



香港品牌如何掌握貿易渠道趨勢，輕鬆高效變現

陳燕玲女士
聯合創始人
深圳市曉微科技有限公司

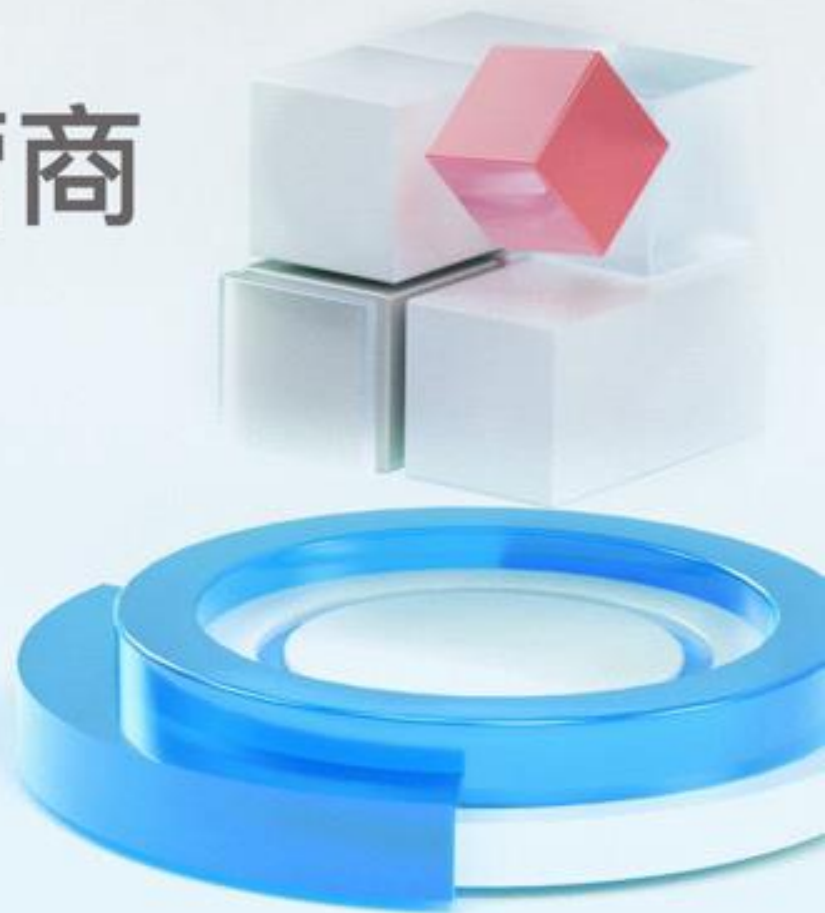


·专业的私域渠道运营商

PROFESSIONAL PRIVATE CHANNEL OPERATOR



陳燕玲女士
聯合創始人
深圳市曉微科技有限公司





01

了解
UNDERSTAND

02

品牌做私域势在必行
IT IS IMPERATIVE TO BE A PRIVATE BRAND

03

品牌私域解决方案
BRAND PRIVATE DOMAIN SOLUTION

04

合作模式
SATELLITE-PRIVATE ROAD COOPERATION MODE



01

了解
UNDERSTAND

02

品牌做私域
势在必行

03

品牌私域解决方案
BRAND PRIVATE DOMAIN SOLUTION

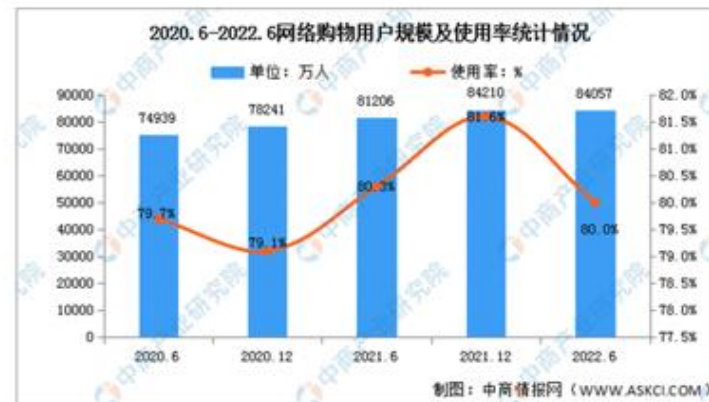
04

合作模式
SATELLITE-PRIVATE ROAD COOPERATION MODE

公域见顶，平台变迁

When the public domain peaks, the private domain is gaining momentum

公域是一个大渠道，只是每个平台因为成交场景（链接、小视频、直播等）变化在各大平台（淘系、京东系、拼多多、头条系）间做迁移





私域基建完善，激活团长力量

微信小程序的日活用户已突破

4亿

小程序商品交易
GMV同比增长已超过

115%

整个微信生态私域触点
在中国市场的渗透率已超过

96%

消费者进行私域消费的一大原因
就是源于对小B流量主

代购

团长

微商

信任

店主

淘客

.....



私域电商现况

2.3万亿

2021年，私域电商市场规模@根据浪潮新消费数据

80%

80%的人已经在私域渠道消费过，并形成习惯

2021年全国网上零售额13万亿

2021年

私域电商的市场增速已达公域两倍，整体GMV超2.3万亿。《2022私域电商平台趋势报告》

2022年

开展私域的行业数大量增加，从2019年的11个行业跃升到了2022年的54个行业。《2023私域趋势白皮书暨年度调研报告》



BANANAUNDER
蕉下

有味道的
钟薛高TM
Chicecream


MICHAEL KORS

ADOPT A
COWTM
认养1头牛

 **康巴赫**


MiiOW

La Chapelle

life'sDHATM
HEALTHY BRAIN, EYES, HEART

众多品牌脱颖而出
成就行业类目头部


Nestle.


喜盼[®]
BINGO 1978
A TASTE OF CLASSIC

JM 中脉


WU FANG ZHAI


YAYA鸭鸭
SINCE 1972


和真源
HE ZHEN YUAN

铍良芳


TUSCAN'S
— ITALY —



品牌方进入私域的两种方式

自建私域

搭建品牌的专属私域流量池进行深度运营

特点

种子用户
数量要求

团队配备

重运营

私域供货

找到私域流量池进行深度合作，产品特供

特点

见效快

周期短

可持续



私域渠道已经是全品类的零售渠道

品牌货涵盖吃·穿·住·用 ▶▶

👟 鞋服饰品

🍰 进口食品

🏠 日用百货

👶 母婴用品

💻 家电数码

📖 图书文娱

💄 美妆个护

🌾 地域农特

🔥 网红爆品

🏠 家居用品

💎 珠宝钟表

🍵 茶叶酒水

.....



国际名牌



潜力白牌



网红爆品



流通品牌



突破业绩增长瓶颈

品牌方必须拿下关键的“私域渠道”

快团团/鹅享团/群接龙私域渠道



自有品牌/传统经销渠道



淘宝/天猫/京东电商渠道



抖音/快手电商渠道



2000+私域平台渠道





好业绩=好产品+强传播



私域里有



01

大量的私域平台方

02

大规模的原有消费用户

03

重度消费用户

04

对品牌拥有一定的认知

05

最乐意尝试新品

06

最有动力去传播新品

如此优质渠道优质用户怎能错过？



品牌私域渠道供货 3个特点

1st

反馈速度快

FAST FEEDBACK SPEED

一到两个星期就能够得到产品-渠道-消费者的闭环反馈，加速渠道人货场的测试和优化

2nd

渠道成本低

LOW CHANNEL COST

前期较低的投入，就能够测试渠道的效果

3rd

渠道放量快

FAST CHANNEL VOLUME

通过整合核心渠道，覆盖普通渠道，加速成长



01

了解
UNDERSTAND

02

品牌做私域势在必行
IT IS IMPERATIVE TO BE A PRIVATE BRAND

03

品牌私域
解决方案

04

合作模式
SATELLITE-PRIVATE ROAD COOPERATION MODE



进入私域供货 选择高效的运营路径



按阶递进



一站式



双增长





品牌私域供货第一阶段：渠道试销

完成渠道的人货场测试·为加速阶段积累营销材料和渠道资源



7

大步骤完成里程碑

- 01 对产品进行全方位市场分析
- 02 选择合适产品或者产品组合
- 03 制定定价体系及策略
- 04 包装策划制作营销素材
- 05 制定试销政策，并选择合适的试销渠道
- 06 联合试销渠道进行试销，并根据情况进行总结和优化
- 07 输出试销报告，判断适合进入加速阶段的，输出深度加速计划



品牌私域供货第二阶段:加速增长 业绩“稳定可持续”10倍高增长



盈利数据模型冲击更高阶

先有渠道试销盈利模型



再有加速增长倍增盈利模型

打造线下渠道、公域渠道、社群渠道
三个渠道体系之间的协同

符合私域社群的品牌合伙人模式导入
—品牌做大做强



品牌渠道合伙人模式

帮你找到一群志同道合做事业的人

市场
先机

合作
门槛

政策
帮扶

奖励
机制

全方位为品牌渠道合伙人赋能，尽享市场红利



01

了解
UNDERSTAND

02

品牌做私域势在必行
IT IS SUPERATIVE TO BE A PRIVATE BRAND

03

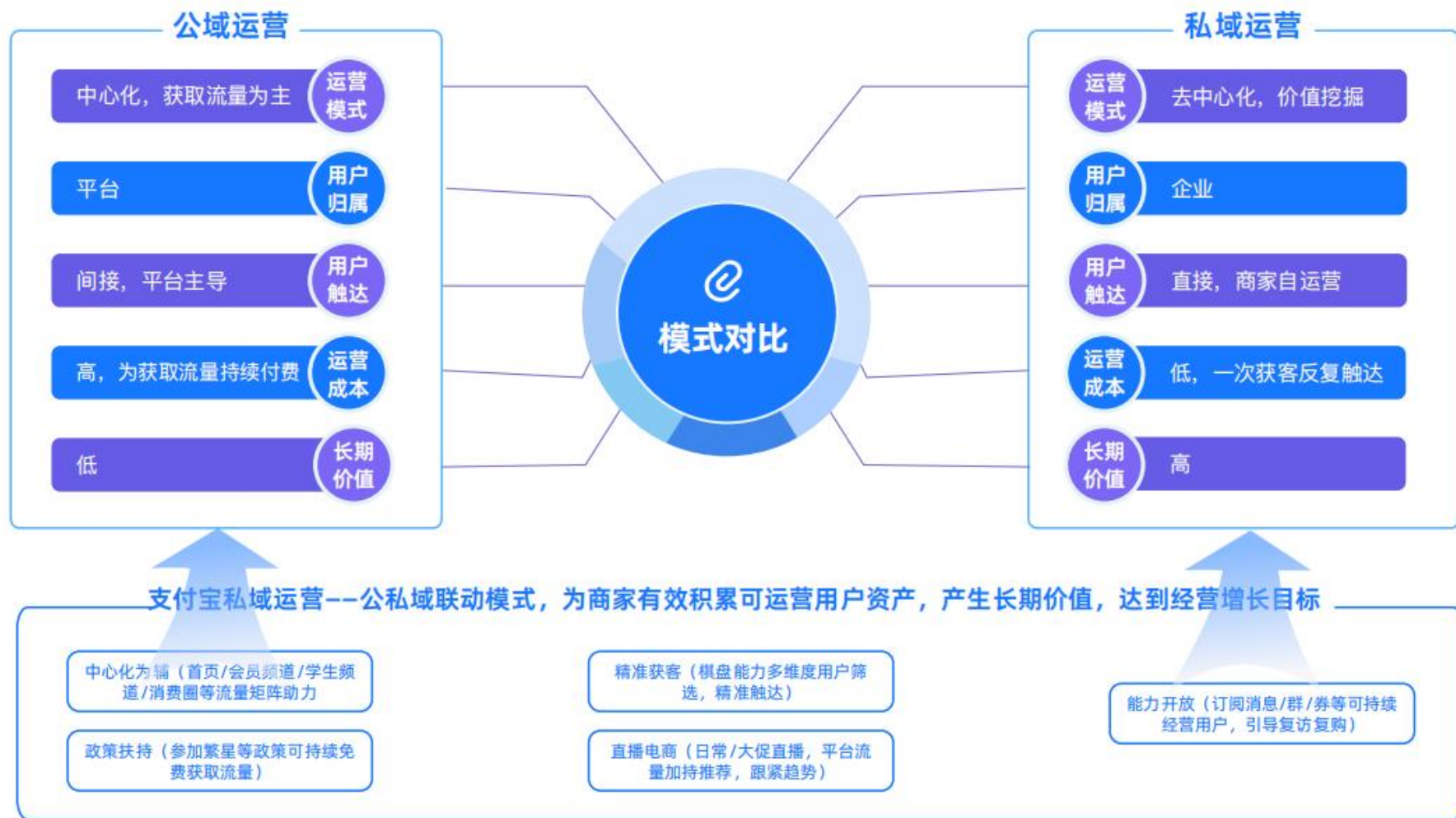
品牌私域解决方案
BRAND PRIVATE DOMAIN SOLUTION

04

合作模式



在支付宝平台，商家可以持续获取公域流量加持助力的基础上，通过开放能力实现长期自主运营，沉淀“私有资产”





基于行业痛点与机会，集合支付宝平台产品亮点，提炼出C-CARE的价值体现和主题打法





基于行业痛点与机会，集合支付宝平台产品亮点，提炼出C-CARE的价值体现和主题打法

电商增长的关键



可长期运营的用户资产

电商增长的关键

支付宝与生态共创电商行业解决方案，助力电商行业商家数字化升级，降低商家获客、卖货成本，促进用户交易转化，帮助商家沉淀长期可运营的用户资产。



扩大用户规模

可识别可触达

低成本精准获客

垂直场域“可触达”

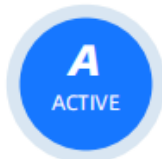
消费圈/校园派/会员频道
首页-腰封/结果页/搜索

精准人群“可识别”

灯火
棋盘密云

F.1

公域导购解决方案



促进用户活跃

可互动可掌控

高质量关系维护

用户连接“可互动”

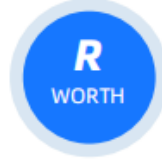
生活号
商家粉丝群
商家消息

会员运营“可增值”

商家会员
商家付费会员

F.4

用户复访、复购
解决方案



激发用户潜在价值

可转化可增值

多样化交易增长

商家营销“可转化”

商品交易
商家券
直播

促进购买“可增强”

芝麻先享
花呗分期/分期免息

F.2

直播卖货解决方案

F.3

私域成交转化



提升经营效率

可提效可成长

省心高效经营

经营支持“可安心”

分佣分账

平台搭建“可提效”

小程序云



在支付宝支付优势的基础上，结合公私域联动，实现商家的精准获客与用户长期运营，最终带来数字化经营增收。



R-多样化交易增长

商家小程序集成支付宝丰富的特色支付插件，在用户到小程序购买商品时提升用户的支付转化

芝麻先享后付

用户一次授权，支付宝所有公域、私域的商家可用



会员积分抵扣

用户可以使用会员积分抵扣，享受会员价



消费金抵扣

用户可以使用消费金抵扣，享受折扣价



花呗分期付款

用户可以花呗分期，分期付款。甚至可以享受免息服务

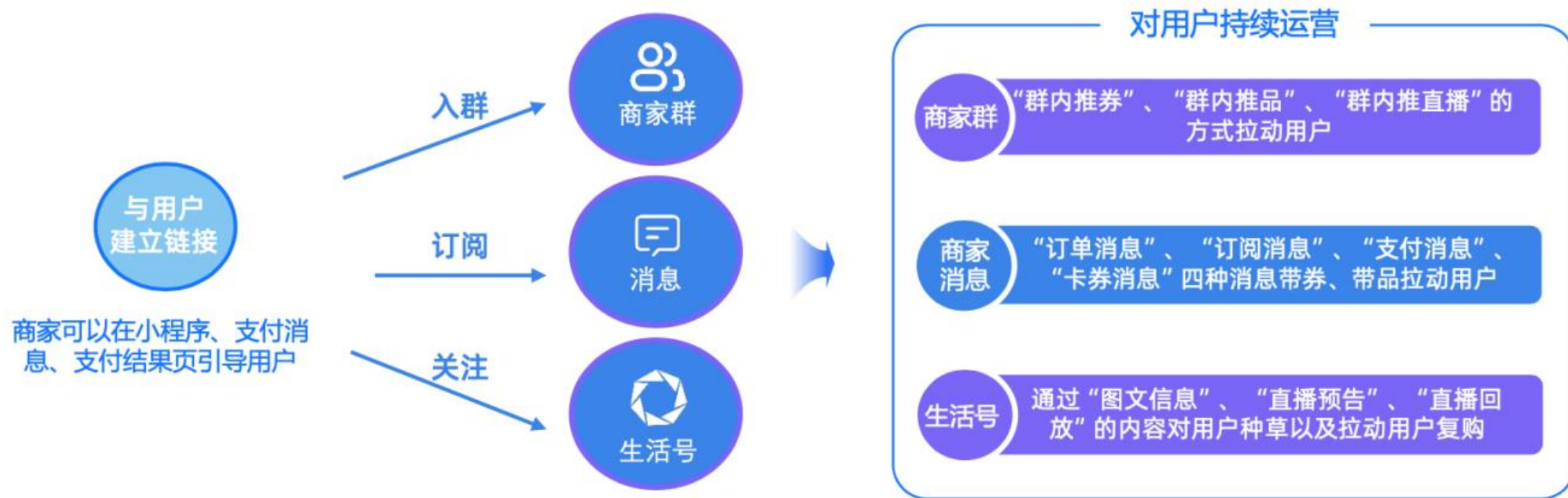


更多特色支付
能力建设中...



A-高质量的关系维护

商家通过商家群、商家消息、生活号三个载体与用户建立链接，持续提升用户复访复购





私域入群



私域关注生活号



私域订阅消息



支付消息入群



结果页入群



激活
转到设



群运营

新人入群礼



群内直播推送



群内推券、品



消息运营

开播消息推送



消息+营销





案例

德叔鲍鱼

了解德叔鲍鱼品牌

UNDERSTAND DESHUBAOYU BRAND

德叔鲍鱼由中国烹饪大师张河德先生【人称“德叔”】创始于1988年,专注于鲍鱼、海参、花胶等高端海鲜预制菜的研发与生产。品牌以广东为发源地开设了以“鲍鱼”为主题的顶级粤菜餐厅两家,分别位于广东阳江【2000年开业至今】和广东广州番禺【2011年开业至今】。其中阳江店【德利御膳阁】已是20余年老字号,番禺店【德利私厨·德叔鲍鱼】2018-2021年连续4年荣获黑珍珠一钻餐厅,2021年荣获广州米其林指南餐盘奖。

让美食不再局限于地域,让美味变得更简单;德叔鲍鱼秉承着“臻享·匠心”的核心理念,依靠着行业独特的品牌竞争力和核心生产工艺,实现了让鲍鱼从顶级餐厅的专享菜品转变为了家庭餐桌的一道独特美味。

德叔鲍鱼2016年全国推出首创常温保鲜即食鲍鱼,凭借香浓软糯的口感,匠心秘制的制作工艺,成为了中国即食鲍鱼业内最具代表性的品牌。

私域产品线打造 ▶



德叔鲍鱼 现有渠道

- 线下 ◆
品牌餐厅+体验专卖店
- 线上 ◆
淘宝/京东/达人带货

德叔鲍鱼私域全链路策略打造及所取得的阶段性成果

运营策略点

第一阶段品牌试销
获取0-1私域跑通数据模型

渠道策略制定

整体渠道策略

首发平台/团队

首发势能，特别政策

第二阶段加速增长
全面打开市场实现业绩倍增

第二梯队

专属推荐，慕名而来

长尾效应

批量对接

品牌渠道合伙人模式 → 深度捆绑渠道，利益共享

德叔鲍鱼品牌 阶段性结果

渠道试销期 ▶▶

2022.10.1-2022.10.31

25+

私域平台合作数破

6万罐

首月轻松破6万罐，合计3万单

0-1

完成0-1的销量市场

20%

品牌曝光度提升20%

加速增长期 ▶▶

2022.11.1-截止目前

35+

私域平台合作数新增

两百万

订单数新增2万单，业绩破两百万

业绩

完成加速增长期的预期业绩目标

30%

品牌曝光度提升30%



案例



pandalulu

本草原料，央视国货优品
与华南理工大学成立联合技术中心，
营养科学、实力认证
小红书、网红达人力荐

第一周露西、姐姐厨房团长等上架，
2500+订单







THANKS