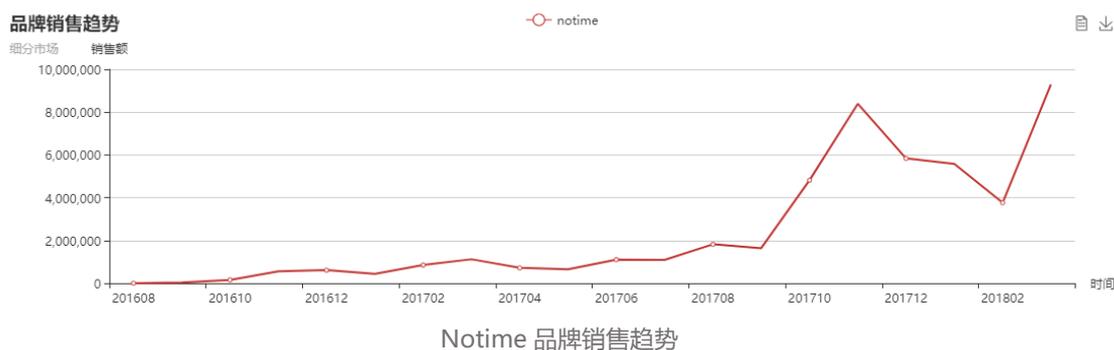


# Notime两条线布局——同时布局低端单一功能产品和中端多功能产品

## 1. Notime2017年9月爆发增长，跻身导入导出市场top2

notime2016年7月，开始布局线上市场，销售额一直未有明显起色。2017年9月开始，notime线上市场开始有爆发式增长，在2018年3月跻身美容仪市场top5，导入导出市场top2。

品牌	月销售额	本月增幅	市场占有率
ya-man/雅萌	26,368,248.0	320.37%	35.86%
notime	9,297,073.0	146.97%	12.64%
real babee	5,289,966.0	177.32%	7.19%
金稻	4,719,698.0	201.01%	6.42%



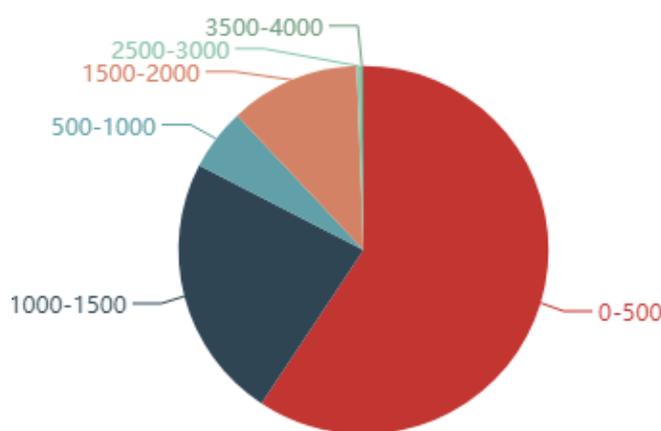
Notime 是 2000 年成立的国产品牌。

- 2000年 • Notime总公司深圳市思肯三维有限公司成立
- 2001年 • Notime产品研究中心成立
- 2003年 • 开始便携式美容仪的研发，生产，销售为一体
- 2008年 • 建立自己的模具和SMT车间并于同年以Notime这个品牌进驻大陆市场
- 2009 - 2011年 • 加大国内的宣传，和多家线上渠道达成战略合作
- 2012年 • 公司拿到ISO9001和ISO13485两个行业内的权威认证
- 2013年 • 南山Notime品牌办公室成立
- 2015年 • 携自有专利技术和世界500强企业MaryKay，飞利浦展开技术与产品合作

## 2. Notime两条线策略：低端市场布局单一功能的产品，中端市场

## 布局多功能产品

观察 notime 产品的价格布局发现，notime 的价格分布主要集中在 0-500 元和 1000-2000 元，其中 0-500 价位的主要是单一功能性产品，1000-2000 价位的产品则主打多功能性质。



Notime 价格分布

### 2.1 2017 年初初步尝试两条线同时布局

Notime 在 2017 年 1、2 月上新了两款产品，一款是价格为 199 元的离子导入导出仪 (SKB-1209-2)，一款是价格为 1333 元的多功能射频美容仪 (SKB-1203-1)，市场对于这两款产品的反应都较好，其中 SKB-1209-2 型号 2017 年销售总额 1400 万，SKB-1203-1 年销售额 1200 万。

model	brand	2018年3月销售额	价格	产品
SKB-1209-2	notime	3602368	199	离子导入导出
SKB-1203-1	notime	2173227	1333	多功能射频美容仪
SKB-1601-1	notime	1162956	199	真空负压小气泡导出
SKB-1708	notime	1063209	1799	多功能美容仪



这两款产品至今仍为品牌热销款，2018年3月单月产品销售额都超过200万，分别为 notime Top1,2 单品。

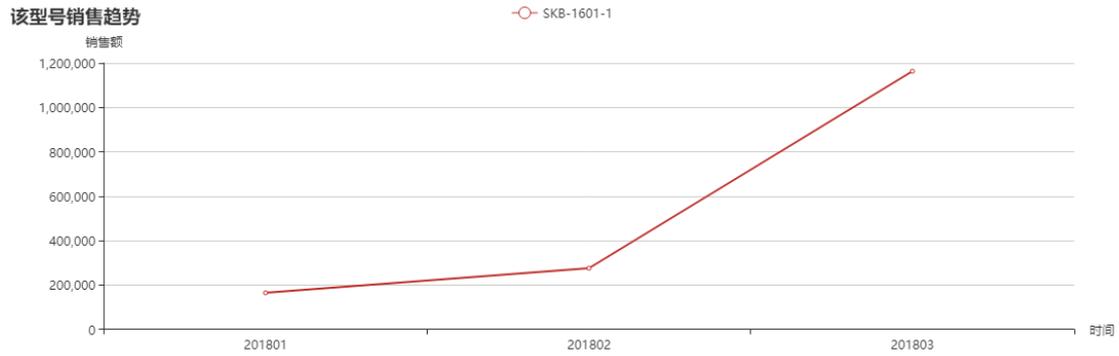
型号	品牌	月销售额
SKB-1209-2	notime	3,602,368.0
SKB-1203-1	notime	2,173,227.0
SKB-1601-1	notime	1,162,956.0
SKB-1708	notime	1,063,209.0
SKB-1518-1	notime	660,676.0

## 2.2 2017 年末 2018 年初再次两条线同时布局，单品销售额快速突破百万

2017 年 10 月，notime 推出 SKB-1708 型号，定位中端市场（产品定价：1799 元），主打多功能。SKB-1708 型号销售额快速增长，其中 3 月份单月销售额超过 100 万。消费者大都反馈其质量好，功能强大。



2018 年 1 月，notime 上新 SKB-1601-1 型号，定价 199 元，该款产品主打真空负压小气泡导出黑头粉刺功能，在 3 个月内单品销售额突破 160 万。



SKB-1601-1 型号销售趋势

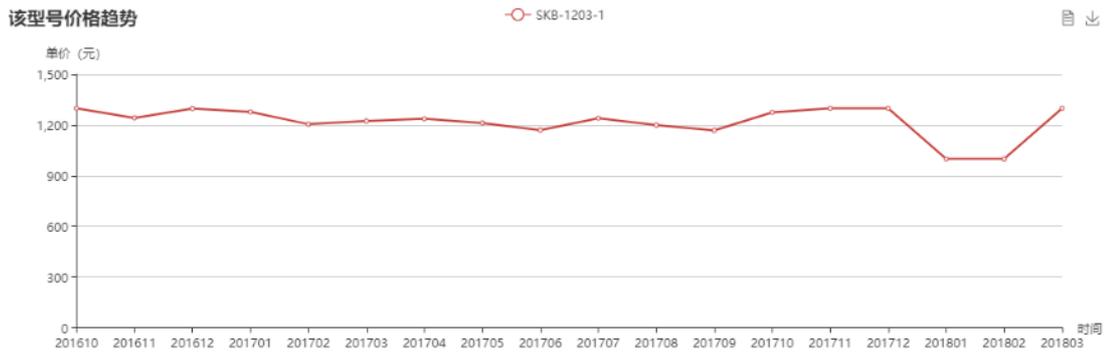
model	brand	2018年3月销售额	价格	产品
SKB-1209-2	notime	3602368	199	离子导入导出
SKB-1203-1	notime	2173227	1333	多功能射频美容仪
SKB-1601-1	notime	1162956	199	真空负压小气泡导出
SKB-1708	notime	1063209	1799	多功能美容仪

### 3. Notime 电商节 + 价格下调策略保持商品的销售量

notime 品牌利用电商节，大幅拉动产品销售。观察品牌 top2 的两款产品 SKB-1209-2 和 SKB-1203-1，在双十一期间，销售额快速上涨。之后，为保持商品销售量，notime 采取价格保持及继续下调措施，以刺激产品的消费。



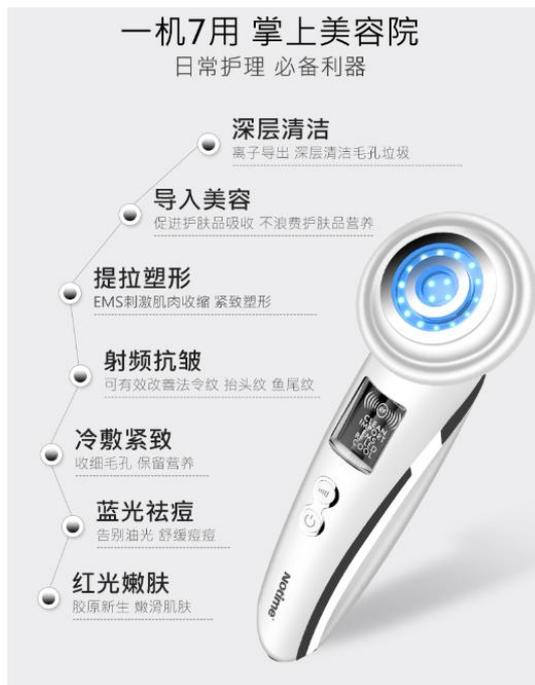
SKB-1209-2 型号价格变化趋势



SKB-1203-1 型号价格变化趋势

## 4. Notime多功能产品宣传，从整套的皮肤流程为切入点，解决多个皮肤问题

Notime 两款主要多功能产品，在产品宣传上都会切中一机多用，解决整套的护肤问题为宣传的主要切入点。



SKB-1708 产品宣传图



SKB-1203-1 产品宣传图