

日前聚美优品CEO陈欧因美国律所对聚美优品涉嫌售假提起集体诉讼一事发表长微博自白,让时尚网购“假货”话题再起波澜。面对这个饱受诟病的行业,人们不禁要问,假货为何层出不穷?拿着投资人的钱也同时被投资“所累”。北京商报记者告诉你时尚电商售假背后所隐藏的行业内幕。



## 都是投资惹的祸 你不知道的时尚电商内幕

### 先要活下去 拼价格与假货结伴而行

从2008年起,大量的时尚电商如雨后天春笋般涌现。受投资行业热捧的领域成了人人都想分一杯羹。于是“热钱”不断地涌进来,然而佳品网、网易尚品、尊享网纷纷在上线后1-3年内即告关闭,品聚网更是在经营了短短数月之后便匆匆以失败收场。

在“凶残”的行业竞争中,先活下去成了时尚电商企业的首要目标,你死我活的“价格大战”却成了竞争的主旋律。登录国内各大时尚购物平台不难发现,“限时抢购”、“全网最低”、“满xx送xx”的标语充斥着屏幕。

北京商报记者登录某知名化妆品购物网站,12月20日,雅诗兰黛护肤品正在以4折起进行促销,抢购时间还剩两天;市场价234元的澳洲知名护肤品牌Glamourflage护唇膏、护手霜、身体乳组合正以99元进行促销,抢购时间还剩两天。而昨日,记者再次登录该网站,促销活动仍在继续。据业内人士称,此类促销活动更在该知名化妆品电商常年上演,“所谓限时抢购只是噱头,说白了就是这个价一直在卖”。

和突破底线、已经无法保证质量的价格相伴而生的,便是接连被曝光的时尚电商平台售假丑闻。依据中国工商总局对“双11”期间电商促销商品的抽检结果,在抽检的207批次样品中,已确认8批次

样品为假冒商品,占问题样品36.4%。其中天猫3个,1号店2个,乐蜂网、苏宁易购、亚马逊各1个。涉及品牌包括阿迪达斯、博柏利、雅诗兰黛等。

### 都是钱惹的祸 对赌压力大不得不卖假

第五大道奢侈品网CEO孙亚菲向北京商报记者透露,在时尚电商行业内,很多电商企业为了顺利拿到投资人的资金而与之签订“对赌协议”。大多数投资人的资金会分几轮投给目标企业,而所谓“对赌”,是指投资方与目标企业约定,只有当目标企业的业绩达到某个标准线后,才会投入后续的资金。否则,企业就面临被撤资或无法获得后续投资的风险。

融资,找到合适的投资人,是绝大部分创业型时尚电商企业在事业起步阶段的惟一选择。然而创业中的企业就像刚出生的婴儿,集各种不稳定因素于一身,除了靠谱的团队,一切都需要“钱”来做后盾。

此前,上线短短3个月的品聚网在关闭前夕,其创始人葛斌斌对媒体表示,遭遇融资困境,并称其在电商行业经营了不短的时间,并不想关闭网站,关闭网站是没有办法的办法。

于是,拿到“钱”成了头等大事。即便是冒着风险,初生的时尚电商“对赌协议”还是要签。当新面孔层出不穷地涌现,价格战成为时尚电商行业竞争常态时,一面是对手不断突破底线的“全网最低价”,一面是投资人要求销售规模的压力,为了实现销售

目标,以假充真、真假商品混着卖便成了时尚电商行业人尽皆知的“游戏规则”。

### 投资方有话说 规避风险的正常运作

对此,北京商报记者向投资行业业内人士了解到,在时尚电商领域,之所以“对赌协议”频繁出现,很大程度上是投资方在规避风险。“时尚领域不像其他技术性领域,有一个国家标准或技术标准摆在那里,创业型公司不确定性高,所以投时尚电商只能拼市场占有率。我在不确定投资回报的时候,要求市场占有率、确保销售业绩是最保险的投资方式。”对方如是说。

这钱很“热”,但更是烫手山芋。“对投资人而言,通常是运作一个投资组合,在一批项目里按不同比例、风险高低组成一组投资,只要有一两个项目活下来了,甚至上市了,获得翻了倍的收益,对投资人而言这一组投资就成功了。”该业内人士说。

所以,外界只知红杉资本投资唯品会、聚美优品、美丽说的巨大成功,却看不到更多同样拿了投资却“死掉”的电商。“死掉”的电商固然令人惋惜,然而对于投资方而言,却只不过是资本游戏里保证“投资组合”安全的小角色。

资本无情,市场只认投入产出比,不相信弱者的眼泪。

北京商报记者 王晓然 沈素然/文 王飞/制图