

# 三棵树百亿涂装的数字化时代

产品名称	三棵树百亿涂装的数字化时代
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

疫情反复，零售企业经营长期承压，尤其对于非标、低频且重服务的涂装行业来说，客户流量更是从“快消品”变为了“\*\*品”。但正是在这样的逆境中，涂装企业三棵树在2021年营收突破114.29亿，较2020年同比增长率高达39%，成为首个营收突破百亿的民族涂料品牌，呈现出了极强的增长韧性。

在市场遇冷、传统零售力失效的现实局势下，数字化转型俨然成为涂装企业获取增量的破局共识。作为中国涂料领先企业，三棵树通过推进高端零售战略和布局多元化渠道，不断加速发力小B端和C端市场，赢得行业增长先机，同时也为行业商家数字商业模式探索带来了可借鉴的价值思考。

启动数字化“一号工程”

## 千店上云持续发力零售战略

三棵树创立于2002年，是国内领先且独创超越\*\*\*\*的“健康+”新标准的涂装企业，致力于打造乳胶漆、艺术漆、外墙涂装、胶黏剂、基辅材、防水涂料、科创板“七位一体”一站式绿色产品的美好生活解决方案。

近年来，数字化能力越来越成为驱动众多产业升级的重要引擎。早在2018年，三棵树就成立了自己的新零售部门，也是业内\*早搭建新零售组织并推动数字化营销体系建设的涂料品牌之一。三棵树装修漆品牌市场总监高国彬在接受微盟采访中表示，数据重构商业，流量改写未来。数字化营销颠覆了传统涂装的经营模式与场景，是三棵树零售商业模式的重大变革与升级，也是企业新盈利模式的重要构成与保障。三棵树坚定落实推进“上云、用数、赋智”行动，加快产业数字化转型，培养新的经济增长点。

2021年疫情常态化下，三棵树选择与微盟合作持续发力数字零售战略，一方面依托智慧零售小程序商城实现线上线下资源打通共生，补齐原有CRM会员营销系统短板;另一方面通过微盟完善的SaaS系统帮助品牌精细化私域运营，夯实三棵树数字化的生态基础。在微盟共力协作的半年多时间内，三棵树已实现千家门店上云，智慧零售小程序商城小B端健康师傅和经销商新增会员注册数高达1.25W。高总表示，数字化零售一直是三棵树的“一号工程”，希望未来可以通过微盟的支持和赋能，更有效地推动终端数字化的落地执行，打造符合三棵树特色的客户关系系统，打通信息流和价值链。

## 多维度经营布局

## 驱动全域智慧增长“飞轮”

早期三棵树以细分领域入驻三四线城市，并迅速\*\*\*\*份额。无论是渠道网点还是品牌影响，三棵树都具备足够的竞争力。近年来，随着数字化经营格局的不断扩大，在强腰固盘的同时，三棵树也瞄准了一二线新市场高举高打，不断通过终端带教培训和数据资产管理赋能提效，驱动品牌经营实现全域增长。

## 小程序商城分层运营 BC端业务共振

三棵树在顾客管理上一直存在这样一个转化逻辑，即希望通过商城的活动和品牌服务，去带动消费者从购买者向超级顾客，\*终向品牌推广大使的角色转换。所以在三棵树的智慧零售小程序商城中一般有两类人群，一类是普通C端顾客，另一类则是小B端的油工师傅，通过细分运营的方式，实现BC端业务共振。

具体而言，微盟协助三棵树采用分层营销，一方面推出“油工师傅集结令”，对线下小B端经营者进行集结和促活，油工师傅通过联系门店导购扫码注册成为三棵树智慧零售小程序商城会员，消费获得积分即可兑换商品;另一方面推出“0元预约服务”，普通消费者在商城可以预约上门服务，后台通过LBS推送给附近门店人员去主动联系顾客，并安排上门服务时间，签约成功后还可做满减券抵扣核销。

## 终端培训赋能 打造样板工程

据统计，三棵树的智慧零售小程序商城GMV中，有95%以上的贡献来源于小B端的健康师傅或经销商，所以对于三棵树而言，推行数字化转型的关键是通过对各个小B端业务的经营提效，继而来提升C端消费者的购买体验。三棵树与微盟运营团队一起，通过微盟商户助手APP，对区域经销商或门店导购进行终端带教培训和赋能，并输出SOP和案例，打造样板工程，实现了三棵树品牌与经营伙伴之间利他、共赢的格局。

### 用户数据管理 助力小B端提效转型

三棵树高总表示，在数字化推进的过程中，很多经营伙伴营销模式和思维逻辑难以转变的原因，也有很大一部分是对数据资产整合和价值开发的担忧。因此，三棵树除了让加盟伙伴必需使用数字化工具来管控流程外，也给经营伙伴配套了绩效管控和激励措施。同时还投入了一定的资源在新会员的拉新和老会员的运维上，通过基于消费者视角的数据反馈来反哺业务本身，助力经销商经营提效。此外，数字化工具的推进也帮助了很多小B端健康师傅实现了由原先的松散型单兵作战，到如今团队化高效运作的转变，通过数字化运营来的流量也对他们的生意起到了正向反馈。

### 冬奥元素破圈直播

### 奋进千亿涂装市场

2022年，三棵树作为北京冬奥会和冬残奥会官方涂料\*\*供应商，进一步加强“绿色健康”的涂装品牌形象，同时还签约了冬奥\*\*武大靖、谷爱凌、中国短道速滑国家队作为代言人与合作伙伴。借助\*\*明星代言人效应，三棵树所构建的高端化、年轻化、健康化品牌形象再一次顺应了时代消费潮流，持续打造破圈营销并实现Q1季度业绩逆势增长，成为涂料行业新焦点。

适逢今年618年中大促节点，三棵树以智慧零售小程序商城为主要阵地，联合品牌中心、数字化中心以及全国经分销商等共同启动“618美好生活节”，并通过借助冬奥明星代言人效应，全链路多角度点燃这一场活动狂欢。

#### 全员推广营销 内容+激励双向赋能

此次“618美好生活节”，三棵树全国动员，通过智慧零售小程序商城注册成微客即可进行多渠道推广。为更好地调动全员持战旺季，三棵树除了制定激励措施动员外，针对微客群体还专门搭建618活动快闪群，每日定期推送营销内容赋能，帮助大家更好地推动转化。

#### 冬奥明星助力出圈 造势营销收割流量

除了全员营销外，三棵树还通过代言人谷爱凌微访谈视频进行热门话题事件传播，提升品牌曝光带动消费者好感度，助力销售转化;同时配套媒体平台对外同步发声，行业造势;\*后在微信、视频号、抖音、微

博、小红书等各类平台的推广中结合618美好生活节的传播内容，并结合产品、服务及色彩进行推广，引发对618美好生活节的关注度及销售引流。利用冬奥明星效应和传播产品利益点与活动利益点进行强销售推荐，从而实现流量收割。

### 明星空降直播间 推动直播落地转化

据了解，在此次“618美好生活节”\*终直播环节，冬奥\*\*武大靖、短道速滑队将空降线下直播间和现场的三棵树冬奥成就展，与大家一起畅聊美好生活。同时，直播间还将发布100元服务礼包，可享受马上住2.0服务升级礼包服务，以及三棵树全场乳胶漆线下8折优惠券，武大靖签名照1张，冬奥纪念礼品一份，通过发售美好生活礼包的方式，助力直播间落地转换。

三棵树装修漆品牌市场总监高国彬表示，今年“618美好生活节”是三棵树重点采用智慧零售小程序商城作为主要营销工具，这对三棵树来说是一次对数字化营销工具的大考。我们希望通过这次全渠道的数字化整合营销，将近万家门店终端打通并赋能，进一步加快三棵树在整个涂装行业的数字化进程，与经营伙伴一起创建绿色发展，奋进千亿市场。

未来，也将加强与三棵树的深度合作，深度融合到品牌的业务实践中去，通过SaaS工具和营销赋能帮助品牌打造全域增长的私域模型，助力三棵树数字化转型升级战略更好的落地与成长。