

专卖店变身包子铺，“头牌”雅芳没落

直销企业面临电商冲击，在互联网树立品牌形象是关键

■记者 朱蓉

在长沙市蔡锷路上经营多年的雅芳护肤品专卖店，如今已被一家包子铺取代，新店开业，排队“抢”包子的人不少，鲜有顾客知道这里曾经是一家雅芳直销店。

而中山路附近，一家已经营十余年的雅芳专卖店正在进行商品清仓，店门上拉起了“2折起”的大横幅……

作为“国内第一张直销牌照”的获得者，雅芳曾经风光无限。经过整整10年的市场发展，这位“直销头牌”日渐没落，业内人士关于“退出中国市场”的猜测一浪高过一浪。而在雅芳没落的背后，是直销行业在激烈的市场竞争中逐渐跟不上步伐的表现。

雅芳出售“大本营”

日前，雅芳与私募股权投资公司博龙资产管理公司达成价值6.05亿美元的协议，博龙将以1.7亿美元的价格购入雅芳北美80.1%的股权。这是雅芳公司退出韩国、越南、爱尔兰后，再次出让其在全球范围内的业务，此前，雅芳业绩已连续3年亏损。

2006年，我国首次开放直销牌照申领。作为彼时全球最大的直销公司，雅芳拿到了我国第一张直销牌照。

2008年，雅芳中国的贿赂事件对品牌造成很大的负面影响。雅芳全球的业绩也由此开始下跌，失去了全球最大的直销公司地位。

自雅芳出售北美“大本营”业务的消息传出后，行业内关于其将退出中国市场的猜测也一浪高过一浪。

湖南市场“没人了”

1月5日，记者在长沙市场调查发现，雅芳曾引以为傲的实体店生意也有点难做。

在中山亭附近，经营了十余年的雅芳专卖店挂起了“雅芳清仓大特卖2折起”的横幅。洗面奶、沐浴露15元，护手霜25元……不足10平方米的小店内陈列着雅芳的各种洗护产品，货架上商品已经不多。店内服务员介绍，生意一般，正在处理清货。

而在德雅路附近的雅芳专卖店内，大多数货架已被玉兰油、瑾泉和欧莱雅等品牌占据。

记者通过雅芳总公司获得雅芳湖南分公司负责人电话并尝试与其沟通，手机却始终处于关机状态，而通过百度地图查询到该公司的座机号码也已处于停机状态。1月6日，记者通过直销市场监管部门了解到，雅芳公司湖南分公司目前未有直销员登记在册，且已经很久未申请进行直销人员培训活动，“退出湖南市场的日子可能不会太远了。”一位负责人推断。



1月5日，德雅路附近的雅芳专卖店正在进行促销，店内雅芳产品仅占货柜不到六分之一。

市场

直销牌照开放10年，28家企业在湘抢地盘

进入2016年，我国开放直销牌照申领已经整整十年。就在去年，同仁堂、鲁花压榨花生油、霸王集团、茅台、五粮液等国内知名企业先后向国家商务部递交了直销牌照申请书。这也意味着，直销这一经营形式已经愈发受到市场和零售行业的认可。

截至2015年12月底，我国已有71家企业拿到由国家商务部颁发的直销牌照，这其中，包括爱茉莉、天狮、隆力奇和哈药集团等诸多企业。记者从省工

商局了解到，目前获得商务部许可在湖南省范围内进行直销经营业务的企业共有28家，在这之中，经营护肤品、保健品行业的企业偏多。

值得一提的是，目前为止，我省已拥有2家本土直销企业。它们分别是于2010年及2011年相继获得直销牌照的绿之韵生物工程集团有限公司和湖南炎帝生物工程有限公司。

“感觉有的产品确实好用，但价格偏贵也不会经常买。”家住梅溪湖附近

的罗女士家附近开设了一家权健专卖店，由于皮肤问题她曾购买过软胶囊服用。

一名在常德经营完美护肤品的创业者认为，以直销的形式进行企业经营，能够从源头上杜绝假货，“年关近了，护肤品的销售也逐渐旺了，有时候确实会很忙。”

省工商局经济检察局局长韦翔认为，在湖南，直销属于朝阳产业，虽然28家入湘直销企业中不活跃的企业偏多，但这一行业仍有不小发展空间，而湖南的直销行业发展在全国而言也处在中等水平。

年底酒局增多，解酒药热销

医生：大多数解酒药效果有限

本报1月6日讯 临近年底，各种聚餐和酒局渐渐多了起来。三湘都市报记者调查发现，解酒药开始热销，商家大多宣称效果颇佳，服用后能“从容赴会”。不过医生表示，有些人天生就没法解酒，而市面上流通的绝大多数解酒药效果有限，最好的解酒方法还是量力而行，切莫贪杯。

网店一月卖了上千盒解酒药

1月6日，记者走访了长沙市芙蓉路、蔡锷路上的几家药店，发现解酒药都放在柜台比较显眼的位置。“解酒药平时销量有限，但过年过节喝酒的机会多，会卖得比较火，元旦期间销量增加了不少，临

年底，来咨询和购买的市民越来越多。”湘雅路上一家药店的工作人员告诉记者。

记者发现，药店售卖的解酒药基本上只有两三种，都陈列在保健品区域，外包装显示为“小蓝帽”标志的保健食品，或是带有QS认证的普通食品，售价从8元多到上百元不等。

记者在淘宝网上以“解酒药”作为关键词进行搜索，搜索出来的商品有1200多件，而这些解酒药的种类也多种多样，有药片、胶囊、口服液，也有葛根、枸杞子、灵芝等中药材，价格从几十元到几百元不等。

其中，卖得最好的一款产品售价为36元，为口服药品，一个月内卖了1800多盒。这款产品的介

绍写道，“化酒为水全靠它、解酒、增加酒量、醒酒”等。

记者翻看了一下评论，大多数购买者都给了好评，但也有人提出了质疑，称“效果不明显”。

医生：解酒药效果有限

那么，市面上五花八门的解酒药真的有效吗？

长沙市中心医院急诊内科副主任医师袁锋介绍，解酒药的效果实际上是因人而异的，如果这个人本身就缺少肝药酶，任何解酒药品都是无效的。目前，得到官方认可的解酒药品只有美他多辛，用于治疗急性酒精中毒，而目前市面上流通的绝大多数解酒药品只是辅助用药，并没有特效解酒药，效果有限。

■记者 潘显璇 实习生 李奕奕

观察

直销面临电商冲击

“你听说过安利吗？”这句网络段子最近在互联网上挺火，背后透露的是网民们对直销行业的调侃。直销这一零售行业形式，经常被一些消费者误以为与传销有关。

而这些偏见，也成为不少直销企业在寻求市场突破时遇到的不小的难题。韦翔介绍，直销是通过直销员来进行产品销售的合法经营形式，这与传销主要通过“玩概念”、“拉人头”等形式来获取非法利益有着本质的区别。

和所有传统零售行业一样，直销企业也正面临互联网和电商的冲击。

一名曾在玫琳凯和权健等多个直销企业工作的人士认为，在互联网时代，直销企业也需要从单纯的“人对人口碑传播”的经营理念开始改变，无论是互联网上的相关资讯体系建设，还是一定数量的广告投放，“将品牌形象建立起来，敢于发声”将成为拓展市场中重要的组成部分。

支招

购买直销产品，如何维权

消费者对直销产品的犹疑，一部分来自于如果购买到不适合或者质量不过关的产品不知如何维权。对此，韦翔也表示，无论企业是以何种形式进行经营，只要是在市场流通领域发现产品质量问题，如果在企业得不到妥善解决，均可拨打12315向工商部门投诉。

提醒

一天饮酒别过二两

袁锋表示，一些传统的方式也是对护胃解酒有效的，比如在喝酒前喝点牛奶、吃些萝卜、具有利尿效果的水果、服用维生素C等。喝醉后如果比较难受，但人还比较清醒的话，可以喝些蜂蜜水、茶水、绿豆汤等，也有利于解酒。

“对于一些经常因工作、应酬等原因确实非喝不可的人来说，应该把握好喝酒的量，不可贪杯，而且不要喝快酒。”袁锋建议，对大多数人来说，一天的酒量，白酒不要超过二两；红酒不要超过四两；啤酒则不要超过一瓶。

因为工作的关系，袁锋也遇到了不少因醉酒引发心肌梗塞、醉酒后呕吐引发窒息的情况，“醉酒后如果不清醒了，最好及时送医检查。醉酒的人如果发生了呕吐，照看者一定要侧躺着，避免残留的呕吐物吸入气管导致窒息。”