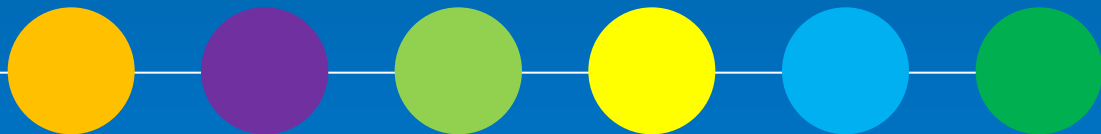


**聚美优品**  
JUMEI.COM

80后海归的“接地气”创业



# 目录

1.了解聚美

“接地气”

2.商业模式

3.营销推广

4.用户体验

# 聚美 开始

2021  
年9月

2021年9月，团美网正式全面启用聚美优品新品牌，并且启用Jumei全新顶级域名，拓展品牌内涵与外延。

2021  
年3月

团美网独辟蹊径，开创了一个新领域——化妆品团购。

2021  
年

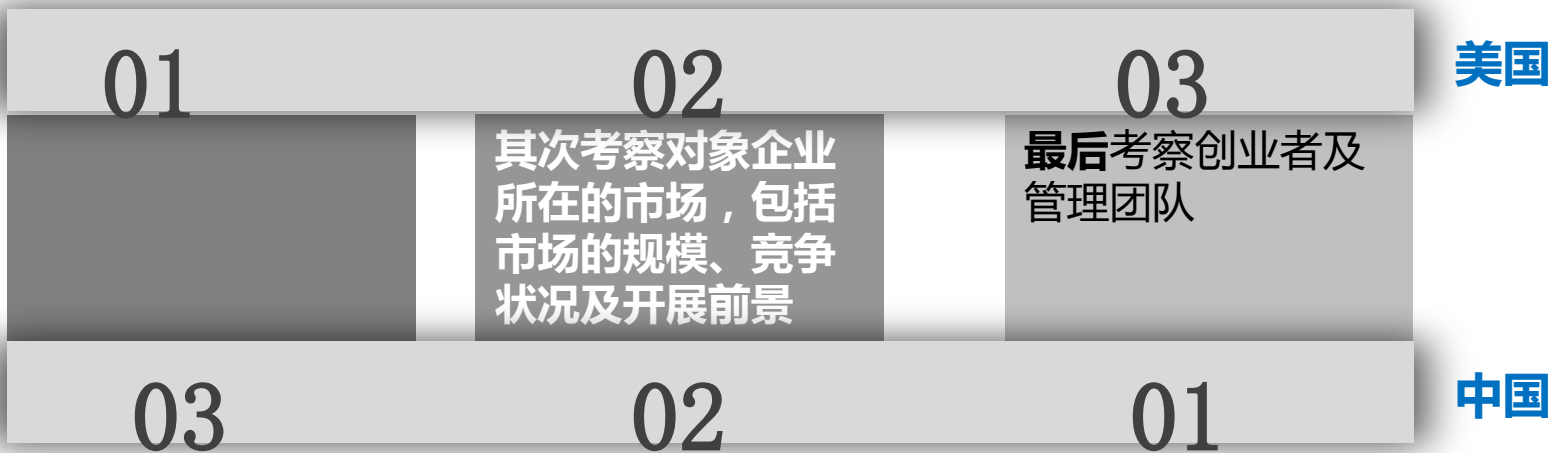
聚美优品自建渠道、仓储和物流，自主销售化妆品。以团购形式来运营垂直类女性化妆品B2C。



# 回国后的 第一桶金



# 聚美缘何受到青睐？



这种顺序上的差异源于中美经济开展阶段的不同。

# 聚美缘何受到青睐？



创始人陈欧

团队

金光闪闪的学历

成功的创业经验

专长技能互补

非临时搭伙默契足

# 聚美缘何受到资本青睐？



业务质量

市场时机

- ◆ 2021年中国化妆品市场规模接近1300亿，全球第三大市场
- ◆ 对于化妆品行业来说，线上渠道可谓刚刚起步
- ◆ 女性相比于男性用户更热衷于网购；在网购累计金额5000元以上、网购频次30次以上的高区间分布中，女性用户所占比例均高于男性。
- ◆ 风投偏爱垂直型团购网站，化妆品网购这一市场相对冷僻，防止与行业巨头的正面冲突。

业务状况

- ◆ 2021年3月31日，聚美优品前身，团美网作为中国首家专业女性团购网站上线
- ◆ 2021年8月17日，团美网购置用户超过10万人
- ◆ 2021年9月9日更名为聚美优品
- ◆ 2021年12月，聚美优品月销售额突破2000万
- ◆ 2021年2月，聚美优品销售额突破1亿！

# 聚美 奇迹

从单月销售额5亿元的突破、到晋级B2C电商第一阵营主力，乃至国内美妆类电商领跑者，聚美优品的开展仅用了3年

2021年销售额为25亿元 2021年目标是60-100亿元之间



## 奇迹数字

2010年3月，聚美优品成立，开启了“化妆品团购”浪潮：每天在网站推荐百余款热门化妆品，并以低于市场价折扣限量出售。从创立伊始，聚美优品便坚持以用户体验为最高诉求，承诺“100%正品”和“30天拆封无条件退货”政策，竭力为每个女孩带来独一无二的美丽惊喜。

两年时间弹指而过，聚美优品已经发展为在北京、上海、成都三地拥有总面积达六万多平米的自建仓储、专业客服中心、超千万用户、月销售额数亿的中国领先的化妆品电子商务网站，并被评选为“最受女性欢迎电子商务公司”。



平均每秒钟售出**2.8**件美妆

每分钟售出173件美妆，雄踞中国化妆品销售数量之首。



超过**千万**注册用户口碑信任

在您敷完一张面膜的时间内，又有616位用户选择注册聚美优品。



过去一年出售**4190**吨知名美妆

相当于28头蓝鲸，或者700头非洲象的重量。每一件美妆都受到无比精心呵护。



累计近百万篇口碑报告

超过1.5亿字，42万张图片，30万真实点评用户，是你最理想的美妆参谋。[去看看 >>](#)



## 陈欧的三次“不靠谱”的转型

新加坡读书创办在线游戏平台Garena

---

将美国成功的游戏内置广告模式带回国内

---

嗅得国内化妆品市场商机做针对女性的电子商务

比肩浩方  
用户超两千万

水土不服  
月收入千余元



海归通常是互联网创业里具有争议的群体，尤其是年轻的海归们，陈欧的经验是“一定要落地”。

中国最关键的是正确市场加上适宜的团队才可能成功。

**跟着市场走  
在正确的时间做正确的事**

# 商业模式

国内化妆品关税高，  
专柜价格相比香港  
欧美高出近40%



广阔爱美且有一定消费力的女性需要什么？

正品化妆品折扣网站



## 最畅销的20%

推荐明星产品搭配其他产品  
进行销售的品类

供给链管理复杂度降低 抽  
出精力做效劳

## 信息中的信息

聚美充当  
产品进行  
和田堆荐

## 限时抢购

商业模式

爆款限量团购

聚美商城

披着团购外衣的B2C

**TODAY'S DEAL 今天团购**

价格 + 销量 + 折扣 + 人气 + 新品

**SOLD OUT 已抢光**

产品	抢购时间	折扣	原价	现价
霸王 霸王洗发露 400ml	22:16	4.6折	¥460	¥75
兰蔻 兰蔻水份舒缓精华液 10ml	21:30	折价	¥296	¥59.9
卡姿兰 卡姿兰大眼睛持久液体	21:25	6.7折	¥59	¥39.9
悦己 悦己美白夜焕采眼霜	21:20	3.3折	¥239	¥79.9
霸王 霸王洗发露	21:03	抢光了	-	-
丝瓜水	20:35	抢光了	-	-
悦己 悦己美白夜焕采眼霜	19:05	抢光了	-	-
悦己 悦己美白夜焕采眼霜	17:35	抢光了	-	-

**ACTIVITY 精彩活动**

聚美优品 | 佰草集 | 满300送300 | 8月16日-8月26日

购物车 | 最近查看 | 在线客服 | 返回顶部

## BRANDS 品牌旗舰店

 <b>芙优润</b> 官方授权旗舰店	 <b>高丝</b> 品牌官方旗舰店
<b>TSUBAKI</b> 丝蓓绮 官方授权旗舰店	 <b>比度克</b> 官方授权旗舰店
<b>LANEIGE</b> 兰芝 官方授权旗舰店	 <b>玉兰油</b> 官方授权旗舰店
 <b>菲诗小铺</b> 官方授权旗舰店	 <b>思妍丽</b> 官方旗舰店

摆脱“低价卖大牌”的模式

采购水货有法律风险

“赔本赚吆喝”不能持久

销量攀升后一线品牌货源问题

2021年七月初发起声势浩大的品牌授权  
在混乱的中国化妆品市场赢得消费者的信心

“我们率先在业界发起声势浩大的品牌授权圈地战，就是要保证售出的每一件商品都是 100% 原装正品，同时推动中国化妆品网购市场向正品化、合法化和标准化方向开展”

商业模式

爆款限量团购

聚美商城

披着团购外衣的B2C

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/768121054102007002>