

🌸 品牌升级方案

让三月银座 卖得更多。

门店 · 电商 · 微信 · 三月上市

📦 22 个专柜

🗺️ 15 座城市

📅 2026年10月

三月银座

March Ginza

⚡ 一句话



“三月银座是正规品牌吗？”

每天都有顾客在百度这样问。

我们的方案：让顾客放心、敢买、还会回来。每个专柜都卖得更多。

✓ 先用数据找方向

💰 每一项都算回报

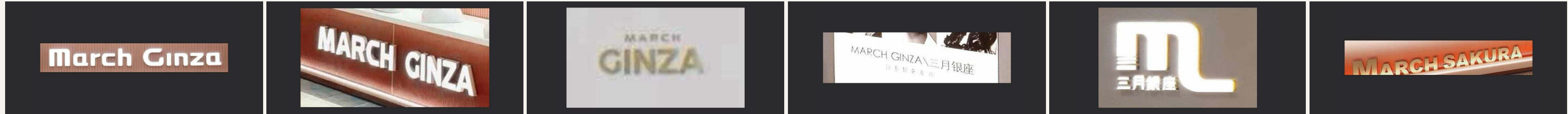
🌸 3月8日正式亮相

门店很好，但顾客还不敢完全相信这个品牌。



- ✓ 22 个专柜、15 座城市，都在优质百货
- ⚠ 店名有 6 种不同写法
- ⚠ 3 种品牌色：门店蜜桃、官网酒红、微信玫红
- ⚠ 百度联想 10 条里 5 条是信任问题
- ⚠ 0 个官方抖音、小红书、天猫账号

👉 顾客不敢信 = 少成交。



同一个品牌，在您自己的门店里有 6 种写法。

🧑 真人，而不是娃娃脸

顾客看到“和自己一样的人”，才更敢买。

✗ 现在：欧美模特与娃娃脸模特头



您的顾客是 45-70 岁的中国女性，她在这里看不到自己。

✓ 行业标杆：年龄合适的真实女性



FONTAINE · Japan

Daniel Alain · US

Hairdreams · Austria

💡 我们的做法：灯箱、产品照片、短视频都用真实顾客。真人试戴前后对比，就是最好的销售员。

市场正在向您走来。

3.23亿

中国 60 岁以上人口，每年新增 1,307 万

👉 您的顾客每年都在变多。

NBS 2026 · 国家统计局

¥3,000+

商场整顶假发客单价，线上只有 ¥200-300

👉 专柜才是赚钱主力，专柜体验值钱。

Jiemian 2023 · 界面新闻

7 倍

日本 Artnature 回头客收入是新客的 7 倍

👉 做好护理会员 = 每月稳定现金流。

Artnature IR 2026

+76%

2026 年抖音 520 期间 50 岁以上用户订单增长

👉 子女为父母送礼 = 节日爆单。

New Express 2026 · 新快报

钱花在门店和体验上，而不是砸广告。



Aesop

25 亿美元

👁️ 钱花在门店，不花在广告：每家店都精心设计。
💰 2023 年以 25.25 亿美元卖给欧莱雅。

👉 22 个专柜就是您免费的广告位。

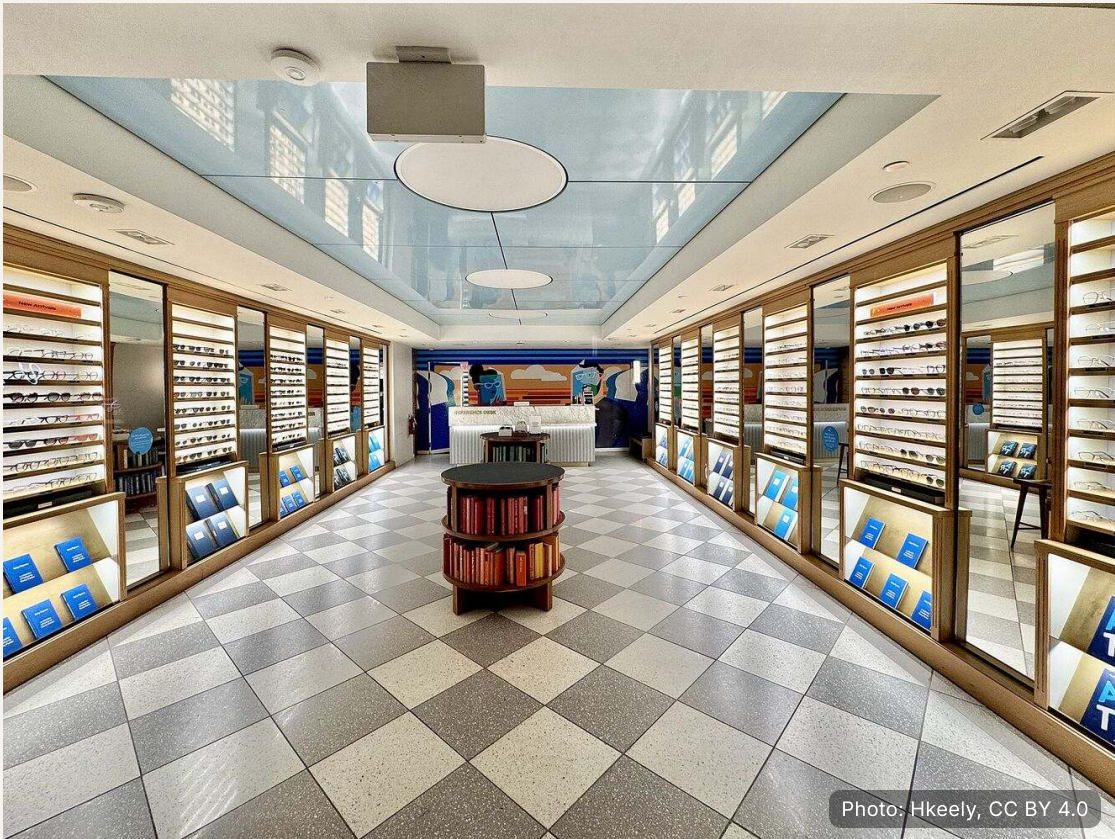


Hims & Hers

+59%

👁️ 用平和、直接的语气谈脱发，不制造焦虑。
💰 2025 年收入 23.5 亿美元，增长 59%。

👉 尊重地谈白发与稀疏。



Warby Parker

323 家

👁️ 把“到店试戴”变成到店的理由。
💰 323 家门店，2025 年收入 8.72 亿美元。

👉 让试戴镜成为专柜的主角。

真人与售后护理，让顾客一次次回来。



Nutrafol

- 👁️ 头发健康而不是诊所：一种颜色、一个符号。
- 💰 2022 年联合利华收购多数股权。
- 👉 每座城市都一眼认出的统一形象。

联合利华



FONTAINE · Aderans

- 👁️ 真实的成熟女性，按季节推出系列。
- 💰 Aderans 集团：17 个国家约 650 家门店。
- 👉 真实顾客，每季推出新系列。

约 650 家



Artnature · Julia Olger

- 👁️ 以售后护理为引擎：清洗、造型、更新。
- 💰 回头客 320 亿日元，新客 47 亿日元。
- 👉 护理会员体系，让顾客一次次回来。

7 倍

大家都长得一样。谁先让顾客放心，谁就赢。



瑞贝卡



艾瑞美



Artnature（中国）



瑞贝卡（新店）

👤 满墙无脸模特头

💖 粉、白、金与大理石

👤 借来的欧美面孔

🇨🇳 红色打折横幅

🏆 空着的位置：安静、可信、用真实顾客、有护理承诺的发妆生活馆。国内还没有人做到。

先看数据，再做设计，最后卖货。



设计之前，先用数据弄清楚顾客为什么买单。

- 🕷️ 抓取 5,000+ 条顾客评价：大众点评、抖音、小红书、天猫、京东
- 🏠 对比 10 家竞品与行业头部品牌
- 🏷️ 1 份价格带与热销款分析
- 😡 品类差评原因 TOP 10 与好评原因 TOP 10
- 🔍 1 份搜索数据报告：顾客在百度、抖音搜什么、问什么
- 📄 1 份品牌体检：22 个专柜、官网、微信、电商
- 🎯 3 个方向，按“能多卖多少”排序，附数据
- 🗣️ 1 次结果汇报会（2 小时）

¥35,000

🕒 2 周 · 📦 8 项交付

🎯 结果：用数字证明，哪个方向最能多赚钱。

✔ 这份提案已经完成：5 份研究报告，发现 6 种写法、3 种颜色、百度上的信任问题。

💰 每一项都对应收入

您投入的每一块钱，都对应一个销售指标。

 专柜设计	💰 进店率、试戴率	📏 进店人数、试戴人数、成交数
 统一品牌	💰 信任、客单价	📏 百度联想、点评评分、客单价
 真人照片	💰 线上转化	📏 详情页转化率
 礼盒与礼品卡	💰 节日子女送礼	📏 礼品卡销量
 公众号与会员	💰 复购与回店	📏 每位顾客护理次数
 电商详情页	💰 转化率、退货率	📏 转化率与退货率
 三月发妆季	💰 三月销量高峰	📏 三月同比

📦 您将得到

品牌、门店、真人照片与礼品。

📦 6 项服务 · 22 项交付，每项都有数量

✏️ 品牌识别 ✏️ 3 个标志方案 → 1 个定稿 🔤 4 种组合：横版、竖版、中文、英文 🔗 1 套品牌辅助图形 🎨 5 个品牌色 🔠 2 套字体规范：中文与英文 🧩 12 个图标	¥74,000	🏪 专柜 SI 设计 🏪 1 套专柜原型：门头、柜台、试戴镜区、材料展示区、灯箱 📐 6 张设计意向图 📖 1 本 22 个专柜通用的复制手册	¥70,000	📷 真人摄影标准 📷 1 本摄影指南 📸 5 个标准角度：正、侧、后、发际线、发帽 🎯 1 套门店固定拍摄机位 👤 1 份真实顾客选角标准	¥23,000
📖 VI 手册与基础应用 📖 1 本 VI 手册（约 60 页） 📄 12 项基础应用：名片、工牌、手提袋、价签、会员卡.....	¥31,000	💡 门店画面 💡 3 张真人顾客灯箱画面 🏷️ 1 套价签与货架标签 🖼️ 2 套橱窗画面	¥23,000	🎁 包装与礼品 📦 1 款假发盒 🎁 1 款礼盒 💌 1 款护理卡 💳 1 款礼品卡	¥50,000

📦 您将得到

电商、微信、官网与三月上市。

📦 8 项服务 · 19 项交付，每项都有数量

🛒 电商视觉 🖼️ 主图模板：每款 5 张 📄 3 套详情页模板 🏠 3 个店铺首页：天猫、京东、抖音	¥35,000	🌐 官网设计 🌐 6 个响应式页面（开发另计）	¥58,000	🎬 短视频模板 🎬 4 种视频模板 🖼️ 1 套封面模板	¥19,000
💬 微信公众号视觉 👤 1 个头像 🖼️ 2 种封面模板 ✍️ 3 种排版模板 ☰ 1 套菜单 👋 1 套欢迎语与自动回复 🏮 4 个节日封面：女神节、母亲节、重阳、春节	¥23,000	📱 小程序 UI 📱 3 个模块约 15 屏：预约、会员、礼品卡	¥54,000	👥 直播间视觉 🧱 1 面背景墙 💡 1 份灯光方案 🏷️ 1 套产品与价格卡	¥23,000
		➡️📱 H5 活动落地页 ➡️📱 1 个落地页，约 4 屏	¥17,000	🌸 三月发妆季上市活动 🌸 1 套主视觉 🧩 20 个延展：海报、微信、电商、抖音、门店	¥54,000

四种开始方式，人民币报价。

数据诊断

¥35,000

共 8 项 · 2 周

签约任一套餐，全额抵扣。

数据诊断与市场研究

品牌焕新

¥132,000

共 16 项 · 5 周

每柜每年多卖约 3 顶即回本

比单项合计省 ¥8,000

数据诊断与市场研究

品牌识别

VI 手册与基础应用

★ 推荐

品牌 + 门店 + 电商

¥306,000

共 39 项 · 8 周

每柜每年多卖约 6 顶即回本

比单项合计省 ¥58,000

数据诊断与市场研究

品牌识别

VI 手册与基础应用

专柜 SI 设计

门店画面

真人摄影标准

包装与礼品

电商视觉

微信公众号视觉

全案上市

¥500,000

共 49 项 · 12 周

每柜每年多卖约 10 顶即回本

比单项合计省 ¥89,000

数据诊断与市场研究

品牌识别

VI 手册与基础应用

专柜 SI 设计

门店画面

真人摄影标准

包装与礼品

电商视觉

微信公众号视觉

官网设计

小程序 UI

H5 活动落地页

短视频模板

直播间视觉

三月发妆季上市活动

📅 月度设计支持

上市后：每月最多 20 个设计物料（海报、公众号封面、详情页更新、新款上架）。

¥35,000 / 月

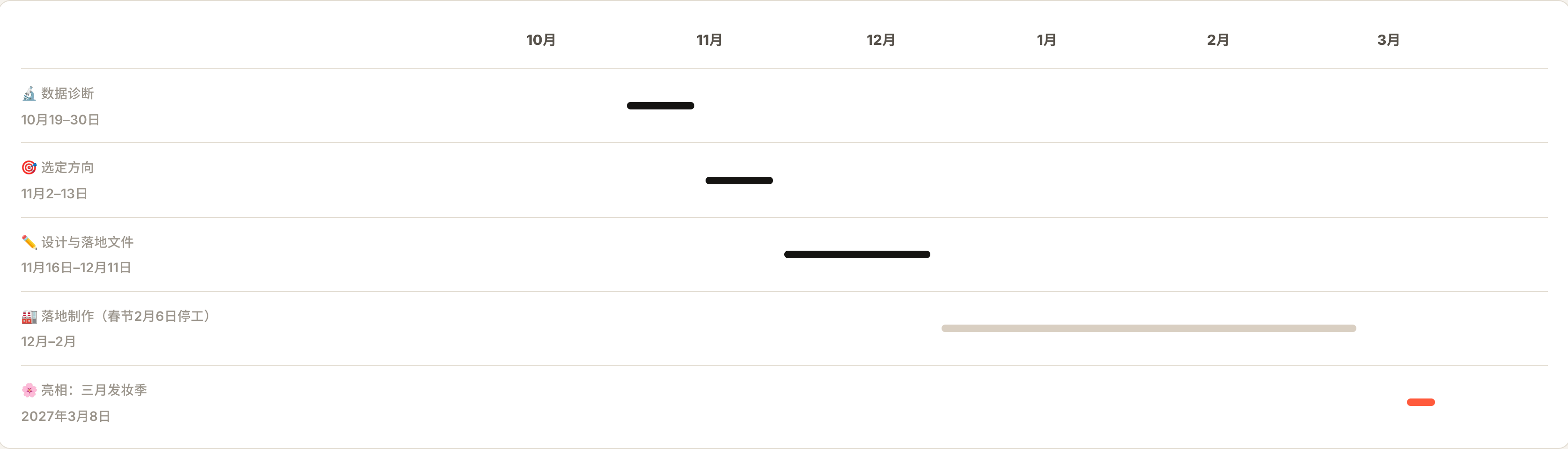
回本计算 = 套餐价 ÷ 毛利率 75% ÷ 客单价 ¥3,000 ÷ 22 个专柜。印刷、制作、模特与影棚另计。

在任一套餐上，加购最能帮您卖货的模块。

 门店空间设计（完整版） +¥80,000 由专柜 SI 升级（¥70,000 → ¥150,000）  提升坪效与试戴成交率，脱发顾客更安心 1 套平面与动线 2 种店型：中岛柜与独立店 1 间隐私试戴间 1 个洗护保养角 1 套灯光与材质方案 1 套家具与陈列道具 8 张 3D 效果图 1 套施工图 首店施工巡检 1 次	 包装系统（完整版） +¥48,000 由包装升级（¥50,000 → ¥98,000）  值得在抖音开箱的礼物，护理套装提升客单价 2 款假发盒（大、小） 1 款发片盒 1 款礼盒 1 款真丝收纳袋 2 款手提袋 4 款护理套装标签：洗发、护发、喷雾、梳子 1 套贴纸与封口 刀版与打样跟进	 发型目录 +¥58,000 新增  店员成交更快；妈妈带回家给付钱的女儿看 1 本印刷版目录，40 页 1 套微信与小程序电子版 1 本试戴椅发型册 1 套季节更新模板	 展台与商场快闪 +¥68,000 新增 · 仅设计  发制品展会招商与批发，商场中庭带来进店客流 1 套 36m² 模块化展台，可做商场快闪 6 张 3D 效果图 1 套施工图 1 套展台画面 1 款宣传折页 1 条屏幕循环视频 1 套工作人员识别
---	---	---	---

适用：中国发博会（广州，8月）· 发制品春季交易会（郑州，3月）· 商场中庭快闪 · 全案上市 + 全部加购：¥500,000 + ¥254,000 = ¥754,000

10月19日开始，3月8日亮相。



 对您风险很低

先小步开始， 每一步都由您决定。



先做 ¥35,000 数据诊断，不满意可以停。



签约任一套餐，诊断费全额抵扣。



每一步您确认后才继续。



启动付 50%，交付付 50%。



每个阶段包含 2 轮修改。

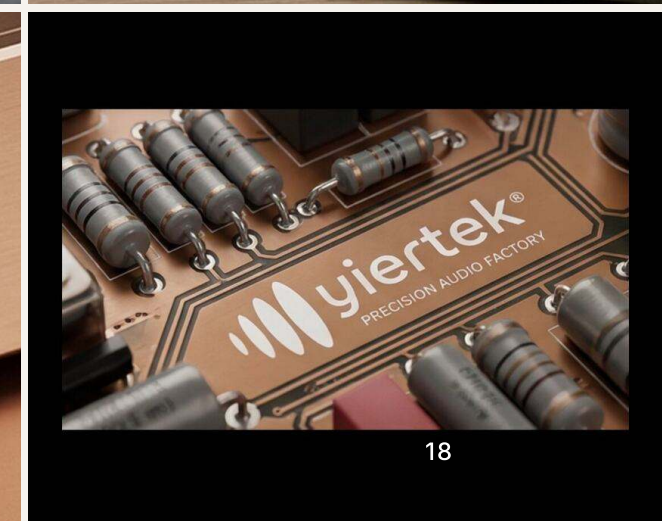
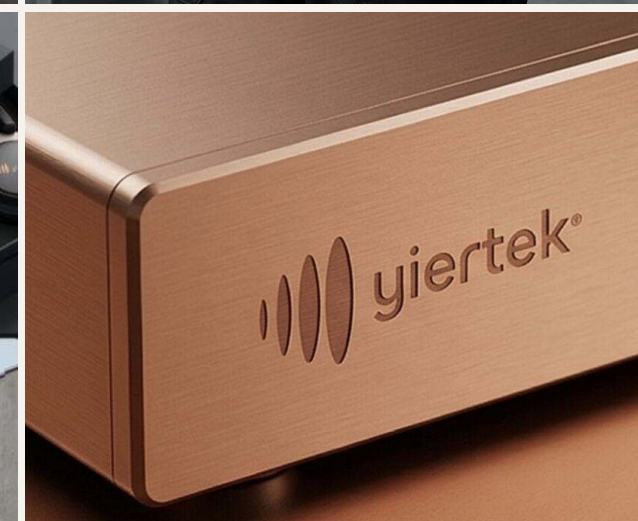
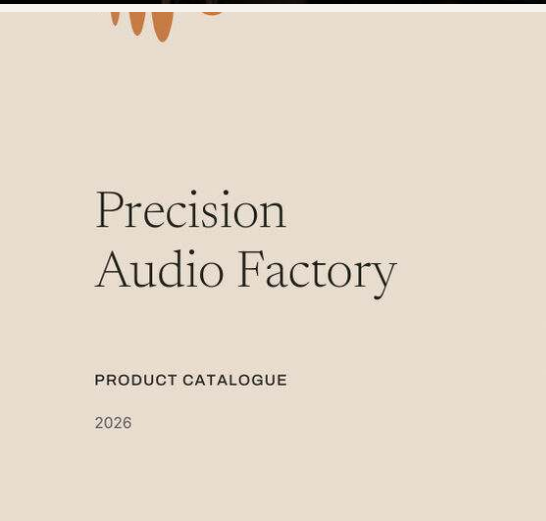
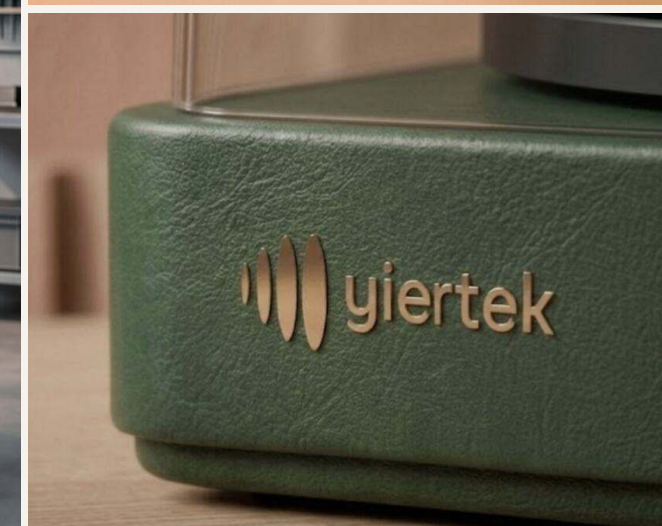
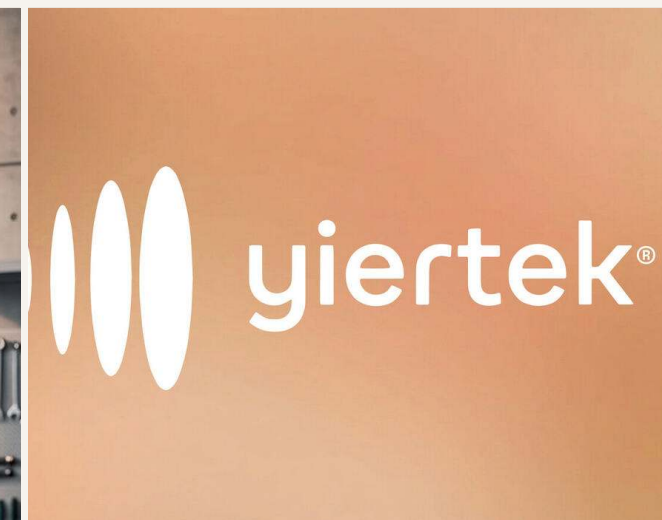
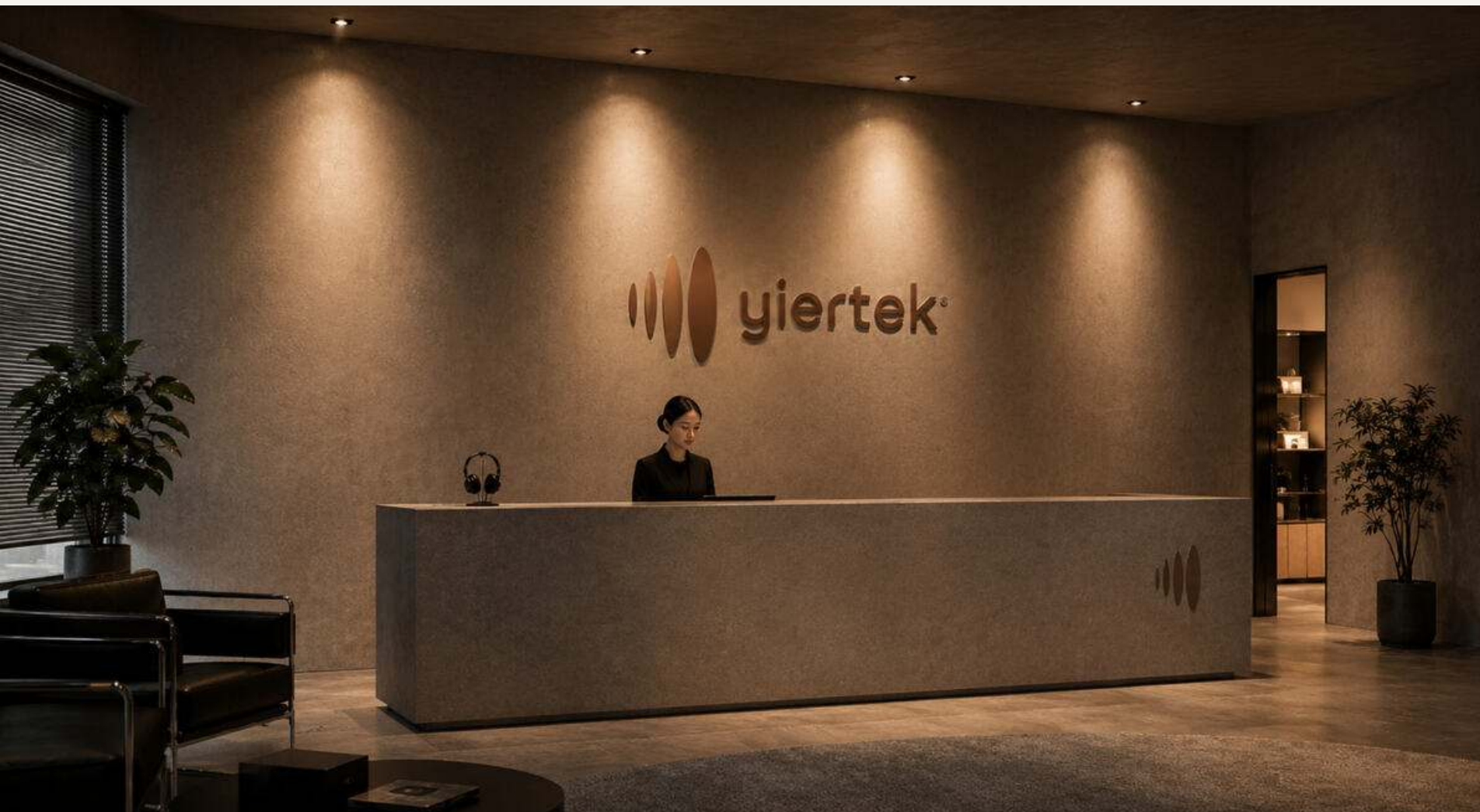


所有最终文件归三月银座所有。

Yiertek：把东莞音频工厂，做成让人记住的品牌。

📄 标志与规范 🏢 入口大厅 👤 员工与车间制服 📖 42 页产品目录 🌐 中英文官网

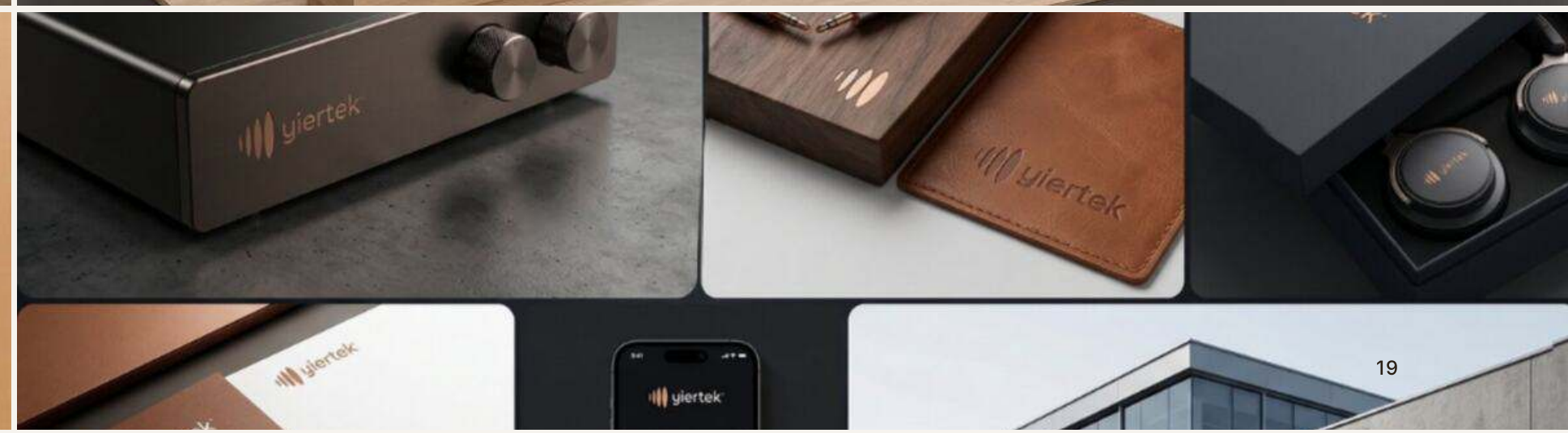
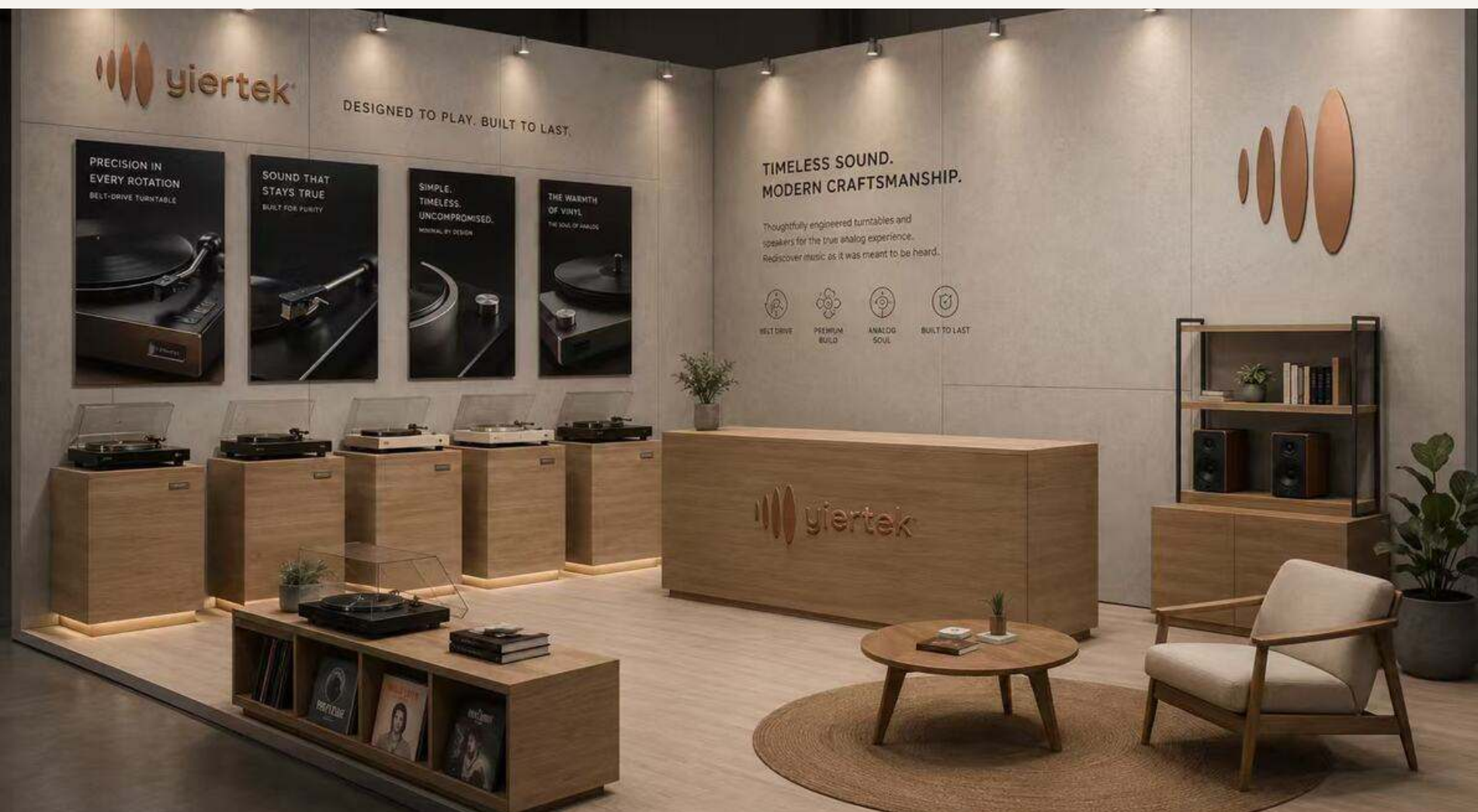
👉 同一套系统用在您的 22 个专柜，连制服都统一。



Yiertek 两套展台方案：“聆听室”与“开放工作室”。

🏠 2套展台方案 3D 效果图 🖼️ 展台画面 📦 品牌物料

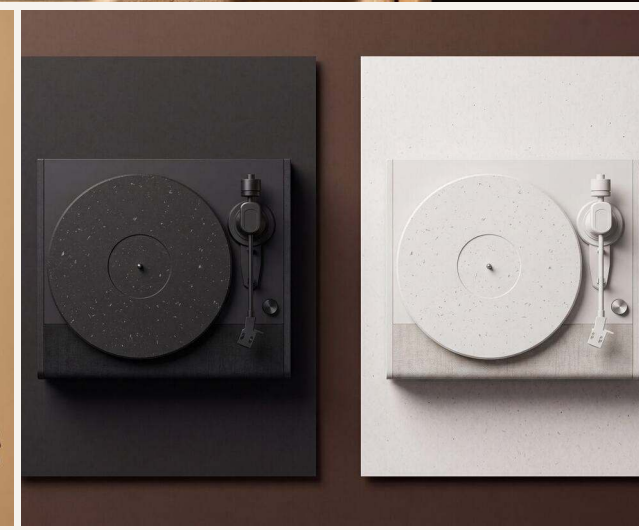
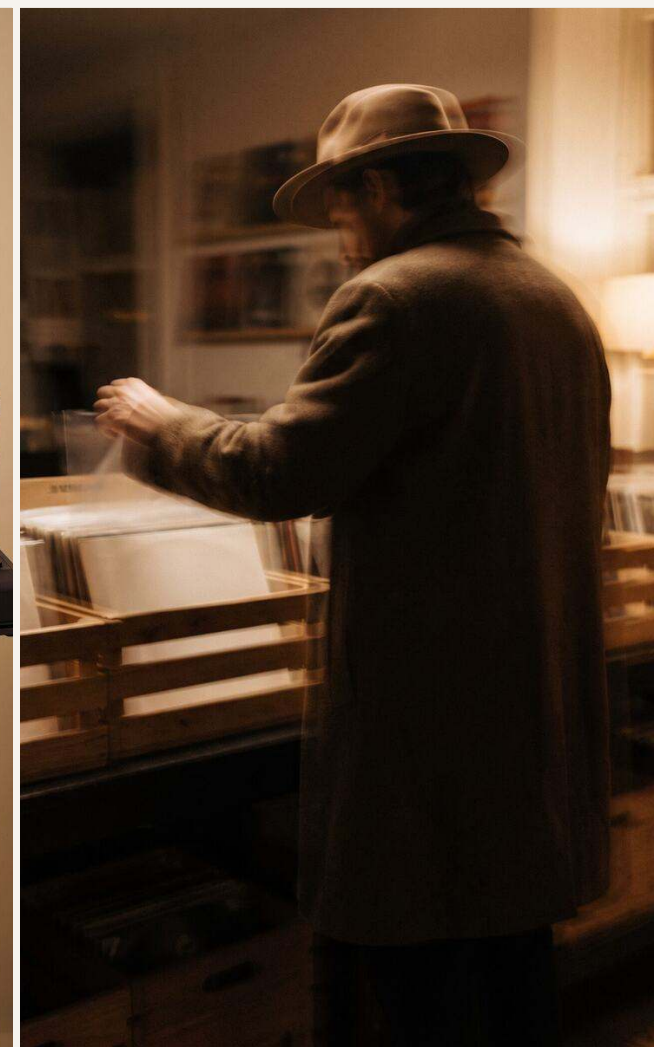
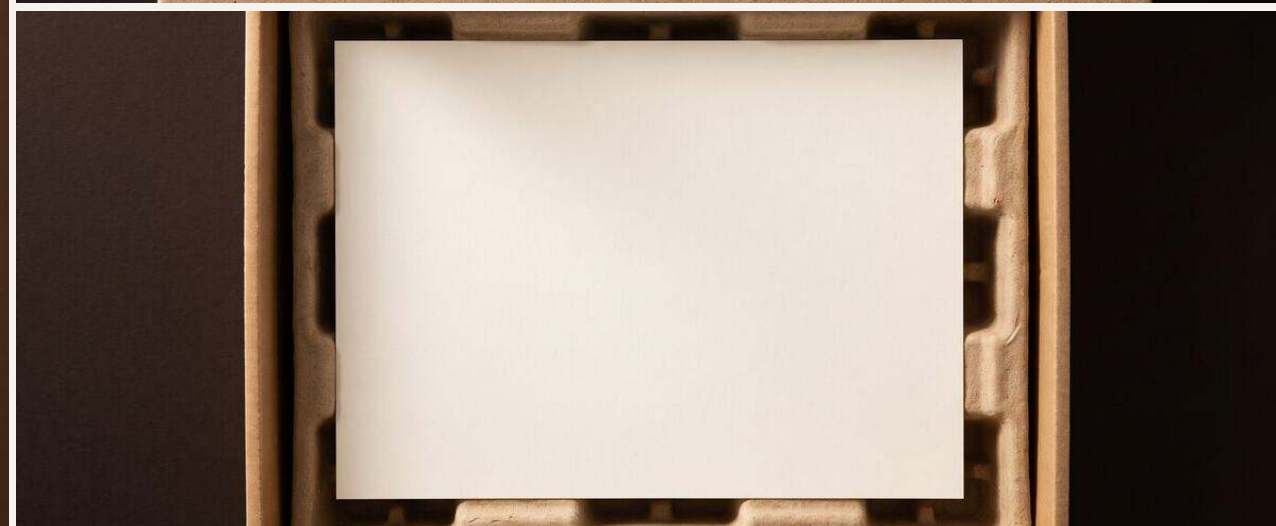
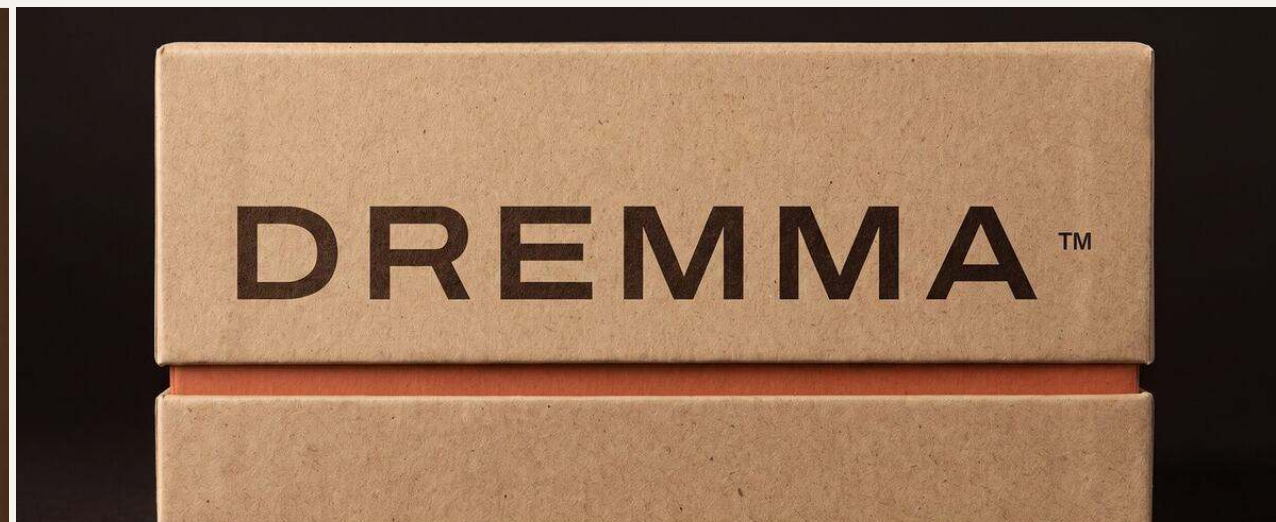
👉 这就是“展台与商场快闪”加购模块的样子。



DREMMA：一个全新消费品牌，从名字到包装盒。

🔪 命名 ™ 商标检索 📖 品牌手册 📦 包装 📷 广告大片

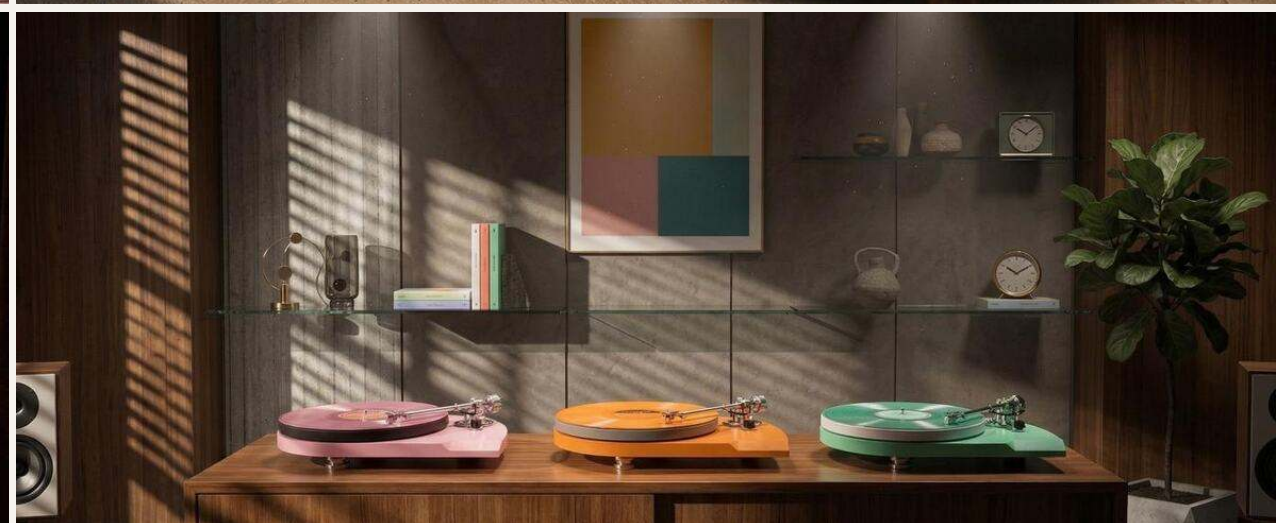
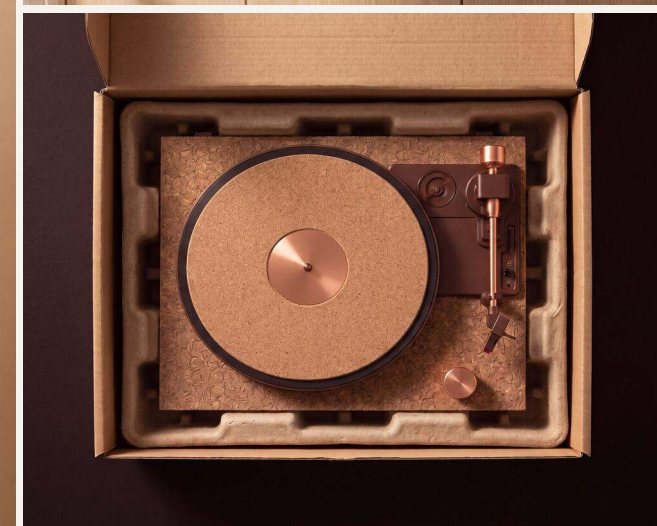
👉 真人、暖光、值得开箱的盒子：同样的功夫用在您的礼盒上。



广告投放、产品摄影与配色故事。

📍 户外广告 📷 场景大片 🎨 配色系列 🏠 生活方式场景

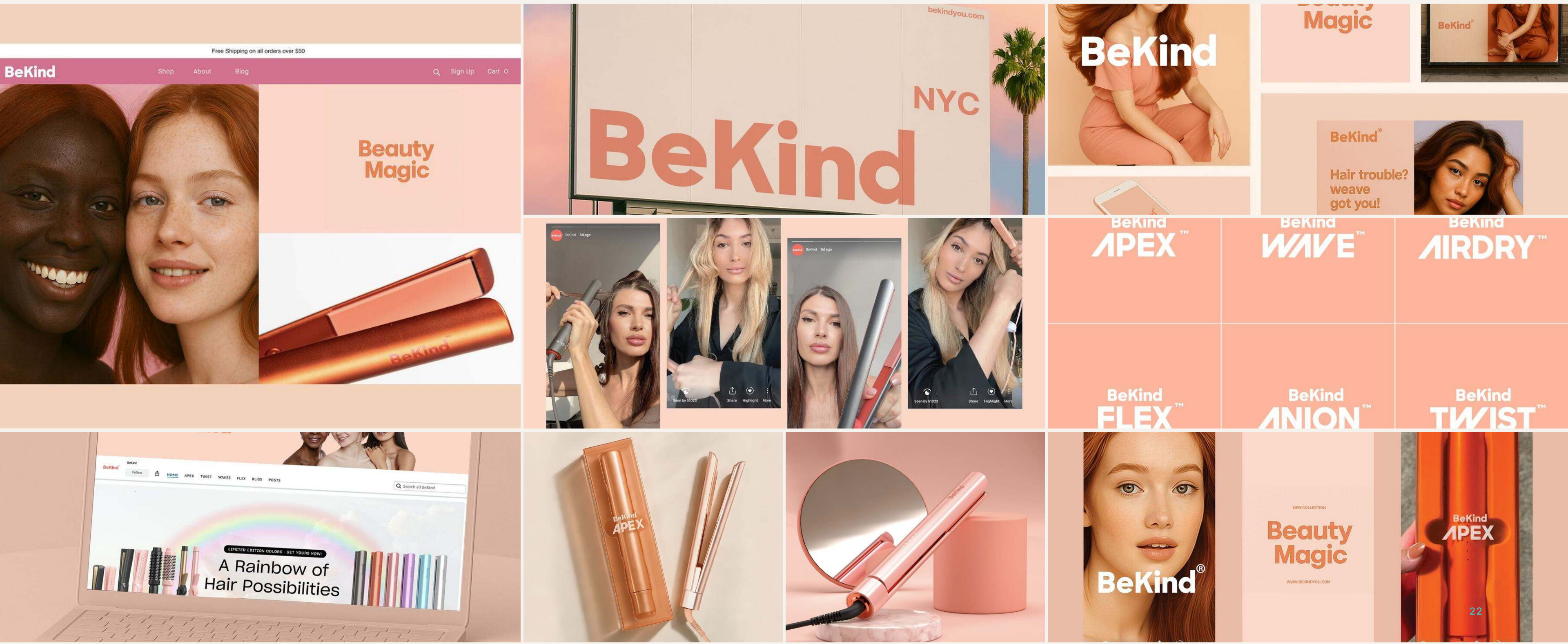
👉 我们会这样拍您的假发：真实场景、真实光线、真实的人。



BeKind： 从零打造的护发品牌，和您同一品类。

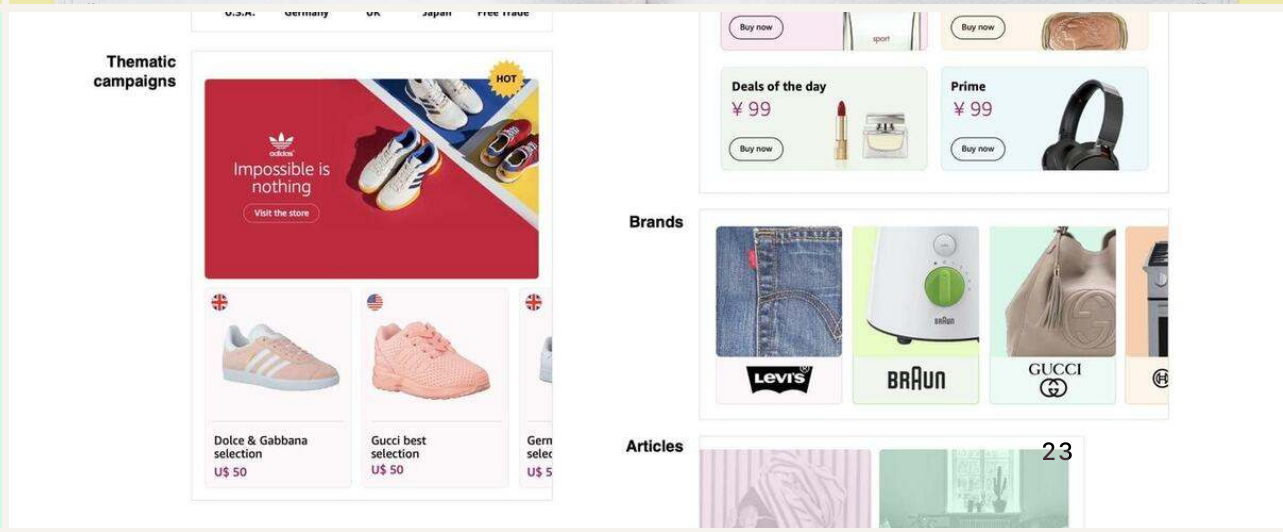
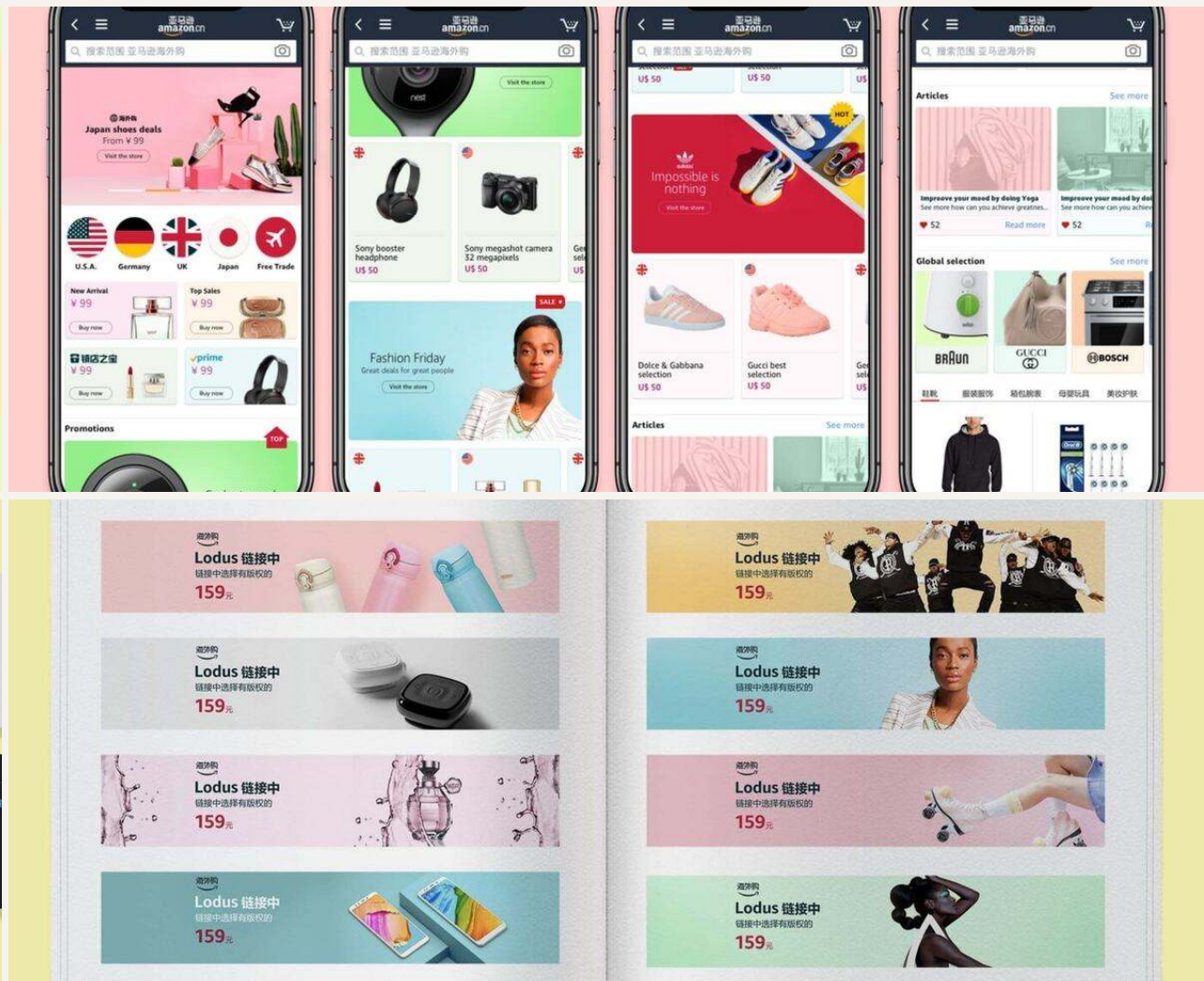
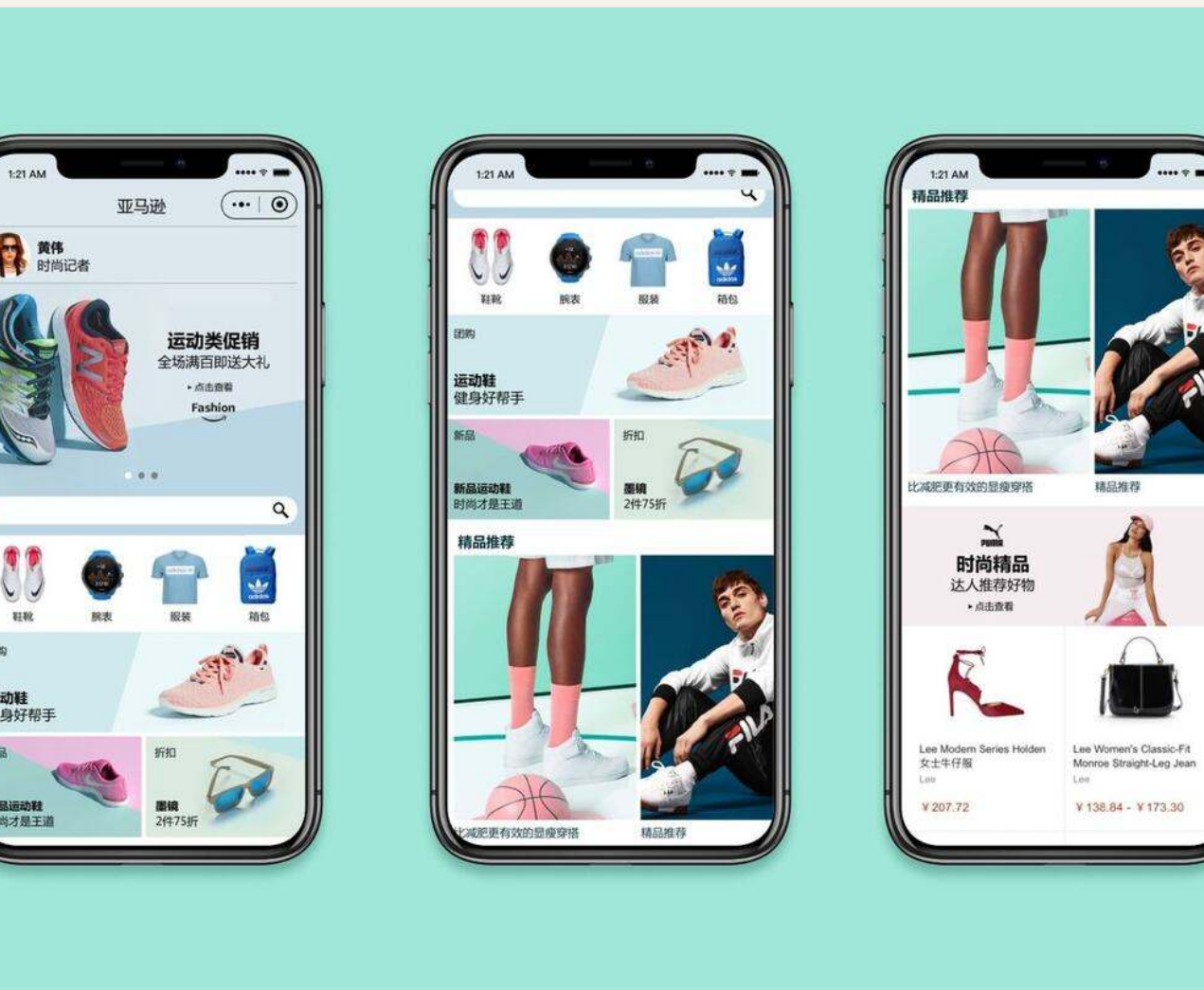
- abc 品牌识别
- 💧 6 款产品线
- 📱 社交与短视频
- 🛒 电商网站
- 📋 户外广告牌

👉 真实面孔、温暖色彩、让人想拍视频的产品。



亚马逊海外购：面向中国消费者的品牌体验。

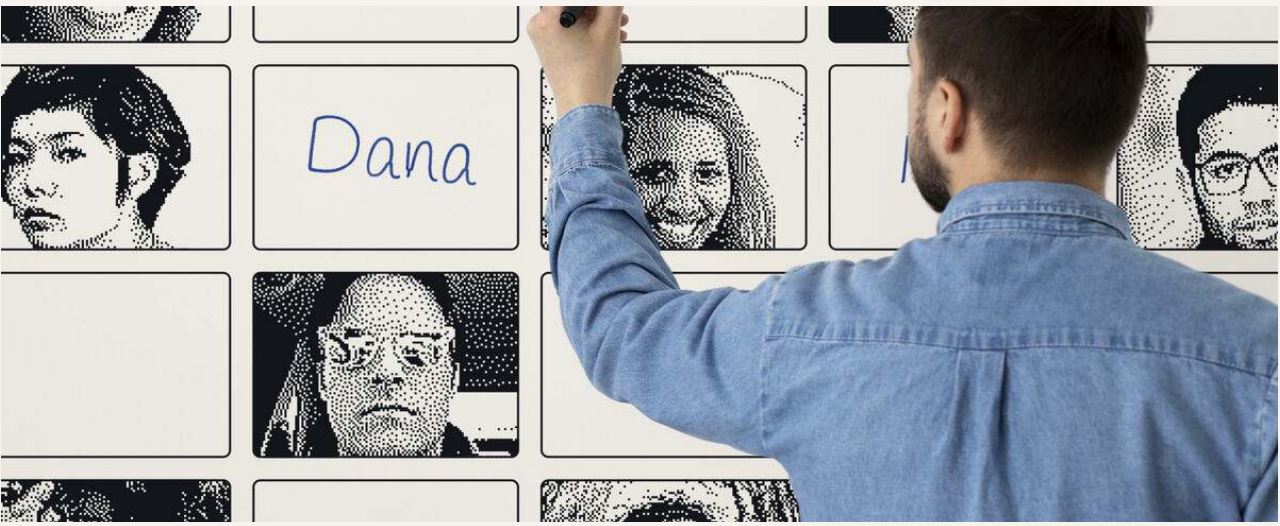
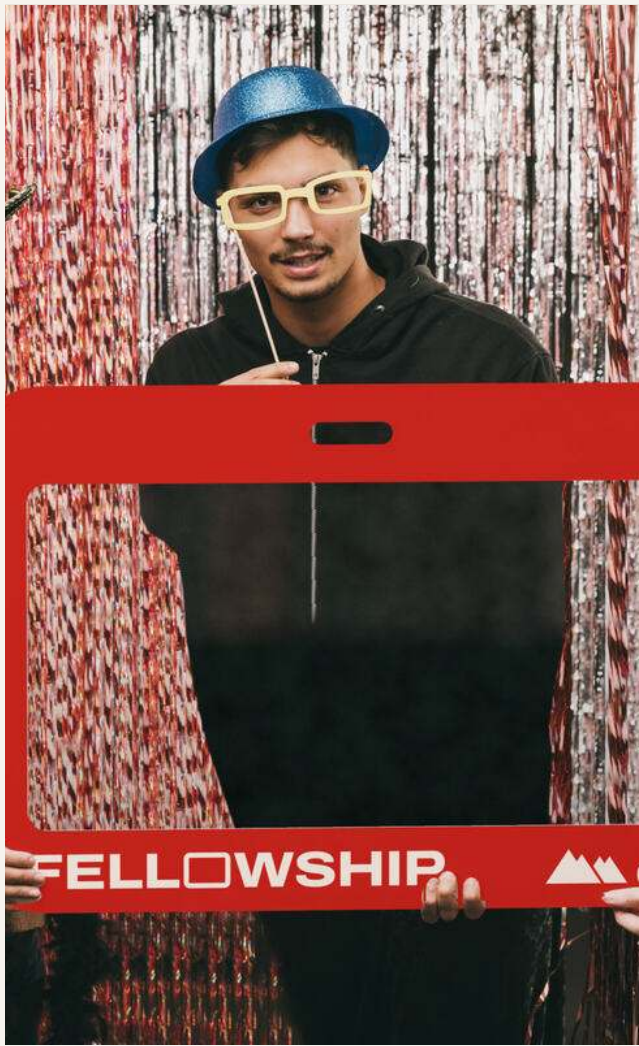
- 📱 App 与活动页
 - 📺 视觉规范
 - 🛍️ 购物袋与包装箱
 - 🏷️ 促销视觉系统
- 👉 我们懂中国消费者怎么看页面：什么让他们点击、下单。



一套形象贯穿 24 项物料，从舞台到胸牌。

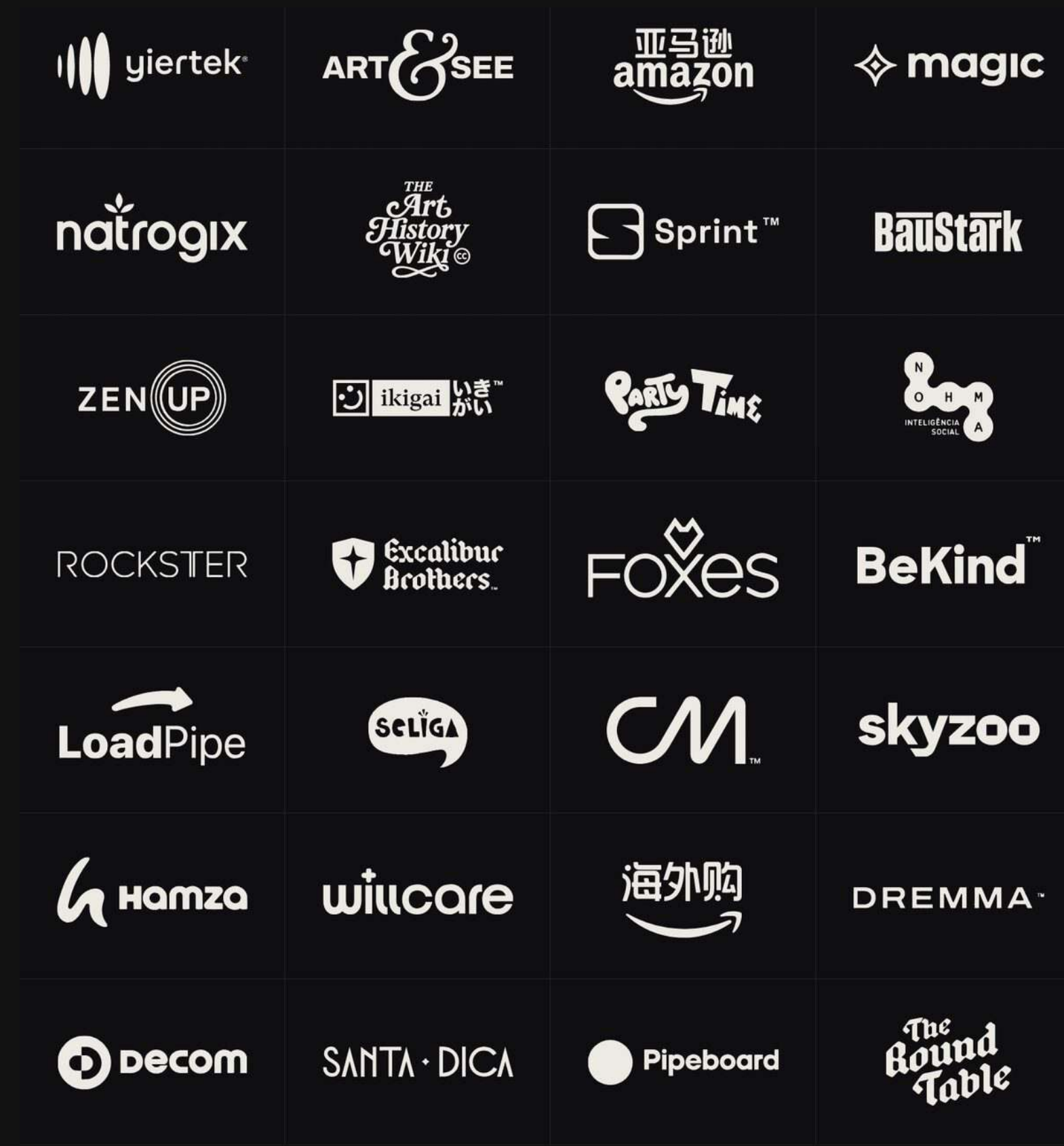
- 🎤 舞台与屏幕
- 🪪 胸牌
- 🖼️ 易拉宝与海报
- 📷 照片墙与纪念品
- 🖨️ 可直接印刷的文件

👉 为复制而设计：一套物料，处处适用，就像您的 22 个专柜。



🏆 我们的作品

我们设计的 28 个品牌标志：从工厂、美妆到 AI。



✔ 下一步

从数据诊断开始。

¥35,000

价格

2

周

8

项交付

100%

签约全额抵扣

✔ 确认诊断与开始日期（10月19日）。

🕷️ 我们收集数据：评价、价格、搜索、您的 22 个专柜。

💡 2 周后汇报：3 个方向按销量潜力排序。

📦 您再选择合适的套餐。

🙏 谢谢！期待和您一起，让三月银座卖得更多。