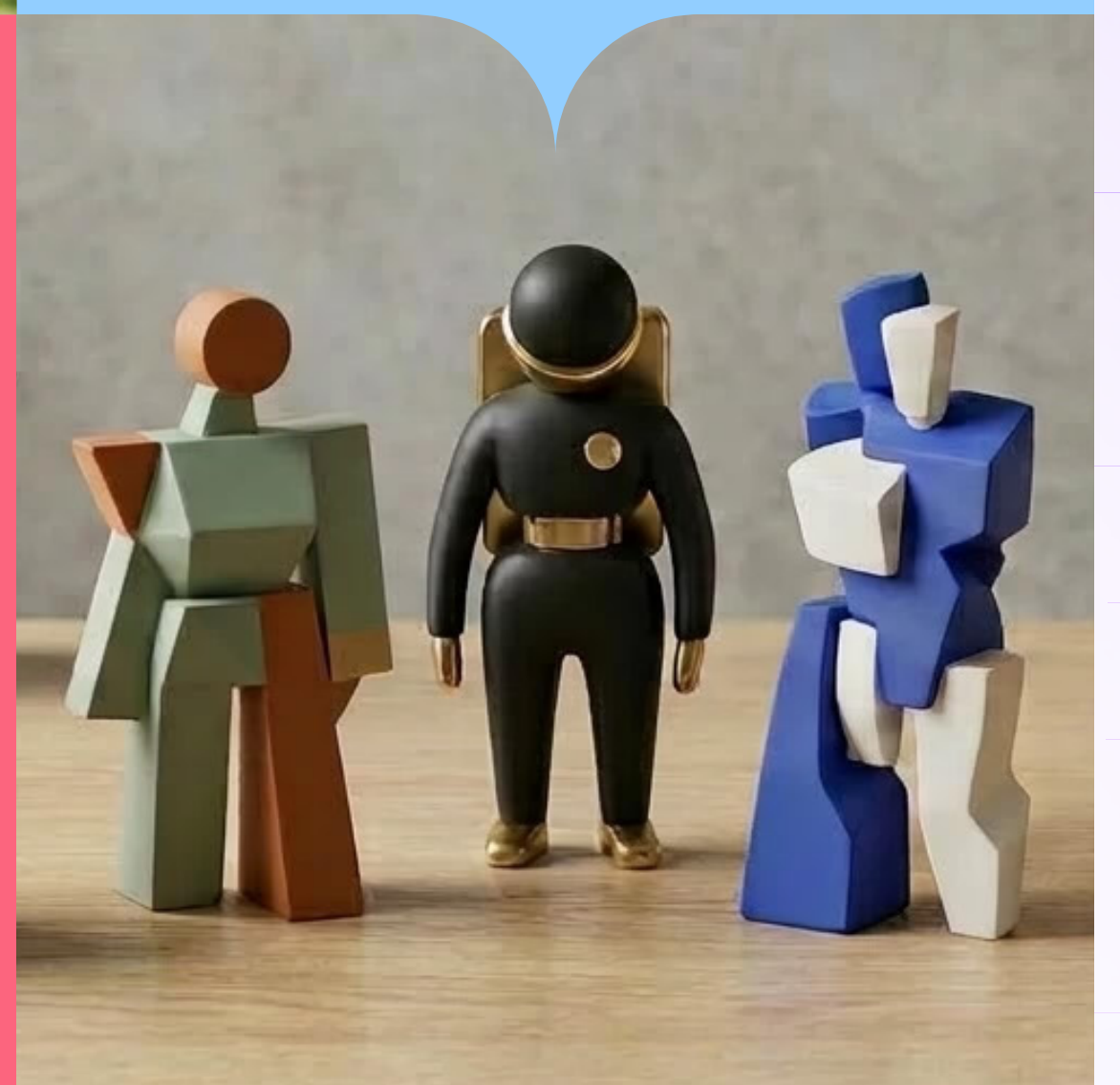
「悦己们」狂欢 与同频的人，共享心动

给同好共振
的圈层认可



圈层身份认定

- 潮玩盲盒隐藏款
- 动漫/游戏IP联名周边
- 热门球队限定球衣



户外潮流装备

- 轻量化露营桌椅
- 专业徒步鞋
- 时尚防晒衣



娱乐氛围神器

- 客制化机械键盘
- 便携投影仪
- 专业K歌麦克风

「悦己们」狂欢 与同频的人，共享心动

给家庭的 温情表达

健康贴心守护

- 家用电子血压计/血糖仪
- 颈椎/腰部按摩仪
- 家用制氧机

生活精致焕新

- 全自动洗地机
- 洗烘套装
- 智能电饭煲/空气炸锅

科技品质乐活

- 智能电视/闺蜜机
- 家用智能音箱
- AI情感陪伴机器人

从情感符号到超级节点： 今年520是618经营话语权抢占时期

.02

伴随618的临近，520这一超级情感节点正在成为品牌营销的必争节点，是618蓄水的黄金窗口期。过去依靠经验与资源堆砌的“话语权”争夺战，如今演变为一场关于效率、精准与创意的数智化竞赛。品牌若想在AI时代引爆520的情感共振，就必须从以下两个维度重构节点经营策略。

01 把握意图经营，实现品牌力持续提升

520的品牌广告投入，不再是一次性的消费，而是为618蓄水储能的战略性投资。通过在520期间进行高效的品牌曝光和意图经营，品牌能够沉淀下海量对品牌产生好感、有过互动的高潜人群资产。AI让品牌声量和人群资产的积累不再断档，提前锁定胜局。

02 关注品效组合，加码大促经营

520与618的无缝衔接，关注“品效组合”，正是应对这一挑战的核心策略。品牌在做好品牌力经营的同时也更要做好效果推广承接。将“520心动意图”转化为“618成交行动”的营销闭环，实现了预算的无缝衔接与价值最大化。

618 AI万相超级助攻

520你要做的这几件事

01 首次超强蓄水，决胜黄金96小时续航618

02 怦然心动的TA：AI万相透视消费心意，锁定高潜心动客群

万相智识：品牌广告心智抢占强势蓄水、AI点睛实现人群精准拓圈

03 投其所好的礼：AI洞察趋势品类，打造520爆款清单

万相智品：货品全站推广助攻好货推爆、达摩盘策略赋能科学增长

万相智造：AIGC创意一站式提效、趋势速递赋能多元场景表达

04 双向奔赴的遇：AI优选营销场域，全场景抢占心动流量

万相智投：AI小万全周期护航，Uni Desk全场景高效渗透，短直联动预热成交爆发

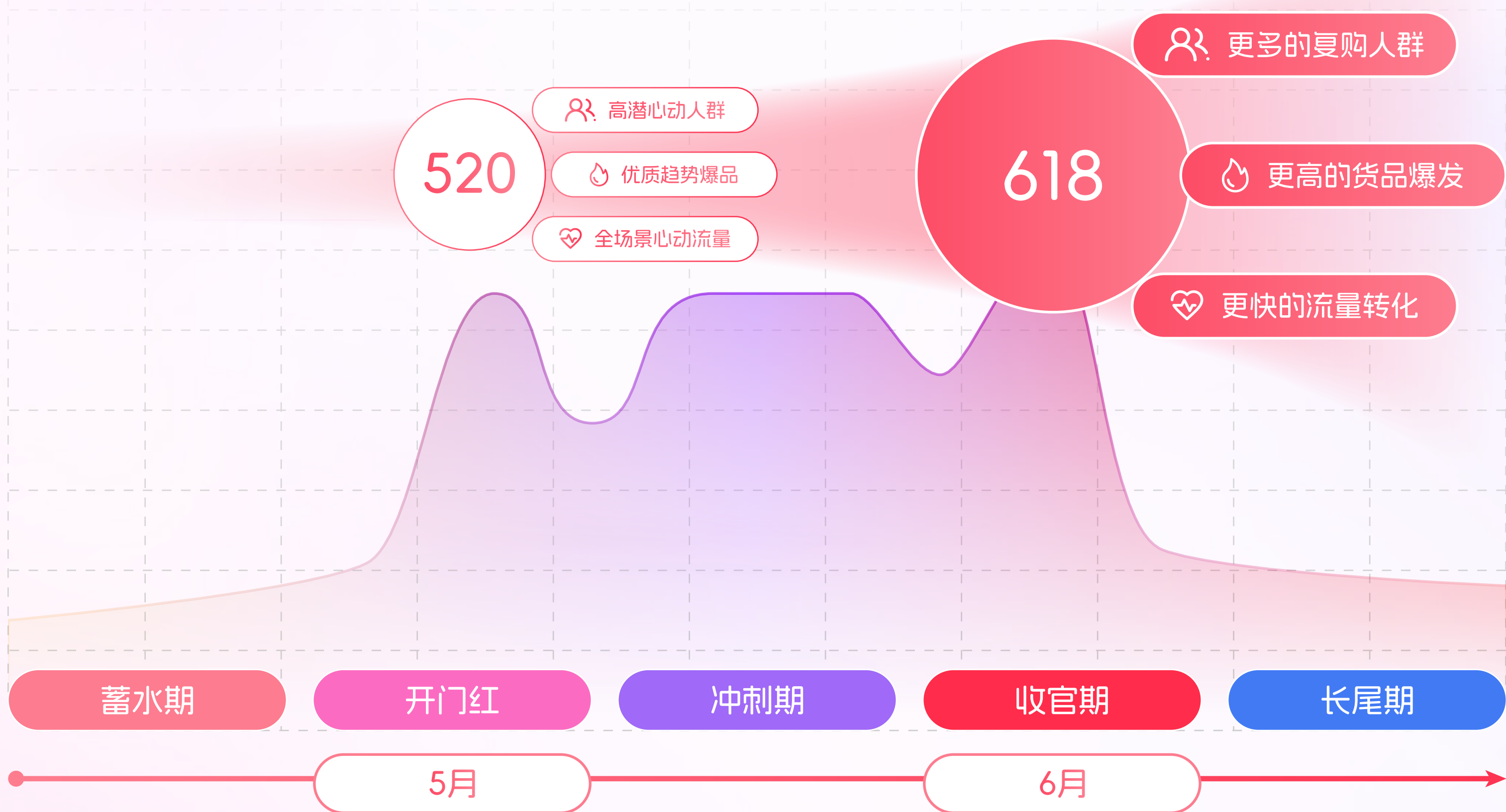
PART 03



首次超强蓄水， 决胜黄金96小时续航618

.01

520不是一次性投入，而是为618蓄水储能的战略性投资。通过在520期间高效经营，能够沉淀海量高潜人群资产，成为618开门红阶段最容易被转化的“优质活水”。AI的能力，正是让从520到618的“人群资产流转”变得可视、可控、可优化的关键。



怦然心动的TA： AI万相透视消费心意，锁定高潜心动客群 .02

- 在520这个心意涌动的节点，找到“对的人”是所有营销动作的起点。万相智识如同一台高精度的“心动雷达”，它不再是简单地圈定人群标签，而是通过AI深度洞察消费意图的全链路，帮助品牌从海量用户中精准锁定那些真正“怦然心动”的TA，并高效完成品牌心智的抢占。



Step 1

洞察：用品牌新力WIN消费意图看清增长路径

品牌新力WIN消费意图实施捕捉：

趋势赛道洞察“悦己”、“送TA”、“仪式感”等520核心意图变化，识别出最具潜力的“心动人群”特征，覆盖趋势赛道×搜索词×人群×创意的全链路策略。

Step 2

圈人：通过AI点睛实现人群的精准拓圈与识别

人群推广·AI点睛开启精准意图营销：

基于万亿级行为数据与AI大模型，精准圈选出具有高意向的“悦己”、“送TA”及同行业品牌高活人群，实现真正的精准消费意图营销。

关键词推广·AI点睛拓展流量边界：

推动搜索推广从“字词匹配”升级为“需求匹配”。让系统不仅听懂字面意思，更读懂用户心里的“潜台词”，实现“货懂人”的主动触达与高效转化。

Step 3

触达：加码品牌广告抢占心智，强势破圈

手淘开屏Topbrand抢占用户心智：

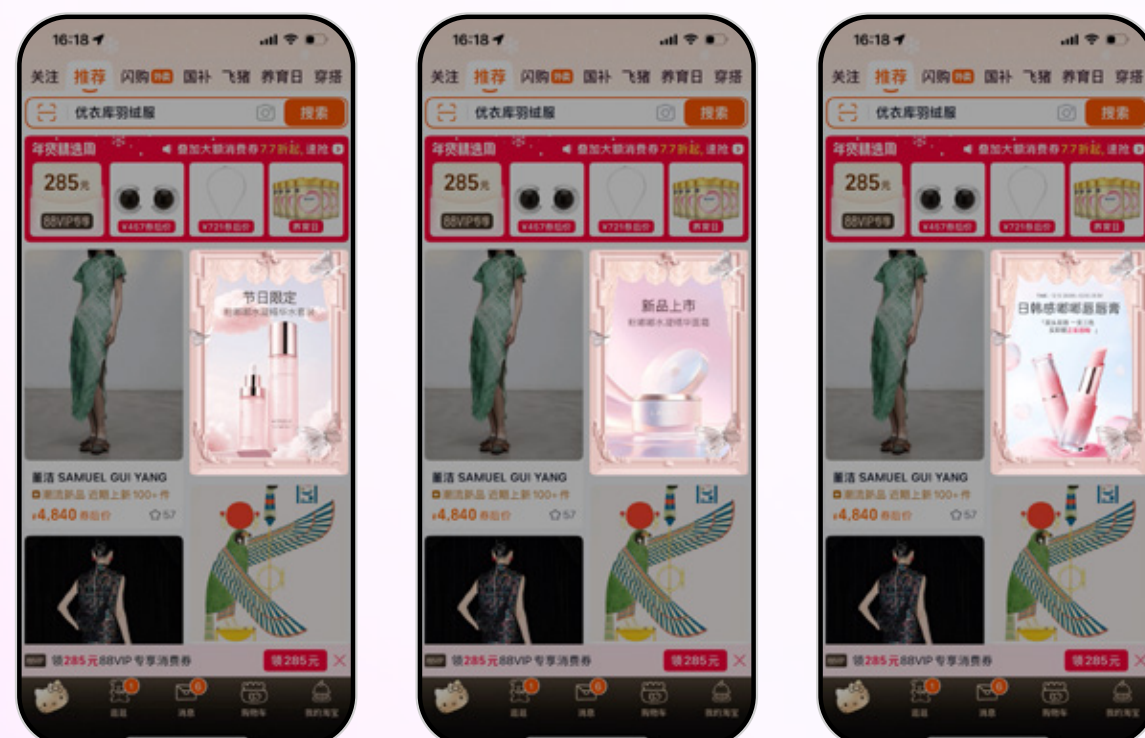
在520流量高峰期，以首屏黄金曝光资源位打造品牌破圈阵地，精准推送给品牌心动客群。

品牌特秀创意吸睛：

针对“悦己”、“送男友”、“送闺蜜”等不同意图人群，投放个性化创意素材。

超级品牌专区强势破圈：

搜索置顶品牌心智展现，官方标识曝光强化；上新、礼赠等多场景模板精准匹配520周期用户的精确搜索需求。



投其所好的礼：

AI洞察趋势品类，打造520爆款清单

.03

- 找到了“对的人”，下一步就是用“对的礼”和“对的话”来打动他们。万相智品与万相智造组合，正是解决这一环节的利器。它帮助商家从海量商品中挖掘潜力爆款，并用AIGC高效生产适配多元场景的“心动”创意，让每一份送出的“礼”，都能正中下怀。



Step 1

选品：发掘心动爆款，从“经验选品”到“数据驱策”

货品全站推广秒级选品：

「优质新品」订单增速，三天无成交必赔付；「竞争机会品」快速拦截竞品人群，抢占精准流量；「店铺必投品」帮助品牌稳拿基本盘，提升新客成交占比。

趋势速递，精准匹配场景：

实时捕捉“反向浪漫”下的消费趋势（如“520礼遇季”、“约会感情升温的小装备”），自动匹配热点与货品，将商品核心卖点进行场景化翻译，提炼TOP卖品与卖点，实现表达优化。

达摩盘科学分析，一品一策：

对于核心单品，达摩盘「AI单品经营洞察」分析该单品的经营情况，给出从人群、出价到创意的全方位优化建议。

Step 2

创意：AIGC创意高效沟通，实现精彩“千人千面”

万相妙应创意洞察：

针对不同的“520送礼人格”，商家仅需输入一句话，即可洞察520创意消费趋势、智能学习爆款结构，批量生成适配不同人群的风格各异、直击人心的营销文案。



全模态AIGC一键高效制作：

利用「AI百变制图」和「AI即刻成片」工具，将同一款产品快速生成适用于“悦己犒赏”、“情侣约会”、“闺蜜派对”等不同场景的视觉素材。

双向奔赴的遇： AI优选营销场域，全场景拦截心动流量

.04

- 如何让精心准备的“人”和“货”，在最合适的时机相遇？阿里妈妈的万相智投体系，通过AI驱动的全场景智能投放与预算分配，确保品牌的每一次投入，都能在520这个节点高效转化为618的增长势能。



Step 1

托管：智能护航，从“手动调优”到“智能托管”

新手用「小万领航」：

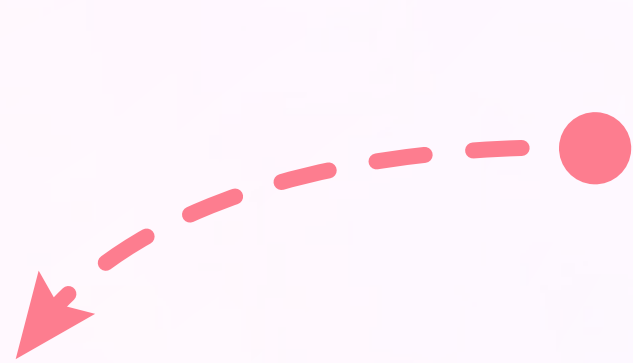
一键采纳经过验证的行业成功打法和投放方案，快速上手。

进阶用「小万护航」：

开启「小万护航」，小万将7x24小时智能监控账户，实时发现问题并自动调优，一键托管稳控ROI。

高阶自定义「投放SKILL」：

对于有成熟打法的商家，可以个性化打造专属于自己的投放Agent，让AI执行你独特的增长策略。



Step 2

渗透：全域声量引爆声量，从“单点爆破”到“全域种收”

Uni Desk全域场景营销高效用户渗透：

UD品牌包含阶梯、新客、增量等多反哺类型；UD效果新媒体红利加码，最高享13%返货。

超级直播&超级短视频促成交易高峰：

紧抓5-6月超级直播的投放激励政策，最高享2.4%的返点奖励。同时，利用超级短视频的千万流量反哺机制，低成本快速测试520主题的短视频内容，为店铺和直播间持续引流蓄水。



全域媒体
深度整合稀缺资源全域联投



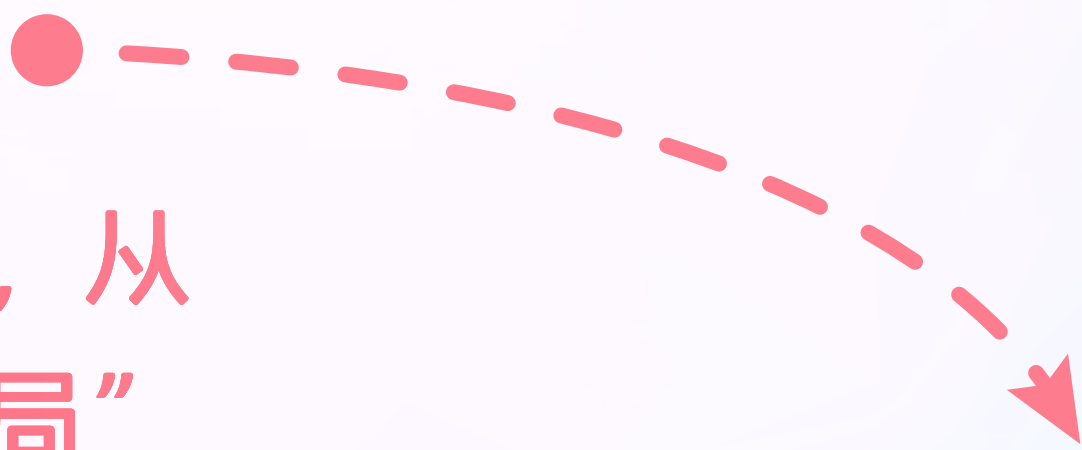
线下场景渗透
让每一块屏幕都成为生意入口

Step 3

决策：科学工具洞察战局，从“被动跟随”到“主动布局”

达摩盘全场景赋能商家决策：

「市场模块」直观透视市场热品、赛道机会与人群潜力；「AI管家」全新发布“专属经营伙伴”，实现千人千析的主动洞察与辅助决策。



阿里妈妈第一经营月刊

Alimama's Leading Business Monthly

《经营蓝宝书》是阿里妈妈官方原创经营月刊。

我们立足于广阔的淘系生态，
每月汇聚阿里妈妈与淘天集团全业务的一手数据与独家洞察，并融合外部前沿的市场趋势与行业智慧，
帮助数百万淘系商家及生态伙伴“看清趋势、用好工具、做好决策”。

我们致力于赋能每一位经营者在瞬息万变的市场竞争中，
总能找到清晰的航向与有效的增长路径，实现生意的长效增长。

它不仅是一本月刊，更是商家在复杂市场环境中值得信赖的经营伙伴。





让每一个复杂的经营问题都有答案