

# kkv货架厂商是哪家 莫凡货架厂家 大连kkv货架

产品名称	kkv货架厂商是哪家 莫凡货架厂家 大连kkv货架
公司名称	广州莫凡货架有限公司业务部
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市白云区钟落潭镇大纲领村纲领路140号
联系电话	18902285186 18902285186

## 产品详情

kkv货架集合店已成为一种趋势与流行，而以万宁、屈臣氏为代表的老牌零售却在话梅、调色师这样的新零售品牌的冲击下陷入业绩萎靡。换句话说，目前集合店的方式已出现冰火两重天的局面。而新零售的集合店爆红，核心原因是资本加持。新生美妆品牌更应该创新，因为线量已经饱和，要想出圈必须走线下。这不仅仅是为了增加销量或是拓宽渠道，更是品牌持续发展的必经之路。而美妆集合店的出现，就是为了满足这些品牌的需求，相互成就。

不过，美妆集合店在运营中也会存在问题。虽然线下可试用、即买即取，但是相比于线上缺少了价格优势。经常会出现线下使用，kkv货架是哪家做的，线上下单的情形。消费者的关注点一直在变，根据消费者的变化进行相应的调整和改变，才能真正的留住他们。kkv货架所以说，用的时间搜集、整理出消费者的需求，形成快的反应机制，是美妆集合店未来的发展方向。互联网增长红利基本消失殆尽：融合才是终局，消费品牌没有线下场景，是无根之木。

但另一方面，我们需要看到，在这个临界点前，来自互联网的增长红利基本消失殆尽——便宜的流量基本没有了，主流电商渠道的获客成本甚至高达700元；国内人群也基本完成了触网化改造，增量已然趋缓。同时纯电商的增速也接近天花板，按照的数据，从早100%的增速到前几年50%，到去年底只有10%左右。

线量红利在消失，进入到一个从流量到留量的存量竞争，这个时候很多新消费美妆品牌会抓准线下渠道重塑的红利，以此作为其新的增量市场。像THE COLORIST调色师这样的创新品牌，则给纯线上的品牌提供了一个探索新零售红利的孵化地，而且，品牌的锻造一定离不开线下场景的营销，在线下有着原生的环境背书和智占领。消费的国运红利来袭，融合才是终局，线下场景正重塑品牌价值。kkv货架

美妆行业曾长期被占领，在渠道和品牌认知方面深耕多年，国产品牌只是后起之秀，很难靠品牌影响力

实现溢价，低价抗衡或是必然。kkv货架某彩妆品牌运营负责人表示，目前线上渠道的流量获取成本越来越高，直播带货的流量也并不稳定，未来仍将开拓品牌销售渠道。消费者的关注点一直在变，根据消费者的变化进行相应的调整和改变，才能真正的留住他们。所以说，用的时间搜集、整理出消费者的需求，形成快的反应机制，是美妆集合店未来的发展方向。

基于对这些群体的洞察，THE COLORIST调色师将美妆集合店从场景到选品再到服务都进行重新定义。“我们首先用大规模集合+快时尚速度的模式重构新业态，准确的平台属性定位决定品牌长期价值，再从视觉、空间形象反传统，通过空间美学带来吸睛亮点和沉浸式体验，以数据驱动的方式做动态调场，不断迭代品牌和陈列，持续给消费者新鲜感。”kkv货架

在货品选择上，THE COLORIST调色师根据不同消费人群的需求，分为三类：海外潮流品牌；出海国潮品牌；小众调性品牌。“母公司KK集团在供应链沉淀多年，拥有一个非常强大的品牌库，这也是我们的优势。”彭瑶表示，THE COLORIST调色师所选择的品牌几乎都是经过了高门槛的精选，这样一来，消费者过来购物，便可优中选优。“在选品上，我们会从口碑、定位、流行趋势、颜值等不同的纬度进行考虑，进入体系之后还有一个试销的流程，终是否全能留下来要看它的数据，我们的品牌库是持续更新的状态。”

在消费逻辑上，调色师开创的无BA干扰、试妆自由的新体验服务模式，让店员，变成了一个只有你需要时才会出现的工具人。这相较传统渠道的强导购模式，无疑更受消费者欢迎。事实上，以“年轻人”为中心的运营哲学，在调色师母公司KK集团的经营理念里一直贯穿始终。它们瞄准的都是具尝鲜意愿和消费意愿的一代人。kkv货架

kkv货架Z世代崛起，行业如何创新？商业竞争的主要推动力来自于消费者的变迁和线上红利的消失，复盘当下激烈的消费大变革，大连kkv货架，其底层思维有三个维度正在发生激烈变化。首先是供应链不断完善，新的消费品牌诞生也变得容易，只需要找到代工厂进行产品生产，再进行包装与营销，一个新的消费品牌就由此诞生。其次是营销门槛降低，移动互联网的流量红利促成了很多品牌的曝光机会。

以KKV为例，2021kkv货架批发，当时KKV的出现有三大需求，首先是Z世代审美的大跃进；其次是购物中心主力店缺失，在过去，购物中心主力店以服饰店为主，当商业市场逐步饱和，千篇一律的服饰店会使商场竞争力下降；后是大量消费品牌的涌现，需要一个新的针对年轻人的渠道来承接它的溢价，KKV就是在这种大环境下诞生的一个新一代的主力店。在微观层面，购物中心或品牌的创新可以将传统的渠道、品牌或业态进行格式化，留下核心要素后，kkv货架厂商是哪家，以全新的内容替换老化内容，以此来实现创新与可持续发展。kkv货架

懂中国年轻人购物心理的KK集团，继成功推出KK馆、KKV、THE COLORIST调色师之后，今年10月又推出了潮玩集合店品牌——X11。KK集团旗下四大品牌各有不同的定位KKV带给人的，似乎是一场无法穷尽的场景旅行，转了若干圈之后，仍有很多新奇、值得体味的地方。在购物中心主力店，这种选品和空间设计逻辑的重新构建，事实上给消费者带来了感官差异，也促成了KKV的火爆。

THE COLORIST调色师定位于彩妆品集合店；而X11则定位于潮玩文化集合店。四大品牌无不是强调高颜值、丰富化、性价比和场景体验。X11品牌里的X表示对未知的探索，对潮流的好奇，以及对跨次元创新。X11集合店一般经营面积1000m<sup>2</sup>以上，店中销售的产品以盲盒、手办及公仔为主，包含了众多潮玩文化品牌，整体风格偏向二次元，吸引了众多潮玩爱好者前去打卡。kkv货架

kkv货架厂商是哪家-莫凡货架厂家-大连kkv货架由广州莫凡货架有限公司提供。广州莫凡货架有限公司

位于广州市白云区钟落潭镇大纲领村纲领路140号。在市场经济的浪潮中拼搏和发展，目前莫凡在金属建材中享有良好的声誉。莫凡取得全网商盟认证，标志着我们的服务和管理水平达到了一个新的高度。莫凡全体员工愿与各界有识之士共同发展，共创美好未来。