



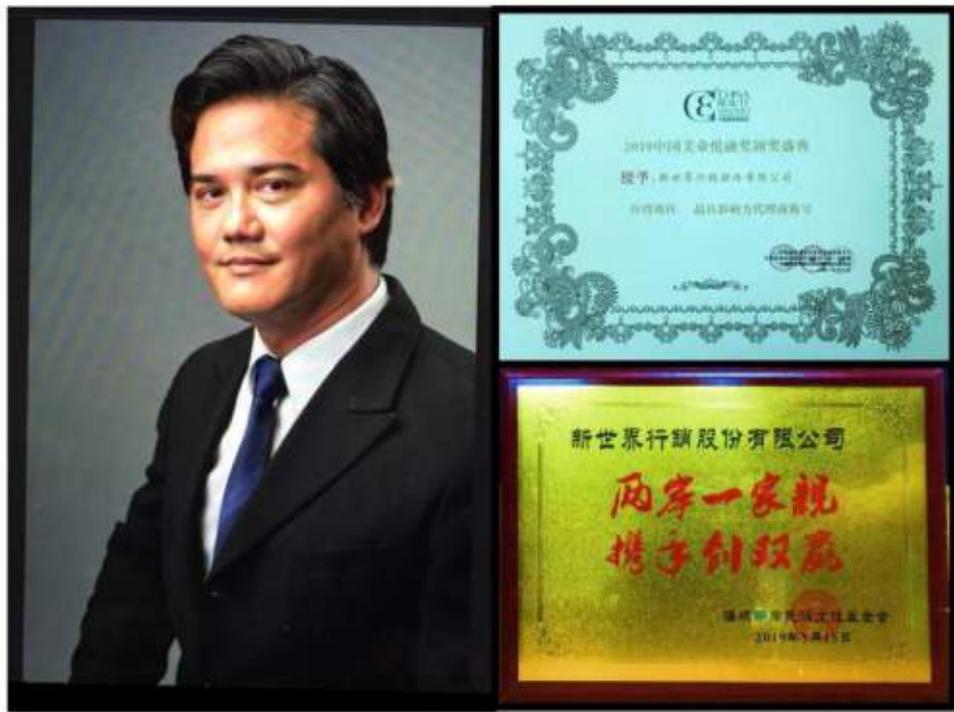
# 化妝品市場分析與營銷趨勢走向

# 演 講 議 題

- 主講人介紹
- 大陸化妝品市場分析
- 化妝品營銷趨勢走向



## 主講人介紹



新世界行銷股份有限公司 董事長  
台灣品牌方舟計畫 創辦人  
台灣化妝品GMP產業發展協會 常務理事

姜森，致力於推廣台灣的優質產品，過去十年，曾協助過超過一百家台灣企業，打開外銷市場；而其中超過七成是美妝保養品產業的品牌產品；

2019年正式當選「台灣化妝品GMP產業發展協會」常務理事後，更是積極推動兩岸產業雙向貿易合作，經常往返兩岸三地，期許能為大陸市場帶來更多優質的台灣品牌，縮減兩岸品牌認知落差；也希望能藉此，對改善台灣經濟的目標，貢獻一己之力。

# 大陸化妝品市場分析



# 化妝品的領域 (使用目的分類)

以洗淨皮膚、毛髮為主的化妝品，如清潔霜、洗面乳(奶)，洗髮護髮劑，刮鬍膏等。

清潔化妝品

以化妝前對臉部頭髮的基礎處理為主，例如各種面霜、蜜、化妝水、面膜、髮乳、髮膠等等。

基礎化妝品

用於臉部與頭髮的美化用品，諸如胭脂、口紅、眼影、染髮劑、髮型固定處理用劑等。

美容化妝品

介於藥品與化妝品之間的日化用品，例如清涼劑、除臭劑、育毛除毛劑、染毛劑、驅蟲劑等等。

療效化妝品

# 化妝品的市場規模

## 中國限額以上企業2015~2018化妝品零售規模

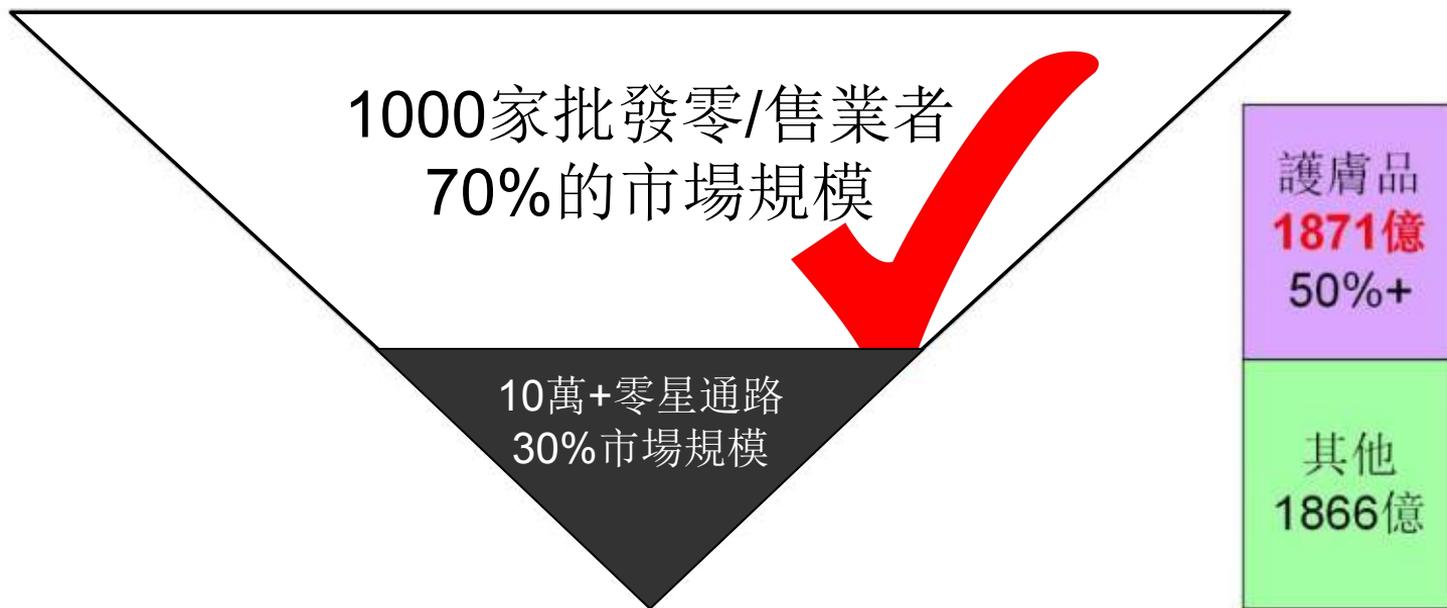
1、批發業(包括外貿企業)：年商品銷售總額在2000萬元以上  
(包括2000萬元，下同)，同時年末從業人員在20人以上；

2、零售業：年商品銷售總額在500萬元以上，同時年末從業人員在60人以上；

數據來源：國家統計局、中商產業研究院整理



若以1800億的市場為母體，以市占率0.1%為三年目標



與中國限額以上企業合作，對方要求的是什麼？

**正式貿易，合規進口，合法開票，穩固可靠！**





全館商品正貨進口



# 經營品牌，我們應該要？



一窩蜂式的炒作營銷



品牌認知認同的建構工程





## 化妝品行業 - 消費行為趨勢

線上紅  
利減退

顏質經  
濟崛起

消費者  
需求  
導向

互動性與  
情感建立  
(品牌)

新零售  
時代

場景  
體驗化

# 化妝品行業 - 品牌營銷趨勢分析

- 一. 呼應消費者需求導向與品牌 / 產品互動性及情感延伸，**多品類覆蓋**將會是新零售時代的必然趨勢！

解析：基於消費者對品牌的認知、認同、認定，不難發現若要建立長久穩定的品牌市場成長率，勢必要加深與消費者之間的關係，拉提黏著度。



**系列產品的堆疊，創造消費者在品牌市場上，一站購足的滿足感**

# 化妝品行業 - 品牌營銷趨勢分析

二. 短視頻的進化趨勢，是新零售時代落實擴散與交易行為的必然交叉點！唯有充分掌握脈動與發展，才能走在浪尖風口，搶占市場先機。

解析：抖音的「掃碼拍視頻領券」，是新零售時代O2O導流的營銷手法，我們不難發現，在營銷過程中，消費者不自覺的為自己黏貼上品牌標籤。未來，還會有那些發展？一定要關注短視頻領域動態！



**營銷手法的多元，創造消費者在品牌市場上，選邊靠站的認定感**

# 化妝品行業 - 品牌營銷趨勢分析

三. 跨界聯名產品，不是新玩意兒，但卻在這品牌戰國時代，大放異彩！

解析：2019年後時期，不難發現這是一股新的營銷趨勢，因為在異業結盟雙品牌的思路中，可以輕易的讓目標消費者，透過異業品牌的認同，連帶認定你的產品是更新、更潮、更酷炫的選擇！



北京故宮博物院推出「故宮口紅」一次就能擁有6個國寶色，賣到缺貨！

**異業結盟的善用，創造消費者在品牌產品上，達到愛屋及烏的效果**

# 化妝品行業 - 品牌營銷趨勢分析

四. 新零售時代，新消費體驗。產品新體驗實體店的文藝復興時期即將到來！

解析：即將邁入2020年，消費者已經厭倦了劣質品充斥、削價折扣的消費體驗，她們將更重視進價選品過程中的實際感受，這也是新零售時代將帶來的趨勢。



網易在鄭州的海淘爆品店，根據實際現場採訪考察得知，平均每日營業額可達人民幣20萬以上，且消費者竟是以熟客居多！

**愉快滿意的消費經驗，創造品牌產品的價值，使回購率高於任何促銷方案**

# 新世界行銷 - 扮演什麼角色？



1. 我們開發了中國沃爾瑪、盒馬鮮生、網易考拉海購、貴州清澗等線上、線下零售買家。
2. 我們透過封閉式B2B採購平台，集結買家訂單，統一向台灣廠商下單採購。
3. 我們將台灣產品集結，統一出口至大陸，有效降低所有產品的運費成本，提高售價競爭潛力。
4. 我們協助大陸買家，統一完成進口環節，買家只需簽收，省卻各種成本！
5. 我們擔任溝通橋樑，和買家 / 品牌商合作討論各種營銷策略。



新世界行銷股份有限公司

New World Marketing Inc.

謝謝您的寶貴時間！

敬請賜電指導~~

姜 森 Johnson

台灣電話：0916-821-359

大陸電話：178-5086-8117

微 信 號：JC-Johnson

新世界行銷，找到你的市場，找到你的新世界！