

# 90后脱发带火洗护用品市场！批发商如何抢抓线上营销机遇？——畅捷通

产品名称	90后脱发带火洗护用品市场！批发商如何抢抓线上营销机遇？——畅捷通
公司名称	上海企通数字科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市闵行区东川路555号己楼2层1345室（注册地址）
联系电话	18521538219

## 产品详情

根据国家卫健委调查数据显示，我国平均每6人中就有1人脱发，脱发人群已超2.5亿人。其中，大批90后也已经加入到脱发的阵营中。

发际线保卫战提前打响！对于这些饱受脱发困扰的90后年轻人来说，购买生姜洗发水、防脱洗发水、防脱精华、黑科技生发仪等日用品都是应对脱发的选择。

实际上，不论男女老少，都喜欢囤洗发水、洗衣液之类的。因为以洗护用品、日常生活用品为代表的快消产品与其他类型消费品相比，具有行业进入门槛低，利润相对高等特点。而正是由于快消产品的这些特性加之消费者的刚性需求，使得其从线下迅速蔓延到了线上。

当行业内都在寻找可能的业务增长，这便迫使部分企业进行了数字化转型，通过数字化组织建设出现新的商业模式和新的商机去年，这也就促使越来越多的小微企业开始尝试数字化转型。

### 如何寻找更多的业务机会

眼下，洗护日化批发行业开始有不少企业转战线上做生意，此时还未通过线上市场打造属于自己店铺的批发商户，并不清楚该通过哪种方式拓展自身客户流，更不明白线上线下统一管理后在业务上方便和优化。

对洗护日化批发行业来说，商品种类过多，业务员在开单量大的时候容易出现记错洗护用品型号价格的情况，以手写、拍照的方式下单是常有的事。当仓库员工根据回传的单据进行发货配送时，错发漏发的情况不断，不仅增加了额外的物流成本，还加大店铺开销，进而导致客户满意度极速下降。

以江西南昌批发市场的日化商行为例，这家经营多年的老店拥有2000种商品，每款洗护用品的规格型号都不一样！

比如：洗发水有去屑型、修护型，每款不同型号的洗发水还有不同大小，有250ml/500ml/1L等，而对于日化商行来说，每个客户每款商品的价格都不相同，和客户沟通成本高，议价空间大，还会影响店铺销量。

另外，日化商行的客户除了通过线下实体店交易外，还会通过微信下单。日化商行通常会在微信上将产品图片发给客户，让他们进行选购，但日化商行的手机里有上万张照片，每次下单还得重新找图发客户。有时候客户在微信下单，日化商行因没看到或没及时回复客户信息，进而导致客户流失。

销货单保存即可打印避免漏发

对于以上问题，日化商行基于自身业务基础，让传统业务的“躯干”用恰当的方式插上数字化的“翅膀”。通过畅捷通好生意，日化商行从数字化视角对本行业长期存在的痛点做了相应的解决。

针对客户沟通问题，业务员在开单时能通过[畅捷通](#)

好生意的手机端直接下单，运用蓝牙打印功能，下单后点击“打印”按钮，线下店铺通过打印机收到销售开的销货单，员工根据打印好的销货单拣货、发货。

发货后能够直接在销货单上登记物流信息，客户信息自动带出，避免商品错送，提高客户满意度。

面对N个客户有N种优惠

畅捷通好生意具有直接面向客户、产出效应明显的特性，可以帮助日化商行根据客户的购买能力对客户进行做精准分层。对老客户、VIP客户和零售客户设置了不同的价格等级，同时维护好商品的价格，这样能通过好生意来实现不同价格等级的客户享受到不同价格优惠的情况。

当业务员对不同客户开单的情况下，畅捷通好生意能根据设置好的价格等级带出客户的专属价格，避免出现在销售时和客户报错价格的尴尬情况，更好的帮助日化商行管理好客户。

商品转线上24小时抓商机

面对店里2000种产品，一个个拍照再转向线上商城未免太过困难！对此，畅捷通好生意能为日化商行的产品一键搬家功能，2天完成产品的图片维护。

客户通过[畅捷通](#)

好生意小程序，尽情浏览商品详情，通过商品的主图和详情页介绍来了解产品，减少微信沟通时间，在浏览产品的同时，能自主进行下单的操作。

在短短半个月的时间里，日化商行通过畅捷通好生意完成了线下店铺拓展线上的成功转型，为店铺成功引流新客户，客户复购率增加，店铺生意越来越好。

数字化为传统企业带来了新的增长机遇，传统企业需从业务价值创造的视角确定着重推进的数字化领域与主要举措。而后根据所在行业与自身禀赋因地制宜，真正成功地推进数字化转型并实现对生意、业绩的积极影响。