

· 资讯 ·

雪花秀推出多龄雪焕妍青春霜



近日,雪花秀顶级面霜——多龄雪焕妍青春霜采用珍贵草本与尖端科技的精妙缔结,8周逆转10岁肌龄,重焕“婴儿肌”自我修复力。

据悉,雪花秀采用历经50余年积累的韩方草本学研究科技,携手美国宾夕法尼亚大学,复原培育了濒临灭绝的位尊“韩国五大参”的优质丹参,研发了融合丹参和红参协同效应的荣耀科技Dermosul™多龄雪微囊,巧妙储藏红参及丹参精华于结构与肌肤极为接近的微囊之中。全新Dermosul™科技修复肌肤表面损伤之余,更深入直达肌底,协同发挥红参及丹参卓越的肌肤改善功效,显著抚平岁月痕迹,帮助肌肤层层再生,逆转肌龄。此外,匠心甄选优质黑曜石,雕琢而成精致美容棒,配合以专属“相生按摩法”,完美复原肌肤的“精、气、神”,刺激面部气血顺畅,为倦怠受损的肌肤注入“正能量”,焕发久违的青春神采。

卡玫尔华美换装打造冬日香滑美肌



日前,全球最热门女性香氛沐浴护理品牌CAMAY卡玫尔,携大型连锁零售业物美大卖场,并联手BreadTalk面包新语邀您共享柔软蜕变,给您甜蜜宠爱新体验。华美换装后的卡玫尔香氛沐浴系列,升级宠爱体验,令肌肤由内而外散发自然魅力,赋予全身每一寸肌肤香滑甜蜜!

一直以“沐浴香水”而闻名的卡玫尔香氛沐浴系列全新换装后,分别推出了滋润、清爽和香氛三个系列。这一季,卡玫尔为所有爱美女性带来宠爱自己的新主张!要像宠爱自己的胃一样,宠爱自己的每一寸肌肤。卡玫尔旨在开启女性宠爱肌肤的新时代,利用甜蜜滋润的沐浴露及身体乳,打造出女性香滑柔软的性感肌肤。此次,CAMAY卡玫尔将品牌概念发挥得淋漓尽致,与知名面包甜品连锁品牌BreadTalk面包新语合作,全方位呈现甜蜜宠爱的概念,从味蕾到肌肤,赐予您最甜蜜的宠爱,邀您享受甜蜜“浴”望的幸福时刻!

Coach联手淘宝打击网上售假行为

日前,美国纽约时尚设计奢侈配饰品牌Coach宣布公司已与阿里巴巴集团旗下、中国最受欢迎的C2C购物平台淘宝网更新合作备忘录,以打击网上售假行为。在双方于2011年签订的合作备忘录基础之上,新的备忘录旨在深化打假合作,对在淘宝网上销售假冒Coach产品或者侵犯Coach知识产权的淘宝卖家进行合作取缔,同时也重申了双方对于保护消费者权益的共同承诺。

据悉,自2011年以来,Coach就与淘宝网紧密联手,清除了大量在淘宝平台上侵犯Coach知识产权的产品信息以及卖家。在新的合作备忘录中,双方将配合相关政府部门打击侵权行为;淘宝网将继续对售假的卖家进行处罚,并通过知识产权系统平台为Coach等合作品牌提供工具和平台,向公众传达其知识产权的资料以及侵犯知识产权可能引发的后果。

Coach中国区总裁兼首席执行官Jonathan Seliger表示:“作为一个负责的企业,Coach长期致力于打击假冒商品,以保护消费者的利益。我们感谢淘宝在打假方面所做出的努力,这有利于营造一个更美好、更透明的在线购物环境。我们与淘宝网的深化合作也再次表明了双方对消费者的承诺,确保消费者购买到Coach正品,享受最真实的Coach体验。” 栏目主持:刘一博

接近“双12”新一轮网购热潮,刚刚在“双11”受益的品牌正遭受淘宝小卖家的一场围攻。优衣库和韩都衣舍等网上旗舰店的部分“爆款”被闪拍闪退。

优衣库韩都衣舍遭恶意下单 损失巨大 服装品牌“双12”前躺枪

事件:
遭恶意下单 卖家损失百万

北京商报记者获悉,上周四,数千家淘宝小卖家集中在腾讯QT语音房间“讨伐”阿里巴巴整顿卖家并下架商品的做法。并通过攻击大品牌的方式表达不满,被攻击的卖家包括韩都衣舍、优衣库、尚品宅配等多家天猫商城上的知名品牌。

韩都衣舍公关部负责人告诉北京商报记者,当天晚间9时30分,品牌接到消息称,淘宝小卖家将对品牌进行恶意攻击,到了次日凌晨1时多有接近5000名小卖家对品牌进行了围攻,包括恶意点击商铺直通车(直通车为淘宝、天猫为品牌提供的广告形势);拍下商品后即退货直至系统显示库存告急;电话骚扰、辱骂客服人员等。据初步估算,两天时间,韩都衣舍的各项损失累计约100万元左右。

北京商报记者在小卖家集中的腾讯QT语音房间发现,其中不乏激烈的言辞,准备和淘宝、天猫“决一死战”。

某电商品牌负责人称,受到伤害的小卖家选择这种攻击的方式给淘宝施压,并不能在本质上解决问题。而且从言辞和发泄方式中不难看出有些人是估计借此泄愤的,这会导致整个事件的发展态势难以控制。

起因:
整顿虚假交易 小店铺被关

此次事件的起因是淘宝、天猫开始打击刷单和售假行为,严格查处虚假交易。处理方式则是在商家不知情的情况下关闭了很多店铺,或者对商品进行下架,其中不乏许多皇冠店。

许多淘宝小卖家不甘示弱,开始集中火力攻击大卖家并开出“八条停战协议”,一副将做好打持久战的态势。

对此,马云在其“往来”上公开表态,“炒作信用、假货和知识产权侵犯是我们的底线,谁闹也没有用。与这类不诚信行为斗争的决心和行动丝毫不会退半步”。

与马云的强硬态度相反,淘宝网官方微博发声声明则显得柔和了许多,其称,可以延长小卖家申诉期到明年1月20日,在此期间恢复被删宝贝。

对此,互联网业内人士称,淘宝打击刷单冲业绩行为的态度一直很坚决,但是选择在这个年前网购高潮期进行集中处理,时间段选择的有些不尽如人意。对于那些希望借着年关挣钱的淘宝商户来说,这个严打仿佛来得有些让人心寒。

结果:
呼吁理智 待“双12”弥补损失

据了解,上述服装品牌目前已基本恢复正常运营,北京商报记者登录优衣库、韩都衣舍天猫品牌旗舰店,品牌开始纷纷打出“双12”促销信息和主推款服装。

优衣库对北京商报记者表示,此次事件其实是天猫和中小卖家之间的矛盾,作为天猫最大的合作伙伴之一“不便于发表评论”。

韩都衣舍公关发言人则表示,“现在虽然是淘宝、天猫商城上销量数一数二的品牌,但是我们也是从小卖家做起的。面对小卖家的行为,多少可以理解,但更希望大家回归理性解决问题,不要一时冲动去攻击其他品牌。虽然运营已经基本恢复,但是关于退货、物流等后续的问题,还在慢慢解决中。公司现在积极地投身于‘双12’活动中,希望可以弥补这两天所造成的损失”。

同时,淘宝小卖家仍在喊冤,淘宝品牌HAO茶运营总监胥家强表示,现在淘宝小卖家的生存空间愈发狭窄,优质的流量被各种形式导入天猫,小卖家们不得不用刷单来获得流量,虚假交易泛滥的背后也不全是小卖家自身的原因。

北京商报记者 刘一博

Esprit将出廉价品牌 低价真能起死回生?



Esprit的救赎之路仍在继续。Esprit母公司思捷环球控股有限公司首席执行官Jose Manuel Martinez近日在接受德国媒体采访表示,集团将推出廉价品牌。品牌方表示该品牌将比Esprit更年轻、更便宜。回顾一年来的救赎之路,思捷环球走得格外艰辛,如今的低价策略真能起死回生吗?

10月间,思捷环球发布其半年报,显示较上财年302亿港元的收入下滑14.1%至259亿港元。欧洲仍为最大市场,营业额203.01亿港元,占总营业额的比例由去年的75.9%上升至78.4%,但其同比增幅却下降7.9%。亚太区营业额50.79亿港元,同比下降6.7%。中国是亚太区最大的市场,也是

集团全球第三大市场,占总营业额的比例为9.3%,收入同比下降8%。

思捷环球称,亏损主要是因为收购中国联通公司商誉减值、关闭店铺以及陈旧存货等非经常性拨备与减值,总计约27.22亿港元。其中,包括欧洲亏损店铺的租约拨备及剥离亏损的北美洲业务。撇除这些非经常性项目后的年度净损缩至5.34亿港元,而上年同期为9.21亿港元。

作为最早入华的时尚品牌,Esprit可谓在中国服装空窗期入市,但在设计、价格、供应链等多方面严重掉队。相较而言,ZARA更时尚,H&M产品线更丰富,优衣库基本款性价比更高。业内人士分析,“跟不上流行,降不下价格,高库存、低销

售、周转慢”的系列弱势使Esprit在与竞争对手的竞争中越来越吃力。以存货周转为例,ZARA的存货周转最快只要7天,而Esprit约为102天,周转率上的差距提高了仓储成本,而仓储成本的降低意味着更低的成本和商品的快速更新。

为扭转业绩无所不用其极,思捷环球挖过耐克的运营高管、挖过ZARA的设计师,如今又开始冀望低价挽回市场份额。但是现实的情况却是,以国内市场为例,现有品牌的清库存大战已将低价发挥到极致,很多京城服装卖场已经5折,甚至折上折。低价策略是翻身良药或是加速崩盘的催化剂,还是未知数。

北京商报记者 姜琳琳