

红包拓客的变革速度不断加快

产品名称	红包拓客的变革速度不断加快
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

这是产品的成瘾性或者垄断性等诸多因素形成的。伴随着信息碎片化及服务体验多样升级，美妆行业近年的变革速度不断加快，新时代消费者对“人、货、场”的要求不断提高，也正因如此，美妆行业传统渠道不断致力于向服务体验深挖，优化消费决策路径，打通线上线下，向新零售迈进。而在疫情之下，这一趋势更是被进一步放大。据权威报告机构Kantar显示，当1~2月实体门店无法正常营业，传统美妆产业链遭受巨大冲击，全渠道销量爆降13%的同时，天猫化妆品类增速却达到41%，3月更是达到50%，远高于其他平台。在这背后，一部分原因固然是消费者无法入店对传统渠道的影响，同时是因为疫情期间淘宝天猫先后通过《告商家书》20条举措、“春雷计划”物流补贴、极速贷款、0帐期回款、开放数字化能力等一系列帮扶措施，帮助中小品牌缓解资金流困难，快速转型，拉开了与传统渠道供需链上的优势。正因如此，传统渠道重构红0包墙势在必行。

为帮助行业解决这一问题，专属于化妆品CS渠道的纸类品牌木木柯秀于2020年4月21日，在陕西西安新兴温德姆酒店开展美妆新红0包墙重构分享会及木木柯秀战略发布会。在会上，木木柯秀品牌邀请到两位全新联合股东：百强连锁顾问、零售发烧友贺恒德及广州宜美新零售企业管理咨询有限公司创始合伙人王继雄，就美妆新红0包墙重构这一话题进行分享，木木柯秀也在此会上进行全新战略发布，以面对疫后市场。以需给需，众木成林都说木秀于林，风必摧之，但木木柯秀却能够在狂风在怡然而立，就在于它差异化的定位以及对自身的不断优化。自2016年品牌创立以来，木木柯秀另辟蹊径打造出专属于化妆品CS渠道的纸类品牌定位，只做终端，不做流通在2016年9月开启的定制私人订制模式及上海美博会自2017年开始的支持下，木木柯秀迅速占领行业，如今已度过了四个年头，木木柯秀品牌CEO高宏杰表示：“要做好低毛利品牌，要有好心态，更要有大格局。”木木柯秀品牌CEO高宏杰时至今日，除流量醉大的纸巾商品外，木木柯秀已将产品品类拓展至湿巾、洗脸巾、卫生巾、洗衣液、香皂，并获得了不错的销售成绩。以洗衣液产品去年五一期间的销售活动为例，木木柯秀在活动醉高峰