

刘益谦再出手重金购西藏雕塑

北京商报讯(记者 卢扬 陈丽君 张茜琦)天价唐卡刚刚交接完毕,刘益谦又以创世界纪录价格486.9万美元购“西藏十一/十二世纪铜瑜伽士坐像”(以下简称“瑜伽士”)。这件拍品出自佳士得近日在纽约举办的“锦瑟华年——安思远私人珍藏”首场拍卖。

有超过500位中国藏家和艺术品从业者赴纽约参与这次拍卖,这其中自然少不了“任性哥”刘益谦的身影。瑜伽士是刘益谦很早就关注的作品。他还曾以类似该坐像的姿势拍了一张照片,以示对这件拍品的喜爱,最终以486.9万美元揽入囊中。“这个价格是在意料之中,”刘益谦表示,“这尊佛像在同类佛像中比较特别,造型也是第一次见到,价格比较合理。”

瑜伽士雕塑的估价为100万-150万美元,最终以高于底价近5倍成交,创下西藏雕塑拍卖的世界纪录。在张明看来,“对于佳士得与苏富比这样的大拍,低估价是常用的策略。这样不仅不会影响成交价,反而可能取得更好的效果”。

北京欢乐谷四期正在筹划

北京商报讯(记者 贺陈慧)昨日,在欢乐谷新版《金面王朝》新闻发布会上,北京欢乐谷总经理赵小兵向北京商报记者透露,北京欢乐谷正在策划筹备欢乐谷四期项目。赵小兵介绍,北京欢乐谷四期计划在原有园区的基础上进行创新,着重进行文化挖掘。不过对于项目具体内容,赵小兵坦承尚在策划洽谈过程中。“一年策划两年建设三年开业”是赵小兵对北京欢乐谷发展定的节奏,平均每三年北京欢乐谷就将有一次大规模投入,进行翻新或是扩建。

据了解,北京欢乐谷三期以及《燕子李三》实景剧都是北京欢乐谷去年推出的新项目,也是北京欢乐谷四年前筹划的项目,其中目的之一是应对迪斯尼乐园入驻上海所带来的竞争。如今北京欢乐谷既要面对上海迪斯尼明年开业带来的压力,又要考虑北京环球影城对自己的影响。不过赵小兵表示,通过这几年的尝试,北京欢乐谷的年接待量依然保持在330万左右,“北京市场再建一个欢乐谷都不怕”。

北京国际电影节将公司化运作

北京商报讯(记者 蒋梦惟)第五届北京国际电影节将于4月16日-23日举行。昨日,第五届北京国际电影节组委会召开了首场新闻发布会。会后,市新闻出版广电局副巡视员、电影节组委会常务副秘书长赵志勇透露,今年,北京国际电影节成立了北京国际电影节有限公司,首次在电影节运营上引入市场化机制,很多主体项目都将按照市场规律运作,包括赞助、明星邀约等都进行公司化运作,一改以往政府出资购买的形式。

今年,第五届北京国际电影节仍然将坚持电影市场环节,并于4月17日-20日举办该活动。目前该环节的“项目创投”共征集到报名项目455个,连续两年增幅高达100%,初评评委将从中甄选出10个优秀项目入围,最终将诞生一个特别大奖及三个最具商业潜力奖。而且今年大量活动、环节本身的运营也将引入市场机制。

开店计划拖延 靠主品牌供养

黑天鹅成了好利来的鸡肋?

好利来旗下高端蛋糕品牌黑天鹅在京首家店近日开始装修升级,这也被业内解读为好利来对黑天鹅这一高端蛋糕品牌的战略调整。事实上,黑天鹅自开业至今并未实现全国拓展20家店的目标,而且经营状况也备受外界质疑。

升级店4月开业

昨日,北京商报记者在环贸中心黑天鹅蛋糕店看到,原有门店已经被一圈白色围挡包围,能听出内部有工人在施工。据了解,黑天鹅环球店此次装修为期一个月。工作人员向记者表示,大约到4月中旬,新装修的黑天鹅环球店将再次开业。目前,黑天鹅环球店的订购业务都会在售店外的移动车辆上进行。只要消费者选好款式确认订购,北京五环以内订购的生日蛋糕,将由工作人员免费送达。

资料显示,位于北京东三环安贞桥附近的黑天鹅环球店,是北京的第一家黑天鹅蛋糕店,也是首家黑天鹅品牌的实体店。目前,黑天鹅蛋糕店在全国共有10家门店,其中3家在北京。

对于此次装修,黑天鹅方面表示主要是进行品牌升级。不过对于此次装修

升级的具体内容,黑天鹅环球店的工作人员对北京商报记者表示:“相关负责人近期不在北京,无法做出回应。”截至记者发稿,黑天鹅蛋糕店总部方面也未正面回应此事。

开店目标未实现

在不少业内人士看来,好利来的高端蛋糕品牌黑天鹅到了调整发展战略的时候。好利来创始人罗红曾在黑天鹅蛋糕店诞生之初表示,黑天鹅已做好亏损三年的准备。如今距离北京首家黑天鹅蛋糕专卖店开业的2011年9月早已不止三年时间,黑天鹅不仅没有完成其制订的“在全国开20家店”的预期,其经营状况也屡被质疑。

“高价、奢华”是黑天鹅蛋糕一直以来在公众中树立的形象。黑天鹅相关工作人员介绍,顾客在店内购买价值19999元的婚庆蛋糕,便有劳斯莱斯车配送。黑天鹅主推四个系列的蛋糕,最高价位的一款蛋糕要1999999元,售价最低的蛋糕也需要399元,价格普遍在千元以上。上述工作人员还透露,黑天鹅至今为止,店内蛋糕产品从未降价,反而因为成本上

涨等原因,部分款式蛋糕比以前更贵。

但北京商报记者调查了解到,黑天鹅在经营高端蛋糕的同时,也售卖价格相对较低的甜品,以扩大营收,其中包括9元的牛角面包,对此,中投顾问食品行业研究员向健军指出,这些低价甜品与面包新语、巴黎贝甜同等推出的产品价格差不多,但却明显与黑天鹅高端的定位不符。中国食品商务研究院研究员朱丹蓬也表示,作为好利来细分市场目标市场推出的新品牌,黑天鹅注入了过多的好利来元素。“但是好利来已经在消费者中间形成了较为稳定的品牌形象,因此黑天鹅的高端形象并不纯粹。”

不改变难止损

黑天鹅早在2009年就已面世。最初只是好利来的一个蛋糕系列产品品牌。公开信息显示,黑天鹅系列蛋糕产品的市场目的之一是试水电子商务。为此,黑天鹅蛋糕采用网站和电话订购模式销售,好利来门店也代为销售。2011年9月,黑天鹅第一家专卖店开业。作为好利来布局中国高端烘焙市场推出的品牌专卖店,开业之初,黑天鹅的相关负责人称,

黑天鹅针对的是城市2%-5%的富人群体,而不是普通消费群体。

向健军分析认为,高端的定位增加了黑天鹅蛋糕的成本压力,也局限了黑天鹅的市场空间,导致黑天鹅蛋糕店一直亏损。三年多的市场尝试证明,高端蛋糕在中国尚未形成规模消费,也未给黑天鹅高端蛋糕专卖店培育出稳定的市场。而限制“三公”消费,更让黑天鹅遭受波及。有业内人士透露,黑天鹅敢说做好了三年亏损的准备,主要是有好利来支撑。

不过好利来自身的扩张或将使得其对黑天鹅的支持出现吃力的情况。好利来目前拥有分布于全国80多个大中型城市的1200余家直营连锁店,但味多美、金凤成祥等竞争对手给了其很大压力。

北京昭邑零商管理咨询有限公司首席咨询顾问刘晖甚至表示,在这种情况下,好利来的上千家门店几乎都在养活黑天鹅蛋糕店,压力不小。特许经营专家李维华则更是直接指出,黑天鹅如果继续坚持高价之路,等待它的只有持续亏损。

北京商报记者 贺陈慧

游学O2O整合产业链欲推产品标准化

北京商报讯(记者 陈杰 实习记者 刘晓雪)当教育企业与旅行社为游学产品是偏重“游”还是“学”在线下较量时,新足迹旅游网(以下简称“新足迹”),淘游学等一些专注供应商整合与游学线路产品销售的O2O平台悄然兴起。

新足迹去年9月上线,成交量以每月30%的速度增长。新足迹网站上目前共有1158条出国游学线路,运营内容更偏向游学项目的信息聚合平台,并根据兴趣、适合人群、项目时间和费用等条件进行筛选。

“新足迹是做高端游学产品的O2O平台。”新足迹创始人杨海松表示,目前的游学市场由于概念模糊和信息不对称,即使面对巨大市场需求,消费者也难免无所适从。而通过互联网把教育机构和旅行社的游学资源进

行整合,吸引供应商到平台做产品发布,有利于游学产品标准化。

目前多数游学产品由学校和教育机构推荐,品种单一、价格昂贵。由于教育企业和旅游企业对游学产品的侧重点不同,导致很多游学产品无法满足消费者需求。正因为看到这一商机,另一家在去年底上线的网站淘游学也通过O2O模式杀入游学市场。“打通教育和旅游产业的B端供应渠道,然后服务C端,是我们现在正在做的。”淘游学创始人兼CEO叶涛告诉北京商报记者,对供应商而言,他们需要更大平台扩大客源;对于消费者来讲,他们需要找到更适合自己的产品。

在盈利模式方面,新足迹和淘游学这类O2O平台的盈利点主要有两个。其一,以新足迹为例,对于在平台

上推荐的部分国外院校的游学产品,其会向消费者收取6800元的申请材料等服务费;其二,有平台会向供应商以协议价去采购产品再加价对外销售。叶涛表示,相比于传统游学产品,在他们平台上销售的游学产品普遍能够便宜10%左右。杨海松表示,新足迹每天能接几十单生意,客单价平均在2万元以上,已经形成一定流水。

除了这两家正在涉足专业游学平台的企业外,携程等OTA也在投资教育机构加码整合游学市场。教育O2O平台决胜网也早已开启在线游学产品板块,除了自主设计产品,也提供其他供应商的项目。根据该网站统计,2013年的游学市场规模达到60亿元,并将以每年30%的比例复合增长。因此新足迹和淘游学这样的O2O平台需要面对激烈的市场竞争。



全新英朗  
精品中级车

你说要好看,其实是要成为他们的骄傲

懂你说的 懂你没说的

全新英朗 与进取者共鸣



更好看的全新英朗,  
拥有先进展翼型HID大灯并全系标配LED日间行车灯。

让骄傲,理所当然。

别克 来自上海通用汽车 800-820-2020或400-820-2020 www.buick.com.cn

北京运通博雅汽销(经济技术开发区) (010) 6788 8855  
北京联通鼎盛汽销(朝阳区) (010) 8491 9518  
北京首创森美汽销(丰台区) (010) 6335 9898  
北京勤和祥龙汽销(朝阳区) (010) 8557 7796  
北京美通新港汽销(海淀区) (010) 5979 7078

北京加达永盛汽销(海淀区) (010) 6817 6626  
北京宏和通达(朝阳区王四营) (010) 5738 5688  
北京联通吴普汽销(朝阳区) (010) 8492 2288  
北京达世行汽销(东城区) (010) 8411 2233  
鑫达源通 (010) 8909 2888

北京联通成功汽销(崇文区) (010) 6701 9006  
北京达世行世纪汽销(海淀区) (010) 8847 1612  
北京加达永通汽销(丰台区) (010) 8821 3366  
北京上汽安吉汽销(海淀区) (010) 8240 2013  
汇星行别克 (010) 6130 8868

北京勤和通州(通州区) (010) 8153 6140  
北京勤和汽销(朝阳区) (010) 6581 7268  
北京前搏汽销(顺义区) (010) 8048 5622  
北京首创实利汽销(昌平区) (010) 8077 6688