

莫凡货架一站式设计 调色师货架店面实拍图片 无锡调色师货架

产品名称	莫凡货架一站式设计 调色师货架店面实拍图片 无锡调色师货架
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

2020年十月，THE COLORIST调色师低调首秀，广深双店齐开。作为全国首个彩妆集合业态的打造者，该品牌旋即引发了行业的轰动，调色师货架店面实拍图片，赢商网曾实际探店发现，这个新物种着实创造了太多个，比如：

个这么大规模的纯彩妆集合；

次出现买彩妆火到排队排到商场外现象；

个开设彩妆“店播”玩法；

个将线上品牌批量带到线下孵化.....

调色师货架更具象化来说，开业一度高达1.5万人次的进店客流量，直线“飘红”的亮眼销售额也给处在“实体零售寒冬”之下的商业地产圈注入了一个剂——不是路已到了尽头，而是该换轨了。爆红非偶然，据赢商网掌握的消息，THE COLORIST调色师的实际立项时间在2017年，想法则诞生于更早之前，当时其初创团队在国外考察，有感于国外市场的彩妆流行程度和美学文化，回国后便进行了大量的市场调查和客群研究，终秘密筹备近两年，打造了针对彩妆这个垂直品类的集合品牌。

作为中国首个专注彩妆的新兴连锁集合店品牌，THE COLORIST调色师凭借差异化的模式定位、精选而丰富的SKU、反传统的色彩系视觉符号等引发了大量年轻消费者前往打卡选购，并在社交媒体上获得了口碑传播，其广州、深圳双首店开业日均客流达到1.4万人次；北京首店开业当天营业额超20万元，成为了市场中势头强的者。调色师货架

THE COLORIST调色师不管是对消费者还是对我们品牌，都有着充分理解与重视。事实证明，携手调色师，不仅仅是一个双赢的合作，更是一个超越期待的选择。它的业绩表现和业态创新让我们非常满意和

惊艳，希望双方合作更深入、创造新美学。” THE COLORIST调色师并不看重品牌一时的网红效应，其精选模式决定了连锁更看重品牌力和创新力，因而比起其他门店，THE COLORIST调色师更能将流量转化成进店客流与销售数据。调色师货架

目前国内彩妆市场上，纯彩妆的大型集合店并不多，THE COLORIST调色师是，市场上大多数是类似丝芙兰、连卡佛、Facess、屈臣氏、百盛的Parkson Beauty等以护肤为主的护肤彩妆集合店，调色师货架而THE COLORIST则融合了不同消费体验的一站式彩妆集合店，已经成为备受购物中心欢迎的业态。彩妆业态的“人货场”已进入蓄力待发的阶段，THE COLORIST调色师如今也加入了竞争的队伍，而且正是进入市场的好时机...

定位清晰：Z时代人群。「THE COLORIST调色师」的目标客群聚焦14~35岁年轻一代，两年筹备期对新人群的消费行为和消费习惯进行了大量用户调研，因此整体的品牌风格上都更年轻时尚有调性，调色师货架找莫凡道具，并且成功把欧美日韩等小众潮流品牌在中国市场孵化爆火，可以说，THE COLORIST调色师是年轻人的家彩妆集合店。调色师货架

玩法创新、多元化。「THE COLORIST调色师」创造性地打造了彩妆店播的新玩法，将内容、种草与互动结合到一起，给予Z世代更酷更轻松的消费体验；「THE COLORIST调色师」也将打造调色师实验室、调色师艺术大都会等年轻人喜闻乐见出彩有趣的玩法和形式，有效地传播美学文化。彩妆趋势前沿阵地：THE COLORIST调色师不仅集合了全球的彩妆品牌，也是在国内引入男士彩妆、无性别彩妆、护肤彩妆等前沿概念的彩妆集合店。

对购物中心而言，THE COLORIST调色师不仅仅是简单的彩妆新零售品牌，无锡调色师货架，而是带有高颜值、新潮流、年轻等标签的创新属性业态，其高人气、高话题度，对于提升购物中心的商业活力及年轻客群吸引力，有着显著作用。而比普通的“网红店”更胜一筹的是，THE COLORIST调色师汇聚数十个全球彩妆品牌，均为经市场验证及消费者高度认可，将成为购物中心潮、具有稳定引流能力的高人气品牌。调色师货架

THE COLORIST调色师：美妆零售界的新物种THE COLORIST调色师(以下简称“调色师”)是广东快客电子商务有限公司(以下简称“KK集团”)旗下所属品牌，业内人士形容THE COLORIST调色师是“美妆零售界的新物种”。调色师货架调色师全店呈现时尚、简约、跳跃的糖果色设计，在将近500平方米的店面内，70多个来自中、日、韩、泰、欧美的流行彩妆依次铺陈，有超6000多个SKU。有一些本土新锐彩妆品牌橘朵、稚优泉、卡婷、ZEESEA等都能在调色师找到。

KK集团副总裁、THE COLORIST调色师CEO彭瑶在接受其他媒体采访时分析了THE COLORIST调色师成为现象级爆红新物种的主要原因：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。视觉、空间形象反传统，通过的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。调色师货架

把调色师称为成都百货店“鼻祖”，也完全不为过。在春熙路的KKV开店之前，成都就有这样一家美妆百货店。它没有KKV装修得如此跳跃，相比之下，它的简洁赢得了更多极简女孩的青睐。主打美妆产品的调色师，基本上国内国外的开价品牌这里都能够找到，而且与线上旗舰店的价格持平。对于追求性价比的用户来说，这里一定是能够逛上一整天的地方。没有烦人的导购小姐姐，调色师货架怎么制作，没有挤到空瓶的试用装。

在这里，精致男孩女孩们都可以尽情的选用商品，所有彩妆产品都是免费试色，试完还有免费的卸妆装备提供使用，满满的细节和贴心。当人们的需求远高于商业地产所能给予的需求时，这样的不对称，让用户和传统零售品牌愈发割裂，剪刀差出现，而像THE COLORIST调色师这样的新品牌们正在弥补这种差距。调色师货架

莫凡货架一站式设计-调色师货架店面实拍图片-无锡调色师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是从事“诺米货架，KKV，调色师货架，优品货架”的企业，公司秉承“诚信经营，用心服务”的理念，为您提供更好的产品和服务。欢迎来电咨询！联系人：小青。