



国货品牌大爆发,双11珀莱雅位列全平台国货美妆销售第一 年货节开启,给自己的脸蛋“补补”吧



珀莱雅的“早C晚A组合”成网红爆款

本报记者 刘芃信

今年的天猫年货节已经开始。好消息是,今年的年货节商家让利超爽:买一件就可打折,不用凑单。这样既简单又实惠的活动,已经打动了不少人。

珀莱雅等一大波国货化妆品在年货节期间争相推出了蛮有吸引力的优惠活动。

和新冠病毒斗争了七天的你,是不是有点憔悴,变黄变暗了,肤色和几天之前相比判若两人?想对自己好一点的你,不如趁机给自己的小脸蛋也“补补”,美美地过上一个新年。

年货季让利活动简单实惠 国货美妆或再掀小高潮

刚刚开启的天猫年货节,也在国内外众多品牌间打响了一场没有硝烟的战争,各式各样的优惠招数在各大品牌官方旗舰店亮相。

由于打折让利活动既简单又实惠,业内人士认为,这有利于提高消费者的购物体验,今年的年货节期间,国货美妆有望掀起一波小高潮。

以珀莱雅为例,天猫旗舰店推出了实打实的优惠促销:每满300减40,购物金充值送,一些爆款单品或者套装还有优惠券可用,等等。如购买10片双抗面膜,店铺加送5片,消费者最后到手为15片,年货节券后到手价225元,相当于打了六折,性价比超高。

在年货节之前,也有国货品牌加紧在推新品上市。12月19日,珀莱雅重磅新品“启时滋养精华油”上线,这也是珀莱雅首次推出抗皱精华油,在抗衰老赛道上再度加码。据了解,这款精华油珀莱雅耗时两年打造,产品功效主打抗皱、滋养、修护。在年货节上,这款抗皱精华油也在珀莱雅天猫旗舰店亮相,一周内已经有近百笔成交。

国货品牌接连大爆发 龙头公司业绩超预期

如果说,2021年是国货美妆品牌的崛起之年,那么2022年则可以称作是国货品牌的大放光彩之年。尽管全年都有疫情扰动,但在每个季度电商平台的诸多活动中,均有超预期表现。

比如年初,大家在整理去年各大电商平台的年货节数据时发现,国产美妆增长惊人,在抖音平台上增长就超200%。

而在三八节、618大促中,国货龙头珀莱雅连续斩获天猫美妆行业前五、国货第一。

到双11,国货美妆则引来了一波大爆发,更是惊呆了全市场人士。

今年双11期间,销售额TOP50品牌中,国货品牌出现了近50%的高速增长,而外资品牌小幅下滑2%。珀莱雅位列全平台国货美妆销售第一,多款产品的销售额都超过亿元。护肤品销售额前十名中出现了两家国货品牌。国产品牌在面部精华品类表现突出,排名前10的产品有5款国产产品,珀莱雅凭早C晚A套组和双抗精华2.0占据其中2席。而在面膜品类中,珀莱雅双抗面膜也首次进入TOP10。

诸多国货美妆品牌中,龙头公司都已经登陆资本市场,A股市场上有珀莱雅(603605.SH)、贝泰妮(300957.SZ)、上海家化(600315.SH)、水羊股份(300740.SZ)、丸美股份(603983.SH)、鲁商发展(600223.SH),美股市场有完美日记(逸仙电商),上美股份则即将登陆港股市场。

从这些上市公司披露的业绩表现来看,两家龙头公司珀莱雅和贝泰妮增长最为强劲,两家的增速也都是国内外投资机构最喜欢的速度。

其中,珀莱雅今年前三季度营业收入39.62亿元,同比增长31.5%;净利润4.95亿元,同比增长36.0%。

从行业数据来看,珀莱雅和贝泰妮的龙头地位越来越显著,基本将其他国货品牌甩开,跻身以外资品牌为主的行业头部阵营。

今年的诸多销售数据表明,国货美妆产品正在得到越来越多的国人喜爱和追捧。业内人士认为,主要有两方面的原因,一是现在的国货美妆产品很符合年轻消费者的需求,二是国货产品做得越来越好,而且还有很高的性价比。

刷屏?
不,慢读有味

钱江晚报
365天,关注你的关注
信息如海,扎捞价值与主见

枯坐?
不,纸间有趣

钱江晚报
陪伴长辈,滋润童年
长情如席,分担牵挂与责任

无援?
不,一路有我

钱江晚报
知你所需,急你所急
新闻如桥,连接小家与大家

欢迎订阅 2023 年 钱江晚报

订报卡受理地址

序号	站名	地址	电话
1	浙东点	体育南路184号	85311174
2	庆元点	中河北路10号(2楼201)	87073375
3	湖墅点	新市街113号	88215828
4	富阳点	关公路123号	89142575
5	长河点	滨兴北路2大113号壹楼	89142575
6	三墩点	丰源路与大信路路口216号	85193485(157777)
7	临平点	京工路16号	87042357(157777)



发行服务热线:
0571-85310000
11185 (邮政订户)

特别提示:订报卡只能通过手机,刷脸或在以上指定服务站点办理,邮局不受理。