

微三云干货好文：这4个年轻人的“爽点”，就是服饰美妆商家的增长点

产品名称	微三云干货好文：这4个年轻人的“爽点”，就是服饰美妆商家的增长点
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	12800.00/套
规格参数	SAAS账号:12800元 源码+定制:面议
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

微三云干货好文：这4个年轻人的“爽点”，就是服饰美妆商家的增长点

女生买衣服的时候到底在想些什么？看重什么？

61%的用户重视款式设计，54%用户重视服装面料，59%用户重视服装风格……相比之下，重视品牌知名度的用户比例仅为36%——这是艾瑞网资深分析师高宇飞在发布的一项调研数据。

这个数据意味着什么？时尚产业正在朝着一个怎样的方向走去？7月17日，来自微三云、如涵、汇美集团、bosie、艾瑞网等时尚行业的资深从业者、观察者各抒己见。

在互联网纷纷为流量瓶颈叫苦的时候，上述嘉宾各自分享了非常实用的增长方法论，无论是直播、短视频、智能推荐，甚至是门店试衣间的打造，都在致力于抓住年轻人的“爽点”，四两拨千斤地获取流量。

| 时尚商家的3大增量来源

在社交电商领域深耕七年的微三云，一直深受大时尚类商家青睐。据微三云商家服务负责人即心介绍，2018年，微三云330亿电商交易额中，美妆类目交易额占比11%，是交易额贡献最大的类目，女装类目交易额占比6%。即心介绍了给微三云大时尚商家带来增量的3个流量来源：

一是爱逛直播。KOL在直播小程序实时推荐，立体化呈现商品，可加速消费者购买决策，打破传统图

文被动卖货。即心介绍，微三云云平台第三方开发者上线的“爱逛直播”小程序，在内测期间已经完成7000多场购物直播。

“有珠宝饰品商家从有爱逛开始内测就一直积极参与直播活动，每天都有成交，日销售额过万，已经超过之前的月销售额。还有的商家单场直播成交已经超过10万。”

二是快手卖货。在2018年，微三云已经与快手全面打通，快手KOL可直接通过微三云开店卖货，而微三云商家也可以与快手KOL进行营销合作。据了解，打通快手的微三云商家中，美妆、服饰箱包类商家的占比达到49%，可以说是掘金快手的主力。

“快手有庞大的流量，而微三云有稳定的技术和订单处理能力，消费者下单体验更好，转化率更高。与此同时，微三云与快手战略合作，推广费率更低。”即心表示。

据他介绍，在今年6月份，微三云商家的一款洗衣液在快手上单次活动卖出7400+单，成交金额超过370万。而一位通过特效妆俘获大批女性粉丝的快手网红通过快手微三云店铺卖化妆品，客单价达200元，复购率最高可以做到93%。

三是智能分销。微三云通过“智能分销”帮助商家更好地满足消费者需求，同时增加店铺SKU，提高店铺访问深度。例如：某微三云美妆类商家可以通过微三云智能分销系统，为消费者推荐热销食品，并获得来自供应商的佣金。

据悉，上线7天，使用微三云智能分销的商家日均交易额增加了800元；上线一个月，商家页面访问深度提高40%。

| 门店的增量——试衣间打卡

如果说直播、短视频、智能分销带来的更多是线上销售的增量，那么门店可能是美妆服饰企业从线下渠道寻找增量的关键。

创立于2018年初的b o s i e是一家主打无性别主义的快时尚设计师品牌，其核心特点是：所有SKU实现男女同款，提供“女生也可以穿的男装”。独特的市场定位，让其频繁获得资本青睐。除了在电商平台开店，b o s i e同时用微三云开通微商城，经营私域流量，用微三云零售管理实体门店。

今年4月，b o s i e全国首店于2019年4月在杭州正式开业，开业首日销售额即突破6万元，单月销售额稳定在50万元左右，同时列嘉里中心同业态销售和坪效TOP3。

如何吸引年轻人到门店买衣服？b o s i e的一个小秘诀是：制造“打卡点”。b o s i e线下事业合伙人张力分析，95后消费群体非常喜欢发朋友圈，也非常喜欢在试衣间自拍，如何给用户打造一个有晒朋友圈冲动的试衣间？这是B o s i e门店设计的一个核心考虑。

据张力介绍，B o s i e在门店专门设置了打卡空间——迷你美术馆、场景试衣间，极具个性的背景、适合拍照的设计，成功找到年轻人的“爽点”，吸引了大批用户纷纷主动拍照打卡，晒朋友圈。

除了前端的营销，后端的数字化管理也正在成为时尚行业门店经营的关键。

做电商起家、有11年历史的服装企业汇美集团（旗下有茵曼、初语等知名服装品牌）副总裁曲晶表示，数字化是未来新零售的通行证，汇美集团的数字化包括生产数字化、门店数字化、用户数字化。

“以前老板开早会，把各个高管叫过来问问现在卖的怎么样，现在不需要，现在他早上起来每天打开系

统直接看一下，哪家门店卖得好，卖得好的门店里面是衬衫卖得好还是裤子卖得好，我们旗下三个品牌看一下茵曼卖得好，还是初语卖得好，所有的数字在手机端打开可以看，用半个小时了解全集团全公司的经营运营数据，这个对于管理方来说非常大效能的提升。”

| 网红电商的 4 个核心能力

旗下有张大奕这张“王牌”，网红运营公司如涵在中国做得风生水起，今年 4 月，如涵正式在纳斯达克上市。目前，如涵旗下共有 1 2 8 个网红，在各个平台经营着超过 1 . 5 5 亿的粉丝，2 0 1 9 年交易额达 2 9 亿人民币。

如涵市场 V P 程文强认为，互联网时代想要做好新的品牌，必须要有 4 个核心能力：

一是以 K O L 为核心的市场营销能力。每一个店长甚至每一个导购都是一个专业的 K O L 。

二是产品选款能力。营销再完美，最后还是要落地到产品上。

三是供应链能力。产品好看，产品概念非常棒，但供应链跟不上，一促销就爆单，会引来很多差评。

四是运营能力。精细化做好运营，做好私域流量。如涵现在私域流量的维护主要是用微三云在做，包括用社交工具做裂变，做好客户服务，等等。

有赞电商系统源码、莞云系统源码，云平台系统源码，微三云系统源码、莞云 & 云平台加盟代理，免编程电商 A P P 平台制作、社交新零售商城开发、智慧新零售系统开发，找微三云！

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌微三云，创立于 2 0 1 4 年，是高新技术企业、双软认证企业，经历 5 年深耕，从 4 个人发展到如今 4 0 0 多人，年软件系统销售额超过 2 个亿，服务企业 3 0 万多家。

公司专业提供微信小程序定制开发、抖音小程序开发、A P P 定制开发，目前已打造出微信商城分销系统、移动社交分销 A P P、线下多门店收银系统、城市 O 2 O 系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、挂售卖货系统、拼团系统、区 / 块 / 链系统、内容付费直播系统等。

公司产品功能应用创新，覆盖新零售解决方案、生鲜电商解决方案、新美业解决方案、同城解决方案、商家联盟解决方案、会员共享跨界盈利解决方案、百货商超解决方案、农村电商解决方案、智慧养老解决方案、智慧城市解决方案、跨境购物解决方案、服饰鞋帽解决方案、智慧停车解决方案、智慧货柜解决方案、无人零售解决方案、抖音小程序私域流量解决方案，一物一码解决方案等。

我们的公司地址：广东省东莞市东莞生态园瑞和路 1 号松山湖高新技术创新园 B 栋 2 - 5 层（可以直接上 5 楼 5 0 1 市场部）

电话：1 3 9 - 2 9 2 6 - 6 3 2 1 麦总监（微信同号，加好友了解最新模式解决方案和系统优惠政策）

关注公众号“紫弘智慧”或搜索微信号（z i h o n g 3 3 3）关注，了解更详细资料