

当我们不讲情怀时,我们在做什么

——女性市场与智能行业的思考





- 一、女性群体特征
- 二、女性行业的产品和模式
- 三、智能硬件行业的思考与未来
- 四、不讲情怀的时候我们做什么





一:女性群体的特性







女性群体的特性

- 1. 女性的关注度更加分散
- 2 容易接受新鲜事物
- 3 冲动消费
- 4 为仅仅一个需求买单
- 5 为未来买单
- 6 需要强烈的存在感





女性的几大能力

- 1. 消费能力
- 2.传播能力
- 3 主导能力





二、针对女性打造的产品以及模式







产品

1.女性市场是智能硬件新蓝海

2.女性智能产品三大卖点:时尚、科技、体验





模式

- 1. 横向+纵向,纵向做产品的更新迭代,产品周边,横向做围绕着女性领域的产品延伸,形成一个产品矩阵
- 2. 硬带软,软带平台,平台带动产业链
- 3. 冷启动,迅速爆发 <u>(打造</u>爆款,单点突破)





三,智能硬件行业的思考







何为创新

?????????





四:不讲情怀的时候我们做什么







- 1.快速更新产品,更多得投入研发
- 2.认真经营公司,公司利益与用户不冲突
- 3.行动比情怀重要



