Portfolio

Zhongwei.Liu

01. 品牌识别视觉

02. 电商营销视觉

03. 内容营销视觉

04. 其他视觉创意

品牌识别视觉

2024.08

● 主创设计、设计师*1

品牌官方商城
视觉系统

面对新生儿增速放缓带来的市场压力，品牌需要从用户增长转向用户价值深挖。
中心部门以提升会员用户 ARPU 为核心目标，提出「会员之家」概念，
推动商城从传统货架模式（1.0）向会员服务型商城（2.0）升级。

围绕这一定位，我们对小程序商城进行全面视觉与体验改造，
建立统一的界面语言、交互规范及应用体系，强化会员身份感与长期用户关系。



「会员之家」

通过优化交互体验、商城功能、
品类货架等。建立会员商城心智，
提高用户粘性及转化。

会员心智

仪式感、心智透传
会员专属权益、服务
高端积分商城
.....

货品推荐

品类入口（人找货）
货架展示（货找人）
订阅心智（周期购）
.....

内容社区

话题互动
妈妈树洞
育儿场景购
.....

直播信息

直播福利
直播日历
直播订阅
.....

视觉交互体验

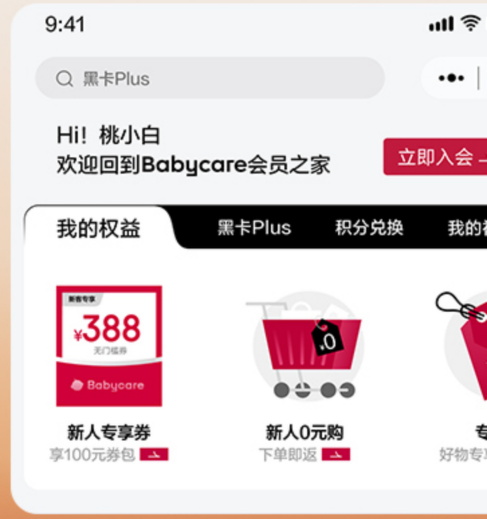
统一品牌调性

建立设计规范

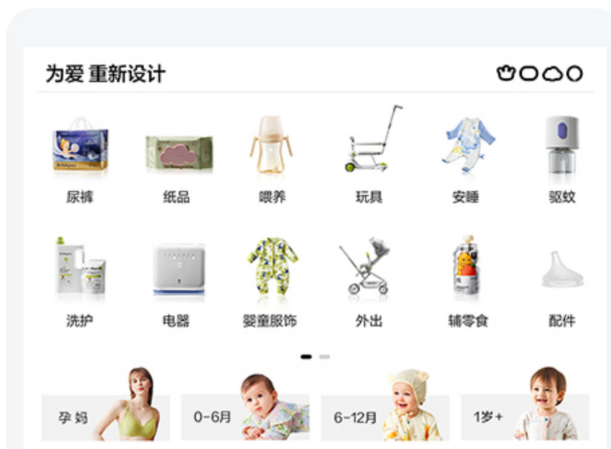

9:41
黑卡Plus
Hi！桃小白
欢迎回家~
每日签到
黑卡会员
会员成长攻略>
150/300 距离黑卡还需要消费1500元
可用积分>
10000
账户余额 20.00
优惠券 5
礼遇卡 7
尿裤卡 1
我的权益
黑卡Plus
积分兑换
我的社区
¥100
无门槛使用
黑卡专享券
黑卡专享券
享100元券包
专享价
好物专享优惠
黑卡晋升礼
50元无门槛券
完善宝宝信息，获得更精准推荐
去完善>
Babycare
皇室Pro系列
裸感LaLa裤
为爱 重新设计
尿裤
纸品
喂养
玩具
安睡
驱蚊


9:41
黑卡Plus
Hi！桃小白
欢迎回家~
每日签到
金卡会员
会员成长攻略>
150/300 距离黑卡还需要消费1500元
可用积分>
10000
账户余额 20.00
优惠券 5
礼遇卡 7
尿裤卡 1
我的权益
黑卡Plus
积分兑换
我的社区
¥50
无门槛使用
金卡专享券
金卡专享券
享50元券包
专享价
好物专享优惠
金卡晋升礼
50元无门槛券
完善宝宝信息，获得更精准推荐
去完善>

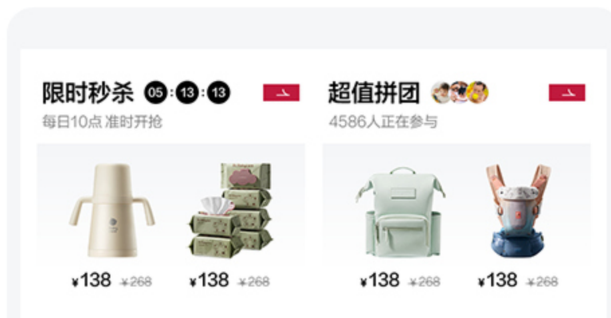

9:41
黑卡Plus
Hi！桃小白
欢迎回家~
每日签到
白卡会员
会员成长攻略>
150/300 距离黑卡还需要消费1500元
可用积分>
10000
账户余额 20.00
优惠券 5
礼遇卡 7
尿裤卡 1
我的权益
黑卡Plus
积分兑换
我的社区
¥20
无门槛使用
白卡专享券
白卡专享券
享50元券包
专享价
好物专享优惠
白卡晋升礼
50元无门槛券
完善宝宝信息，获得更精准推荐
去完善>


9:41
黑卡Plus
Hi！桃小白
欢迎回到Babycare会员之家
立即入会
我的权益
黑卡Plus
积分兑换
¥388
无门槛券
Babycare
新人专享券
享100元券包
新人0元购
下单即返

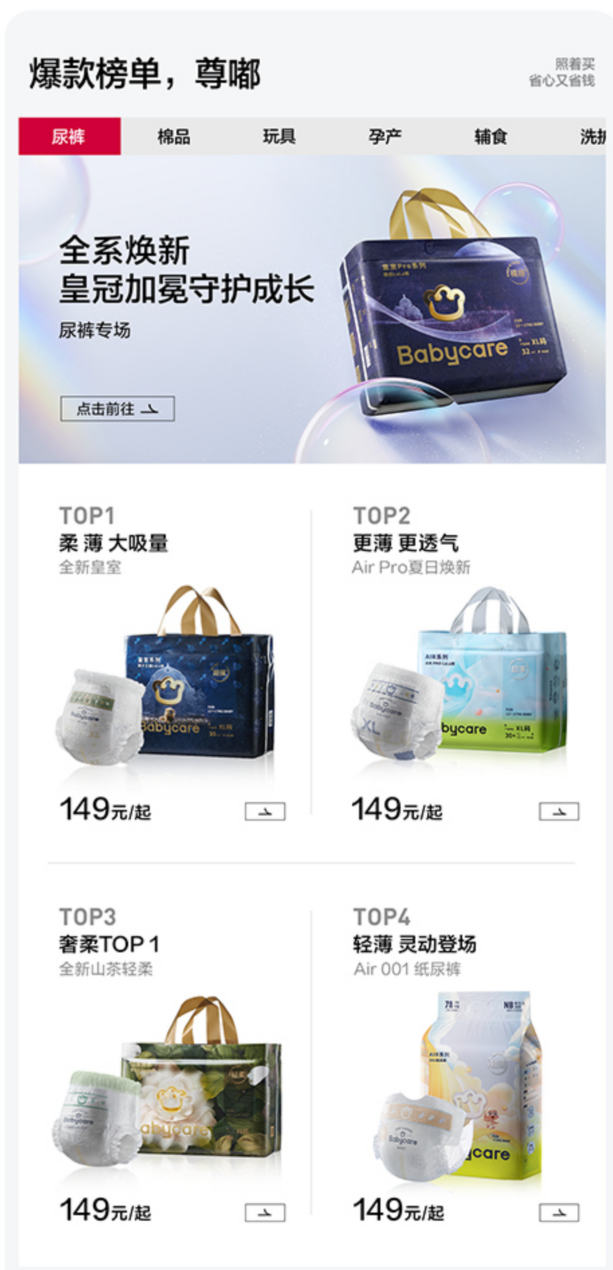

Babycare
皇室Pro系列
裸感LaLa裤
Babycare


为爱 重新设计
尿裤
纸品
喂养
玩具
安睡
驱蚊
洗护
电器
婴童服饰
外出
辅零食
配件
孕妈
0-6月
6-12月
1岁+


上新了，嗯~宣！
限时享
尝鲜好价
果汁
水杯
面霜
爬服
防晒衣
敏感肌放心用
一抹弹走小红脸
金沙面霜 晒后舒红热
2件
低至50.9起/件
有机植萃沙棘，天然保护力
敏感肌放心用，一抹弹走小红脸


限时秒杀 05:13:13
每日10点 准时开抢
超值拼团
4586人正在参与
¥138 ¥268
¥138 ¥268
¥138 ¥268
¥138 ¥268


听“券”，订阅一下
省钱省脑
真方便
一键定制 一盒省心
哇塞！给娃的零食都出定制款了
点击定制
周期购
尿裤纸品
至高立省千元
订阅
买手日
黑卡专属
每周二专属特价
Tuesday
周二

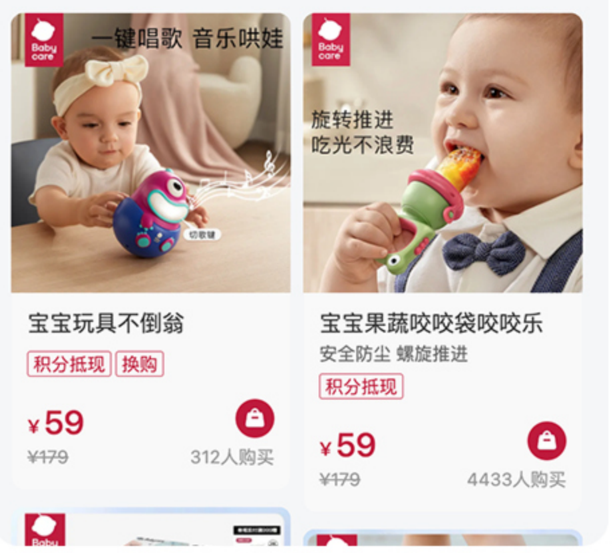

爆款榜单，尊嘟
照着买
省心又省钱
尿裤
棉品
玩具
孕产
辅食
全系焕新
皇冠加冕守护成长
尿裤专场
点击前往
TOP1
柔 薄 大吸量
全新皇室
149元/起
TOP2
更薄 更透气
Air Pro夏日焕新
149元/起
TOP3
奢柔TOP 1
全新山茶轻柔
149元/起
TOP4
轻薄 灵动登场
Air 001 纸尿裤
149元/起


人人都是，育儿小专家
妈妈们
的育儿tips
HOT
#外出时宝宝吃什么#
口感好的同时还特别健康，精简得成分...
2小时前
晒照有礼
0元试用
育儿轻松
去逛一逛


品牌故事
了解更多
品牌发展史
为爱 重新設計
了解更多
Babycare是设计师创立的母婴品牌。
秉持「为爱重新设计」的品牌理念，不断发现并改变行业中存在的不。
Adhering to the brand concept of I redesign for love, The constant discovery of Wells changes the existence of the industry Reasonable.
以父母之心重新设计每一个产品，定义Z世代人群新的孕婴生活方式
Redesign every product with a parent in mind, Defining a new way of life for Generation Z.


主播教你买
进直播间
get超值好礼
正在直播
5月2日 周三
精彩预告
5298观看
纸尿裤纸品专场
看直播！抢万元红包雨
夏季水杯专场
点击预约


专属服务，专为VIP妈妈们
会员的
专属服务体验
配件专区
可持续的育儿生活
留言板
投诉 / 售后 / 建议...
产品说明
视频讲解


猜你喜欢
一键唱歌 音乐哄娃
旋转推进
吃光不浪费
宝宝玩具不倒翁
积分抵现
换购
¥59
¥179
312人购买
宝宝果蔬咬咬袋咬咬乐
安全防尘 螺旋推进
积分抵现
¥59
¥179
4433人购买

VISUAL GUIDELINE

Babycare wechat mall

资源位配置视觉规范（私域小程序商城）

MODULE SPECIFICATION
会员头部信息ICON



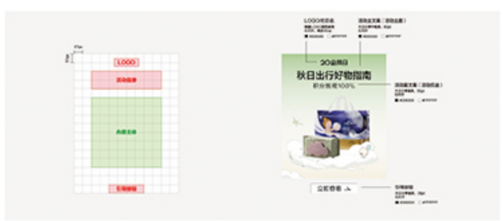
MODULE SPECIFICATION
产品分类ICON



MODULE SPECIFICATION
首页横幅广告



MODULE SPECIFICATION
首页弹窗



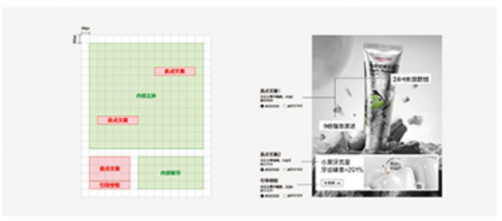
MODULE SPECIFICATION
社区话题海报



MODULE SPECIFICATION
腰封广告（首页积分商城/我的）



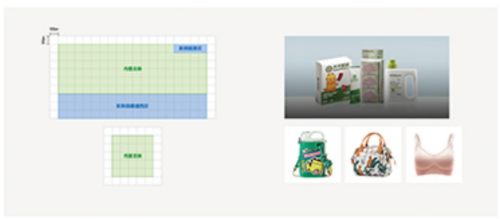
MODULE SPECIFICATION
首页单品海报



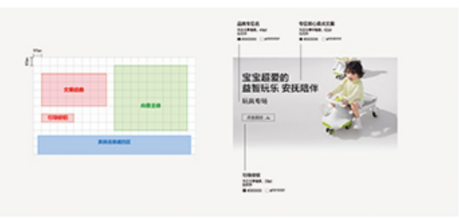
MODULE SPECIFICATION
私域专属服务模块



MODULE SPECIFICATION
直播模块



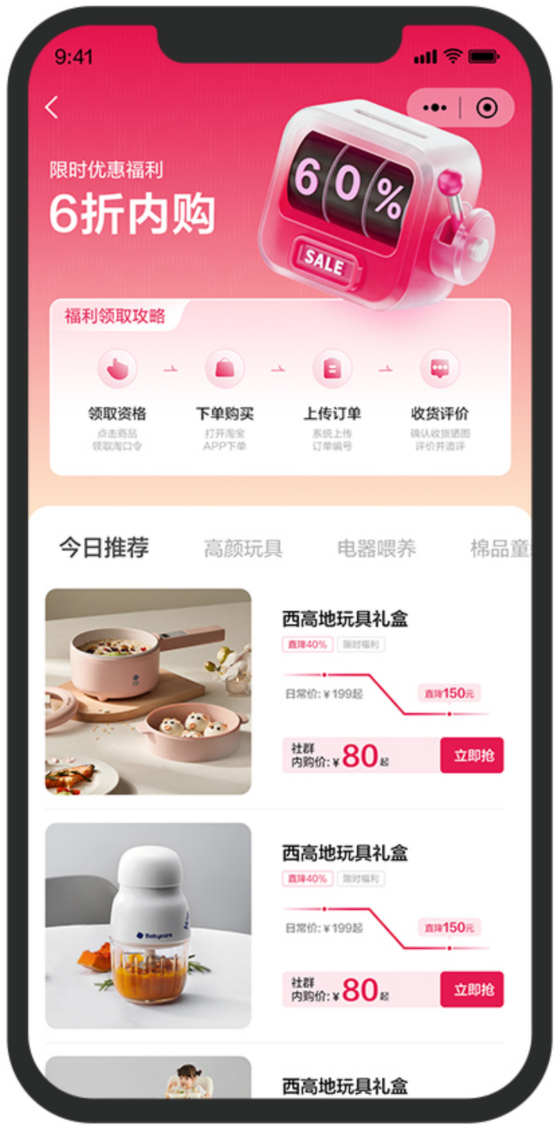
MODULE SPECIFICATION
首页品类菜单海报（自营品/三方品）



MODULE SPECIFICATION
自定义外区模块-1
（单图段分类/大促活动权益/订阅/品牌介绍）

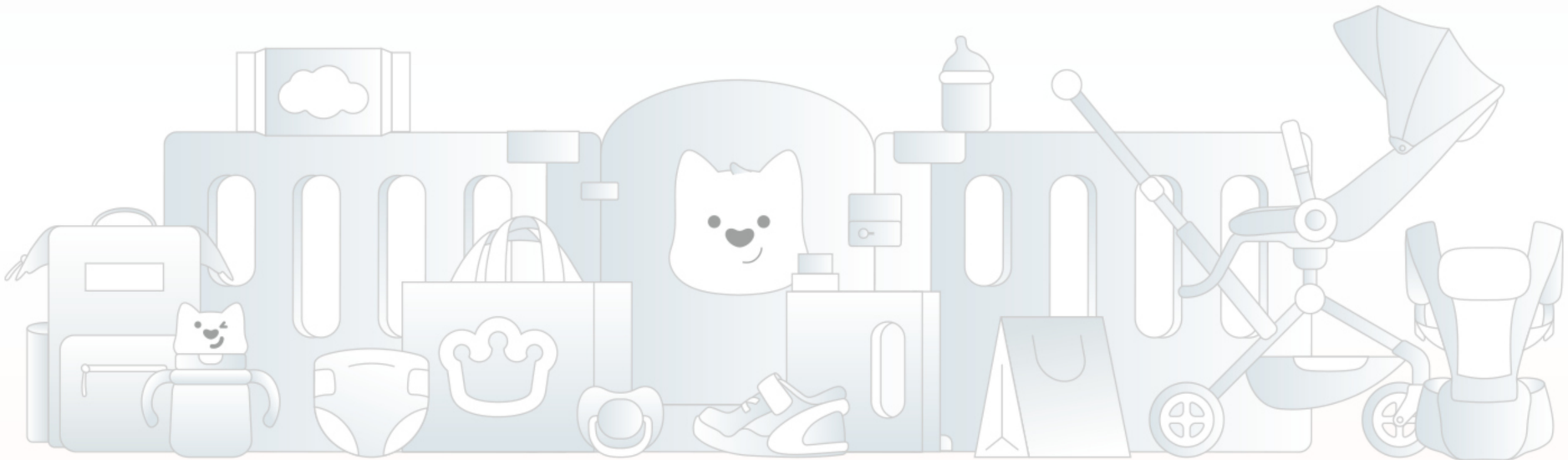


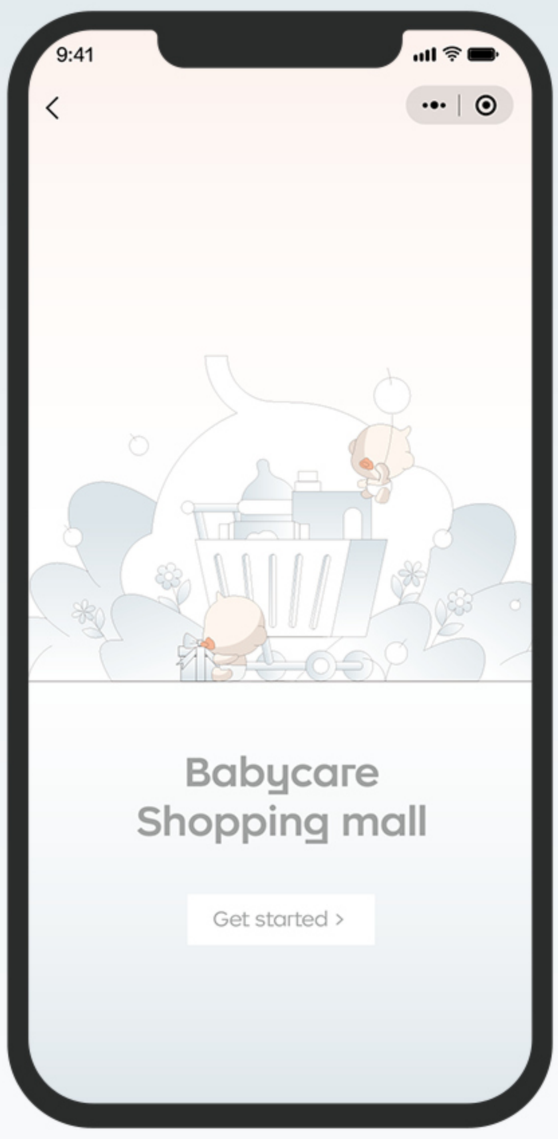

9:41
会员试用
先试后买 更放心
宠粉试用
试用规则
黑卡Plus专享
特权尽享 无忧尝鲜
山茶尿裤3片
花脉仿生芯 更快吸收
试用价: 6.9
山茶湿巾3包
加大加厚 1张抵3张
试用价: 9.9
山茶棉柔巾50抽
高保湿因子 双重呵护
试用价: 9.8
柔
软糯亲肤
润
不干不燥
护
更高标准
孕妈专区
0-1岁
1-3岁
3岁+
皇室Pro纸尿裤3片
裸感腰围
软出新高度
试用价: 5.9
Babycare

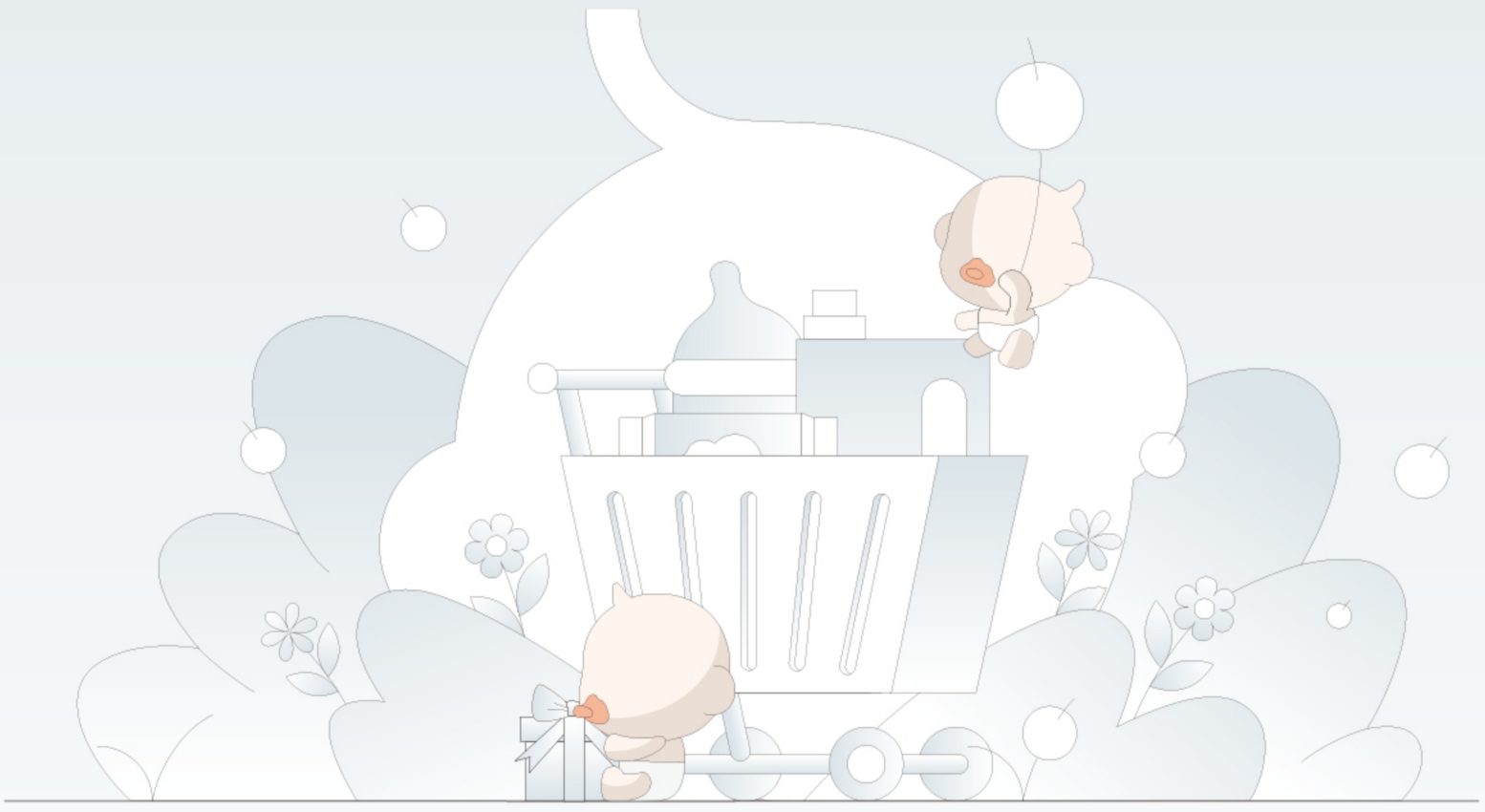

9:41
限时优惠福利
6折内购
60%
SALE
福利领取攻略
领取资格
点击商品
领取淘口令
下单购买
打开淘宝
APP下单
上传订单
系统上传
订单编号
收货评价
确认收货晒图
评价并追评
今日推荐
高颜玩具
电器喂养
棉品童
西高地玩具礼盒
直降40%
限时福利
日常价: ¥199起
直降150元
社群
内购价: ¥80起
立即抢
西高地玩具礼盒
直降40%
限时福利
日常价: ¥199起
直降150元
社群
内购价: ¥80起
立即抢
西高地玩具礼盒

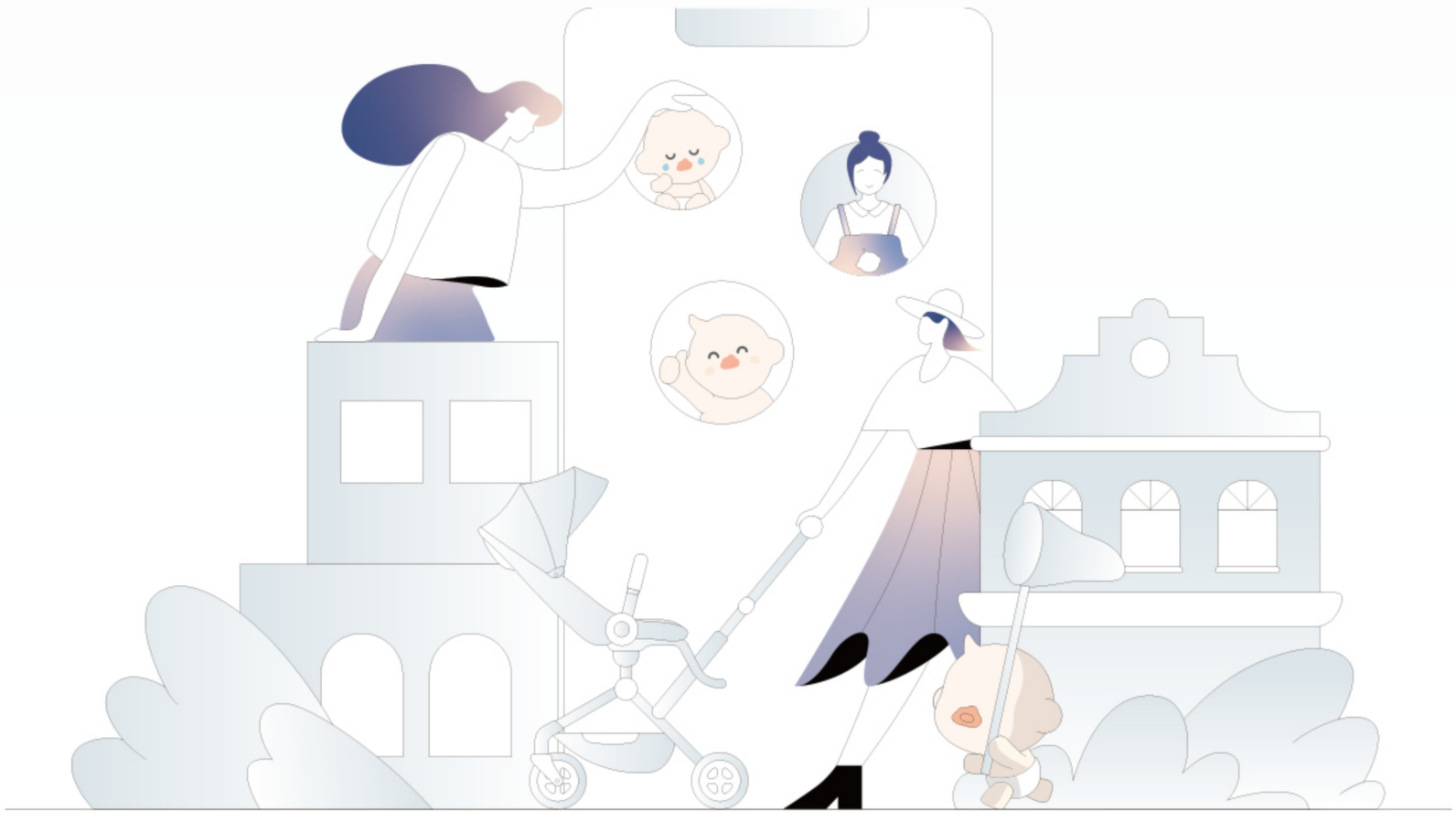

9:41
老粉
共创中心
创作分享
产品共创
体验共创
问卷调研活动名称
有机会领取20-10优惠券
截止时间: 2025.12.19 00:00:00
去填写
问卷调研活动名称
有机会领取20-10优惠券
截止时间: 2025.12.19 00:00:00
去填写
问卷调研活动名称
有机会领取20-10优惠券
截止时间: 2025.12.19 00:00:00
去填写
问卷调研活动名称
有机会领取20-10优惠券
截止时间: 2025.12.19 00:00:00
去填写

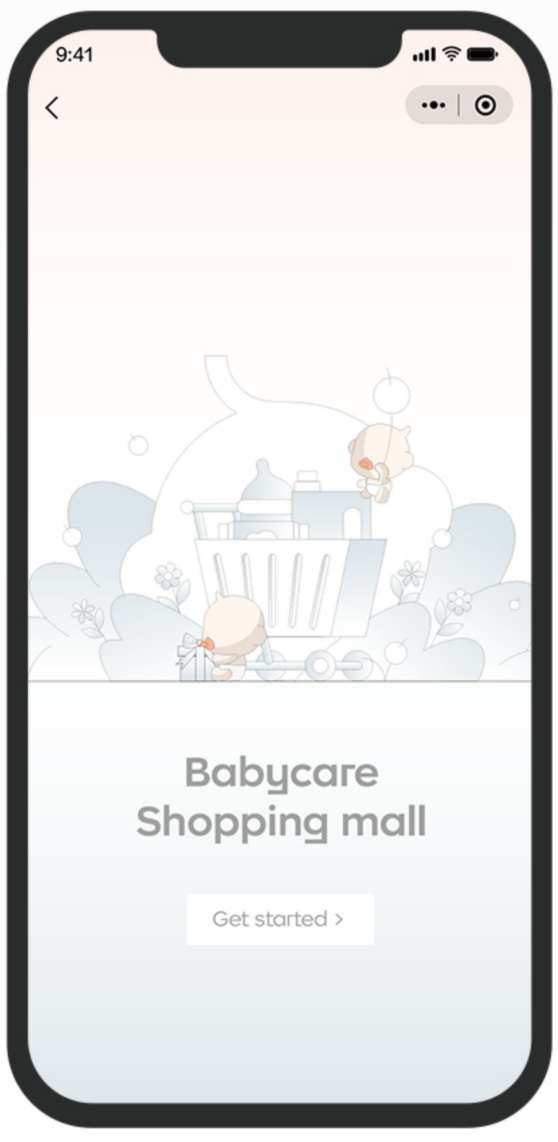
Brand Illustration

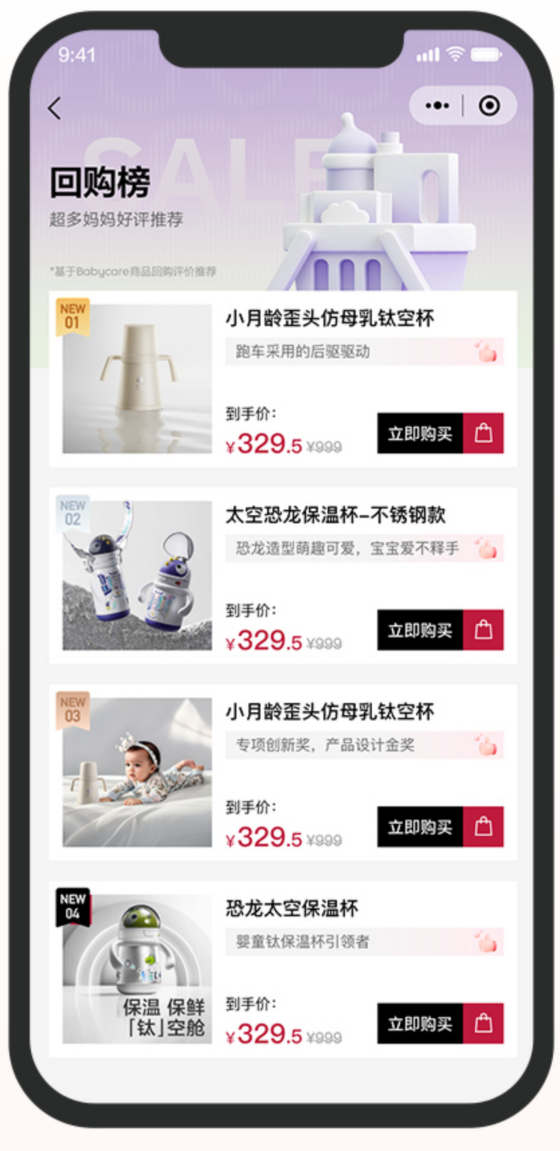



9:41
Babycare
Shopping mall
Get started ›






9:41
Babycare
Shopping mall
Get started ›


9:41
回购榜
超多妈妈好评推荐
小月龄歪头仿母乳钛空杯
跑车采用的后驱驱动
到手价:
¥329.5 ¥999
立即购买
太空恐龙保温杯-不锈钢款
恐龙造型萌趣可爱，宝宝爱不释手
到手价:
¥329.5 ¥999
立即购买
小月龄歪头仿母乳钛空杯
专项创新奖，产品设计金奖
到手价:
¥329.5 ¥999
立即购买
恐龙太空保温杯
草重钛保温杯引领者
到手价:
¥329.5 ¥999
立即购买



2023.03

● 主创设计、设计师*1

新品体验官
视觉系统

面对全品类新品持续上新的市场环境，品牌无法为每款新品匹配专项推广资源，
因此需要建立一套可复制、可延展的新品传播机制。

「新品体验官」栏目通过统一的视觉语言和内容规范，形成品牌级视觉资产，
强化用户认知，同时支持线上线下多场景应用，提升新品曝光效率与传播影响力。



idea

“New”代表新的开始与无限可能，是新品体验官栏目的核心视觉符号。
我们将“New”与品牌Logo进行融合设计，以手写笔触为视觉载体，
通过自由流动的线条与形态变化，传递亲切、温暖、个性化的品牌感受，
让新品体验从视觉触达开始，建立更具温度的用户连接。

"New" symbolizes a new beginning and endless
possibilities, and is the core visual symbol of the
New Product Experience Officer column.
We integrated "New" with the brand logo for a design
that uses a handwritten touch as the
visual medium.Through flowing lines and morphing forms,

we convey a friendly, warm, and personalized brand
experience,so that the new product experience
begins with visual contact and establishes a more
intimate user connection.



品牌LOGO

+ new +

新品



手写体（仪式感）



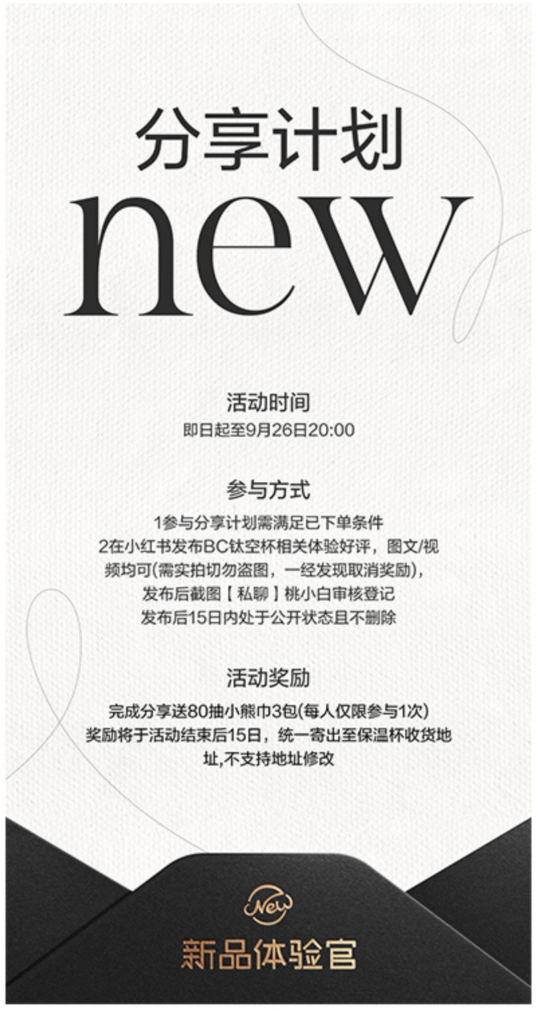
新品体验官


babyc
5.0
2240万粉丝
已关注
天猫官方认证的babycare旗舰店
童用品品牌榜 TOP3
11年老店
3万人评价使用体验
Babycare
新品体验官限时招募
婴童专研
负离子柔风
新品体验官


Luxury Soft Tissue
云感奢柔巾
BABYCARE, WE CARE
蚕丝蛋白
柔软
保湿乳霜
190mmx228mm
新品体验官


New
新品体验官
NEW


Yourself
透气30%　轻薄50%　柔软45%
新品体验官


分享计划
new
活动时间
即日起至9月26日20:00
参与方式
1参与分享计划需满足已下单条件
2在小红书发布BC钛空杯相关体验好评，图文/视频均可(需实拍切勿盗图，一经发现取消奖励)，
发布后截图【私聊】桃小白审核登记
发布后15日内处于公开状态且不删除
活动奖励
完成分享送80抽小熊巾3包(每人仅限参与1次)
奖励将于活动结束后15日，统一寄出至保温杯收货地址,不支持地址修改
New
新品体验官

新品体验官

万千新品　抢先体验



SEVEN　DAY PROPOSAL

New

FLASH MOB　TOUR

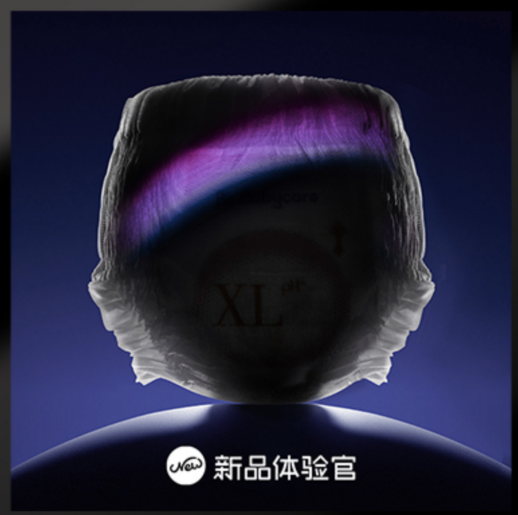




New

Yourself

透气30%　轻薄50%　柔软45%



SEVEN　DAY PROPOSAL

NEW

FLASH MOB　TOUR


新品体验官LOGO基础规范1.0
BRAND
GUIDELINE
Corporate Identity
2024

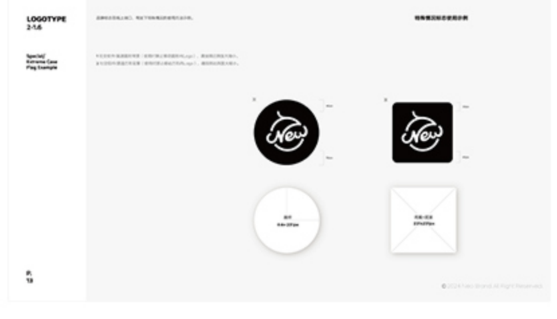

INDEX
Corporate Identity
1.0 THE BRAND
2.0 BASIC ELEMENTS


LOGOTYPE
2-1.1
Standard Brand Logo

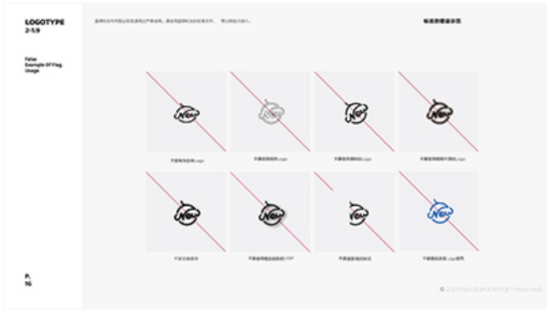

LOGOTYPE
2-1.2


LOGOTYPE
2-1.3
Brand Logo Safety Distance

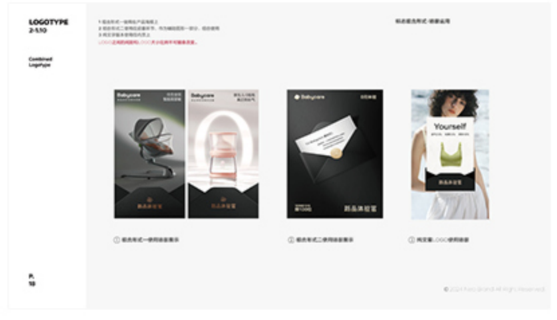

LOGOTYPE
2-1.4
Brand Monochrome Logo

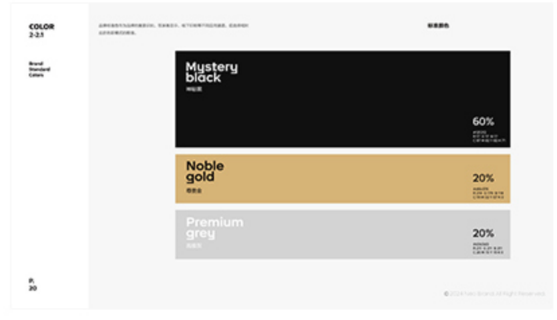

LOGOTYPE
2-1.6
Special Kerning Case Flag Example


LOGOTYPE
2-1.7
Typographic Logotype
新品体验官
新品体验官


LOGOTYPE
2-1.9
False Example Of Flag Usage


LOGOTYPE
2-1.10
Combined Logotype
新品体验官
新品体验官

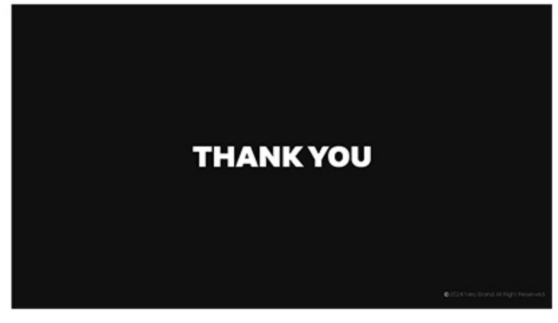

LOGOTYPE
2-1.10
Combined Logotype
Yourself


COLOR
2-2.1
Brand Standard Colors
Mystery black
60%
Noble gold
20%
Premium grey
20%


COLOR
2-2.3
Brand Standard Colors


TYPOGRAPHY
2-3.1
Brand Standard Type
Yy
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890!@#$%^&*()


TYPOGRAPHY
2-3.3
Brand Standard Type
标准中文字体
标准中文字体
标准中文字体
标准中文字体
标准中文字体


THANK YOU

2025.07

● 项目PM、设计师*2

黑卡Plus
视觉系统

黑卡Plus是 Babycare 推出的付费会员体系，通过专属权益与精细化服务，
增强用户在整个育儿周期内的品牌连接与长期粘性。

基于会员价值体系的构建，我们围绕黑卡PLUS展开系统化视觉塑造，
打造统一、具有识别度的品牌体验。



项目背景

Project
Background

黑卡Plus经过一年的试运营，商业模式已获得市场验证，并展现出良好的用户价值与增长潜力。
后续项目将持续扩大付费会员规模，提升用户转化与长期价值。

虽然会员体系已初步建立，但在服务体验、功能交互、视觉呈现等方面仍存在进一步优化空间。
因此，品牌将黑卡Plus纳入年度重点升级项目，通过体验升级与产品优化，
打造更具吸引力的会员生态，助力品牌沉淀更多高价值用户。



现状分析

Project
Analysis

项目启动前，我们从业务目标、用户行为及数据表现三个维度进行深入分析。数据显示，会员频道长页面存在较明显的用户流失，导致开卡转化效率受限。基于这一问题，我们明确了三大优化方向：提升频道开卡率、优化用户开卡路径、重构会员权益信息架构，以降低用户决策成本，提升整体会员体验与转化效果。

基于以上业务诉求及目标，我们对现有物料进行分析，得出以下结论：



1. 开卡频道页采用商详逻辑，未能及时传播有效信息

2. 信息优先层级、信息表达、视觉创意不够有吸引力

3. 所有权益需要二次跳转，跳失率高

4. 身份页面的牵引设计感不足，开卡转化动力不足

5. 仪式感、体验感不足，感受不到顶配尊贵感

……

行业调研

Industry
Research

基于自身问题拆解，我们开展了行业标杆调研，围绕山姆、盒马、88VIP等头部会员产品进行深入分析。
通过研究其会员体系搭建、权益组织方式及用户体验策略，提炼优秀实践经验，为黑卡Plus的产品升级
与体验优化提供策略依据。









清晰的权益表达

合理的结构布局

塑造仪式感

设计策略

Design
Strategy

01.基于现状问题与行业调研的分析,我们初步明确了体验优化方向。为了进一步挖掘用户需求与设计机会点,
我们对黑卡Plus用户生命周期进行深度拆解,从用户认知、转化、使用、留存等关键阶段分析用户行为与体验痛点,
探索设计能够介入并提升会员价值的核心触点。

黑卡Plus生命周期

潜在用户	黑卡Plus用户	临期黑卡Plus	流失用户
流量引入	仪式感塑造	会员数据沉淀	流失预警机制
场景覆盖与触发	权益状态提示	价值显性传递	权益满意度调研
权益设计	便捷使用场景	续费场景触达	流失原因分析
降低开卡阻力	权益价值感知	续费路径提效	情感化召回
付费获得感	会员口碑裂变		

02. 根据整体策略，我们针对不同触点制定差异化设计方向：
固定场景强化高级感与会员尊享体验，传播场景突出创意与吸引力，提升用户触达与转化效率。



弱内容、强调性

营造稀缺感、高级感、仪式感，
减少内容创意

强内容、弱调性

突出权益、视觉创意、内容表达，
适当弱化调性

黑卡Plus
给用户带来什么？

专属价格
权益保障

专属开卡
礼盒任选

1V1黑金
育婴师

1V4专属
团队服务

专属同城
遛娃活动

.....

这些优势如何串联起来
并且视觉可视化？

加入黑卡Plus会员
高效育儿做轻松爸妈

成为父母，是一场充满惊喜与挑战的旅程。
那些无数个“怎么办”的瞬间，
需要的不只是经验，更需要一个懂你的伙伴。

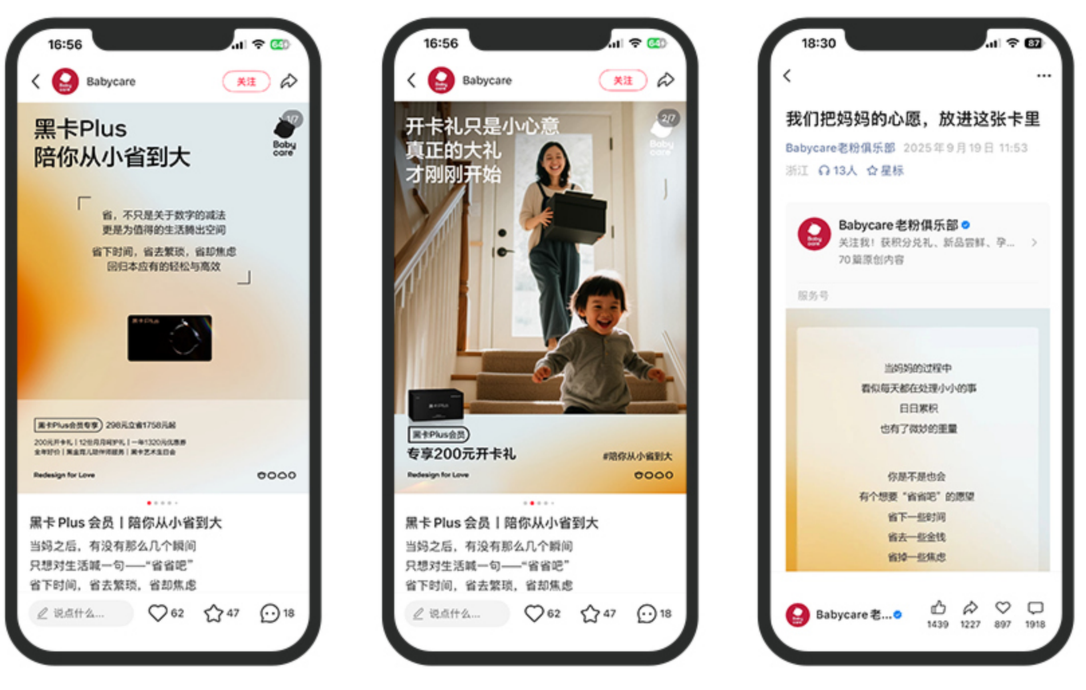
因此，我们打造了【黑卡Plus会员俱乐部】。
它不只是一份权益集合，更是一份陪伴与安心。

我们相信，高效育儿不是为了更快，
而是为了把节省的时间，留给更多亲子陪伴；
把减少的焦虑，换成更多轻松与快乐。



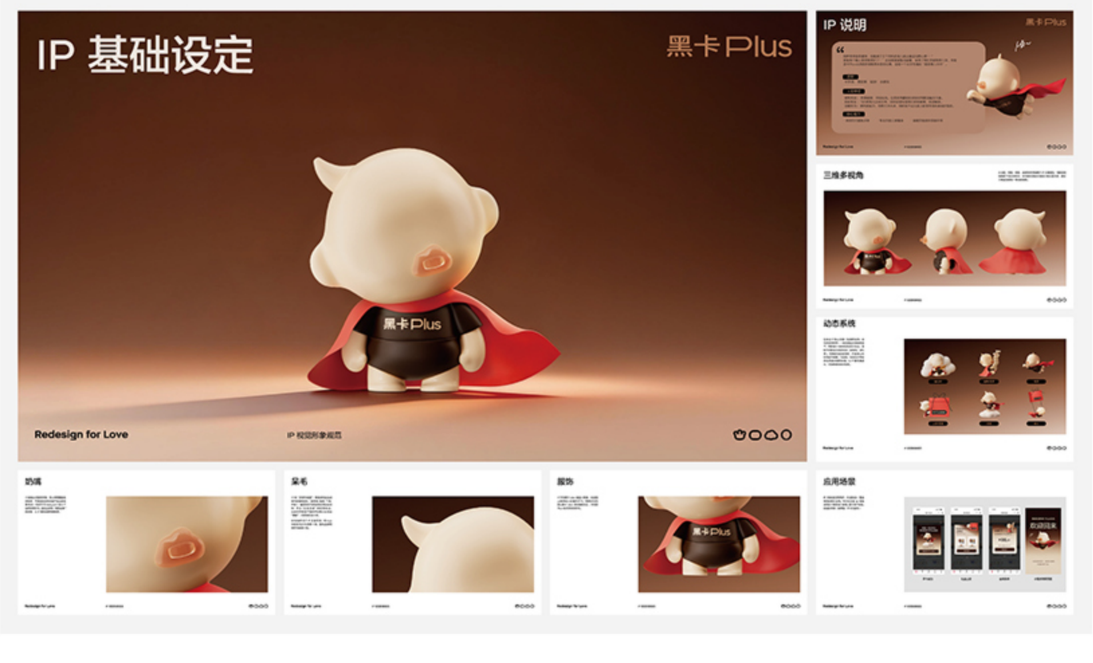
营销内容赋能

传播端聚焦“省时间、省金钱、省焦虑”三大价值，
通过解决父母购物决策、
育儿咨询和日常陪伴中的痛点，
让育儿变得更轻松、更从容。



品牌视觉IP赋能

“超人”象征高效与全能，
我们将品牌IP打造为“小超人”，
以高效育儿为核心理念，
帮助父母解决育儿过程中的各种难题，
成为陪伴家庭成长的可靠伙伴。




开通黑卡Plus
加入黑卡Plus会员
高效育儿做轻松爸妈
开通平均立省￥1758元
黑卡Plus卓越会员
￥298/年 >
开通平均立省￥1758元
黑卡Plus会员
￥99/年 >
— 开卡即得 4+N特权 —
到手价值 ¥200
正装礼盒开卡即送
4大系列礼包 随心选
山茶花包裤礼盒
含无敌券 24张
1320元现金券
无敌券可叠加所有优惠
同意《黑卡PLUS会员服务协议》、《黑卡PLUS会员规则》
¥289/年 开启顶配守护


好礼月月领
购物不怕选错买错 先试后买超省心
共12套 总价值 238元
山茶新生柔套装
¥48.8
0元领
PP擦护套装
¥48.8
0元领
黑卡Plus专属服务
育儿不用到处问询 专属育儿陪伴师答疑解惑
黑金育儿陪伴师
去解答
4对1专属育儿服务
去解答
• 黑金育儿陪伴师 怎么买最省钱?
• 用户体验官 如何获得新品试用特权?
• 售后服务专家 奶嘴坏了怎么办?
• 产品设计师 这个水杯的设计灵感是?
专属同城活动
溜娃不用再做功课 社群搭子同城相约


14:37
黑卡 PLUS
恭喜！您已成为
尊贵的黑卡Plus卓越会员
您专属的 8 大权益已到账
尽情享受高效育儿生活
查看黑卡Plus权益
参与活动立省200
了解详情
¥298/年
开启顶配守护


14:37
黑卡 PLUS
权益即将失效
3月呵护礼包
立即领取
我要放弃
黑卡PLUS省钱大pk
参与活动立省200
了解详情


开卡礼盒4选1
开通黑卡Plus即可领取
日常到手价值 200元/件
月月营养礼盒
山茶轻柔尿裤mini装2包或拉拉裤正装1包,
尺码任选 山茶花感湿巾10抽10包
< 左右滑动看更多 >
1320元现金抵用券
比价不用东奔西跑 全年一价到底
全年立省1320元
¥30 × 12张 = ¥360
无门槛券 每月一张 无门槛券
¥80 × 12张 = ¥960
满499使用 每月一张 大额券
*月月可领110元券，全部自营商品可用，可与其他优惠叠加使用


14:37
黑卡 PLUS
1320元现金抵用券 享折上折
了解更多
¥30 × 12张 = ¥360
无门槛券 每月1张 无门槛券
¥80 × 12张 = ¥960
满499使用 每月1张 大额券
9月权益已到账！
已自动到账
3月呵护礼
¥110
现金券
110元券
立即领取
稍后再领


14:37
黑卡 PLUS
月月呵护礼
上新啦！
新增两款呵护礼包
01
月月营养礼包
查看权益
黑卡PLUS省钱大pk
参与活动立省200
了解详情


14:37
黑卡 PLUS
太棒了!
本次购物黑卡Plus帮您省
¥88.01
累计已节省￥165.69
我知道了
4.山茶新生柔套装
5.小N日夜守护套装
黑卡PLUS省钱大pk
10w+人的开卡理由 >
同意《黑卡PLUS会员服务协议》、《黑卡PLUS会员规则》
参与活动立省200
了解详情
¥298/年
开启顶配守护

BER SYS
DELINE

黑卡Plus

员视觉规范改版 V1

目录

A.基础识别系统
01.Logo及应用规范
02.联合logo及应用规范
04.标准字体
03.色彩及色彩应用规范
05.核心元素规范（图标、卡面、积分）

A.基础应用规范
01.超级符号及应用
02.版式应用规范
03.影像应用规范

01
Logo 及应用规范

黑卡Plus

黑卡Plus

BABY REVERSIBLE STROLLER

SKATEBOARD

EXAMPLE OF A LOGO ON A SOLID COLOR BACKGROUND

EXAMPLE OF A LOGO ON A SOLID COLOR BACKGROUND

SUB-BRAND COMBINED LOGOTYPE

03
色彩规范

BRAND LOGO GRAPHICAL APPLICATION

加入黑卡Plus会员
高效育儿 做轻松爸妈

BRAND LOGO GRAPHICAL APPLICATION

加入黑卡Plus会员
高效育儿 做轻松爸妈

BRAND LOGO GRAPHICAL APPLICATION

Dark Black

04
核心元素规范

BLACK Card Plus EXCLUSIVE BENEFITS

黑卡特权

BLACK Card Plus EXCLUSIVE BENEFITS

¥30 无门槛券
¥80 满499可用
¥1320 大额现金券
¥960 大额券
¥360 无门槛券
¥30
¥80
¥80 满300可用

05
超级符号及应用

BRAND LOGO GRAPHICAL APPLICATION

黑卡Plus

BRAND LOGO GRAPHICAL APPLICATION

BLACK CARD PLUS

黑卡Plus

高效育儿 做轻松爸妈

BRAND LOGO GRAPHICAL APPLICATION

加入BabyCore黑卡Plus会员
高效育儿做轻松爸妈

06
影像风格

黑卡Plus

加入黑卡Plus会员
高效育儿 做轻松爸妈

我们知道，成为父母，
是一场充满惊喜的旅程，
也伴随着无数个“怎么办”的瞬间。
从手忙脚乱到从容应对，
需要迈不易的努力，
需要一个懂你的伙伴。

我们相信，高效的育儿，
不是为了多快，而是为了拥有更多，
让孩下的时间，
变成饮边茶间的一个童话；
让忧解的焦虑，
化作周末草地上的一次追逐嬉笑。

全新的育儿方式

人物影像风格/生活方式

松弛 惬意 品质感 愉悦

静物影像风格

松弛的 黑金渐变 空间感 流光质感

电商营销视觉

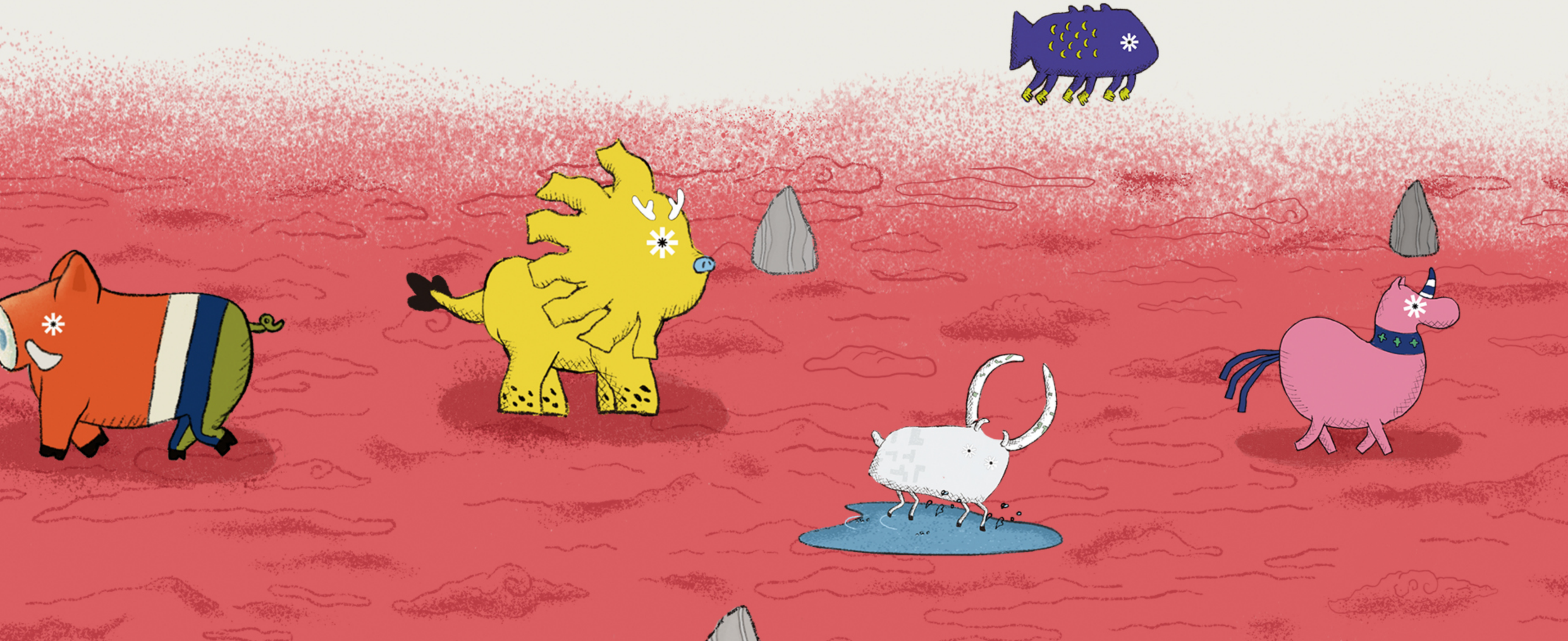
idea

我们选取《山海经》中6种具有美好寓意的神兽—麒麟、青鸾、当康、
冉遗鱼、夫诸、朏疏，我们以更贴近宝宝审美的视觉风格，
将中国传统文化图腾融入产品设计。6只山海经神兽承载不同寓意，
既丰富了产品的文化内涵，也帮助品牌快速建立独特的视觉识别体系。

We selected six auspicious mythical beasts from "Shan Hai Jing" - Qilin, Qingluan, Dangkang, Ranxiyuyu, Fu Zhu, and Xie Shu. Using a visual style that is more in line with the aesthetic preferences of babies, we integrated traditional Chinese cultural totems into the product design.

Each of the six beasts from "Shan Hai Jing" carries a different meaning, which not only enriches the cultural connotation of the product but also helps the brand quickly establish a unique visual identity system.





Mood Board

视觉主要采用新孟菲斯的设计语言，通过高饱和色彩和山海经神兽的趣味插画建立年轻化氛围，同时结合瑞士平面设计的网格排版逻辑，让信息传达更清晰，提升的视觉冲击力。

The visual design mainly adopts the design language of New Memphis. enhancing the visual impact.







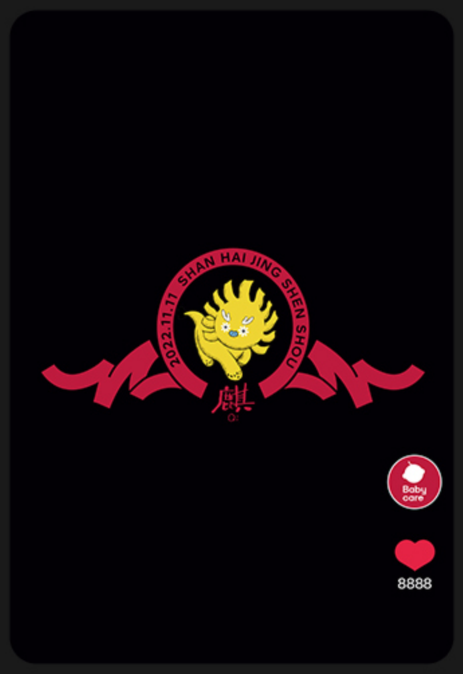


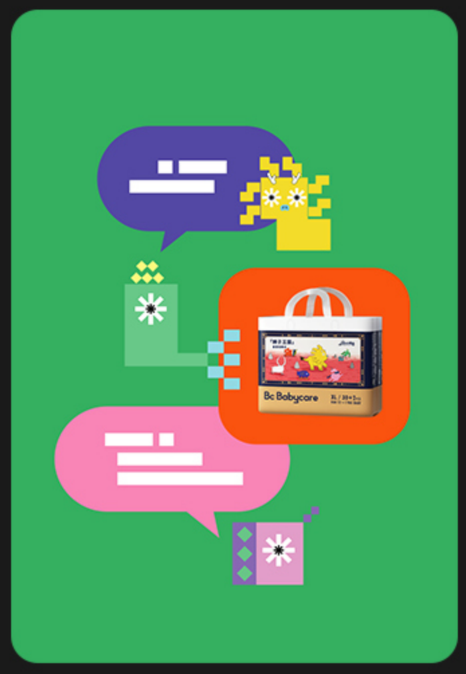

Baby care
入会满900
立减230
11.10.20点-11.24点


入会满900元
立减230


入会满900
立减230
Bc Babycare
超柔
热卖
TOP1
Baby care


redesign for love redesfor love
入会满900元
立减230
Bc Babycare
redesign for love redesfor lov


2022.11.11 SHAN HAI JING SHEN SHOU
Baby care
8888


Bc Babycare


Bc Babycare


200减100
Bc Babycare
好评1


抢！限时直降
低至9.9*
11/10
20:00
/
11/11
24:00
*限新品专区分产品
优惠叠加后低至9.9
Bc Babycare
Baby Wipes
婴幼儿湿巾 手口
80pcs
1全球热爱季
新品专场


双11来啦


山海經神兽
SHAN HAI JING


redesign for love redesfor
天猫双11 | Babycare
入会满900元
立减230
活动时间：11.10 20点-11.11 24
Bc Babycare
redesign for love redesfor

idea

以“新育儿生活美学”为核心理念，我们从高颜值育儿场景出发，探索Babycare独特的美学表达。围绕产品外观、平面插图与色彩体系三大视觉元素进行创意延展，构建兼具品质感与情感温度的品牌视觉语言。

With "New Parenting Life Aesthetics" as the core concept, we start from high-level parenting scenarios and explore Babycare's unique aesthetic expression.

We extend creative ideas around three visual elements: product appearance, graphic illustrations, and color system, to build a brand visual language that combines quality and emotional warmth.



Babycare

新育儿生活美学

抢！前2小时第二件5折

活动时间 8.9日 0点-9.11日 24点 >










Babycare


BABYCARE
BABYCARE
BABYCARE
BABYCARE




聚划算
划算节
Babycare
新育儿生活美学
抢！前2小时第二件5折
活动时间
8.9日 0点-9.11日 24点 >


BABYCARE








BABYCARE




BABYCARE



idea

我们尝试融合现实与虚拟、线下与线上场景，通过动态化视觉呈现消费者的购物环境与使用体验，打造更具沉浸感的购物场景。借助动态效果增强产品吸引力，激发用户购买兴趣与信心，同时提升品牌与产品的关注度。

We attempt to integrate reality with virtuality, offline with online scenarios, and present dynamic visual content to recreate the shopping environment and user experience for consumers,

thereby creating a more immersive shopping experience. With the help of
Dynamic effects enhance the appeal of the product, stimulate users' purchasing interest and confidence, and at the same time increase the attention of the brand and the product.

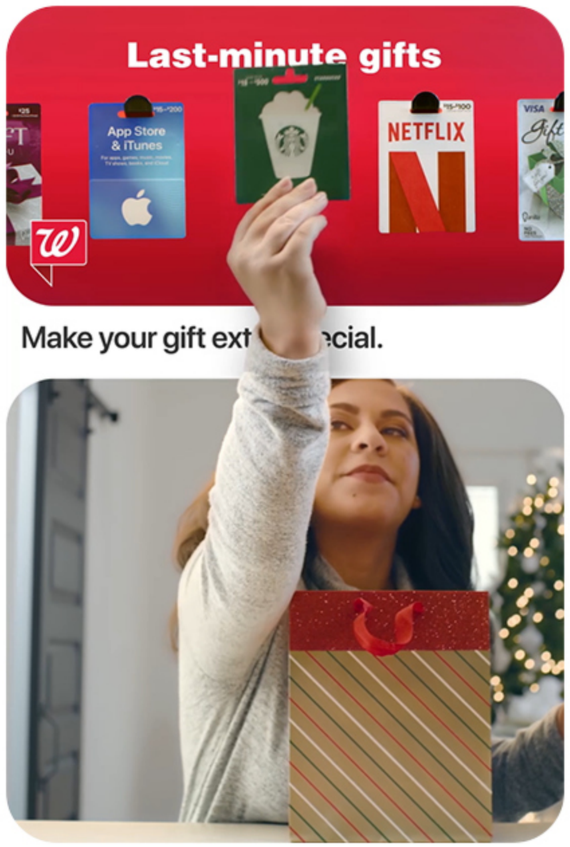


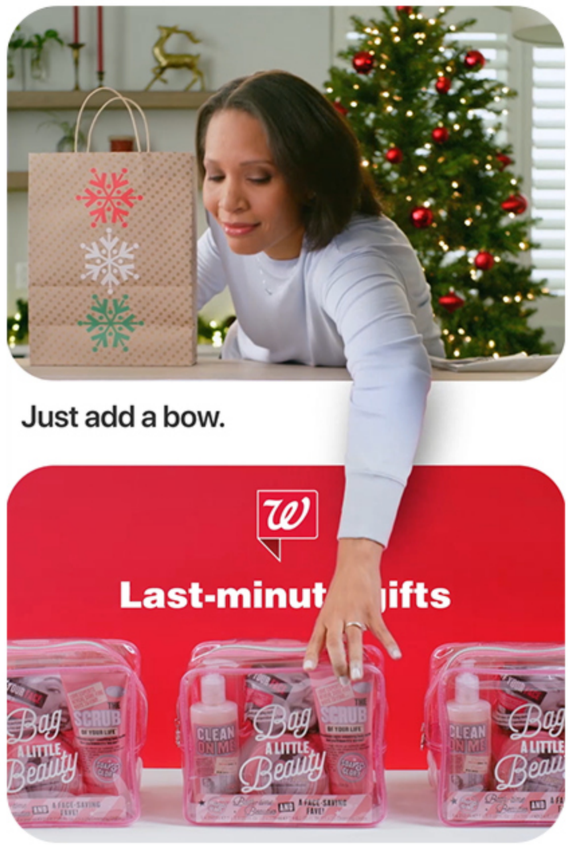
Babycare

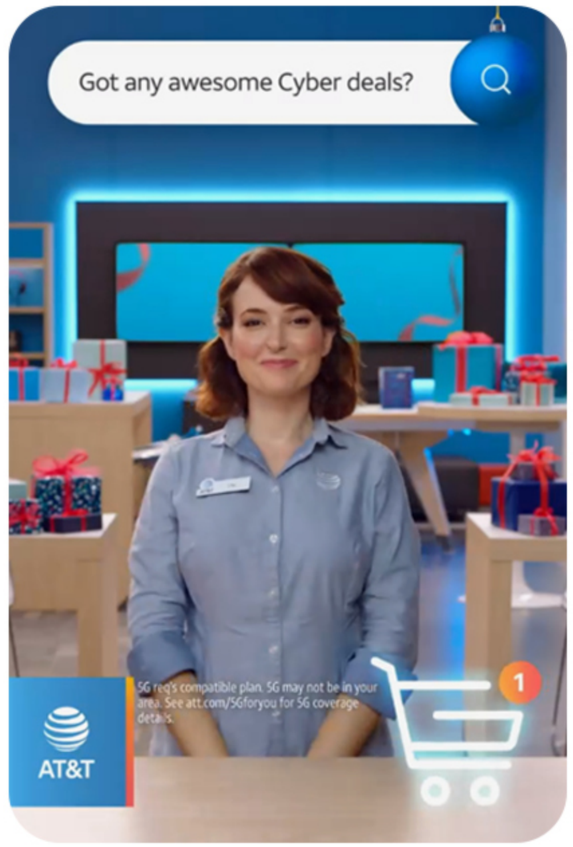
Mood Board

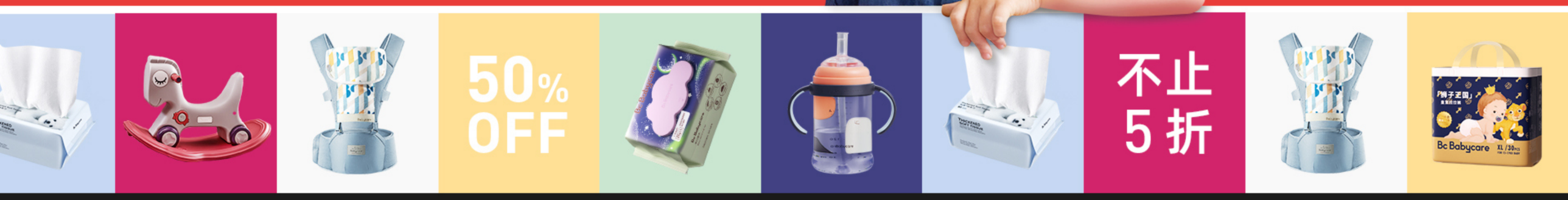
突破传统电商产品展示形式，运用裸眼3D动态效果打破虚实边界，将产品从“被观看”转变为“被体验”，
打造更具沉浸感的购物体验，提升用户兴趣与购买信心。

This creates a more immersive shopping experience,
enhancing users' interest and purchase confidence.








天猫双11 × Babycare
抢！不止5折
活动时间：11.11日0点-24点 >
50%
OFF
不止
5 折


天猫双11 | Babycare
活动时间:11/11日 0点开启
不止
5 折
50%
OFF


天猫双11 | Babycare
预售付定:11/04 20点开启
付定！立省2倍
Babycare


抢付定金！立省2倍

付定金：10.20日20点开启 >

*指babycare店铺购物金，活动详情见活动页面

天猫双11×尿裤专场

实付满1000送1000*

活动时间：11.4日0点-11.10日22点 >

天猫双11×玩具专场

抢！预订限量送108元礼

付定金：10.20日20点开启 >

天猫双11×出行专场

抢！前2小时至高立减500

付定金：10.20日20点开启 >

天猫双11×送礼专场

抢！预订至高立减1270

付定金：10.20日20点开启 >

天猫双11×凑单专区

凑单专区 至高立省220元

活动时间：11.1日0点— 11.3日24点>

2023.07

● 项目PM、设计师*2

天猫日销
首页视觉规范

电商品牌的日常销售情况往往都不太乐观，常年打折已经成为电商大多数商家的选择，
一些注重品牌调性和品牌建设的商家，会在打折销售和品牌调性做好平衡。
另外一个原因是电商平台也会有大促后的疲软期，那么在两场活动中间的日常销售
空档期往往是销售数据的灾难期。

为了尽力摆脱这个困境，现在有越来越多的商家会去做自造节， 相应的让利和赠礼，
加上一些营销心智的打造，让日常销售的数 据更好看一些。



项目背景

Project
Background

基于电商环境变化与品牌增长需求，自2022年起，Babycare电商陆续围绕水杯、玩具、三巾、尿裤、孕产等核心品类推出品类营销活动。然而，由于活动缺乏统一命名、固定资源位及视觉识别体系，用户难以形成记忆，活动心智未能有效沉淀。

原本希望在大促空窗期通过价格优惠与权益加码提升用户购买意愿的营销活动，最终只能依靠用户主动逛店偶然触达，未能发挥应有价值。











迭代策略

Project
Background

心智
策略

打造场景化
营销IP

基于用户与品类洞察，我们计划打造场景化营销IP，
通过睡眠、吃饭、洗护等主题营销日填补销售空档，
强化品牌心智。

营销
策略

强化IP识别

围绕安睡日、出行日、洗护日、喂养日、玩乐日
五大育儿场景IP，持续输出统一的内容营销体系，
强化IP识别度与品牌心智。

视觉
策略

平衡品牌调性

场景日定位介于日销与大促之间，页面视觉以保持
品牌调性为核心，通过权益传递强化活动认知，
避免过度促销化影响品牌价值，同时为大促节点
保留视觉差异化。

视觉设计核心目标

Goal 01.

聚焦不同场景下的品类，塑造
品牌自造节概念，推出场景日活动，
提升平销期的销售GMV目标。

Goal 02.

为全年的场景活动，系统化
梳理出场景日活动的视觉工具包，
且需要统一品牌调性。

2022年，品牌推出全新Slogan——“为爱重新设计”。我们重新思考“为谁设计、为何而爱”，
发现这里的“爱”不仅来自品牌，更源于父母对孩子的爱。通过理解父母需求、打造更好的产品，
将这份爱融入每一次设计之中。

In 2022, the brand launched a new slogan - "Redesigning for Love". We rethought the questions of "for whom to design and why to love".We discovered that the "love" here not only comes from the brand,
but also stems from parents' love for their children. By understanding the needs of parents and creating better products, we incorporated this love into every design.

Baby care
为 Redesign for Love 爱
重新設計

01-Slogan

父母的爱
+
好的产品
=
为 Redesign for Love 爱
重新設計

02-Derivation



03-Love



出行日 ● 安全的爱

玩乐日 ● 陪伴的爱

洗护日 ● 安心的爱

喂养日 ● 呵护的爱

安睡日 ● 守护的爱







我们回到原点，推倒重建，
审视其中的一切不合理，打破常规和传统，
探索baby和父母真正的诉求，
用父母之心重新设计每一件产品。

为爱 Redesign for Love 重新设计

喂养日 安睡日
洗护日 出行日 玩乐日

Baby care → →

8秒 做辅食 13° 歪头奶嘴
7系 0压承托防下垂 S M L
2合1 运动水杯 30秒 快速泡奶
领券立减 点击购买





















内容营销视觉



Background

2025年底，Babycare年终会员盛典于杭州湘湖举办，以「2025通关快乐」为主题，邀请100位会员妈妈共赴年度回顾之旅。她们来自不同领域，与品牌共同经历并创造了许多珍贵瞬间。通过这场会员共创活动，品牌与用户重新连接，回望一年的陪伴与成长，记录每一份因爱而发生的美好。

By the end of 2025, the Babycare Year-end Member Gala was held in Xianghu, Hangzhou.With the theme of "2025 Smooth Passage Happiness", 100 member mothers were invited to embark on a year-end review journey together. They came from various fields and shared the brand's experiences and creations of many precious moments. Through this member co-creation event, the brand reconnected with its users, looked back on the year's companionship and growth.




2025 品牌挚友


Babycare
自洽


2025 最佳产品共创官




荣誉证书
CERTIFICATE OF HONOR
THIS CERTIFICATE IS AWARDED TO

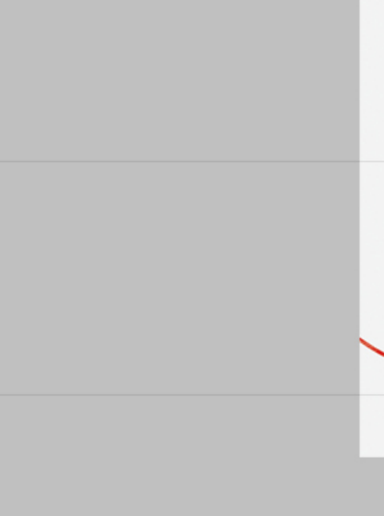

2025
通关快乐
Babycare会员

Babycare
用户故事展

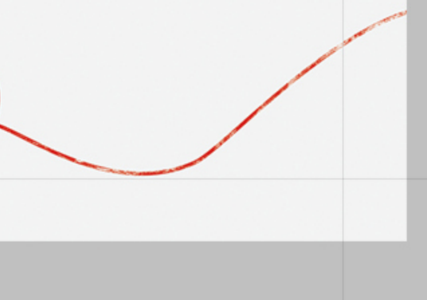
有人说，生娃是爱情的结晶
有人说，生娃是生命的延续
也有人说，年龄到了就稀里糊涂地生了

但我们想说，不管曾经的原因如何
更重要的，是我们在这段独有的人生经历里
如何书写自己内心最真实的意义

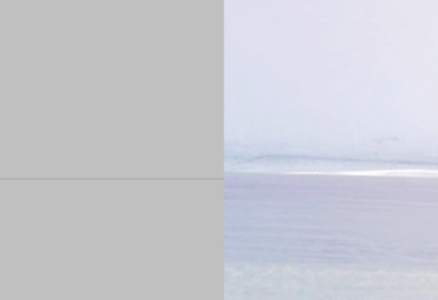
#2025 通关快乐



向上



破茧



坚韧



信念



松弛


2025通关快乐
年终会员盛典
12.20 00:00 — 12.31 24:00
尿裤满999/1199/1499买即赠
BLACK
Redesign for Love


尿裤满1499
赠礼5选1
12.20 00:00 — 12.31 24:00
尿裤专场
金·山茶
新升级 NEW
新生柔
FOR 12~17KG BABY
Babycare
XL码
Redesign for Love
年终会员节


满119元
赠竹蜻蜓灯光款
12.20 00:00 — 12.31 24:00
喂养专场
BLACK
Redesign for Love
年终会员节


「2025年度」
一直很稳定奖

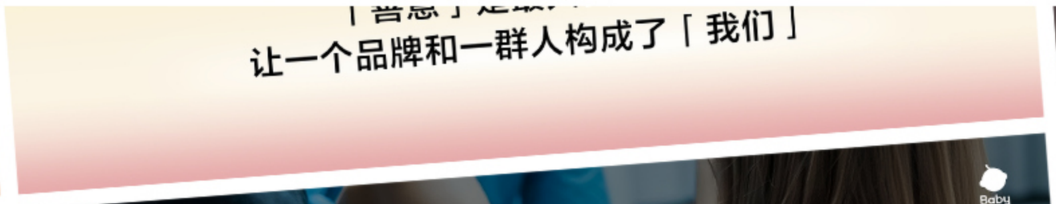
多年如一的好品质
换来闭眼回购的信任票
Baby care

「2025年度」一直很稳定奖提名
Baby care
室Pro尿裤
狮子王国尿裤
手口湿巾
棉柔巾
光合星球奶片

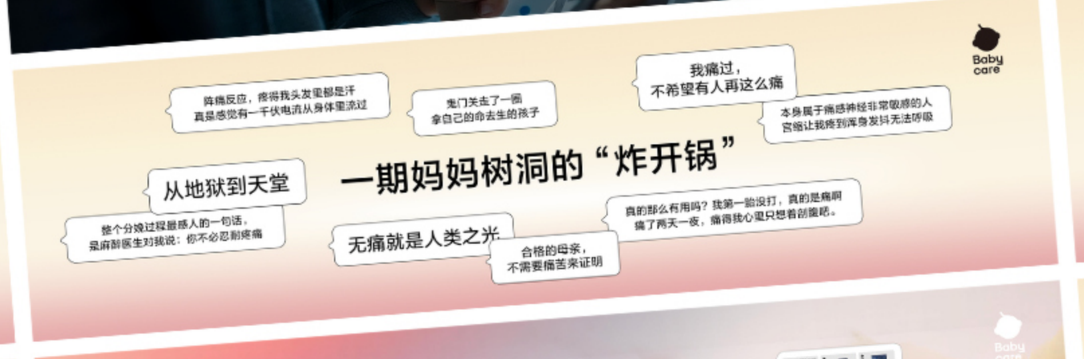

Baby care
金·山茶尿裤
妈妈推荐说
好软好舒服 一点不勒宝宝
吸得特别快 特别干爽
再也不担心宝宝红屁屁


Baby care
手口湿巾
妈妈推荐说
厚实耐用简直成了它的代名词
一张够用又安心
无限回购的天花板

Baby care


让一个品牌和一群人构成了「我们」


Baby care
我们，一起让生育疼痛更少一些


Baby care
阵痛反应，疼得我头发里都是汗
真是感觉有一千伏电流从身体里流过
鬼门关走了一圈
拿自己的命去生的孩子
我痛过，
不希望有人再这么痛
本身属于痛感神经非常敏感的人
宫缩让我疼到浑身发抖无法呼吸
从地狱到天堂
整个分娩过程最感人的一句话，
是麻醉医生对我说：你不必忍耐疼痛
一期妈妈树洞的“炸开锅”
无痛就是人类之光
合格的母亲，
不需要痛苦来证明
真的那么有用吗？我第一胎没打，真的是痛啊
痛了两天一夜，痛得我心里只想着剖腹吧。


Baby care
14437131 笔公益捐
每下单一笔
就是一次
对生育疼痛的发声和互助


Baby care
Babycare白贝壳关爱专项基金
14 个省，3000+ 位妈妈受到无痛资助
广西
江西
浙江
安徽
江苏
河南
湖北
山东
四川
福建
湖南
贵州
陕西
云北


Baby care
4000 万个公益快递箱
母爱≠疼痛




爱的2平方
已累计共建 500 个母婴室


不是所有的“母婴室”都可以被称为母
卫生间≠母婴室
吸烟室≠母婴室
杂物间≠母婴室


1200 位妈妈关于母婴室的
「许愿」
母婴室应该“无异味”，不需
功能需求：护理、哺乳、备餐、休息、儿童玩
母婴室风格应为：温馨、柔和，不要
哺乳区带门锁保护隐私


「重新设计母婴室」
郑州新郑国际机场


「重新设计母婴室」
杭州西溪湿地



Background

此项目的核心不是覆盖所有母婴消费者，而是聚焦高价值、高影响力的品质妈妈群体。通过满足她们对于品质、安全、效率、身份认同与圈层价值的多元需求，构建深层用户关系，形成品牌增长的新驱动力。同时借助 UGC 与 PGC 内容生态，将核心用户的影响力向外扩散，辐射更广泛的母婴消费人群，实现从核心圈层到大众市场的价值传递。

The core of this project is not to cover all mothers and infants consumers, but to focus on the high-value and high-impact quality mothers group. By meeting their diverse needs for quality, safety, efficiency, identity recognition and community value,we can build deep user relationships and form a new driving force for brand growth.









Display effect

我们没有采用生硬的高端化表达，而是回归真实育儿场景，通过妈妈日常生活状态自然呈现产品价值与核心卖点。

We did not use a stiff and high-end expression. Instead,
we returned to the real parenting scenarios and naturally presented the

项目的结果表现

后续投放数据也验证了这一策略的有效性：虽然点击率因目标人群收窄有所下降，但触达用户更加精准，高价值人群带来的客单价显著提升，同时广告ROI也获得明显增长。

The subsequent data on ad placements also confirmed the effectiveness of this strategy: Although the click-through rate decreased due to the narrowing of the target audience,.



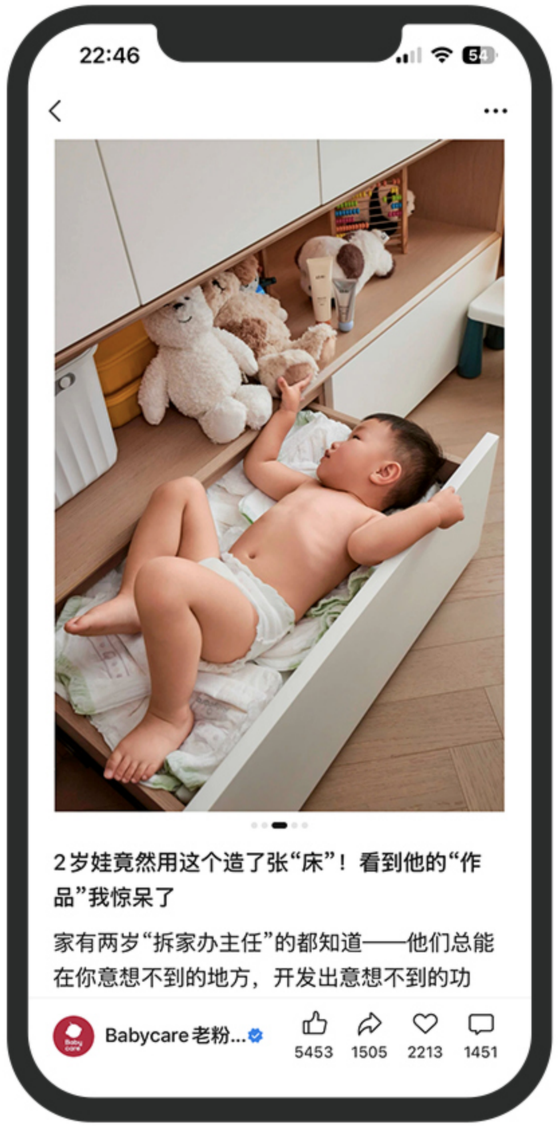












2岁娃竟然用这个造了张“床”！看到他的“作品”我惊呆了

家有两岁“拆家办主任”的都知道——他们总能在你意想不到的地方，开发出意想不到的功

Babycare老粉...

5453 1505 2213 1451



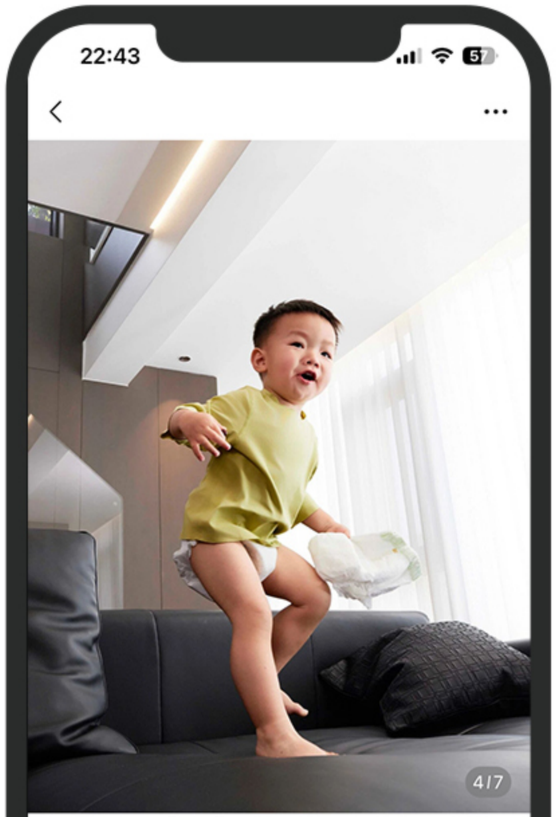
娃的零食时间，成了我最期待的亲子时刻

周末下午，难得偷闲在露台躺椅上小憩。温度刚刚好，我正闭目养神，突然听到“哒哒哒”的小脚步声由远及近。

睁开眼，就看到我家 3 岁的小家伙双手捧得满

Babycare老粉...

1453 1016 1397



2岁娃把家里“值钱”玩意儿拆了！看到拆家现场，我两眼一黑

家有 2 岁娃，每天都得随时准备“瞳孔地震”。

Babycare老粉...

185 74 146 195

其他视觉创意

商城促活
抓娃娃游戏

通过游戏化机制提升用户活跃度，并引导用户消耗积分参与抓娃娃活动，增强积分使用场景，培养用户积分消费心智。





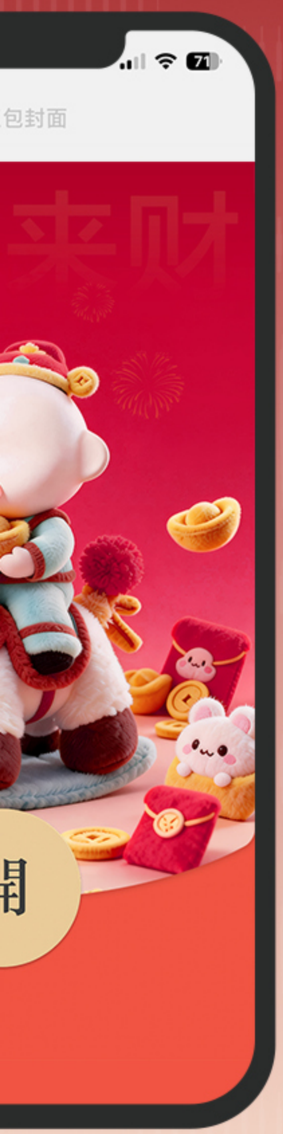






2026马年
微信红包封面

2026马年到，Babycare马年限定公仔萌趣上线！品牌IP小伙伴带着满满祝福奔赴新年， 愿大家新的一年马力全开，快乐加倍，好事连连！











城市活动

今年，我们在多个城市开展线下用户活动，不再局限于单向的商品交易，而是通过真实场景体验与用户互动，建立更深层的品牌连接。同时，通过持续的用户运营，挖掘并培养一批高认同度的KOC，让用户成为品牌价值的传播者，助力品牌影响力持续扩大。





