

美妆行业新零售趋势

产品名称	美妆行业新零售趋势
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

无论是线上还是线下，在我国的零售市场里，化妆品行业向来都占据着重要的份额。因此，近年来每当零售行业出现新模式新风口时，在各行业里，美妆行业经常也是嗅觉最灵敏的先行者之一。

从小程序、新零售，到会员制分销、直播带货，都可以见到彩妆行业商人的身影活跃其中。新零售、新模式、新场景、新用户、新消费、新领域、新营销、新体验的发生，真真切切地给各行各业带来了冲击。这是必然，也是趋势。而看上去你的做法是在应对变化，不断迭代更新。实质上你还是遵循旧思维，在迷宫里打转，没找到真正的出口。

随着主要交易场景向线上转移带动了数字化零售的增长，短视频营销、直播带货、社交电商、线上线下融合终将成为美妆新零售的必然趋

势。这对于数字化美妆零售服务商来说，是一次机遇也是挑战。

通过接入门店小程序、微信H5、微商城等线上公域流量池的引流工具，超级门店可化坐销为主动行销，大幅提升“到店”客流，转化公域流量为私域流量。同时，线上与线上渠道可形成互相引流，增加消费者进店场景。

其次是，线上线下打通的促销引擎，门店可以充分利用社交分享、品牌联合营销等线上渠道的促销手段，不断扩大自己的私域流量池，通过内容培育等方式轻松提升进店客流的转化率及客单价。

最后，门店店长与导购通过数字化工具可以拥有分享好物、促销活动以及直播卖货等运营私域流量的能力，消费者复购率大幅提升。为消费者提供独一无二/无二的线下体验，进一步提升复购率。以超级会员制、积分等方式，将私域流量转变化粘度更强的超级用户群。

实现线上与线下之间互相投射：线上种草带动线下试用，线下服务、即时满足等促进用户购买转化，反哺线上产品口碑传播。

1. 重构新美妆需要供需链的助推。

当下美妆商业模式亟需重构，即从美妆零售转型为美妆服务业，打造出新零售社群美护店铺。

这其中的关键是供应路径的重构，也就是改变旧有商业模式，将供应链重构为供需链。主要包含三类，即发起源头到店集采拼团模式的供应链；协助店铺掌握零售技术，并将商品卖出去的赋能链；协助店铺实现社群人网裂变，激活消费需求的需求链。

“零售战即是价格战，背后拼的是供应链，销售定好坏，供应链定生死。”而包含供应链的供需链则是美业亟需的可帮助实体店铺转型的新物种，譬如助力新美妆商业模式的商品+项目供需链接、一站式零售技术解决方案的赋能平台、美妆连锁自有品专供、定制平台等问题的解决。也是由此，美妆店铺资源链接平台的打造显得更为重要。

2.新零售社群美护店铺的盈利：新零售+项目=新盈利。

除了供需链之外，新零售社群美护店铺的盈利核心还与可重构美妆生意的八大盈利系统有着密不可分的关系。

带着经营问题来，带着解决方案走，新美妆零售系统从商品盈利、品牌盈利、项目盈利、模式盈利、连锁盈利、社群盈利、金融盈利、平台盈利等八个层面对当下的美妆实体店铺经营所遇到的问题进行了剖析，并给出了相应的解决方案。

将店铺转型升级为新零售社群店铺，通过“零售+服务项目”重构当下门店的生意。从“人、货、场+项目”多个维度，系统的导入全新的经营模式