

### 案例 1：腰部主播助力知名服饰品牌换季上新

某腰部主播小李，专注时尚穿搭领域多年，在主流社交平台积累了近百万粉丝。一家大型知名服饰企业，在换季新品推出之际，没有选择头部主播，而是看中了小李在粉丝群中的时尚引领能力和高黏性。小李提前深入了解该品牌当季新品的设计理念、面料特色、穿搭场景等关键信息，在直播中，不仅全方位展示服饰上身效果，还分享个性化穿搭技巧，与粉丝实时互动，解答疑问。一场直播下来，观看人数超 50 万，新品销售额突破 200 万元，超出品牌方预期，为品牌成功打响换季新品推广第一枪，同时小李个人也凭借这场直播涨粉 10 余万，进一步巩固了他在时尚类腰部主播中的地位。

### 案例 2：腰部主播与家电巨头联动实现双赢

腰部主播小张，在家电领域以专业评测和实用选购建议著称，拥有约 80 万粉丝。国内一家家电巨头企业计划推广旗下新款智能家电系列，但考虑到头部主播的高坑位费及可能无法精准触达目标受众，转而与小张合作。小张为此次直播做足功课，深入研究产品性能参数、创新功能，还邀请工程师进直播间答疑。直播期间，通过现场演示、对比评测等方式，生动展现产品优势，激发粉丝购买欲。最终，这场直播吸引了超 60 万观众观看，产品预售订单量达到数千单，销售额达数百万元，品牌知名度与产品销量双丰收，小张也借此达成了品牌的长期合作意向，后续商业机会不断增多。