靠网红薇娅带货800万，如今梦洁股份却连连下跌

**作者：二师父**

**微信公众号：二师父定投**

**ID:ershifudt88**

**网红概念层出不穷，前有凤姐雷人雷语，今有薇娅直播带货。**

当然这都不算啥，更为神奇的是网红概念股也频频出现。

**比如最近9天8板的网红概念股——梦洁股份，如今股价连连下跌，已经从神坛跌落。**

薇娅大家都认识吧，网红一姐，直播卖火箭，4000万的火箭分分钟被人买走了，以至于薇娅不相信地问了问：不要砍价吗？

**她的名气不亚于李佳琪，只不过李佳琪是科班出身，薇娅属于草根网红。**

说说梦洁股份，这只股票从5月12日——20日连续7个交易日涨停，公司市值翻倍了。

而在5月25日开盘到今天，梦洁股份连连下跌，先是25日股价下跌10%，然后是今天下跌3.62%。

**公司董事长姜天武一直强调：梦洁股份直播带货不是为了出风头，更不是为了蹭热点，而是我们新零售做的一次转型。**

是不是为了出风头不知道，二师父从财务报表里面看到，梦洁股份的销售费用超过了营收的四分之一，这可真是下血本进行转型。

**说实话，对于高端品牌而言，品牌和定价权是公司的主要竞争力，而对于梦洁这种不出名的品牌，从渠道和流量端获客是常规路数，无可厚非。**

不过有一点需要注意：公司的第二大股东伍静在股价异动期间高位套现。

**伍静不仅是公司的股东，而且是姜天武的前妻。**

在5月12日到18日，伍静通过集中竞价和大宗交易减持了3000多万股，高位套现近亿元。

怎么会有如此巧的事情？还记得前不久猎狐里面新高科的高位套现案例吗？这里得有个疑问。

**深交所已经对梦洁股份下发关注函，要求公司自查是否透露内幕消息，是否存在内幕交易，操纵市场的情形，根据梦洁股份的回复，对上述情形予以否认。**

至于是真是假，查查就知道了。

**梦洁股份的问题在于品牌不强，渠道太少，以至于销售收入低而不得不花费高昂的费用进行宣传销售，这样实际销售收入高了，而渠道成本也大增，最终出现增收而不获利的情形。**

对于这种公司，投资者就需要远离，我是对这个公司不看好，无法形成规模优势，商业模式不够集中，公司各种杂七杂八的业务一大堆，而且日用品行业本身就是血海，太难了。

公司董事长姜天武说：我很不甘心，我们打了这么好的基础，产品服务都很好，确实很用心，为什么做不出业绩来。

**董事长都迷茫了，没有战略规划和创新思路，这种公司真的比较难，不知道有没有投资者去选这种企业。**

**二师父多次说过，要从K线图上把自己解放出来，以前那些看图炒股挣钱的都是凭运气挣的，不提高投资内功这些凭运气挣得钱迟早还回去，除非你永远不再入市。**