

以平民化电商 Blandless 为例 从美国经济市场分析国内市场营销的启示

赵 颖

(邢台学院, 河北 邢台 054001)

摘要: 自改革开放以来,我国市场经济发展取得了一定的成就,但仍有不少市场乱象不利于其长足发展。于是基于对国外平民化电商 Brandless 品牌的认识与分析,对中国经济市场营销有一定的发展启示。

关键词: Brandless 品牌; 国内经济; 市场营销

一、国内市场经济发展背景

现在当世界不少国家的经济发展情况发生“减速”,甚至部分国家发生“衰退、萧条”现象的时候,中国经济难得地仍在保持“健康、稳定、持续”的发展现状,并且预估可持续到本世纪中叶。但是细观国内经济,投资、外贸、商品房市场仍面临不少问题与发展阻碍。电商经济以“低价低质”的问题尤为显著。

二、“低价低质”现状分析

我国在上世纪就树立了建成全面小康的目标,但不可否认的是,贫富不均仍是国内经济大局发展的重大阻碍。以精英阶层为代表的“富人”在拯救全球的奢侈品市场;而约三亿人在假货平价电商追求错位的性价比。于是以“拼多多”为代表的“低价低质”消费市场走进国民的日常生活。但是从国内市场经济长远发展的角度来看,该现状严重影响国民生活水平,甚至带来生命健康安全担忧。所以在互联网高度发达的今天,我们有必要放眼国外,探寻适合国内经济市场营销的新模式。

三、从美国平民化电商 Brandless 的逆袭之路看市场营销的战略启发

(一) 品牌简介

Brandless 于 2017 年 7 月 11 日在美国正式上线,该企业致力于为消费者提供平价且高质量的日常生活用品。店内所有商品统一定价为 3 美元。品牌创始人坚持反山寨假货,并使得公司在短时间获得大量融资。收获好评如潮的消费者的同时,获称“2017 年硅谷最火的创业公司”,目前市场估值略高于 5 亿美元。

(二) 优势分析

1. 保证低价不低质。首先,低价。店内所有商品统一定价 3 美元,平均每件商品可为顾客节约 40% 花费。Brandless 创始人主张最大限度降低成本,这就实现了“吸引消费者”,但同时保证高产品质量。企业所售商品均为自产自销,商品由一手供应商独家生产加工,这就省去了繁琐的差价环节,真正彻底实现商品由工厂直接供给消费者。

2. 奉行“极简主义”。简化商品品类。与种类冗杂的购物超市不同,Brandless 店内只有 300 余种商品,每类商品只选出一款质量最优的上架销售。

简化商品配方。店内每款商品的配料都十分简单。尤其食品类商品,不添加任何人工色素、无防腐剂。每种配料都是优质选材,配方健康。

商品包装简易。只有白色标签用以标明商品名称及成分配料提示。

3. 摒弃品牌溢价。“Brandless”顾名思义,即无品牌主义。

与之形成鲜明对比的是,据调查数据显示名牌企业的品牌宣传、用于拓展消费渠道所付的费用占企业财务支出的 40%。巨额的品牌宣传费用使企业不得不将财务负担转嫁给消费者。

4. “留得住消费者”的会员制。为增加顾客粘性和复购率,Brandless 提供“缴纳会员年费,即可享受免费送货”的服务。与非会员相比,会员待遇会刺激消费者。同时,商家会定时给消费者寄送省钱报告书明细。这样,通过最直接有效的方式,价格比较能真正的“留住消费者”,提高复购率。

四、对国内经济市场的启发

首先,作为市场经济的主体,企业自身的变革尤为重要。在泡沫经济影响实体产业发展的当代,实体经济发展到了瓶颈时期。以电商平台为例,企业不妨顺国家政策而为之。习近平总书记在 2015 年的中共中央财经领导小组会议上提出“供给侧结构性改革”,要求在适度扩大总需求的同时,加强供给侧结构性改革,提高供给质量和效率,为经济持续发展提供动力,实现生产力水平整体跃升。

“供给侧”从狭义上来说,就是市场上的企业商家及它们生产出的商品。企业当下应以提升产品质量为重。只有经过严格测试、反复试验,才能在市场上树立口碑,打破“低价低质”的现状。加大科研力度,培养企业自身发展优势,提高对“大数据”资源的利用率,迎合消费者需求。及时了解国家政策,把握住市场热点需求,做出符合国家经济大方向的战略决策。以非转基因食品为例,消费者越来越关注健康的生活品质,商家理应把握市场先机。发挥规模效益,减少购货渠道提高购买量才能赢得与供应商议价的话语权,进而才能降低进货成本。适当简化商品类别。真正设身处地地为消费者考虑。商家需要只选出最适合消费者的商品,以免除消费者挑选的烦恼,节省顾客时间,丰富消费者的购买体验。

此外,企业更应该重视企业文化的培养。Brandless 这种极简的生活态度和产品可信度就是我们应学习的精神内涵。作为企业,不应成为消费者的对立方二者需要塑造的是“直接、诚实、透明、民主”的进一步和谐的关系。这就需要企业树立强烈的社会责任感。涉及到与慈善组织合作,ProInspire 推行的奖助计划给我们更深刻的启发。除了金钱上的赞助,还可以有多元性的合作,包括技术研究、企业活动参与、人力资源交流、人才借调等等。这些合作都会增强企业知名度,进而提升顾客好感度。

我们讲的供给侧结构性改革,既要发挥市场在资源配置中的决定性作用,又要更好的发挥政府的宏观调控作用。既着眼当前,又立足长远。这就需要有关政府部门提高市场准入门槛,在鼓励市场经济自由发展的同时也要加大质量监督体系管理力度,严厉打击“假货害人”等有损消费者权益的现象。最后,在保证合法合理的前提下,鼓励国内平民化电商起步发展,稳定市场经济根基,提升国内企业综合竞争力,推动国民经济进一步发展。

参考文献:

[1] 樊雨青. 探析促进 UGC 内容电商平台发展的建议 [J]. 传媒论坛, 2019 (11).