调色师货架种类 南京调色师货架 莫凡货架一站式设计

产品名称	调色师货架种类 南京调色师货架 莫凡货架一站式设计
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

THE COLORIST调色师是中国第一个彩妆集合店品牌。和传统的彩妆线下品牌店不同，调色师将全球彩妆品牌带到年轻人的身边，以“ 大规模集合+快时尚速度 ”的迭代模式为14-35岁的Z世代提供“ 、个性化、设计感 ”的精选产品和美学体验。调色师货架主打平价+轻奢定位的它成功将欧美日韩等小众潮流品牌引进中国市场进行孵化，门店装修调性时尚年轻，极大贴合我们的审美和口味，是成都妹子们的心头好。

对喜欢护肤化妆的年轻人来说，它极大地缩短了我们在挑选购买化妆品上的路径。当频频被那些小众的品牌种草，能购买到的渠道一般都是网络。而在调色师
，不管是欧美还是日韩，小众还是品牌都能挑选，开架品牌也位列其中。以潮流美妆为例，THE COLORIST 调色师、WOW COLOUR等新一代的美妆集合店，不仅让消费者趋之若鹜，更让资本重仓加码，他们步履不停地圈地，创造着开业必火的神话。调色师货架

曾创下单店日均客流达1.4万+人次的 THE COL-ORIST调色师，今年1月份在广州、深圳、北京、上海、南京等近20个城市开设了近50家店，现有门店150家，预计到8月底，调色师在全国门店数量将达200+。凭借单店单日突破20万销售业绩的WOW
COLOUR，今年的目标是开店500+，力争国内一二线城市的热门商圈都能看到 WOW COLOUR
的身影，到2021年在中国不同城市门店数量达1000家。

在潮流+的打法上，它们多凸显自我气质和调性。THE COLORIST偏向年轻大众市场，既有海外的彩妆品牌、国潮护肤品牌、也有主张个性色彩主义和极简实用主义的品牌。WOW COLOUR
更倾向于新锐国货彩妆，所有彩妆按70%的国货品牌，加上30%的国际流行彩妆进行分配。调色师货架

2019年下半年以来，以HARMAY话梅、THE COLORIST调色师、WOW COLOUR为代表的新型美妆集合

店的热潮一直延续，并在市场萧条的疫情期间快速恢复，让人不禁怀疑，干掉传统美妆实体店的，未必是李佳琦、薇娅等头部带货博主。调色师货架随着追求个性的Z世代登上消费舞台，以及新国货品牌深入人心，中国本土美妆集合店异军突起，霸占街头巷尾。各大品牌竞争激烈，在线下渠道的主战场中，谁能持续与消费者同频，突破重围？还有待时间验证。

炙手可热的新“ 网红 ”，性价比挺高的，3.9元一个美妆蛋、10元一支口红、30元一盒眼影，我逛了两个小时，还在美妆蛋墙前拍照，分享到小红书上，不少点赞。 ”在广州上班的90后女生Kay上周去了THE COLORIST调色师广州丽影广场店，收获不少。在她看来，没有哪个女生架得住店里琳琅满目的商品和沉浸式消费体验的。THE COLORIST调色师是一家美妆集合店，单店拥有70余个海内外彩妆品牌，超6000个SKU商品，主要针对14～35岁的消费客群。调色师货架

THE COLORIST调色师也的确让消费者体验感更好——色调上没有给人以距离感的“ 千篇一律的黑 ”，销售模式上也没有配备站在货架旁“ 虎视眈眈 ”的导购，南京调色师货架，而是以革新的彩妆陈列样式，调色师货架种类，通过 打造开放式的购物空间、大比例的试用区域，让消费者沉浸其中，轻松自如地边逛边试。底妆、眼影、口红、腮红、指甲……

在500㎡的极简艺术空间里，THE COLORIST调色师用全新的结构主义陈列方式，按品类区+品牌区来划分美妆区域，让消费者被产品包围，更容易触达、试用商品，同时引导“ 逛 ”完所有区域，从而完成购买。迎合新生代客群“ 爱新鲜、爱打卡 ”的消费新趋势，自推出市场就被打上“ 高颜值 ”标签的THE COLORIST调色师，已是火遍全渠道的“ 网红 ”。到店打卡，线上分享，调色师货架描述，再引流到线下消费，消费者的自发传播也助推形成流量闭环。调色师货架

近几年，随着 消费升级、消费习惯的改变、核心消费人群的增加以及化妆品消费理念的增强，未来中国美妆市场容量和市场需求巨大。调色师货架同时，中国庞大的人口数量与较低的人均生活用品及服务消费水平，也为美妆行业提供了足够的发展空间，国内的美妆产业虽然起势较晚，但增长势头来势汹汹，市场潜力不容忽视。这一股“ 美力 ”，也正席卷购物中心渠道。

对消费新趋势深有洞察的KK集团，创新推出国内纯彩妆集合店THE COLORIST调色师，以“ 开一家火一家 ”的态势大力拓店，点燃全国“ 彩妆控 ”的热情。以“ 纯彩妆集合店 ”创新定位燃爆今年的美妆市场，THE COLORIST调色师从产品结构到场景布局，都为“ Z世代 ”客群带来全新、有趣的美妆消费体验。门店数的城市不是传统的北上广深城市，而是成都这个新锐城市。

近几年，成都零售业发展迅猛。根据成都零售商协会2020年4月发布的《2019成都零售业运行分析》报告，2019年，成都社会消费品零售总额为7478.4亿元，其中化妆品占比高达10.7%。调色师货架成都早已成为包括化妆品在内的众多必争之地。调色师致力于成为中国城市年轻人的时尚中心和潮流聚集地，对于成都这座中国具生活品质和具幸福感的城市，岂能错过？下沉战略既坚决又果断，既又迅速。

调色师对低线市场的期望值很高，下沉速度非常快。目前，调色师的做法是，选择有代表性的低线城市，先开出一两家店进行商业验证，一旦验证可行，就进行大规模覆盖。目前，调色师选择的低线城市有两个典型特征。，经济发达，调色师货架用的哪种材质，且有全国甚至全球典型产业特征的小城市.在这些城市，商业模型一旦跑通，就可以在几乎所有的中国百强县进行布局。第二，有区域特征的典型城市。在调色师布局的城市中，昌吉市是个非常特殊的存在。调色师货架

调色师货架种类-南京调色师货架-莫凡货架一站式设计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。