



新市场形势下，汤臣倍健如何保持快速增长

2018年10月31日 | 梁水生

中国营养保健食品协会



23国营养
为1个更好的你

一、市场环境

- 1、经济进入新常态
- 2、中美贸易
- 3、楼市滞销、滞涨
- 4、股市绿油油一片
- 5、中小企业经营困难
- 6、人口老龄化和放开二胎
- 7、线上线下结合的新零售
- 8、媒体多元化
- 9、保健食品监管机构改革

□ 规范管理

□ 扩大备案范围，加快注册审批，鼓励企业创新

二、汤臣倍健业绩超预期



汤臣倍健营业收入：

2017年增长35%；

2018年前3季度增长46%

2018年线上收入增长68.7%，**线上销售第一**

中国营养保健食品协会



三、近两年的主要措施

公司2017年底基本完成业务整合和结构性调整，奠定新的增长基础，开启汤臣倍健新一轮的增长周期。

1、产品质量，企业的压舱石



三、近两年的主要措施

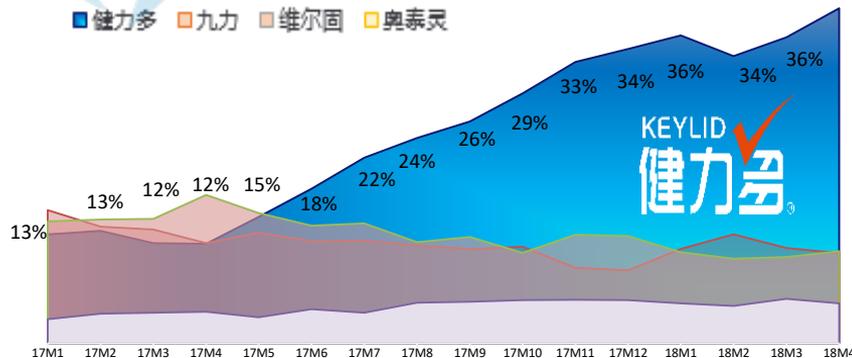
2、打造大单品健力多，提升品牌知名度

- 健力多同比增长198.1%，零售额接近30亿元；
- 大单品品牌的持续投入所带来的对全品类在销售终端的拉动开始显现。



☐ 药店整体关节市场份额

NO.1



三、近两年的主要措施

3、大力推广透明工厂参观

- 获批四A级旅游景区，18年超过20万人次

4、打造电商2.0

- 电商靠低价销售，免费流量时代基本结束；
- 电商品牌化；
- 年轻化、内容种草化

5、18年是汤臣倍健国际化元年

6、进一步加大研发投入

- 研发贴近消费者需求，个性化需求



四、保健食品是个利国利民的行业

我们作为行业从业人员，要多种草，培育市场，为消费者带来正确的营养知识，健康的生活观念，促进行业持续健康发展。

中国营养保健食品协会





THANKS

感谢您的宝贵时间

中国营养保健食品协会

23 FOR 1

23国营养
为1个更好的你



胶原蛋白(20g/罐) 蛋白质(20g/罐)

