

欢迎来到里夫斯（Reeves）接管市政厅，新的里夫斯。我是莎莉·马歇尔（Sally Marshall），我是全球品牌总监。今天，我们想带您了解该品牌的策略和参数。亚历克西娅会帮助我；她是Reeves的品牌经理。之后，我们也有优秀的英国团队来帮助我们，并告诉我们他们在品牌背后制定的激活计划。如果我们能把幻灯片放上去。

00: 14: 40.601 --> 00: 14: 41.161

谢谢。

00: 14: 42.231 --> 00: 15: 12.231

因此，让我们回到起点。我的意思是开始。里夫斯的出生日期是1766年。这是品牌及其DNA背后的大量历史和遗产。这真的很重要，因为对我们的消费者来说，这很重要。我们试图针对的人，这对他们来说意义重大，因为这表明我们已经做了艰苦的工作，并为他们提供了他们需要的一切。他们可以放松，享受自己，玩得开心。

00: 15: 13.061 --> 00: 15: 26.701

因为它太重要了，所以我们把它放进了商标里。因此，在Reeves上，你会看到的是“Reeves, since 1766”，出现在新包装和你看到的所有资产上。

00: 15: 28.391 --> 00: 15: 30.311

所以让我们继续前进。

00: 15: 31.601 --> 00: 16: 00.601

那么，最大的问题是，为什么是现在？里夫斯已经有几年没了，为什么是现在呢？在24年7月，简单的答案是因为所有的市场趋势和消费者动态都已经汇集在一起，这是完美的时机。你在屏幕上看到的是目前市场上细分的消费群体——艺术材料市场。你会看到最大的部分是业余爱好者部分，这对里夫斯来说绝对是完美的。

00: 16: 00.851 --> 00: 16: 31.011

事实上，它正在增长，甚至更好。但是，如果我们更深入地研究业余爱好者部分，我们看到的是下面有几个部分。所有细分市场都意味着具有相同需求和愿望的人。我们在右侧的第二张图表中看到，实际上有很大一部分人只是想从艺术中获得乐趣。他们只是想在他们的闲暇时间，在他们的娱乐时间里享受它。这是84%的业余爱好者，所以现在是里夫斯带到市场的最佳时机。

00: 16: 31.651 --> 00: 16: 32.691

此外，我们还知道，在目前的市场上，人们确实对尝试新事物持开放态度。在过去的12个月里，38%的人表示他们尝试过新事物，对于尝试任何类别的新事物来说，这是一个非常高的数字。因此，我们希望利用这一点，并确保我们走在那些消费者面前，让他们尝试Reeves。

00: 16: 57.991 --> 00: 17: 24.991

此外，对于公司来说，这也是个好消息，因为实际上Reeves是一个价格合理的优质品牌，这与Winsor&Newton和Liquitex完美互补。这意味着实际上客户的对话要强大得多，我们可以与客户进行更好的叙述，因为我们为他们带来了更多。这也意味着我们也可以接触到像Dunelm这样的新客户，英国团队稍后会告诉你。

00: 17: 26.181 --> 00: 17: 26.741

我们可以走吗？

00: 17: 29.011 --> 00: 18: 00.251

我想和大家分享让里夫斯可用的另一个因素，那就是品类洞察。你和我，我们每天都在与艺术材料类别打交道。我们使用术语和产品；我们已经习惯了，但实际上我们的消费者没有，对我们的消费者来说，这实际上很可怕。这很吓人。因此，我们想对里夫斯的未来做些什么，就是努力减少这种恐吓，让艺术材料类别更具吸引力。

00: 18: 01.111 --> 00: 18: 05.671

所以我现在要交给亚历克西娅，告诉你更多关于里夫斯的细节。

00: 18: 07.031 --> 00: 18: 08.871

嗨，大家好。

00: 18: 08.951 --> 00: 18: 35.071

感谢您加入 Reeves Takeover 市政厅的重新启动。首先，我将谈谈我们的目标受众。正如 Sally 所提到的，我们正在为低技能水平的消费者推出这个品牌。这些低技能水平的消费者是谁？他们的生活很忙，他们正在寻找简单的活动来做，他们只是想要一些独处的时间，他们想要关于如何开始的指导指导。

00: 18: 35.631 --> 00: 18: 53.751

我们称他们为弗朗西斯。因此，我们的目标受众是弗朗西斯，她自高中以来就没有做过艺术，她想在周日下午或晚上的空闲时间里拿起它来放松一下，享受绘画和着色的过程。请下一张幻灯片。

00: 18: 56.311 --> 00: 19: 25.951

如您所见，市场上的品牌琳琅满目，从自有品牌到我们的品牌再到竞争对手品牌。有各种各样的选择，但在好的品牌类别中缺少的是一个充满个性和情感的品牌。好品类中的大多数品牌都是冷酷的、功能性的，非常以产品为主导。这就是 Reeves 有机会脱颖而出的地方，因为它成为与目标受众建立联系的情感主导的品牌。

00: 19: 26.931 --> 00: 19: 27.931

请看下一张幻灯片。

00: 19: 29.351 --> 00: 19: 33.031

因此，为此，我们为里夫斯提出了一个品牌定位：

00: 19: 34.071 --> 00: 19: 35.231

鼓励最好的朋友。

00: 19: 36.811 --> 00: 19: 55.531

现在你可能会问，“鼓励最好的朋友”对一个品牌是如何起作用的？它决定了我们的行为方式和我们是谁：简单、可靠和友好。我们鼓励、支持、赋予和庆祝我们的消费者。请下一张幻灯片。

00: 19: 57.261 --> 00: 20: 20.661

首先，我们将推出 51 个 SKU 的精选系列，其中主要类别是亚克力。我们还有水彩画、素描和绘图材料，以及按数字绘制。我们所有的产品都旨在易于使用和享受，以消除入门级、低技能消费者的恐吓因素。请下一张幻灯片。

00: 20: 31.881 --> 00: 20: 36.521

为此，我们提出了活动概念：“你自己”。

00: 20: 37.631 --> 00: 20: 58.031

和我们最好的朋友在一起，我们可以真正做真实的自己。我们可以玩得开心，大笑，哭泣，做任何事情，而不用担心对错。整个活动旨在鼓励低技能水平的消费者创造并留下自己的印记，而不必担心对错。下一张幻灯片。

00: 20: 59.911 --> 00: 21: 14.231

然后，我们推进了这项工作，以确保我们的活动 360 度激活——从产品到我们的沟通，到我们的店内展示，再到上周推出的网站。

00: 21: 15.791 --> 00: 21: 29.391

在我们的数字接触点上，您到处都能看到“你自己”的鲜艳多彩的活动。该活动挤满了人，这在当今市场上的中端品牌是缺乏的。

00: 21: 29.801 --> 00: 21: 57.641

它充满活力，色彩缤纷，意味着快乐和积极，这就是我们希望与品牌一起做的事情。现在，我将把事情交给丹和他的团队，安东尼和他的团队，他们将告诉我们更多关于他们如何将里夫斯带到英国的情况。谢谢，伙计们。在过去的几年里，与Sally和团队合作，将Reeves带回市场，这真的很令人兴奋。

00: 21: 59.531 --> 00: 22: 02.571

莎莉，谢谢你邀请我们今天来参加这个会议。

00: 22: 03.851 --> 00: 22: 30.971

正如 Sally 所说，这是一个 1766 年的传统品牌，它对英国的意义在于，多年来，它对我们的零售商和我们来说，无论是在营业额方面，还是在产品组合中都意义重大。但自从我们退出这个品牌以来，我们必须认识到市场已经发展和变化。这意味着新的、真正优质的自有品牌的出现，新的品牌也进入了这一类别。那么我们需要做的是.....

00: 22: 31.751 --> 00: 22: 55.951

正如 Sally 刚才所说，我们需要适应并制定不同的策略，以便尝试赢得并扩大市场份额，这是我们作为一家公司真正想要做的事情。对英国来说，这意味着三件事。首先，我们将通过让 Reeves 在亚马逊 2P 上进行测试和学习，这与我们目前与亚马逊合作时与任何品牌合作的模式都不同。

00: 22: 55.991 --> 00: 23: 03.271

第二个方面是，我们正在与较小的独立生活方式类型的企业合作，因为我们目前发现的零售商并不适合该品牌目前的定位。Reeves在英国以及其他市场的潜力机会的第三个也是最重要的部分是大众频道。我真的很高兴 Dan 今天和他的一个团队一起来到这里，我们也邀请了来自营销部的 Karina 来与我们讨论为什么大众渠道如此重要。丹，帮助我们理解为什么里夫斯在大众频道中如此重要。

00: 23: 33.761 --> 00: 23: 38.681

谢谢，安东尼。因此，里夫斯在大众频道中对我们来说是一个巨大的机会。

00: 23: 39.621 --> 00: 24: 12.141

您目前在屏幕上看到的是我们向零售商展示的非常典型的東西。这是一个金字塔，表明在顶部你有质量最好、更昂贵的品牌，然后在底部我们有质量更低、更便宜的品牌。在大众渠道中，我们主要关注数量以及我们如何渗透我们的品牌分销、扩大我们的品牌影响力并推动数量。目前，我们有一个差距，那就是那个说“好”的位。里夫斯说的那部分被强调——这就是我们错过的。我们不想直接深入到底，因为那是自有品牌，这通常意味着没有品牌忠诚度的劣质产品。

00: 24: 34.071 --> 00: 24: 41.271

但可以肯定的是，我们想要一个价格合理的优质品牌，而这正是里夫斯完美契合的地方。我们向零售商和走进这些零售店的消费者展示我们的品牌。我们目前所处的位置是，与Reeves合作真是太棒了，因为它使我们能够以一种我们以前无法做到的方式重新与许多现有客户就批量零售进行接触。这需要时间，但在接下来的一年左右的时间里，我们预计会增加我们的分销。另一件令人惊奇的事情是，它使我们能够与不出售任何艺术品的新零售商进行新的对话。一般商品零售商，这才是真正有趣的地方。我们有机会进入 Dunelm，我们很高兴我们的全国客户经理 Caris 今天和我们在一起，他希望推出 Dunelm。Caris，告诉我们与Dunelm一起做的所有令人兴奋的事情。好的，谢谢，Dan。

00: 24: 48.681 --> 00: 26: 00.521

如果您不知道，Dunelm 是英国领先的家居用品零售商之一。他们的年营业额为 16 亿英镑，拥有 180 多家门店，因此他们正在增长。Dunelm 的另一件事是他们也非常重视店内的客户服务。因此，就零售合作伙伴关系而言，这非常重要，因为我们知道他们的商店员工会让客户有信心购买我们的品牌。他们非常注重以好价格销售优质产品，这对里夫斯来说是完美的。对于秋冬，就下一步而言，我们将在 7 月推出，如此迫在眉睫。他们以前从未有过艺术类别，所以我们能做到这一点真是太神奇了，我们将与里夫斯一起领导这个部门，同时还将讨论 2025 年春夏。这意味着一个完整的产品舱和一些真正令人兴奋的 POS;它看起来很棒。另一件需要补充的事情是，Dunelm 真的很喜欢 Reeves 的价格点、我们为他们提供的产品范围广度以及品牌的传统。这感觉真的很重要，真的吸引了他们的高街客户。

00: 26: 01.841 --> 00: 26: 15.281

Karina: 这里是英国的营销经理，我在这次发布会上与她密切合作。Karina，您能分享一下我们将如何将其变为现实吗？谢谢你，卡里斯。因此，让我分享一下到目前为止我们为 Dunelm 所拥有的。我们非常努力地工作，因为通常，他们通常不允许品牌 POS。

00: 26: 16.981 --> 00: 27: 00.521

我们设法获得了一些POS，这是一项了不起的成就。我们将激活四个领域。最初，我们打算推出一些 FSDU（独立式显示单元）；作为秋冬发布的一部分，这将是一米长的海湾中的新 FSDU。我们已经确保了一个品牌边界，将于 2025 年春季/夏季实施。我们还在考虑添加信息面板，这些面板仅解释产品类别之间的差异。从数字角度来看，我们在他们的主旋转木马上有一个品牌标注。这很棒，我们还计划通过他们的社交渠道举办店内研讨会和产品赠品。我们的想法是向他们的客户介绍这一类别，并在 2025 年春夏推出。

00: 27: 00.521 --> 00: 28: 00.271

此外，我们还为商店员工制作了 Reeves 培训视频，概述了该品牌。该视频将在其内部门户网站上直播。我们还希望确保他们对我们该系列中的不同产品有很好的理解，并感到有足够的知识来帮助商店中可能不知道从哪里开始的顾客。此外，我们正在寻找其他机会，以及我们如何在比赛现场支持那些拥有品牌 POS 的人。购物者团队创建的出色 POS 之一是新的金属 FSDU。这使零售商可以将其放置在人流量大的区域，从而增加了冲动购买的机会。有了新创建的 POS，我们将拥有该芯片。谢谢你，我会把它还给你的，丹。

00: 28: 05.321 --> 00: 20: 18.371

Dan: 太棒了。将里夫斯带入杜内尔姆是一个超级团队的努力。它始于大约两年前。它表明，进入新业务并非一蹴而就。这是第一步，非常重要的一步，已经迈出了一步，这是一个很好的跳板，可以充满信心地向前迈进。Sally，在这个项目上与你合作真是太好了。感谢英国团队，回到工作室。

00: 28: 20.041 --> 00: 28: 22.661

问：你提到向亚马逊销售产品并使用 2P 这个词，是吗？

00: 28: 22.261 --> 00: 28: 33.131

是的。因此，对于莎士比亚来说，是不是，这是个问题。我们目前与亚马逊合作，即所谓的 1P，我们将产品销售给亚马逊，亚马逊负责处理这些产品——如何为产品定价、如何展示它们等。在这种模式下，亚马逊本质上是零售商。亚马逊 2P 是一种略有不同的模式，交易仍在亚马逊市场上进行。作为消费者，您进入亚马逊市场并购买该产品。但我们拥有这笔交易；我们设定价格，选择参数，并拥有亚马逊仓库中的库存。一旦交易发生并且您进行购买，我们将收到您支付的钱，减去亚马逊收取的佣金和各种费用。这是一种不同的模式，正如我所提到的，我们的大部分业务都是 1P。我们不在 1P 下管理品牌。对于 Reeves 来说，我们希望管理和保证消费者的旅程，所以 2P 更合适。

00: 28: 34.991 --> 00: 20: 37.881

完善。谢谢，安东尼。英国团队的出色工作，感谢所有参与其中的人。为了强化对里夫斯的策略，就是瞄准大众频道。最初于 2024 年 7 月在英国推出，随后计划于 2025 年 1 月在欧洲推出。北美有待确认。这是该品牌的早期阶段，所以这是一个缓慢的构建，正在进行对话并从英国的发布中学习。

00: 28: 37.611 --> 00: 29: 03.371

有很多人在这个项目的所有部门都工作过，包括采购、供应、法规、艺术工作等。非常感谢品牌团队为您付出的所有时间和细节。我们对此表示感谢。

00: 28: 37.611 --> 00: 30: 37.371

对于电话会议中的每个人，我们都有机会让您参与其中。如果你在聊天中写下里夫斯的出生日期，我们有五套按数字绘制的套装可以赠送。每个人都可以加入，即使是那些在伦敦中心的人，而不是在他们的电脑前。只需将答案通过电子邮件发送给我，我们就会将您包括在抽签中。

00: 28: 37.611 --> 00: 31: 03.371

当你这样做时，盖尔，你有什么额外的评论要补充吗？谢谢你，莎莉。是的，我有几点评论。首先，正如莎莉所指出的，请记住里夫斯从未消失过，但如果你记得旧的里夫斯，你需要进入黑衣人模式并抹去你的记忆。我们现在处于新的里夫斯模式，这在新的品牌定位、选择性的分销和新的渠道上很明显。多米尼克总是说“一步一步”，希望你今天听到的是，我们正在以正确的速度采取这种方式，为品牌做正确的事情，这在产品的选择、客户的选择或我们的工作方式和激活方式的选择方面都是非常正确的，因为我们想确保这将是成功的。

00: 35: 33.451 --> 00: 35: 37.011

对于汽车地段的未来发展来说，非常重要的战略部分，因此。

00: 35: 37.651 --> 00: 35: 43.171

总的来说是有罪的，我必须代表我所有的同事说话。我真的很兴奋，印象深刻。

00: 35: 44.531 --> 00: 36: 02.091

真的很期待我们将取得的一步一步的成功。因此，让我们确保我们跟踪它，我知道我们会的。如果 Jake 在电话中，我们将跟踪 Jake 的欧洲情况。所以你知道，让我们确保我们也有一些针对英国的追踪器，但是，太棒了，全面击掌。了不起。我们将在计算机上查看。

00: 36: 05.331 --> 00: 36: 19.611

明。昨天我和拉蒙聊天，他看起来很高兴。他已经看到销售进来了，这让他的一天变得愉快。所以我认为总的来说，每个人都对我们所处的位置感到非常满意，并且对未来几个月会发生什么感到非常兴奋。

00: 36: 20.011 --> 00: 36: 43.851

如果您有想法，如果您有想法，请一如既往地语法团队分享。我们真的很喜欢获得新的想法，而我们只有两个人。它不能只来自我们。因此，无论如何，如果您对品牌有想法，请分享。我们对此持开放态度，Jane。我只是想知道，在我让你的电脑失控之前，所有的油漆数字请求都试图退出。

00: 36: 43.891 --> 00: 36: 51.331

有什么问题吗？唯一一个是日期有加分奖，奖品日期有月奖吗？

00: 36: 53.131 --> 00: 36: 56.251

必须是基德明斯特的某个人。

00: 36: 58.011 --> 00: 37: 04.811

我不知道是哪几个月，所以我们绝对会为你找到一些额外的奖品。告诉我并教育我一个会很棒的东西。

00: 37: 06.651 --> 00: 37: 23.451

然后我要说的最后一点，如果你谈论你对我们2013年的雄心壮志，绝对，我的意思是在20-30之间，我们对这个品牌有很高的雄心壮志。我们正在努力保持现实，保持脚踏实地，因为有很多艰苦的工作要做。

00: 37: 24.011 --> 00: 37: 36.971

但随着时间的推移，从长远来看，我确实希望看到这个品牌通过新品牌的 1000 万净销售额。因此，从本质上讲，这就是雄心壮志，但要实现这一目标，还需要付出很多艰苦的努力。

00: 37: 39.381 --> 00: 38: 00.261

明。所以剩下的就是再次说一声谢谢。只是为了保持对话的开放性，并加强大门敞开，如果你想进行一对一的聊天，如果你有任何评论，请过来打个招呼并与我们分享，但谢谢你的时间。我们会喜欢看抽签，看看谁的生日是正确的，劳雷尔。

00: 38: 02.341 --> 00: 38: 05.461

我们将很快与获奖者取得联系。所以非常感谢你。