

“快时尚”擂台又来了个“杀回马枪”的

FOREVER 21第三次进入中国市场 在消费升级浪潮中面临不小挑战



扫码看视频

在官方微信公众号停更3年后,美国快时尚(服饰)品牌FOREVER 21又重返中国零售市场。FOREVER 21发布大促消息,在微信商城搭建发售渠道外,国内首店将于6月在江苏省泰州市靖江印象城开业。值得注意的是,这已经是其第三次迈入中国市场。

来来走走,国内市场的巨大潜力让快时尚品牌有点难舍。6月21日,三湘都市报记者走访发现,在长沙,跌落神坛的快时尚品牌也是起起伏伏,上演着“你方唱罢我登场”的戏码。在消费升级的浪潮中,快时尚品牌要想重获年轻人的青睐,似乎面临不小的挑战。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹 实习生 刘会欣 田甜

动态: FOREVER 21“三进”中国市场

来来走走,国内市场的巨大潜力让快时尚品牌有点难舍。

乘着“6·18”大促的东风,退出中国市场近3年的FOREVER 21宣布重回中国市场。6月21日,三湘都市报记者在该品牌官方微信小程序看到,在售的男女装零售价相对偏低,款式大多为基础款,不足百元的短袖比比皆是。从官方定价不难看出,第三次低调回归,FOREVER 21仍延续“快时尚”的定位,走起更加亲民的路径。

事实上,FOREVER 21在中国市场已经“三进两出”。早在2008年,该品牌在江苏常熟开出全国首店,高调进入中国市场,但仅仅一年后就悄然闭店。2011年,该品牌通过天猫旗舰店的形式二度回归中国市场。次年8月,其内地首家旗舰店登陆北京王府井APM购物中心。然而好景不长,2019年4月,FOREVER 21关闭中国官网和天猫旗舰店等线上渠道,线下门店也陆续清仓关闭。

2021年8月,FOREVER 21曾通过微信公众号公开发布声明,宣布将重新进入中国市场。不过,随后删除了该信息。

循环: 起起落落,快时尚品牌在湘打擂台

FOREVER 21在中国市场“三进两出”的戏码,也与在长沙打擂台的多家具快时尚品牌相似。定位年轻时尚的乐和城,曾是长沙首家引进ZARA、H&M、C&A等快时尚品牌的购物中心,商场1-2层多个出入口的黄金铺面都由快时尚品牌占据。目前,位于最南边的主力店ZARA在与商场10年合约期满后撤离,新店将搬至北辰三角洲大悦城,而铺面则由同为快时尚品牌的Urban Revivo接替。

美国快时尚品牌GAP在关闭位于松雅湖吾悦广场、悦方ID MALL的门店后,其时代奥莱折扣店、长沙方圆荟门店均处于闭店前的清仓期。

“2015年前后,长沙各大商场的临街店铺多有快时尚品牌的身影,电商也一度以能引入快时尚为傲。”一名从事购物中心品牌招商多年的业内人士告诉记者,眼下商场大多进行动线调整,快时尚品牌开店也没几年前那么盲目了。

时尚如阵风,来得快,去得也快,“一招鲜,吃遍天”的模式难以长久立足。业内人士表示,年轻人群开启了追逐个性潮流的新审美时尚,高性价比的潮流服饰品牌扎堆出现,曾经恃宠而骄的快时尚品牌逐渐因缺少聚客能力而被购物中心抛弃。

连线

二进中国仍未“翻盘” 美妆巨头露华浓申请破产

“云想衣裳花想容,春风拂槛露华浓”。化用李白诗句作为品牌中文译名的美国美妆品牌露华浓(Revlon)如今因债务问题深陷破产危机。据彭博社报道,当地时间6月15日,露华浓在美国纽约南区法院递交了破产保护申请。6月23日,记者了解到,该品牌在2013年宣布退出中国市场后,又于2016年9月以网店销售形式回归。

三湘都市报记者梳理公开资料发现,露华浓于1932年在美国纽约成立,公司旗下产品涵盖指甲油、香水、粉底液、眼影等。作为最早进入中国市场的国际美妆品牌之一,露华浓以一只小黑管口红迅速俘获一批“70后”“80后”消费者,曾在上海市淮海路百盛专柜创下首月70万的营业额。

刀光剑影的彩妆市场,从来就不缺新玩家。2013年底,露华浓销量明显下滑,宣布退出中国市场,同时裁掉了940名美容顾问和160名正式员工。三年后,露华浓“卷土重来”,在天猫开设海外旗舰店,以跨境销售的方式重新挖掘中国市场。

6月23日,三湘都市报记者在露华浓天猫官方旗舰店看到,24件在售商品大多打上了临期标签,且销量平平。单价79元一瓶,卖得最好的一款粉底液,销量显示超过3000单,而竞争对手美宝莲的官方旗舰店内,店铺内月销过万的商品(组合)就有17个,其中最高的月销达到10万余单。

“读大学的时候买过一瓶粉底液,肤感并不如网传那般好。”在长沙市岳麓区某文化创意公司担任创意总监的唐小姐说,完美日记、华西子、卡姿兰不仅性价比高,包装也好看,用彩妆也不再唯“欧美论”,露华浓的存在感也就没那么强了。

盘古智库高级研究员江瀚在接受媒体采访时表示,从经营策略上来看,露华浓采用的是“一招鲜,吃遍天”的玩法,用经典黑管口红打响市场,除此之外再无爆品。



张勇:湖南车展 一直“特能卖车”



扫码看视频

“这些年来,湖南车展越办越好,我与湖南车展可以说是一同成长着!”比亚迪湖南星一4S店总经理张勇,2009年进入汽车行业,曾以销售、运营、管理者等不同的身份,持续关注、参与着湖南车展。他说,特能卖车、品牌展示、敢于突破创新等一直是湖南车展的特色。

每年的湖南车展,是各大品牌年中“冲量”的“必争之机”,从一线成长起来的张勇对这一点深有感触。车展期间,他经常忙到深夜,很多客户在闭馆之后,继续到店里商谈,订单不断。

“湖南车展特能卖车!”张勇说,湖南车展是个大车展、大平台、大舞台,很多客户对此都很信任,对参展商在此期间推出的优惠政策也很认可,加上各项补贴、大奖,客户下单也很爽快。

记者获悉,2022湖南车展,政府、车商、组委会也为消费者量身定制了多重实惠“福利”,策划安排了逛展看车大奖和现场购车大奖等。“这些政策将推动比亚迪销量大增。”张勇说,好品牌更要被看见,湖南车展则是比亚迪展示品牌形象的一个绝佳平台。

湖南车展一直是全面展示全球汽车行业前沿科技与最新成果的大舞台。记者了解到,2022湖南车展组委会专门成立了“新能源汽车专业委员会”,将全方位展示新能源汽车的澎湃创造力。

“作为新能源汽车的头部企业,比亚迪将与湖南车展‘一起向未来’。”张勇说,目前他们在积极筹备,在湖南车展上的每个细节都不放过。“届时,比亚迪将带来更多新车,部分热门车型还有现车限量放送。”

作为行业“盛宴”,科技元素,也将是2022湖南车展的“制胜法宝”之一。“现场将有金牌销售为大家展示黑科技。”张勇说,比亚迪的创新,绝不止“三电”,比亚迪汽车与人工智能、大数据等深度融合,有更多的惊喜等待消费者探索。

张勇说,遇见湖南车展,遇见比亚迪,是他职业生涯里浓墨重彩的一笔,他对汽车行业的未来充满信心。 ■三湘都市报全媒体记者 胡锐

通告

屈文彬、黎理、张思思、朱政、张艳、赵力、龙鑫、胡杨沁、袁颖子、李小龙同志,本行已与你们不存在劳动关系,但你们的人事档案仍滞留在我行。因无法与你们取得联系,请你们自本通告刊登之日起30日内到我行办理人事档案转移手续。逾期未转,我行不再承担您人事档案保管义务,所造成的一切后果由您自行承担。联系人:胡女士,联系电话:0731-82250949。特此通告送达。

中国银行股份有限公司长沙市雨花支行
2022年6月24日