

# 烟台调色师货架 莫凡货架生产厂商 调色师货架生产批发

产品名称	烟台调色师货架 莫凡货架生产厂商 调色师货架生产批发
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

如今的潮流市场不仅是潮流+服装。潮流+美妆、潮流+饮食、潮流+玩具都成为年轻人的心头好。根据新浪《当代年轻人潮流消费调查问卷》数据显示，调色师货架规划，当年轻人关注度高的潮流品类是服饰和球鞋，同时，箱包、美妆、珠宝首饰手办潮玩等都有较高关注度。调色师货架需求分析的目标是把用户对待开发产品提出的“要求”或“需要”进行分析与整理，确认后形成描述完整、清晰与规范的文档，确定产品需要实现哪些功能，完成哪些工作；此外，产品的一些非功能性需求及约束条件也是需求分析的目标。

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。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。调色师货架

THE COLORIST调色师这样，主打一二线城市，主打国潮和海外小众品牌，这类型新物种客单价在100-200元之间，同时还依靠少量小样引流。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。

“消费者不知道他们想要什么。”“消费者无法很好地表达他们的需求或喜好。”“消费者对自己的具体需求很迷茫。”这些都是从客户（产品开发或者市场部的同事）或者身边一些人（需要更多反馈的感官或设计者）在一整天的访谈（包括焦点小组、一对一访谈）、开放式问卷或者与消费者接触的过程中发现的问题；这就需要我们根据调研的初步结果进行深入的“需求分析”才能得到想要的结论和应用价值。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。在高颜值的空间，做颜值经济的生意，THE COLORIST调色师门店以明亮色彩给人以愉悦、亲近的感觉。调色师货架

事实上，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，而是以革新的彩妆陈列样式，通过打造开放式的购物空间、大比例的试用区域，调色师货架生产批发，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……对每一个14-35岁的爱美女性而言都无法拒绝。

在500m<sup>2</sup>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6000+SKU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，再引流到线下消费，烟台调色师货架，消费者的自发传播也助推形成流量闭环。调色师货架

伴随着美妆市场大爆发，新型的美妆集合店如雨后春笋一般涌现，在各路资本加持之下，2020年以来，快速崛起的美妆零售新物种至少有20个，新兴的美妆集合店凭什么俘获年轻消费者？快速扩展是风口还是昙花一现？调色师货架彭瑶认为，TOB时代已经过去，TOC时代来临，在得年轻消费者得天下的时代背景下，以THE COLORIST调色师为代表的线下新零售美妆渠道，也成为了必然趋势。

未来消费品牌做智慧零售空间巨大，它一定是千人千面，千柜千面的，大品牌每个货柜有自身爆款，且为小品牌提供售卖空间。只有在单点打造爆款SKU的同时，拥抱众多小而美品牌携手共赢市场，或许才是让消费者心动，让用户为商品付费的核心，也是未来一大趋势。商业的本质是创新和效率，不管是做店还是做无人智慧零售，终将不是单品牌的终局。大时代背景下互联网并不能改变交易的本质，互联网只是通过效率的提升、成本的降低和更快的创新更好地满足客户或消费者的需求，创造出了更大的价值。调色师货架

与传统零售店的导购的过度热情不一样的是，新型美妆集合店的导购相当佛系，调色师货架厂家选择，消费者可以自助选购，试色，充分享受购物自由。前来调色师门店选购的上海消费者告诉记者，这种体验感很好，不但可以尝试一些平时没有尝试的产品，还有小姐姐帮忙化妆。调色师货架前端琳琅满目、井然有序的客户服务背后，除了门店的精细化运营，还离不开THE COLORIST调色师货架，整店装修、陈列摆放的支持。

央视认为，传统零售的衰败并未使线下零售的消费需求减弱，这无疑为创新体验的新业态打开更多的增长空间。新兴美妆集合店不仅仅是一家售卖化妆品的传统门店，它们更像是一个社交场所，可以带上闺蜜，一起玩，拍照，更有体验。在盛赞THE COLORIST调色师了美妆行业创新，同时也援引国金证券化妆品行业首席分析师李婕的话，来表达对美妆新零售模式的看好，“（新型）美妆集合店未来有可能会继续进一步有一个比较好的增长态势。调色师货架

烟台调色师货架-莫凡货架生产厂商-调色师货架生产批发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。