

# 莫凡货架生产厂商 调色师货架定制 滨州调色师货架

产品名称	莫凡货架生产厂商 调色师货架定制 滨州调色师货架
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

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，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。调色师货架预计2020年国内核心“化妆品人口”数量将达4亿人，带来庞大的客群基础及市场开发潜力。中国彩妆市场规模在未来5年将维持超过10%的增速，成长性有望超过护肤品。

由此可见，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...新品牌快速崛起，需要新的渠道去承接。面对新人群要有新渠道，这个环境下，才有了调色师的诞生。很多人把网红等同于颜值，认为高颜值的产品全都是网红，调色师货架整店输出，但实际上，现在的颜值已变成了行业的基础门槛。作为国内外彩妆品牌探索新零售的核心阵地，THE COLORIST调色师将进一步推动及赋能美妆行业实现内容变革，新彩妆时代。调色师货架

现在是颜值经济时代，做什么东西都需要颜值。但是做品牌，不能单一靠颜值那么简单，坚持长期主义才是成为一个长红品牌的关键。THE COLORIST调色师的效率：空间美学和传统渠道完全不一样，在整个场景的创新上，KK集团引入了非常多的跨界元素，比如说彩虹、马赛克元素，成立了调色师门店的陈列场景，现在不再是单纯卖产品，而是从卖产品变成卖场景，这些年轻人进入到门店会把这些东西当做社交货币，会形成自传播。

彭瑶介绍，为了让消费者有更沉浸式的体验，KK集团做了三件事：标志性的色系沉淀、十二宫格货架做减法、无打扰式服务。陈述期间，彭瑶还很形象地把零售比作了一座冰山。她认为大家看到永远是冰山上面那一层，更深的部分都在水面之下，效率就是大家看不见的那部分。调色师货架

马斯洛理论把需要分成生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现需要五类，依次由较低层次到较高层次，从企业经营消费者满意（CS）战略的角度来看，调色师货架每一个需求层次上的消费者对产品的要求都不一样，即不同的产品满足不同的需求层次。根据五个需要层次，可以划分出五个消费者市场。

生理需求：满足低需求层次的市场，消费者只要求产品具有一般功能即可。安全需求：满足对“安全”有要求的市场，消费者关注产品对身体的影响。社交需求：满足对“交际”有要求的市场，消费者关注产品是否有助提高自己的交际形象。尊重需求：满足对产品有与众不同要求的市场，消费者关注产品的象征意义。自我实现：满足对产品有自己判断标准的市场，消费者拥有自己固定的品牌需求层次越高，消费者就越不容易被满足。调色师货架

凭借高颜值和超高人气，THE COLORIST调色师登上了全球时尚杂志《SuperELLE》2020年的开年大刊。作为全球年轻时尚趋势的风向标，《SuperELLE》也对THE COLORIST调色师“时尚、少女心、精选产品和创意陈列”进行了强势介绍和推荐。可以预见的是，THE COLORIST调色师将会购物中心彩妆业态的时尚新浪潮。值得探究的是，这一片“网红墙”背后，THE COLORIST调色师有着怎样的“颜值生意经”？创新的视觉陈列及空间打造，如何革新消费体验？

「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。调色师货架

年轻人不再青睐屈臣氏，转身投入新型美妆集合店的怀抱。汇聚国内外潮流品牌、随意试妆、无导购的模式深受年轻人喜爱。但与此同时，坪效低、可替代性高、供应链不稳定等质疑，也伴随左右。调色师货架作为接棒者，新型美妆集合店能跑出下一个屈臣氏吗？“信什么都不要信屈臣氏小姐姐的鬼话。”一名95后女生李萱这样概括自己排斥屈臣氏的理由。像李萱这样的年轻人并不在少数。

1989年，年轻的屈臣氏在北京开出内地家门店后，一度成为一代年轻人购买美妆个护用品前沿、潮流的选择。如今三十余年过去，Z世代年轻人已成长为消费主力，而屈臣氏却原地踏步。曾经作为店内标配的导购，也成为将年轻人拒之门外的道门槛。在中国美妆快速发展阶段，曾经的重要线下渠道屈臣氏，陷入一个尴尬境地，进店的人可能只是想买瓶矿泉水。撑起中国美妆市场的主力“Z世代”，则被THE COLORIST调色师这类新型美妆集合店迅速捕获。调色师货架

作为全球平价轻奢彩妆品牌入华的入口，调色师成功将线上彩妆品牌落地至线下成功孵化。品牌多、品类多，产品还大多比专柜和品牌旗舰店的价格下降10%左右，滨州调色师货架，彩妆集合店的优势尽显于此。平价，轻奢多元，“好闺蜜”的强大让我们的生活有了更多选择。走进调色师环球中心店，整体分区为两块，分别是彩妆区和功能区，由一排排精致齐整的陈列架组成。

彩妆区分为按照产品类型和品牌划分。进门左手列便是口红专区。唇釉、口红一字排开，颜色各异，包装新潮。眼妆、眼影单独陈列，来自不同品牌的眉笔、眼线笔、眼影盘在这里都能找到，试色也方便。底妆和局部腮红、阴影等区域在眼影区后，调色师货架定制，气垫、粉底液、定型喷雾、腮红阴影应有尽有。天气渐冷，眼影盘也该从春夏换成秋冬色系。按照产品类型划分的陈列区适合知道自己缺什么产品的朋友挑选，而按照品牌划分的专柜则适合钟情于某个品牌的朋友。调色师货架

莫凡货架生产厂商(图)-调色师货架定制-滨州调色师货架由广州莫凡货架有限公司提供。行路致远，砥砺前行。广州莫凡货架有限公司致力成为与您共赢、共生、共同前行的战略伙伴，更矢志成为金属建材具有竞争力的企业，与您一起飞跃，共同成功!