

# 快手小店怎么分销自己的产品？家纺四件套怎么开通分销功能？

产品名称	快手小店怎么分销自己的产品？家纺四件套怎么开通分销功能？
公司名称	洛阳睿拉电子商务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河南省洛阳市洛龙区正大国际东区6号楼1314
联系电话	16238633880 16238633880

## 产品详情

快手小店怎么分销自己的产品？家纺四件套怎么开通分销功能？

相对于传统毛巾，一次性洗脸巾可有效避免多次重复洗涤后带来的柔软度欠佳的问题，且不会出现长期处于湿润状态从而引发细菌等微生物快速滋生的健康危害。

相对于普通纸巾，一次性洗脸巾可干湿两用，湿润时不易破损，使用中可保持较好的完整性，且不会出现掉毛、掉渣等现象。相对湿巾，一次性洗脸巾无化学成分添加，且不易变形，更加安全、健康、方便。因此，在消费者个人护理理念持续升级的当下，一次性洗脸巾在脸部护理方面已成为传统毛巾和纸巾、湿巾的理想替代品。

不过就算是议论不断，也抵挡不住年轻消费者对洗脸巾的热爱。尤其是在疫情全球性蔓延的背景下，消费者对健康生活、安全消费的意识正在增强，“舒适、健康、绿色、环保”的产品理念正逐渐深入人心，为一次性洗脸巾行业的发展和市场规模的扩大奠定了坚实的基础。

近几年，我国一次性洗脸巾需求市场呈现蓬勃发展态势。根据新思界产业研究中心发布的《2021-2025年一次性洗脸巾行业市场供需现状及行业经营指标深度调查报告》，2020年，我国一次性洗脸巾行业需求规模增至123.60亿元，同比增长51.8%。

市场增长快速且未来潜力大，使得很多跨品类品牌及企业杀入行业，譬如很多美妆品牌、母婴品牌、纸类品牌都开始布局这一品类。数据显示，目前在阿里平台有超过1000个品牌推出了洗脸巾产品。除此之外，传统的卫生用纸品牌纷纷入局，目前包括得宝、心相印等在内的许多头部品牌，都开始布局和推出棉柔巾产品。

《报告》中也指出，随着直播带货、社群营销的兴起，电商平台在营销渠道中的重要性越发凸显。对于一次性洗脸巾行业，电商已成为其销售的主要渠道。2020年，电商渠道一次性洗脸巾销售占比高，达49.5%；其次是商超，一次性洗脸巾销售占比为25.4%；化妆品专卖店一次性洗脸巾销售占比为8.2%，其他领域一次性洗脸巾销售占比合计为16.9%。

而纵观洗脸巾市场，也几乎是国产品牌的天下，且集中度较高，TOP10品牌市场占比达49.6%。

深耕母婴市场的全棉时代凭借其在母婴棉柔巾市场的高口碑及占比将产品延伸至洗脸巾领域，并强势，远远抛离排名第二的品牌。另外韩国小众品牌DAMAH、AMORTALS尔木萄是唯二进入TOP10的，均通过广泛的社媒种草迅速。

市面上的洗脸巾五花八门，品质也良莠不齐。其中不少产品品质堪忧，存在荧光剂、漂白剂、材质虚标、纸巾过薄吸水性不足等问题，特别是当下又尚无国标进行规范，导致洗脸巾的质量和安全度没有办法得到很好的保障和质量监管。

总体而言，当前我国一次性洗脸巾行业市场仍有很大发展空间，据了解，2020年1-11月阿里平台洗脸巾总体销售额将近31.7亿元，销量超过10754万件。未来，一次性洗脸巾消费需求增长将会推动一次性洗脸巾行业快速成长，一次性洗脸巾行业发展前景较好。