

名创优品新零售模式

产品名称	名创优品新零售模式
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州天河区
联系电话	15222177508

产品详情

名创优品模式系统开发，名创优品模式App开发，【阿正】名创优品模式小程序开发，需要了解名创优品模式详情费用工期模式制度功能等可咨询从事各类软件开发，的团队为您量身定制解决方案，价格合理，用心服务。名创优品模式详情介绍

而名创模式代表了国内实体零售转型的另一条路。

定位

近些年来，“定位理论”风行一时，并且泛化到企业经营的各个方面，如“企业定位”“品牌定位”“产品定位”“市场定位”等等，各种说法都有，可一旦回归市场经济的核心逻辑——“需求决定供给”，则不难理解，企业首要的定位，还是“需求定位”。

所谓“需求定位”，就是要开宗明义地明确：我们的产品和服务所瞄准的，到底是哪一类用户的哪一类需求？

1、目标用户

名创优品目标用户定位于18-28岁年轻人，就像其CEO叶国富说得那样：一定要锁定年轻人，28岁以上的人，一般很难做出改变，不是名创优品的目标消费者。

2、商品

通常情况下，新产品先小批量试产，投放到若干店铺进行为期一周的试销，根据试销结果决定是否大规模推向市场。试销结果达不到预期的产品，开会决定是否淘汰，或者进一步优化完善。

3、价格

“10元黄金价位”背后：让对手无法竞争的商业模式

名创优品在中国市场大部分商品的售价为10元人民币。从品质与价格的落差构成了名创优品的竞争优势，使之超越了传统的“1美元店”、“10元店”、“百元店”，获得快速增长的动能。

商业模式

名创优品的商业模式，与ODM和SPA非常相似，同样是找代工厂加工，但代工厂的标准都较高。

1.商品直采：一间名创优品店约有3000种商品，绝大部分从800多家中国工厂中直接订制采购，因此能够保证价格上的优势。这些工厂几乎全部为外销企业，80%在珠三角和长三角；

2.设计管控：名创优品控制了商品的设计核心力，除了食品外，全部使用MINISO(名创优品)的品牌，由此掌握了商品的定价权；

3.快速流转：一般百货店的商品流转时间为三到四个月，名创优品可以做到21天，对所有商品的动销速度进行大数据管理，提高资金和销售的效率；

4.带资加盟：实行投资加盟，由投资人租下并装修店铺，名创优品进行统一的配货销售管理，投资人参与营业额分成，由此大大提高了开店的速度；

5.全球思维：全球输出日本设计，无缝对接全球采购战略，目前中国市场在售产品中有20%国外采购，与此同时店铺布局也逐步走向国际化，从东京、香港、新加坡和迪拜等开始辐射全球。

6.粉丝运营：通过“扫描微信号即可赠送购物袋”的办法，快速积累粉丝，在短短一年多时间里，名创优品微信订阅号的用户超过800万，成为一个超级大号，从而为互动营销创造了可能性。

盈利模式：招商加盟模式

开设名创优品店铺，有两种合作形式，一个是与名创优品总部1：1投资，共担风险，共享利润。另一个就是“投资型加盟”。名创优品的加盟政策是“品牌使用费+货品制度+次日分账”。

加盟商

付出：挂牌费8万，货品75万（拥有从供应商处进货的启动资金），店铺租金、人工、电费、工商及税收等杂费自理，还有门店的装修、货柜货架等——初期投入累计成本近200万。这些都是刚性成本。

得到：每天营业额的38%（食品33%），次日转入账户。弹性收益。

名创优品

付出：初期0投，提供品牌特许使用权、门店设计装修、供货及日常运营等。近似零成本投入。

得到：每天营业额的62%（食品67%）。高收益回报。

也就是说，名创优品的商品研发制造出来之后，通过加盟商卖给消费者，加盟商提出销售额的38%作为收益之后，每件商品留给名创优品总部的只有8个点的利润率。从这个角度来看，名创优品本质上是一家B2B企业，门店数越多，销售额越大，总部也赚得越多。

由此也可以看出，名创优品正在以轻资产的模式运作，它将设计、研发、供应链掌握在手中，而将门店租金、装修等“重”投入交给加盟商，从而减轻总部负担，使得其快速奔跑。

强大的供应链系统

近年来，发生了巨大的变化。在供应端，从“不愁销路”的匮乏时代进入“竞争激烈”的过剩时代；在需求端，消费者眼界豁然开朗，面对狂轰滥炸的产品，变得更加理性和成熟，并且衍生出更高的需求。这样的情况下，大多数供应商和渠道商仍然停留在过去，试图维持“高倍率”的商业模式，显然已跟不上市场的脚步。

中国制造，包装成日货

名创优品的老板叶国富就是曾经“哎呀呀”的创始人，当时也是到处都见的连锁店，他创办名创优品说是对标无印良品，但是更像是日本的大创“百元店”，他非常了解顾客的心理，想要呈现出一种，格高质量的产品，于是和日本的设计师合作，在日本注册公司，产品都贴着日文，其实90%都是中国制造。但是顾客都有崇洋媚外的想法，于是这种包装还是有效果的。

规模采购，做好供应链

现在很多一谈成功的模式就会出现“没有中间商赚差价”的广告。其实打造这个供应链体系是非常有难度的，需要一个较大的网络布局，名创优品就是直接与制造商合作，因为大规模的销量使得他们大规模采购可以降低成本，并且直接选择的制造商也可以更好地控制产品质量。因为他们的加盟模式是加盟商不参与运营，所以整个店铺的销售数据，进出货都由公司直接把控，哪里哪些东西卖得好，哪些不好，都很及时发现，可以发展灵活的调货模式。

LP加盟，快速复制

其实名创优品发展这么迅速，还是要归功于他的加盟模式。品牌使用费15-20万，3年，这样几百上千的店铺加盟费，这就是一笔庞大的资金库，名创优品用这笔钱可以进行再推广，有了品牌优势，又会有更多的加盟商加入。当然加盟费100到200万，营业额38%作为加盟商的收益，现款现结。公司可以完全监控管理各大店铺。店铺的人力物力全部是加盟商负责，所有很多的风险其实都转嫁到了加盟商身上。