



2014年投资人报告

打造
与时俱进的
自然美

To Be The Trend Setter

2015.3

会议议程

◆ 经营策略

◆ 财务回顾

经营策略

打造与时俱进的自然美
To Be The Trend Setter

NB 2014-2017规划

n3 自然美
natural beauty



销售战略- 连锁店

自然美
natural beauty

同店成长驱动力 I 文艺复兴店II期

- ◎ 将文艺复兴店从116家扩展到146家（文艺复兴店II期将在北部区域）
- ◎ 持续施行四大标准化，提升店铺质量，特别是文艺复兴店I期

同店成长驱动力II 分级管理

- ◎ 对于各级店铺，识别其成长驱动力（新客拓展，来店消费，来店次数）并推出POS会员管理
- ◎ 通过店铺分级管理，有效配置管理和市场资源
- ◎ 合理化渠道，关闭309家店（3.3%销售占比）

重新建立商业发展系统

- ◎ 首先在东区建立专业化团队，以建立能够有效地发展高质量新店的系统
- ◎ 标准化前后场统一，提升品牌形象
- ◎ 借由第三方培训经验来推行店铺管理课程

打造与时俱进的自然美
To Be The Trend Setter

前后场大统一

上海飞虹路店 (升级改型完成 : 2013年底)

Back-bar setup Model – Sample door (Fei-hong Door Remodel finished by end of 2013)

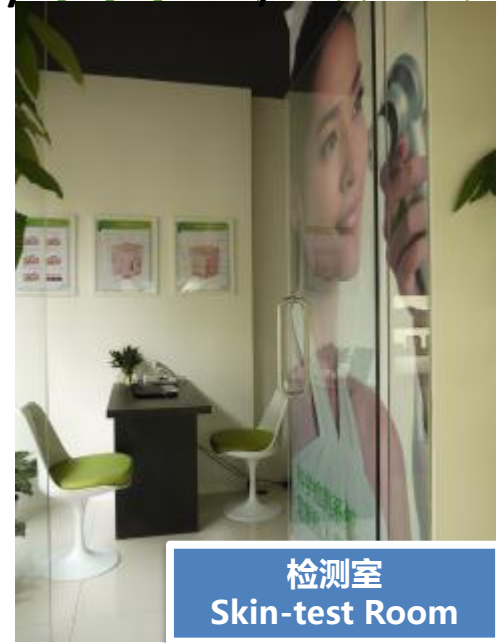
- 建筑面积 : 170m²
- 床位数 : 7
- 美容师 : 7
- Business area: 170m²
- Treatment beds: 7
- Beauticians: 7



门头
Out-door Image



前场
Front Courtyard



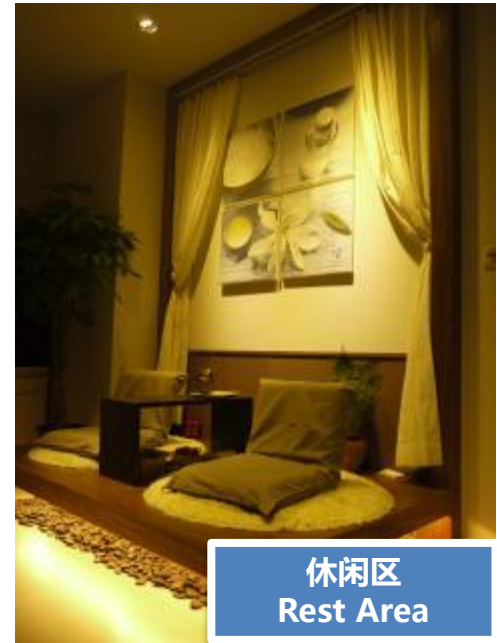
检测室
Skin-test Room



休闲区
Rest Area



走道
Sidewalk



休闲区
Rest Area

To Be The Trend Setter

前后场大统一 上海飞虹路店

Back-bar setup Model – Sample door (Fei-hong Road)



C2店外部形象



打造与时俱进的自然美
To Be The Trend Setter

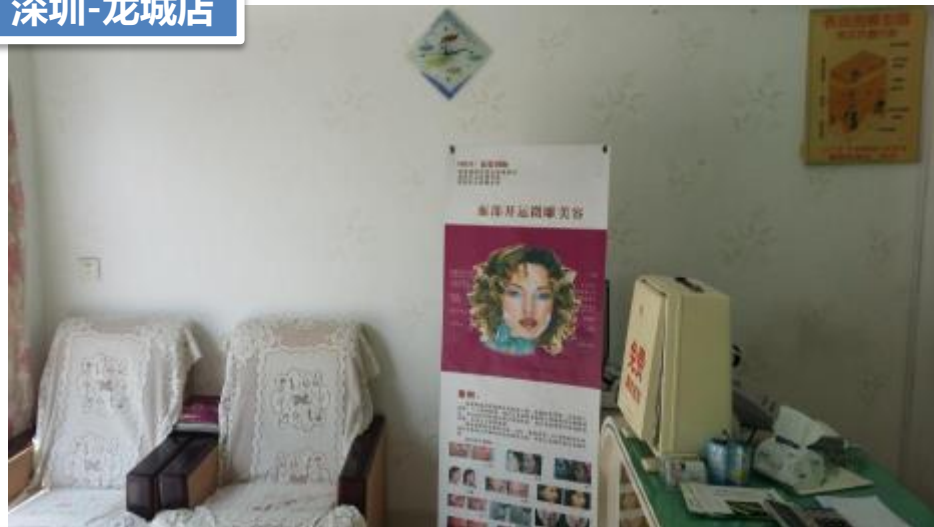
C2店内部形象

自然美
natural beauty

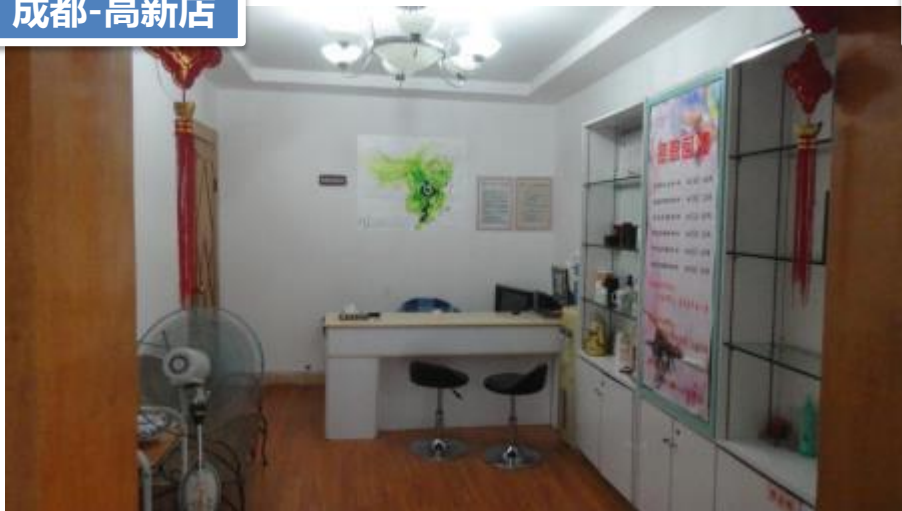
西安店家



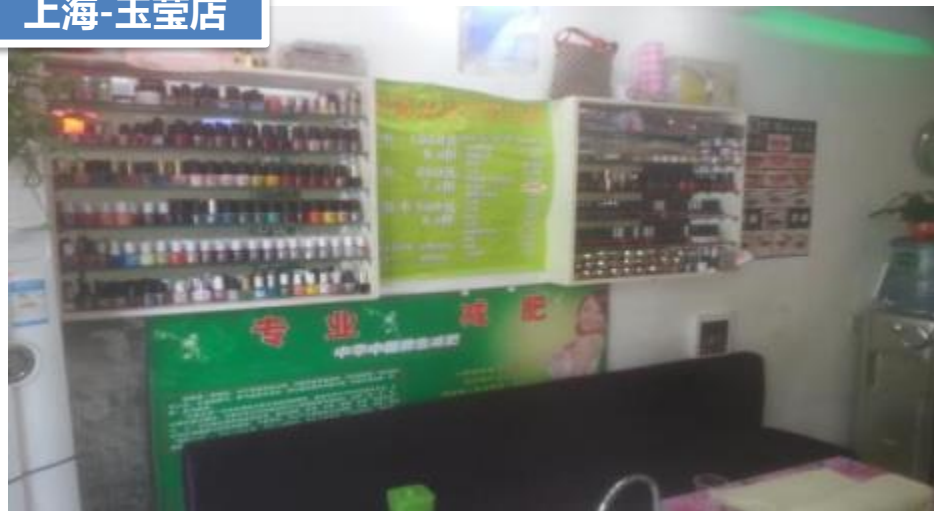
深圳-龙城店



成都-高新店



上海-玉莹店



打造与时俱进的自然美
To Be The Trend Setter

销售回顾

2014年

- NB-1青春系列Q4上市
- 两支新品

控制
飞货

订货会

| 月份 | 参与店家 | 业绩 (人民币'千元) |
|----|------|----------------|
| 三月 | 440 | 71,965 |
| 六月 | 580 | 55,034 |
| 九月 | 699 | 79,387 |

新品

- 建立一个培训中心
- 培训场次: 78
- 参与培训人数: 3,142

文艺复兴
店

培训

顾客会
&
沙龙会

- 116 家店
- 4大标准: 88%执行率
- POS安装: 90%覆盖率
- 同比增长率: 82%

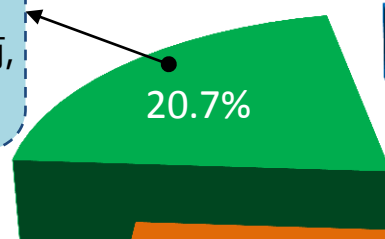
2015年

- 顾客会 : 183场次 , RMB55百万卖出业绩 ;
- 沙龙会 : 896场次 , 7,564顾客参与 , RMB57百万卖出业绩.

打造与时俱进的自然美
To Be The Trend Setter

店铺分级管理

- **现状**：没有很强的专业能力运作NB店铺，或存在混货
- **未来**：对于有意愿继续经营自然美的加盟商，实施履行年度合约



- **现状**：不愿执行2015年合约
- **未来**：2015年早期全面关闭

- **品牌市场**：帮助提升销售/招募新客
- **培训支持**：提供季度培训课程
- **管理工具**：推行POS推动数据化管理
- **驻店辅导/检查**：推动并校准店内POS/ 皮肤检测/市场活动执行工作

打造与时俱进的自然美
To Be The Trend Setter

Marketing Strategy



品牌

- 通过明星代言人吴奇隆，提高品牌知名度和加盟商信心
- 举办“寻找最自然美名星”活动

产品

- 标准化肌肤检测流程
- 增强产品消费者实证
- 推行高性价比产品：NB-1青春系列Q4成功上市

连锁店 顾客销售支持

- 通过成功举办市场活动提升连锁店业绩
- 精准的分级市场支持计划

寻找自然美

最明星全国半决赛



寻找最自然美

明星全国总决赛



2014年财务回顾

关键指标

| (港币 百万) | 2013 | 2014 | Chg 2014/2013 |
|------------|-------|-------|------------------|
| 收入 | 439.4 | 505.8 | 15.1% |
| - 中国大陆 | 359.5 | 420.3 | 16.9% |
| - 台湾 | 74.7 | 80.6 | 7.9% |
| 毛利 | 333.1 | 388.8 | 16.7% |
| 毛利率 | 75.8% | 76.9% | 1.1% |
| 息稅折舊攤銷前利潤 | 106.9 | 166.4 | 55.6% |
| 息稅折舊攤銷前利潤率 | 24.3% | 32.9% | 8.6% |
| 稅前淨利 | 83.1 | 116.3 | 40.0% |
| 稅後淨利 | 58.5 | 71.5 | 22.3% |
| 每股盈餘(港仙) | 2.9 | 3.6 | 22.3% |

关键指标

| (港币 百万) | 2012 | 2013 | 2014 | Chg 2014/13 |
|---------|----------|----------|----------|----------------|
| 现金 | 432.4 | 507.4 | 583.3 | 75.9 |
| 营运资本 | 13.6 | 10.1 | (35.8) | (45.9) |
| 应收账款 | 23.3 | 83.7 | 50.8 | (32.9) |
| 存货 | 67.4 | 47.0 | 45.0 | (2.0) |
| 其他应收款 | 44.1 | 41.6 | 29.3 | (12.3) |
| 应付账款 | (18.0) | (21.3) | (18.6) | 2.7 |
| 其他应付款 | (103.2) | (141.0) | (142.3) | (1.3) |
| 应收周转天数 | 18 days | 70 days | 37 days | -33 days |
| 应付周转天数 | 63 days | 73 days | 58 days | -15 days |
| 存货周转天数 | 238 days | 162 days | 141 days | -21 days |