

# 奢侈品拓內地電商 期挽頹勢

## Coach重開天貓官方店 看重「打假」力度

香港文匯報訊(記者 孔雯瓊 上海報道)美國奢侈品品牌Coach近日關閉了香港的中環旗艦店,但幾乎同時,其在內地電商平台天貓上的網店卻再次悄然開張。據悉這已經是Coach第二次在天貓上開張,而上一次則要追溯到2011年底。目前隨着奢侈品在中國業績不斷下滑,重新審視內地電商平台已經成為這些國際大牌的重要功課,除Coach外,Burberry、Hugo Boss此前也都落戶內地電商平台,此外還有不少奢侈品開始授權內地垂直輕奢電商。

隔3年多,Coach選擇在9月4日、內地民眾尚在抗戰勝利日的小長假中再次入駐天貓,對此,Coach給出的解釋是希望通過天貓巨大的訪問量,在中國進一步提升品牌知名度。

其實,早在2011年12月底,Coach曾試水天貓平台,但時日不長,匆匆開張2個月不到便悄然關閉。對於那次經歷,Coach中國區官方回應是接協議運營一個月,那次過程旨在幫助了解國內網購顧客的需求和喜好,積累在中國電子商務領域的寶貴經驗和洞察。

### Coach有望參加「雙十一」5折促銷

不過,本報記者採訪奢侈品業內人士得知,之前內地電商上充斥着大量仿冒的奢侈品,這些商品的價格往往只有正品的十分之一不到,嚴重影響正品的銷售。但目前這樣的情況已經得到很大緩解,阿里巴巴為吸引國際大牌已經開嚴厲的打擊假冒奢侈品行動,這也是品牌得以再次進駐的首要條件。

從Coach進駐天貓來看,情況還算不錯,截至昨日,開張4天以來,官方旗艦店內已有7筆銷售。雖然目前店內商品都和內地專櫃價格沒有差距,但有業內人士大膽猜測,Coach很有可能參加天貓在11月份舉行的「雙十一」對折促銷活動,屆時不僅意味着天貓上的Coach價格要遠低於專櫃價,同時也將狠狠地殺下一大批代購價格,如果活動成真,那也將成為Coach在內地電商平台上有史以來促銷力度最大的活動。



Coach在上海百聯又一城專櫃顧客稀少。記者孔雯瓊攝



Coach位於香港中環的旗艦店近日結束營業。

網上圖片

### Burberry網店業績不佳

國際一線品牌進到內地電商後,是否能接地氣目前看來情況差異較大,德國老牌奢侈品品牌Hugo Boss去年11月底將旗下Boss Orange入駐天貓,今年1月又與京東合作,而Hugo Boss的線上經營模式無疑是取得了巨大的成功。記者瀏覽發現,天貓上Boss Orange多款價格過千元人民幣的單品月銷量均在兩位數之列,而京東以自營的模式向Hugo Boss以批發的形式買入的商品銷量也

都不錯,另從Hugo Boss2015年第二季度財報來看,其線上業務第二季度的銷售大增34%。

而Burberry在天貓上的銷售卻並不如意,據央廣網報道,從今年5月情況來看,Burberry退貨率達26.4%,大大超過天貓平均值7.21%近4倍,還有3次被投訴的記錄。另外記者發現,此前天貓上曾經可以公開瀏覽用戶近1個月銷售記錄,但最近Burberry似乎屏蔽了這些信息,記者手動瀏覽單個商品,發現截至昨日絕大部分的銷量都為零。

材料和質地。該名女士告訴記者,奢侈品開網店便於了解品牌的最新款式和當地售價,有點像是一個權威的查詢平台,但購買的話還是要看最終價格,小物品和國外買價格差不多,但上萬元的商品就要好好考慮了。

經常購買奢侈品手袋的白領馮小姐告訴記者,對於奢侈品入駐內地電商還是表示歡迎,因為現在電商折扣活動很多,經常會人造節日進行打折,現在已經有不少奢侈品旗下的化妝品開始參與電商的打折促銷,相信手袋、服飾類最終也會跟進,畢竟網店給最大的一個印象就是「折扣」。

## 網賣奢侈品 顧客盼多折扣

香港文匯報訊(記者 孔雯瓊 上海報道)記者昨日走訪了Coach在上海的專櫃,發現顧客進店不多,即使進去的也是看多買少,還有些人詢問了價格後索性當場在店內用手機查詢網上價格。不少人告訴記者,對於奢侈品開網店的確起到一些推廣品牌作用,但更注重是否有折扣優惠,否則對於一些昂貴的商品,寧願等待時機去海外購買。

昨日記者在Coach百聯又一城的專櫃內看到一名女士圍着錢包在決定是否要購買,雖然營業員強調了這款錢包是本季新品,但該女士在詢問了價格後又拿出手機上網比價起來。記者詢問得知,該女士是先在Coach天貓店內看中款式,然後特意到實體店內來實際感受一下

## 粵舉報廳級幹部線索倍增

香港文匯報訊(記者 敖敏輝 廣州報道)廣東省紀委緊盯省管幹部違紀線索,嚴肅查處貪腐案件。昨日,廣東省紀委官方網站發文介紹,2014年,省紀委信訪室受理涉及省管幹部(副廳級及以上)信訪舉報3,505件,共篩選出1,508件線索送該委各紀檢監察室,同比上升1.6倍。而今年上半年,反映地廳級幹部問題的舉報上升23.7%,保持較大增幅。對此,廣東省紀委表示,領導幹部被舉報的線索大幅增長,反映廣東反腐形勢依然嚴峻複雜。

據悉,在檢控類的問題中,反映問題數居前五名的依次是貪污賄賂問題(29.3%)、違反廉潔自律規定問題(13.1%)、破壞社會主義經濟秩序行為(10.8%)、失職瀆職問題(10.2%)、違反組織人事紀律行為(6.8%)。在其他類別的檢控舉報中,對「違反政治紀律行為」舉報增長最多,增長了78.5%,主要反映一些黨員領導幹部拉幫結派、任人唯親、搞小團體、違反幹部選拔任用規定、選人用人「一言堂」、突擊提拔、破格提拔、帶病提拔幹部等問題。

## 部分區域將推進全面創新改革試驗

香港文匯報訊 據新華社報道,中辦、國辦近日印發的《關於在部分區域系統推進全面創新改革試驗的總體方案》昨日對外發佈。

按照方案,京津冀、上海、廣東、安徽、四川、武漢、西安、瀋陽成為改革試驗區域,擔負起先行先試的重任。

這次改革試驗的主要任務是什麼?方案給出明確答案:

——探索發揮市場和政府作用的有效機制。要構建技術創新市場導向機制,推進要素價格倒逼創新,實行嚴格的知識產權保護制度,營造公平競爭的良好市場環境;

——探索促進科技與經濟深度融合的有效途徑。要加快科研院所改革,深化高等教育體制改革,加速促進科技成果的資本化、產業化,促進創新資源向企業集聚;

——探索激發創新者動力和活力的有效舉措。要讓創新人才獲利,讓創新企業獲利,強化對創新人才的激勵,實現人盡其才、才盡其用、用有所成;

——探索深化開放創新的有效模式。要開展更高層次的國際創新合作,推進科技計劃對外開放,促進國內技術和國內品牌走出去,主動融入全球創新體系。

中央黨校教授趙振華表示,此時推進全面創新改革試驗,對保持經濟持續健康發展具有重要意義。

「要實現結構調整中的經濟增長,關鍵是實現科技創新,用新技術改造傳統產業,同時培育一大批新興產業。沒有科技進步和創新就談不上產業結構調整和優化。」趙振華說,「這需要形成政府、企業、高等院校等協同創新的機制,特別是通過市場機制把幾個方面連接起來。」

根據方案,這次試驗區域的選擇很

具有代表性。京津冀是跨省級行政區域,還有4個省級行政區域和3個省級行政區域的核心區。

方案指出,這樣做有利於結合區域發展重點,推進京津冀協同發展、加快長三角核心區域率先創新轉型、深化粵港澳創新合作、促進產業承東啟西轉移和調整、加速軍民深度融合發展、推進新型工業化進程。

方案提出了改革試驗明確的時間表和路線圖,具有很強的操作性。今年各試驗地區要拿出改革試驗方案,明年全面推進落實各項改革部署,2017年後將開展中期評估並適時推廣重大改革舉措。

國家行政學院教授王小廣表示,在改革試驗的基礎上形成可推廣、可複製的經驗意義重大,各相關地方一方面要有責任意識,一方面要勇於創新,確保改革試驗取得實實在在的效果。



商務部新聞發言人沈丹陽。實習記者任芳頤攝

## 傳統零售業「閉店潮」 商務部擬文件促O2O

香港文匯報訊(記者 馬琳、實習記者 任芳頤 北京報道)傳統零售業線上線下融合能否打破傳統「閉店潮」?昨日,中國商務部新聞發言人沈丹陽在北京表示,O2O(線上線下融合)是零售業發展的必然趨勢,中國零售業在「互聯網+」的機遇下仍大有發展前途。商務部正在起草有關政策文件,將一如既往支持O2O,促進商貿流通創新發展。

今年上半年內地95家超市、25家百貨關閉,前所未有的壓力籠罩着整個傳統零售業主體。日前,京東與永輝宣佈將建立聯合採購機制,打通線上與線下,並合作探索零售金融服務。

對此,沈丹陽表示,O2O是零售業發展的必然趨勢,這種融合有利於充分發揮線上線下各自優勢,實現更優的服務、更低的成本、更高的效率,更好地滿足消費者需求。

「在『互聯網+』的時代機遇下,中國零售業的發展仍然大有前途,而不是相反。」沈丹陽強調。

質量服務是成功關鍵

不過,沈丹陽認為,一個O2O項目的成功,不僅取決於它的模式是否先進,資本是否充足,更取決於它對所服務行業的市場需求是否有深刻理解和清晰判斷,是否能提供高質量的產品和精準的服務,是否能持續滿足用戶不斷變化的需求,是否有明晰的贏利模式和商業構想。商業企業的持續發展,要回歸商業本質,將核心競爭力放在不斷提高商品質量和服務水平上。

沈丹陽透露,商務部正在起草有關政策文件,將一如既往支持O2O,促進商貿流通創新發展。