

编辑 沈素然 美编 王飞 责校 杨少坤 电话:64101873 sszk2011@126.com

# 中国美妆市场将贡献近三成销售额

## ——专访韩国爱茉莉太平洋集团中国区总裁高祥钦

本土化 重研发  
在华销售年均增47%

北京商报:您认为爱茉莉太平洋集团目前在中国美妆市场的地位如何,市场占有率达到几成?

高祥钦:近十年来,爱茉莉太平洋集团在中国的销售实现了47%的年均增长,中国市场已经成为支持爱茉莉太平洋集团海外市场强劲增长的中坚力量。2013年,中国市场销售总额达3387亿韩元;2014年上半年,中国市场的销售总额达2209亿韩元,较去年同期继续增长26.5%。2014年,中国市场预计贡献超过4200亿韩元的销售收入,将使集团的销售总额提升10%。

北京商报:您认为韩国美妆在华双位数的业绩增长主要原因是什么?

高祥钦:韩国和中国的地理位置非常近,我们对中国消费者需求变化可以迅速做出反应。集团一直在加强各项本地化的研究和调查工作,针对中国市场消费者需求,开发更适合中国顾客的产品。如针对中国消费者皮肤和头发对外部环境影响比较敏感的问题,上海研发部门与中国科学院昆明植物研究所、中国药科大学等多所首屈一指的皮肤科学机构签署备忘录,研究传统草药,开发革新原料乃至少数民族特有的美容方法。2013年,以“探索中国式美丽”为主题重点发布了眼角老化、7岁周期论观点、皮肤刺激性、毛发和头皮老化等四项研究,相关成果已被应用于产品的开发中。

巨资建工厂  
预期中国贡献近三成销售

北京商报:接下来的几年中针对中国市场希望实现什么目标?

高祥钦:爱茉莉太平洋集团很早就关

旗下拥有兰芝、梦妆、雪花秀、悦诗风吟和伊蒂之屋的韩国最大化妆品集团,爱茉莉太平洋集团在华业绩增速远超世界两大美妆巨头欧莱雅、雅诗兰黛集团。其2014年上半年在华销售同比增长高达26.5%,入华十年来,销售年平均增幅更达47%。韩国爱茉莉太平洋集团中国区总裁高祥钦接受北京商报记者专访时表示,中国是集团的重要市场,期望未来可以贡献整个集团近三成的全球销售额。

注到中国市场的巨大潜力,将中国布局为集团全球事业的重点发展区域。集团希望在2020年可以成为“卓越的全球化品牌公司”,今年10月上海“美丽妆园”的建成,将成为集团实现这一愿景的重要推动力,同时也标志着爱茉莉太平洋集团对中国市场的开拓进入全新阶段。2014年,上海“美丽妆园”产值约为1万亿韩元。通过增加生产设备2019年的产值可达1.9万亿韩元。通过在“美丽妆园”中新建生产区域,2020年的产值预计将达2.8万亿韩元。和韩国本土的“美丽妆园”区别在于,其可以帮助集团游刃有余地应对迅猛增长的中国市场,满足从生产到研发,再到物流的需求。公司期望,到2020年中

国市场的平均年增长率能够达到41%,实现3.3万亿韩元的销售收入,贡献爱茉莉太平洋集团全球销售总额的28%。

迎合需求  
多渠道战略对接不同客群

北京商报:中国消费升级速度非常快,越来越多的低线城市爆发出了惊人的消费能力。您如何看待中国的低线城市美妆市场?

高祥钦:集团会针对旗下不同品牌采取不同策略,如通过高端商场或购物中心推雪花秀;针对年轻消费者,通过百货商店和电子商务来推兰芝品牌;针对更广的

消费群体,通过百货商店、专卖店以及电子商务来推梦妆品牌;在年轻人较多的地方,采用路边店或者Shopping Mall来推悦诗风吟和伊蒂之屋品牌。这些渠道差异,是我们在充分理解中国消费者需求和市场特点基础上做出的选择。

我们认为,爱茉莉太平洋集团的旗下品牌在线上线下的各种渠道均有很大的发展机会和空间,不存在渠道的冲突,通过线上促销和O2O体验,可以让更多新顾客认识爱茉莉太平洋集团的品牌。目前,电子商务销量约占公司总销量的10%。随着中国电子商务市场的蓬勃发展,这一比例一定会有所提高。

北京商报记者 王晓然 沈素然

## 德胜门工美大厦开启感恩三周年店庆活动

活动时间:2014年12月20日-2015年1月11日

### ★活动1 金价到底,限量抢购

转运珠大促销:活动期间一层工美品牌专柜转运珠87元/个,每人限量2个,每天限量200个,先到先得,数量有限

### ★活动2 新老会员感恩回馈,千种礼品抱回家

抽奖活动:全场消费满500元即可参加抽奖活动,5000个礼品等你拿(中奖率100%)

一等奖: Apple iPad mini 3	价值: 3588元/台	数量1台
二等奖: 娃娃金金条(10克)	价值: 2890元	数量2条
三等奖: 科荣餐具消毒柜(ZTP78)	价值: 500元/台	数量3台
四等奖: 翡翠貔貅手链	价值: 400元/件	数量4件

参与奖: 各类精美礼品等您拿

当日消费会员积分双倍,活动期间会员可持积分兑换相应礼品

### ★活动3 二层全场商品5折起

(除APEC会议“国礼”专柜)

文玩淘宝店指定商品100元/件,数量有限,先到先得

传承老字号精湛工艺,坚持高品质物美价廉

