

让化妆品销量翻倍，企业即将面临洗牌不再苦恼。

产品名称	让化妆品销量翻倍，企业即将面临洗牌不再苦恼。
公司名称	广州市小数点商务服务有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东 广州市花都区 新华街三东大道西飞翔大厦
联系电话	02061059059

产品详情

2016年年已过半，面对其他行业纷纷转型移动互联网市场并取得飞跃性的成绩所带来的冲击，化妆品企业从上到下对此，依旧充满了迷茫感、无力感。不管是供应商、品牌商、经销商还是零售商，大家都犹如一群生来彷徨的孩子，迷迷糊糊地走到十字路口，却不知道下一个方向，该往何处而去……不知道如何应对移动互联网给行业带来的巨大冲击。

面对移动互联网，有些化妆品企业觉得是场灾难，无法抵御，但有些化妆品企业觉得是场机遇，来看看行业大佬们是如何应对移动互联网的冲击？

【自然堂的赋码查真伪及领产品】

扫码享受会员折扣;并可引导用户查询最近专柜，直接免费领取产品。

【欧莱雅的移动互联网之防伪二维码】

扫码后输入数码查产品真伪

虽然各位化妆品大佬都在玩转互联网，但玩转移动互联网的方式不一样，有些通过二维码促销，有些通过二维码加粉，有些通过二维码赠送产品。但都是企业对移动互联网的一种尝试，越来越多的化妆品企业利用“二维码”作为连接移动互联网的工具，是因为“二维码”是移动互联网时代的流量入口。

对于移动互联网还处于观望的一些企业来说，目前整个行业的现状是不乐观的。包括化妆品的商家和化妆品的厂家都如此。

化妆品生产厂商现状

线下市场：企业商家商品存货囤货过多，遇市场环境不好，立马产生商品堆积

线上市场：企业商家商品囤货过多，遇市场环境不好，立马产生商品堆积。制造假冒伪劣产品打乱市场秩序，导致

化妆品企业面对消费者对化妆品的需求量与日俱增，化妆品市场前景如此广阔，品牌上升空间如此巨大的局面，却苦于无法将市场占为己有，实乃痛心！常见营销渠道都存在一定弊端，导致各种问题出现，致使销量停滞不前。如此困境化妆品企业该如何自处？有何营销方法能解决以上问题呢？

抢占先机，摆脱困境

移动互联网时代，消费者通过手机端进行购物行为变得频繁，也引发了诸多问题，比如产品防伪、防窜、促销、营销渠道难以掌控，销量停滞不前，运营成本高，厂商订单量减少等问题。如何能解决这些问题，成为化妆品行业备受关注的要点。有没有一种机制或者系统能够将市面上假货横行，价格混乱，分销窜货等一系列问题解决掉。

化妆品中小企业的突破口

当前形势下，自建平台搭建成本高，技术要求强，运营费用大；第三方平台具有局限性、不稳定性，平台一旦出现问题容易导致企业数据丢失。面对以上种种问题，传统化妆品企业望洋兴叹。其实解决问题很简单，

利用移动互联网的流量入口——二维码，来解决以上问题

3招“码”上解决问题

1

防伪二维码

（解决防伪防窜+精准粉丝+营销）

『防伪场景』

案例：用户在某宝上购买了名牌化妆品，花费了将近1000元。在后期使用的过程中发现皮肤严重过敏，于是乎找到品牌商家去理论。最后得出结果是用户购买的不是该品牌的正品，而是市面上的假冒产品。就因为一个假冒产品，导致用户利益受损，商家也丢失了一个忠实的客户。市面上化妆品目前利用的防伪技术很容易被黑心商家复制，消费者无法辨别真伪。

解决方案：通过二维码防伪系统可对应产品一一生成加密的二维码产品信息，将二维码印刷或标贴于产品包装上；米多防伪二维码采用当下最先进的公众号防伪二维码技术（防伪+精准粉丝+营销），消费者通过刮开防伪二维码上的涂层，扫码一键关注品牌公众号后推送防伪结果+营销活动（发放红包、积分、购物券、流量来实现粉丝的回流、复购）。

案例：俏美人采用米多防伪标贴，打击市场假冒产品，让消费者从消费假冒产品回归到正品上，提升正品销售额。防伪标贴码附带赠送红包，获取消费者大数据，为化妆品企业后期营销提供数据支持。

『俏美人防伪码』

上图：俏美人防伪码扫码流程图

防伪码客户扫码明细及公众号粉丝截图

【防伪二维码的功能】

实现防伪、防窜、溯源功能。

精准如粉在被消费者复购扫码的注册品牌粉丝数量冰景档商怒数增粉，6个月共有48万用户扫码，总共增粉

3 方便大数据收集及管理，企业免费的流量入口。

4 通过营销活动与粉丝互动，增强了商家和消费者之间的互动性和趣味性。

5 杜绝假货，独占市场。

2

给条形码赋能

(解决精准粉丝+营销)

条形码是商品流通的“国际语言”，也是实现商业管理信息化基础性技术。是企业商品进军国际市场的“通行证”。条形码本身仅具产品信息查询功能；企业需通过对条码赋能才能使其功能多样化，以及带来巨大的营销效果。

案例：花仙医缦使用米多赋能条形码，用户通过扫描赋能后的条形码，可推荐相关活动页面，促销活动。用户通过活动可领取红包、积分、购物券、流量、话费、实物等，实现销量翻倍。

3

包裹码

(解决精准加粉+互动营销)

『包裹码场景』

案例：一家化妆品企业品牌网上店铺的连带率做的比较好，但商品的单价比较低，单品的利润率也比较少，这时候就不适合用防伪码来做单品促销了，就可以利用包裹码进行包裹促销。这个包裹里面有5个产品，促销只针对包裹来促销，而不是针对单品的防伪码促销。

解决方案：包裹码印刷或标贴于包裹外面的二维码，适用于企业商家标贴于

物流快递运输的商品包裹外面。消费者收到包裹通过在扫描包裹码可以直接进入企业商家的商城详情页进行再次购买，实现产品复购。企业商家亦可通过包裹码进行促销活动，吸引消费者关注公众号参与活动，实现客户大数据收集。

包裹码案例

包裹码扫码促销流程

越来越多的传统化妆品企业采用米多全场景赋码系统成功解决营销渠道缺陷，销量停滞不前，运营成本高，防伪、防窜难，厂商订单量减少等问题。不仅实现销量翻倍提升还做到了防伪、防窜、溯源等目的，并且实现大数据收集及管理。

【米多部分合作化妆品企业品牌】

想要在化妆品这个消费者需求量与日俱增，潜力无限的大市场中分一杯羹，选择与米多网络合作为不二之选，米多二维码是助你打入移动互联网市场，获取移动互联网流量的必备工具。

米多网络以二维码为核心，微信公众号为载体的移动互联网整体解决方案提供商。独创“全场景赋码”理念。“三重空码赋值”技术，实现“场景+产品”赋码的成功结合；解决企业经营痛点，让企业实现线下销量提升，线上粉丝倍增。米多独创“全场景赋码”理念和“空码赋值”技术专门为传统品牌企业提供基于大数据的防伪、防窜、溯源、产品复购、粉丝互动、社群营销、三级分销、全员开店等一体化、全方位的移动互联网整体解决方案及运营系统。能够有效整合传统品牌的线上线下业务，实现线下销量提升、线上粉丝倍增”。

米多荣获广东省质量技术监督局“广东名牌产品”防伪鉴证唯一合作商资格，为1800多家广东名牌产品企业提供赋码鉴证服务。截止2016年初，米多的合作代理商超500家，好迪、拉芳、俏美人、韩黛、九江酒厂、美的、格力电器、西凤酒业等近2万家传统品牌企业正从米多“全场景赋码”方案中受益。

（米多全场景赋码系统主线：增粉-黏粉-转化）