

# 红包墙处于时代的风口

产品名称	红包墙处于时代的风口
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

仅一0天就销售出百吨洗衣液产品，销售的火爆程度可见一斑。而高宏杰对此依然不够满意，他表示，木木柯秀未来还将压缩产品条码，重新梳理产品颜值品质、商品结构、商品定价，打造爆款提升单品竞争力，让木木柯秀以新的姿态面对焕新的渠道。“市场需要什么做什么，我们就做什么。”高宏杰告诉记者，虽然今年预计不会开发新品，但明年可能会发展更多家居类产品，拓宽更多SKU，同时在纸巾的基础上，在全国铺开三百余家加工厂，在未来发展至产业链顶端。此外，木木柯秀还计划于今年逐步进行股东制转型，拿出股份真正给到股东利润，让股东参与进木木柯秀生产经营的方方面面：“钱的功能是解决问题，不能因为钱不愉快。每个人都是一支木，我要让大家参与进来，把木木柯秀做成一片森林。”由于木木柯秀的商品结构原因，及其抓住机会推出免洗洗手液、口罩等相关卫生产品，让其处于时代的风口，受到\*\*\*影响相对较小

但从大环境来看，\*\*\*带来的是冲击性的变化，传统渠道红0包墙。供需变革，先活下来贺恒德表示，以\*\*为分割线，行业的变革将进一步加大，下滑的会一直下滑，增长的会持续增长，这种变革可能将会持续十年，而在此期间，考量的是零售红0包墙的\*\*\*，是红0包墙背后是运营结构及效率：“生态已经改变，倘若不适应互联网世界，只是以过去的方式经营，或将无法生存。”百强连锁顾问、零售发烧友贺恒德在贺恒德看来，“先活下来”会是2020年的关键词，传统渠道需要适应变化，需要进化出在线成交的能力，同时提升必需商品的重视程度。而对于美妆行业来说，以离消费者消费需求醉近的板块——家居类产品作为切入点，可能会是进化出生存\*\*\*一种方式。木木柯秀黑龙江股东张婷举了个例子，在\*\*\*期间，通过香味细化持久这一功能扩大化，她旗下的加盟店通过消费引导，在一次社群秒0杀活动中仅香皂单品就卖出五千余元。木木柯秀黑龙江股东张婷而这只是木木柯秀商业变革的一个缩影，张婷表示，木木柯秀将从今年开始执行直播培训并在每个单品上市后进行社群同步招商，从利润分析、产品品质、政策执行三个方面进行分享，打造爆品帮加盟店\*\*\*，以社群秒0杀捆绑式销售提升性价比