

保健食品行业现状分析：电商渠道逐步取代药店渠道

产品名称	保健食品行业现状分析：电商渠道逐步取代药店渠道
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

当前，我国保健食品行业的发展受渠道变革因素的影响较大，且药店渠道正在衰退，这可以从近几年来电商渠道的占比逐年增长而药店渠道的占比逐年下降可以看出，但药店渠道仍是目前我国中老年消费群体所依赖的购买途径。具体趋势如下所示：

1) 药店渠道：线下零售药店是保健食品传统销售渠道，虽然受电商崛起的影响渠道占比持续下降。但由于药店配备了的医疗或销售人员，具备一定公信力，因此仍是中老年消费群体购买药物和保健食品的主要渠道之一。根据米内网数据，60岁以上的药店消费者占比接近一半，40岁以下的消费者比例不到药店总消费人群的30%。

2) 电商渠道：保健食品单价高但质量轻、运输成本较低，且产品消费即时性弱、品类繁多，线上销售优势明显。再加上国外品牌大多依赖跨境电商或海外代购等线上渠道在国内销售，因此电商渠道自2010年以来发展较快。且根据欧睿咨询的一组统计数据可以看出，近几年，电商渠道的销售份额占比逐年增长而药店渠道逐年下降，可以看出，近几年来电商渠道正逐步取代药店渠道。

那我们如何搭上这班便车呢？

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域流量。在如今这个时代，大部分的流量都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取流量，只有两个办法。个就是“烧钱”买流量，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的流量，可是这个流量很难去转化，并且伴随着巨大的风险。而搭建属于自己的私域流量，传统的品牌营销方式，要么找明星代言，要么找渠道打广告，要么找网红带货，无可否认，这些营销方式还是有一定的效果的，能提升品牌的度，也能带来一定的销量。但是与此同时，这样的营销也是需要成本的，而且这笔成本还并不低。但是借助私域流量宣传，那就不一样了！不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。接下来小编就给大家简单分享一个可以快速搭建私域流量的方法。

泰山众筹模式：

众筹是商城应用快速驱动用户自我裂变的一种促销活动。通过用户主动发起链接人脉，好友互助的模式，以更低的门槛参与并完成项目，同时实现平台引流与卖货的目的。注意我们的重点“卖货。”我们所有的电商模式都只围绕着一个事那就是把我们的货卖出去，那么为什么要利用这个模式呢？没有前期用模式去推动一个新平台的发展，那么就会面临一个地步只能用钱去烧，去用更多的资金去推动平台发展，就算吸引到了足够的用户，但当资金撤出用户粘性不足就会慢慢退出平台。而众筹模式重要的就是吸引用户，引流并且增加用户之间的粘性。

互联网众多项目中，提出爆仓重生止损的模式，也是目前当下跑的稳健的商业模式玩法，一共分为四个部分组成；

【优进优出】；去中心化，科学众筹，分布式数字资产记账形式，将企业资产数字化，链接企业内外部资源，为企业发展、品牌塑造带来更多支撑，用数字经济的模式为企业发展赋能，有效解决“脱实入虚”的问题。

【四进一出】；合理合规，进出平衡，当第四期成功的时候，才会返回期的本金+收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，以大账吃小账，进出平衡不会出现现金流不足的情况。

【爆仓重生】；爆仓重生，立即止损，市面上常见的商业模式基本都是“后面人买单”，泰山众筹也是提出爆仓重生止损，重新开启下新一轮，上一轮泡沫不累计，消泡之后重开。

【倍利复增】；公平公正，能量守恒，每一期的上涨波幅都是上一期众筹金额的倍利复增金额，比如；倍利复增20%，当期为100，第二期就是120，第三期就是144，公平公正，可持续性很强。

解析泰山众筹模式怎么玩？

游戏规则：限时限量消费认购，每期认购时效为36小时内，超市未认购满，即为本期认购失败。

参与方式：常见的消费1：1获得【通证资产】，并且赠送他【消费积分】

玩法如下：

第1期消费众筹金额10000元，每人限购100-3000；

第2期消费众筹金额13000元，每人限购100-3000；

第3期消费众筹金额16900元，每人限购100-3000；

第4期消费众筹金额21970元，每人限购100-3000；

...以此类推

当第四期成功，则期返回广告补贴70%可体现，30%消费积分

爆仓重开：当后一期未认购满，系统自动重开结算，该期全额退回+幸运红包；倒数三期得70%广告补贴+购物卷+优先勋章

泰山众筹模式优点：

这个模式的优点就是能够避免资金紧张的压力，无泡沫、可持续，在众筹失败退还的购物币仅仅只能在平台使用，前期可以以此增加用户粘性 也同时可以引导新的用户加入这个众筹项目中，以此完成用户的主动裂变引流的目的。当然购买商品获得购物币也可以从中提高商品销量解决商品销量问题，后期可根据客户下单的商品种类以及价格专区来调整商城的商品，灵活并且实用。