

· 商讯 ·

跨界 | 拉夏贝尔1500万元投资INMIX眼镜

北京商报讯(记者 邵蓝洁)拉夏贝尔发布公告称,于2017年4月5日,公司全资附属拉夏企业管理拟认购北京明通发行的新股份,代价人民币约1500万元。后者为一家主要通过线上渠道销售的互联网眼镜品牌。

据介绍,北京明通拥有及经营中国领先互联网眼镜品牌INMIX。近几年来,INMIX为中国市场天猫销售平台上众多国内外眼镜品牌中最高销量的品牌之一,并一直保持高增长率。此外,随着INMIX品牌去年于中国开展其线下眼镜市场,相信会提升北京明通的销售额及收益。订立购股协议后,集团将随北京明通的发展而获益,同时有助集团通过INMIX品牌及北京明通的资源,进军高毛利率的眼镜市场,丰富其产品组合。

明通成立于2009年10月21日,资料显示,北京明通四季科技股份有限公司主营业务为眼镜零售业务,公司的主营产品为自有品牌INMIX音米牌眼镜产品,其中INMIX音米牌眼镜设计和销售环节由公司完成,INMIX音米牌眼镜产品的生产环节采用外部代工厂生产。公司主要通过天猫、京东等第三方互联网平台直营销售形式实现收入。音米眼镜不同于传统的眼镜品牌,主打平价、时尚,平均每月上新数十款。全国中小企业股转系统公告显示,明通四季(证券代码:838567)的挂牌申请于去年8月22日获得批准,公告显示,明通四季2014年度、2015年1-12月营业收入分别为3315.33万元、7577.49万元,净利润分别为-524.15万元、18.02万元,截至2016年7月,音米眼镜的用户数为125万。此前,音米眼镜已获得IDG、君联资本的700万美元A轮融资,在挂牌新三板之前获得中信金石、亚商资本领投,IDG资本、君联资本跟投的数千万美元的B轮融资。

公告表示,拉夏贝尔集团可使用现有零售渠道,助力INMIX品牌提升其线下零售市场的渗透。2016年的数据显示,拉夏贝尔去年一共新增1014家门店,增长至8907家,拉夏贝尔的渠道主要包括专柜、专卖店;百货商场专柜仍占较大比重。

冒进 | 娇兰佳人三年将新增6300家店

北京商报讯(记者 吴文治 王维祎)零售业低沉前进,但也有豪言者。4月5日,广州娇兰佳人化妆品连锁有限公司(以下简称“娇兰佳人”)称,计划2020年开店达8000家,2025年实现超300亿元的销售额。数据显示,目前娇兰佳人约有1700多家门店。这意味着,娇兰佳人将在三年内新增6300家门店。

在名为“娇兰佳人集团”的公众号中,4月5日推送了娇兰佳人集团董事长蔡汝青的品牌计划:2020年开店将达8000家,销售额超100亿元,同时为2025年销售超300亿元打下基础。

如今,国内美妆专营店有丝芙兰、屈臣氏、莎莎等,各集合店的产品定位、经营理念以及针对客群各不相同,但市场竞争依旧激烈,美妆集合店也逐渐边缘化。

在娇兰佳人豪言壮志时,化妆品集合店业绩却节节败退。日前,屈臣氏母公司公布的2016年财报显示,屈臣氏集团中国市场2016年营收约为209.14亿港元,同比下滑3.82%,而这也是屈臣氏在中国市场首现负增长。去年,香港莎莎国际控股有限公司发布的前三季度财报显示,该集团营收36.28亿港元,较上年同期减少4%,其中电商渠道营业额小幅下跌0.1%。同时娇兰佳人近年来频频关店事件,曾出现一天关5店的“残酷”现象。

业绩压力下,美妆集合店意在通过“跑马圈地”占领市场。蔡汝青曾表示,为了实现万店的目标,娇兰佳人在2017年将开出千家新店。公开资料显示,屈臣氏2016年在内地店铺总数量达到2929家,增加新店446家,较2015年增长了18%。

抽检 | 清亮、云洁等16种塑料袋不合格

北京商报讯(记者 吴文治 王维祎)塑料袋是人们日常购物中必不可少的物品,但质量存忧。4月5日,北京商报记者从北京市工商局获悉,16种塑料制品商品存在相关标准不合格的问题。

北京市工商局发布的“北京市工商局流通领域塑料类商品质量抽检结果公示”显示,北京市工商局对市场上销售的塑料制品类商品进行了抽检。抽检结果显示,有16种塑料制品商品存在相关标准不合格的问题。其中,标称台州市路桥区三杉塑钢厂生产、商标为“清亮”的两连卷垃圾袋、单卷垃圾袋存在有效长度偏差,以及厚度平均偏差、有效宽度偏差等项目不合格情况;标称仙居县绿源日用品厂生产、商标为“云洁TM”的环保垃圾袋存在有效长度偏差不合格的情况。除此之外,涉及的主要问题为塑料垃圾袋主要为厚度平均偏差,有效长度偏差及有效宽度偏差,塑料购物袋主要为厚度及长度和宽度偏差、跌落试验及落镖冲击项目指标不符合相关标准要求。

北京市工商局表示,将对不合格商品的销售者依据《产品质量法》的相关规定进行处罚,同时督促全市销售者做好相同生产者相同型号不合格商品的退市工作。

融资 | 圆通拟发行5亿债券

北京商报讯(记者 吴文治 实习记者 陈韵哲)4月5日,圆通速递股份有限公司发布公告称,圆通速递于4月5日收到公司控股股东上海圆通蛟龙投资发展(集团)有限公司(以下简称“蛟龙集团”)通知,蛟龙集团收到上海证券交易所(以下简称“上交所”)《关于对上海圆通蛟龙投资发展(集团)有限公司非公开发行可交换公司债券挂牌转让无异议的函》,蛟龙集团以其持有的本公司部分A股股票为标的,面向合格投资者非公开发行总额不超过5亿元的可交换公司债券符合上交所的挂牌转让条件,上交所对其挂牌转让无异议。

此前,圆通发布关于控股股东拟非公开发行可交换公司债券的公告中显示,蛟龙集团拟非公开发行可交换公司债券,并以其持有的本公司A股股票作为换股标的。截至该公告披露日,蛟龙集团持有圆通股票约14.43亿股,占公司总股本的51.18%。根据通知,蛟龙集团本次拟非公开发行可交换公司债券期限为四年;拟募集资金规模不超过人民币5亿元。本次可交换债换股期限自本期可交换债券发行结束之日起满36个月后的第一个交易日起至本期可交换债券到期日,本次非公开发行可交换债券的持有人有权将其所持有的本次可交换债券交換为本公司股票。

责编 吴文治 美编 李杰 责校 唐斌 电话:64101866 syzx10@126.com

百合网出险招打造婚庆全链条

4月5日,北京商报记者发现,百合网也开始着手布局婚礼一站式体验馆,区别于此前建设的线下直营店,位于张自忠路的首家百合网·婚礼体验馆,将提供婚纱定制、酒店预订、婚礼策划、婚纱摄影等一条龙服务。但业内人士认为,将平台上的资源进一步转化成产业链的资源,打造婚庆服务生态圈,看似是新蓝海,但拓展风险较大。

重金试水婚礼体验馆

位于张自忠路地铁口的百合网一站式婚礼体验馆,虽然内部装修已经完成,但仍没有揭开神秘面纱。

据悉,百合网·婚礼体验馆曾是一家从事婚纱摄影的巴黎婚纱,巴黎婚纱在2016年关闭后,该门店就一直空着,并没有后续的商户入驻,直到百合网接手。附近的商户告诉北京商报记者,百合网所在门店是一处三栋打通的楼房,实用面积大概是3000平方米。根据58同城上公布的商铺租赁信息,张自忠路地铁口附近的商铺,平均租金价格为每平方米每天6-9元。如果百合网是租赁该门店,按照每个月30天计算,百合网每月要承担54万-81万元不等的租金。

不过,对于这家婚礼体验馆的具体运营等内容,百合网方面工作人员表示暂时不方便透露。

打造婚礼服务链

资料显示,百合网诞生于2005年,并在中国首次推出“心灵匹配,成就幸福婚姻”的独特婚恋服务模式。回顾2005年,婚恋市场更常见到的是遍布各地的婚姻介绍所,极少出现婚恋网站,那时人们的婚恋观念还是保守的。

2006年,百合网开始试水红娘服务,并将先进的现代科技与传统的红娘服务结合,建设起大规模的现代红娘服务,是中国婚恋网站线上线下结合服务模式的开创者。2007年3月,百合网又成为第一



百合网即将开业的一站式婚礼体验馆

个采用公安部身份认证系统的婚恋网站,实行实名制。目前,已有超过9000万注册用户在百合网上寻找结婚伴侣。

据了解,百合网线下实体店遍布全国百余城市,包括北京、上海、广州、深圳等一二线城市,消费者可以去实体店建立征信档案,也可以与红娘老师沟通,更可以在实体店与红娘为之安排的异性约会见面。

而北京商记者在张自忠路地铁站附近看到的婚礼一站式体验馆与百合网线下直营店有什么区别?对此,记者联系到百合网线下红娘1对1服务相关工作人员。工作人员介绍说,“百合网·婚礼体验馆是百合网另一个线下体验服务,与线下红娘1对1服务不同的是,百合网·婚礼体验馆是针对有结婚需求的人群”。百合网婚礼管家工作人员也对记者表示,“张自忠路的婚礼体验馆是北京唯一一家婚礼体验店,目前全国也只有上海跟云南有百合网·婚礼的分公司。百合网·婚礼有自己的婚礼策划师,未来可以提供婚纱定制、酒店预订、婚礼策划、婚纱摄影

等服务。但目前,张自忠路体验馆的内部设施还不完善,所以具体开业时间还要等通知”。

除了线下直营店、体验店之外,3月31日,百合网还发布了关于与康辉集团露营旅游股份有限公司共同成立新公司的公告。信息显示,百合网拟与康辉集团露营旅游股份有限公司共同出资,设立参股公司。参股公司注册资本1000万元,双方各占股50%。本次投资旨在围绕“婚恋全产业链”战略,通过与康辉露营的优势叠加互补,该参股公司将在全国陆续开发建设爱情主题小镇,从而进一步拓展公司的婚恋产业链延伸业务。经营内容包括:室内外婚纱摄影基地、婚礼宫婚礼堂、婚礼会所、爱情公寓、婚庆主题酒店和民宿、婚庆产品O2O商城或商业街(含互联网线上和线下实体店商城)等。

生态圈肉肥难嚼

在2016年年中,易观国际发布了《中国互联网婚恋交友市场年度综合报告2016》,对百合网做了一个swot分析,百

合网的优势在于品牌认知度比较高,在同行业中上市较早,移动端拥有较高的活跃度。易观国际也比较看好百合网婚恋生态圈的价值回报,分级匹配用户权益有助于付费转化率的提高,但同时,百合网在线用户数量相对较少,且沟通免费造成收入下降及持续亏损。此外,百合网公司业务转型、投资存在风险,并且面临各类社交产品的激烈竞争以及核心产品功能、体验无法跟上用户使用需求的挑战。

与此同时,有业内人士指出,国内婚恋交友企业的商业模式单一老化,多是以佣金的方式盈利,但借鉴国外的一些案例,婚恋交友企业的产业链可以上下游延伸,上游对接社交平台、休闲娱乐企业发展会员,下游对接婚庆市场、酒店、旅游甚至房地产等行业,渗透到男女双方交往全程。百合网的模式显然是在向一些业内人士认可的全产业链延伸,模式虽好,培育期却是挑战。在上述报告中,易观国际统计了2015年中国互联网婚恋交友市场格局和2015年中国互联网婚恋交友市场主要厂商收入规模,百合网的数据均不大乐观,排名均未进前三。

星月婚礼策划师李洲指出,从出发点来看,百合网或是希望将平台上的资源进一步转化成产业链的资源,建设生态圈,从收购北京小两口开始,百合网的生态圈建设就在一步一步落地,这个想法固然是好,但现阶段来看拓展风险还是比较大的。从后续的婚庆、婚宴来看,尤其是婚庆,看似门槛低,但行业没有量化标准,缺乏客观标准,自己做线下投入大,而做平台的话,之前北京小两口也是被验证的难以做大的案例。对于婚庆、婚宴等婚礼各个环节的企业而言,百合网的渠道流量比较有限,且对于出于交友目的的用户来说,在实现目标之后,网站的黏性也很难继续维持。

北京商报记者 吴文治 郭白玉
实习记者 陈韵哲 赵述评

M关注
Market focus

提前布局 农村电商抢食雄安红利

雄安新区热得烫手,提前布局农村市场的电商却意外抢跑。北京商报记者4月5日获悉,阿里旗下农村淘宝业务日前发布雄安新区招聘计划,加速当地村淘运营建设。京东、苏宁两大电商企业也从线下门店切入,提前展开了对新区市场的布局。作为国家发展的“千年大计”,未来人口增长的趋势显而易见,而对于聚焦农村市场的电商企业来说,已经跑在了市场前头。

农村电商抢跑

作为将要比肩上海浦东、深圳经济特区的雄安新区,在农村电商领域已经表现出兴起的势头。农村淘宝日前在官方微博上发布消息称,借雄安新区政策利好,为配合新区发展,阿里农村淘宝决定对当地业务全面升级,同时加码人才建设,发出农村淘宝“村小二”招募令,农村淘宝在微信内容中表示,村淘业务的升级将给雄安新区人提供更多的返乡创业、建设家乡、服务家乡发展的机会。

事实上,农村淘宝布局雄安新区的计划并非是在政策红利下才开始实施。北京商报记者了解到,在农村淘宝2014年推出的“千县万村”战略计划中,就已包括对雄县、容城、安新3县及周边部分区域的布局,2015年11月,农村淘宝雄县服务中心开业。雄县服务中心县小二乔立明表示,雄县村淘运营中心经过一年多的努力,已基本完成村点全覆盖。目前雄县有50多家村淘明星服务站,有80位村小二、143位淘帮手,2016年该服务站点的运营数据名列全国第八。

提前在雄安新区布局的电商企业不只阿里一家。北京商报记者从京东方面了解到,目前京东在雄县、安新县和容城县各开设有京东帮服务站1家,开设的京东线下专卖店共4家,分别位于雄县的米家发

镇、安新县安新镇、安新县刘李庄镇及容城县南张镇。此外,还有容城县的一家专卖店现已装修完毕,目前正在办理相关手续。对于一直下探农村市场的苏宁而言,它在2015年底已在雄县建立了第一家苏宁易购直营店,面积约120平方米;2016年底,苏宁易购在容城城区新开了一家易购直营店。

商业前景广阔

不同于炒房客的躁动,雄安新区设立的消息一出,商业零售人看到的是未来广阔的商业前景。据雄县苏宁易购直营店店长介绍,清明小长假期间,可以感觉到来雄安看房的人明显增多,就连店里的客流量也多了不少。有不少进店的消费者都表现出了对雄安新区房地产信息的关注,包括目前房价多少、距离北京多远、有哪些路线可以直通高速等,也有很多人进店询问当地旅馆的价格。

对于这样的现象,苏宁相关负责人表示,苏宁将根据当地消费者的政务服务需求,继续推动苏宁新模式的落地,并合乎时宜地为雄安新区居民提供商品以及各类综合性惠民服务。

尽管在雄安新区设立决定出台前,雄县、安新、容城3县鲜有重大新闻,但实际上在电商领域,当地的农村电商企业和消费者网购能力都已表现出巨大潜力。有数据显示,雄县一天的村淘电商零售总额曾达到12.44万元,位列河北省县农村电商第一。此外,根据农村淘宝方面的数据显示,2016年“双11”期间,雄县村淘订单数量达到1.52万笔,电商零售总额达到214万元。

阿里巴巴乡村事业部北方大区业务部区域经理高士新表示,当地政府对当地电商发展的期望很高,借助阿里巴巴的资源优势,将助力县域打造成三位一体的现代功能区。目前,农村淘宝在雄安新区容城

和安新的村淘运营中心正在规划中,容城村淘服务中心的办公室、物流仓库正在装修,计划招募60多名村小二。

基础设施成关键

电商企业在雄安新区的布局加速开展,但对于广阔的农村电商市场,基础设施建设的不完善始终是困扰企业发展、影响用户体验的重要原因。北京商报记者日前在雄县走访时注意到,雄县的基础设施相对比较完善。在道路上能看到圆通等快递运输车辆,在部分规模较大的餐厅、购物场所也可以使用微信、支付宝等移动支付手段。但在线下商业领域,已经建成的展销中心打着各种显眼的招商广告,很多对外铺位还都有空缺,这也说明新区的商业发展还将有很大的提升空间。

此外,由于区位、资源等差异,三县也体现出不同的基础设施水平。首都经贸大学产业经济研究所所长陈及在接受北京商报记者时表示,考虑到目前安新县可以说是“一片空白”的产业基础,未来发展或许将从基础设施着手,即按照中央的规划设计,逐步落实基建建设和产业布局。

对于基础设施建设的规划,仅就雄县而言,在新区规划出台前已经受到重视。根据北京商报记者了解到的一份早先当地规划部门绘制的、名为《雄县城市总体规划(2010-2030)》规划图显示,在原定计划中,在雄县县域内的东北临河区域,设有专门的仓储用地,并且占地面积不小。

有分析人士指出,对于雄安新区的整体发展来说,无论如何定位,基础设施建设肯定会加速,从原来的县级定位到要承担首都部分功能疏导的重要承接区,没有完善的基础设施是不可的。

北京商报记者 吴文治 陈克远

共享单车退款难成消费投诉热点

北京商报讯(记者 吴文治 王维祎)随着绿色环保理念不断推行,共享单车成为北京市民出行的“优选”,与此同时也存在消费者信任危机。4月5日,北京商报记者从北京市工商局获悉,3月,共享单车因不退押金、余额等问题,成为北京消费者的投诉热点。

北京市工商局官网发布的“12315”3月消费者投诉分析公示显示,3月,12315信息采集综合服务平台共登记消费者投诉信息11306件,接待消费者咨询43506人次,为消费者挽回经济损失373.16万元。在众多投诉事件中,共享单车的消费问题成为投诉热点。

作为新兴短途出行工具——共享单车开始在国内流行,并迅猛发展。但伴随野蛮生长,行业内出现了与管理提升有一些不匹配的状况,导致出现一些问题。消费者向12315反映的情况显示,工商部门接到有关共享单车的投诉主要集中在不退押金、余额方面。消费者张女士透露,在使用某公司共享单车时,网站承诺“押金、余额随时可退”。但张女士要求尽快退还押金及账户余额,遭到对方无故拖延。

公开数据显示,ofo共享单车平台的用户量已达3000万。摩拜单车官方数据表明,该平台的用户量在2016年底已超千万。以ofo共享单车收取99元押金,以及摩拜单车收取299元押金的信息计算,仅上述两家公司便以押金形式收取千万名消费者近60亿元的资金量。

有业内人士对此表示,如果共享单车的提供者丧失退还押金的能力,例如公司破产等情况一旦发生,用户极有可能无法拿回押金。

在用户投诉共享单车服务时,共享单车乱停乱放现象屡被业内诟病。目前,北京正在加紧制定规范共享单车发展的指导意见,将对涉及的政府、企业和承租人的各自职责、企业规范经营与管理、停放秩序规定、监管与违规处罚、集中停放区域车位扩容等方面予以明确与规范。

北京去年侵权假冒涉案额近10亿

北京商报讯(记者 吴文治 实习记者 赵述评)北京市商务委市场秩序协调处4月5日晚间发布全国打击侵权假冒工作领导小组办公室通报的2016年度打击侵权假冒工作绩效考核情况,2016年,北京市行政执法与刑事司法并举,全市行政执法部门对侵权假冒行为共立案4773件,同比增长18%;涉案金额7735万元,同比增长20.9%;捣毁制售假冒伪劣产品窝点113个;移送司法机关涉嫌犯罪案件59件,同比增长103.4%。在刑事司法方面,公安机关共破获侵权假冒案件725件,抓捕犯罪嫌疑人686人,涉案金额9.3亿元。检察机关共批捕侵权假冒案件154件,涉案犯罪嫌疑人186人;审查起诉案件376件,涉案犯罪嫌疑人443人。北京市打击侵权假冒的措施主要是围绕民生领域开展,数据显示,食品药品类案件在公安机关破获的案件和检察机关起诉案件和审判机关审结案件当中占比均为最高。

根据本次北京市商务委发布的情况,2016年全市行政执法部门对侵权假冒行为共立案4773件,同比增长18%;涉案金额7735万元,同比增长20.9%;捣毁制售假冒伪劣产品窝点113个;移送司法机关涉嫌犯罪案件59件,同比增长103.4%。在刑事司法方面,公安机关共破获侵权假冒案件725件,抓捕犯罪嫌疑人686人,涉案金额9.3亿元。检察机关共批捕侵权假冒案件154件,涉案犯罪嫌疑人186人;审查起诉案件376件,涉案犯罪嫌疑人443人。北京市打击侵权假冒的措施主要是围绕民生领域开展,数据显示,食品药品类案件在公安机关破获的案件和检察机关起诉案件和审判机关审结案件当中占比均为最高。