

# 奢侈品“自降身价”，海淘“退热”

## 线上开商城，线下搞特卖 奢侈品业绩回暖，深挖国内市场

11月24日，长沙市民张女士收到了关注的奢侈品品牌“GUCCI”公众号的一条推送，向她推荐该品牌假日系列包袋，只要点击阅读原文链接，就可直接进入品牌线上商城购买。

11月23日，友阿股份控股子公司欧派亿奢汇在欧美传统打折季“黑色星期五”到来前一天，联合友阿海外购线上平台启动了“奢侈品折扣季”，包括YSL、Fendi、Burberry、Givenchy等一线大牌均以低至专柜价格3折起售，吸引了不少长沙市民的关注。

一面是不断有大牌通过官方电商渠道拓宽客群辐射面，一面则是通过专业奢侈品特卖门店持续攻城略地，对一向高高在上的奢侈品牌而言，这又意味着什么？

■记者 朱蓉



随着国人接触“折扣版”奢侈品的渠道越来越多，以前大热的“黑色星期五”也失去了一部分阵地。(资料图片)

### 观察

#### 奢侈品消费迎“复苏”

一组有意思的数据显示，2017年，奢侈品品牌似乎迎来了“复苏年”。

2017年上半年，Hermes实现销售额27.13亿欧元（人民币214.2亿元），增长率11%；截止至2017年6月30日，LVMH集团实现销售额197.1亿欧元（人民币1556.2亿元），同比增长14.7%；净利润23.4亿欧元（人民币184.7亿元），增长率25.8%，从全球区域来看，亚洲（除日本）成为销售额占比高达29%。

业内人士分析认为，奢侈品积极拓宽渠道、经营方式，对拉动销售起到了积极的推动作用。而对于奢侈品特卖这一经营方式，友阿海外购创始人胡硕就表示，尝试参与“黑五”，并不仅是单纯的举办促销活动，而是希望通过这一活动引导消费者进行品质消费，培养他们升级消费的理念，“培养中国消费者购买海外商品的习惯，进一步与世界接轨，激发中产阶级群体的消费潜力。”

#### 大牌相继开通电商渠道

对一直将脚步禁锢在装修华丽的专柜中的奢侈品大牌而言，开设官方线上平台是件需要勇气的事。

11月24日，记者打开Gucci品牌公众号看到，“在线选购”已成为一常用功能，不仅可以选购品牌不同系列的商品，还能进行订单查询。这一举动，与此前Chanel等品牌仅用美妆产品试水电商销售不同，被业内人士看做是奢侈品行业真正“触电”的象征。

据三湘都市报记者了解，今年7月，Gucci便一反过去对电商渠道“嗤之以鼻”的态度，针对中国消费者开通了官方认证的在线销售商城。同属一线奢侈品牌的Burberry也借助天

猫平台在我国开通了电子商务服务。在认证为“博柏利官方旗舰店”的天猫店铺中，记者看到，该店铺实体为博柏利（上海）贸易有限公司，店内所售单品包括风衣、围巾、包袋、美妆等全线产品。

根据今年10月天猫公布的“超级品牌日”销售数据，Burberry当日销售额接近平日的五倍，秀场单品出货率达到50%，近千人加购及收藏。

此外，如Chanel、Dior等诸多奢侈品品牌也相继以美妆产品进行试水，开通了官方直营的电商平台。值得关注的是，这些平台均受到了品牌粉丝的追捧，如Chanel丝绒口红58号等单品长期处于“断货”状态。

#### 品牌特卖已成销售常态

三湘都市报记者注意到，本应是海淘族狂欢日的欧美“黑色星期五”，却似乎未能引起国内消费者太大的热情，这或许与国内消费者通过更多渠道接触到“折扣版”奢侈品不无关系。

11月23日，友阿奥特莱斯亿奢汇结合线上平台友阿海外购共同推出了“黑五VIP尊享会”活动。活动现场，BURBERRY、GUCCI、浪琴、万宝龙等奢侈品牌单品均以专柜价格3折起的价格出售，此外还有优惠券、秒杀等多种活动。一名友阿海外购VIP消费者就在现场表示，亿奢汇所

售某款奢侈品手袋价格“与前几天在美国看到的价格相差不大，很有吸引力。”除以亿奢汇为代表的奢侈品特卖连锁，国内消费者还能够从如奥特莱斯等实体业态中接触到“放低身价”的奢侈品。

此外，在长沙，名品集合特卖也更加常见。据三湘都市报记者统计，仅11月，步步高、运达美美国国际名品商场便相继进行了“奢侈品内购会”，全场商品销售价格仅为标价的1至5折。“很多服装在开售不久就卖光了，长沙消费者还是很有购买力。”步步高一相关工作人员如是表示。

中国邮政集团公司湖南省分公司 湖南日报报业集团华声在线股份有限公司

# 《文萃报》发行十佳营销员、百优投递员、最佳团队评选活动

为了贯彻落实省委“创新引领，开放崛起”战略，更好地服务文化强省建设，满足广大读者读报用报需求，中国邮政集团公司湖南省分公司和湖南日报报业集团华声在线股份有限公司共同研究，决定在2018年度大收订期间联合开展《文萃报》发行“十佳”营销员、“百优”投递员、“最佳团队”评比活动，以营造“比、学、赶、超”劳动竞赛氛围，激发各级收订人员的积极性。

#### ★ 参评对象 ★

各市州、县(市、区)邮政分公司发行营销人员及其专业团队。

#### ★ 评选指标 ★

10名最佳营销员，100名优秀投递员，18个最佳团队。

#### ★ 评选条件 ★

- ①热爱报刊发行工作，遵守职业道德，服务质量一流，读者反映良好。
- ②狠抓《湖南日报》收订，努力提高投递时效，认真组织读报用报。
- ③收订2018年全年《文萃报》个人绝对数在全省排前10名且所在市州完成2018年《文萃报》计划90%以上，原则上可评为“十佳”。排前100名且所在县(市、区)完成2018年《文萃报》计划95%以上，原则上可评为“百优”。
- ④所在市州、县(市、区)在2018年度大收订中，对《文萃报》收订工作，政策支持有力度、宣传发动有效果、检查督促有措施，且收订进机量绝对数、完成进度百分比及同比增幅在市州排前6名，县(市、区)排前12名，并完成2018年《文萃报》计划90%(市州)或95%(县、市、区)以上，原则上可评为“最佳团队”。
- ⑤“十佳”每个市州不超过1人，“百优”每县(市、区)不超过1人，“最佳团队”市州评选6个、县(市、区)评选12个。

#### ★ 参与方式 ★

- ①关注《文萃报》微信公众号参与海选推荐；
- ②《文萃报》微信公众号公示初评候选对象事迹，供浏览学习并投票；
- ③《文萃报》微信公众号公示获奖名单并接受监督。



扫码关注  
参与评选