

星巴克回应送口红:中国市场不做赠送

北京商报讯(记者 郭诗卉 郭缤璐)近日有消息称,为了庆祝经典单品 S'mores 星冰乐的回归,将会为数千幸运粉丝送出品牌专属“S'mores Sip Kit”星冰乐唇彩系列。对此,星巴克相关负责人回应北京商报记者表示,该活动为美国市场行为,中国市场是否将推出赠送粉丝相关产品的活动目前还没有消息。在业内看来,即使目前咖啡市场的价格战、补贴战如此激烈,星巴克中国也未采取改变方式,对于星巴克来说目前更重要的是商业模式和产品创新。

值得注意的是,星巴克在中国市场从未将周边或者联名产品以赠送的方式面向消费者。从猫爪杯、小萌熊到冰淇淋等近期的动作来看,星巴克一直在周边商品、产品更新等方面发力,以这种方式一定程度上在当下竞争激烈的市场形成差异化,同时有效帮助星巴克维护老粉。

上海啡越投资管理有限公司董事长王振东表示,随着星巴克的粉丝团“星粉”在国内的数量增加,星巴克必然会在国内采用类似的促销手段。不过,由于这种类似限量版产品更多的是对比较硬核的星巴克死忠粉更有吸引力,而星巴克当务之急是应对瑞幸、湃客等对于咖啡价格下行的挑战。同时也要应对喜茶、乐乐茶等通过新式茶饮不断分流年轻消费者的挑战。因此,星巴克更愿意把精力放在产品创新和商业模式升级上,而不是和其他品牌展开价格战,除非山穷水尽,否则对于星巴克来说,为了维持品牌价值,是不会轻易学习瑞幸咖啡等品牌进行大规模补贴。

大手笔入局物流 加多宝图什么

北京商报讯(记者 李振兴)5月8日,企查查数据显示,5月6日,加多宝(中国)饮料有限公司(以下简称“加多宝中国”)投资的北京大运通泰物流有限公司(以下简称“大运通泰”)注册成立,这是加多宝首次成立物流公司。在业内人士看来,这有助于加多宝中国降低运营成本,增加收入。

据了解,大运通泰注册资本1亿元,其中,加多宝为最大股东,持股比例60%,认缴出资6000万元。第二大股东为东莞通汇物流有限公司,持股比例40%,认缴出资4000万元。经营范围主要包括道路货物运输;仓储服务(仅限通用仓储);装卸服务;物流技术开发、技术服务等。有接近加多宝的人士表示,6000万元对目前的加多宝而言,可谓一笔大投入。

加多宝相关负责人对北京商报记者表示,物流公司能够实现专业运作,通过信息化提高效率与服务质量,降低综合成本。

据介绍,目前一箱饮料的平均运输成本为6元左右,这样的物流成本能占到饮料企业的12%,如果自己成立物流公司,能够降低40%。不过,加多宝的老对手王老吉,目前还未建立自己的物流公司。

有分析人士指出,降低成本对经历了困难期且正谋求上市的加多宝而言,非常重要。

2016年,香港鸿道集团停止对加多宝注资,加之与王老吉的价格大战,作为非上市企业的加多宝资金压力骤起。与此同时,王老吉不断蚕食市场,在凉茶市场的占有率最高达到七成。

不过,2017年,王老吉和加多宝的红罐之争最终以“共享”方式结束,加多宝得到喘息。在加多宝总裁李春林看来,“加多宝最大的危机已经解除”,2018年3月,李春林表示,未来加多宝的战略目标为二次创业、开源节流、整合优势资源、三年内实现公司成功上市。

事实上,加多宝复苏之路并不顺利。2018年,加多宝先后曝出与奥瑞金、中粮包装就清加多宝的股权纠纷,以及遭遇员工集体罢工讨薪和工厂停产、经销商收不到货、拖欠供应商货款等问题。

在业内人士看来,除降低成本外,从长远看,加多宝成立物流公司,开展对外业务,也能为加多宝带来更多收入。如果加多宝与中粮包装等上下游企业进一步密切合作,如能承揽到中粮包装的物流业务,将能获得一个稳定的收入来源。2019年1月1日,加多宝委任中粮包装原董事会主席王金昌为加多宝中国董事长,王金昌成为加多宝与中粮包装之间的对接人与协调人。目前,中粮已逐步恢复对加多宝正常供罐。

爱尔眼科子公司发布违法广告被罚

北京商报讯(记者 钱瑜 姚倩)5月8日,国家市场监督管理总局公布2019年第一批典型虚假违法广告案件。其中,爱尔眼科旗下河南许昌爱尔眼科医院发布违法广告被罚10万元。

通报内容显示,河南许昌爱尔眼科医院通过微信公众号发布含有中国人民解放军三军仪仗队持枪行进动态画面、激光近视手术是国家军检认可,国家体委、军委、教委等五部联合下文,通过准分子激光矫正近视后,可以参加各类考试和当兵”等内容的医疗广告,通过官网发布含有童星形象代言宣传图片、“爱尔眼科集团角膜库,手术成功率90%左右”等内容的医疗广告,违反了《广告法》第九条、第十六条、第二十八条和第三十八条的规定。

2019年1月,许昌市工商行政管理局魏都分局作出行政处罚,责令停止发布违法广告,并处罚款10万元。

此外,吉林分众广告有限公司通过楼宇电梯广告牌发布爱尔眼科、雅贝嘉齿科、祥昱堂中医、悦美汇整形医院的医疗广告,以上广告未经审批,违反了《广告法》第四十六条的规定,被处罚款6.53万元。

河南许昌爱尔眼科医院是爱尔眼科控股子公司。2018年财报内容显示,爱尔眼科是眼科连锁医疗机构,主要从事各类眼疾诊疗、手术服务与医学验光配镜,公司通过购买取得和新设成立的公司共有深圳爱尔蛇口眼科诊所等40余家。

闭店欠薪 国安社区能重生吗

>> 2017-2019年国安社区情况一览

- 2017年** 国安社区曾规划到2020年进入全国100个城市,建设2.5万个社区门店
- 2018年8月** 推出**付费会员**项目,会员可以享受购物返现、运费减免等福利
- 2018年年底** **裁员风波**出现
- 2019年2月** 国安社区**停发工资**,部分供应商停止给国安社区供货
- 2019年3月** 国安社区再次裁掉**1000多人**,人数总计已经超**6000人**,包括主管、经理、总监级别员工



欠薪风波

继关门风波后,国安社区又拖欠大批员工工资。5月8日,北京商报记者获悉,有不少员工陆续前往国安社区总部追问拖欠工资事宜。一名不愿具名的国安社区门店员工向北京商报记者透露,国安社区总部和门店的员工都是从今年2月开始就没有再发工资,不发工资的原因也很简单:就是没钱了。”关于国安社区2019年的发展问题,北京商报记者多次致电国安社区CEO赵晨希,但其手机一直处于无人接听状态。

从疯狂扩张到关店、裁员、欠薪,一个新业态从“出生”到“濒死”的时间并不长。就在一个多月前,国安社区才刚刚因“裁员”事件而引发员工不满。今年3月,国安社区被曝光再次裁掉1000多人,包括主管、经理、总监级别员工,从2018年底开始裁员,人数总计已经超6000人。彼时赵晨希还向记者透露过国安社区2019年的发展规划,他表示国安社区2019年会砍掉大部分冗余功能,精简业务,同时还计划重启自建的末端配送体系“国安侠”。

不过2019年尚未过半,国安社区

似乎就已经撑不下去了。上述员工向记者透露,他已经在国安社区工作三年时间,经营情况一直不温不火,销售额较好的时候一天能有1000多元,但是面积约为200多平方米的门店目前约有五六名员工,一名员工的工资至少要6000元/月,再算上租金成本,门店一直都处于亏钱状态。从今年2月开始,部分供应商也陆续停止给国安社区供货,门店货架逐渐空置,生意就更不好了。

业务“停滞”

时间回到2017年,搭上社区商业的风口,国安社区曾规划到2020年进入全国100个城市,建设2.5万个社区门店。如今却大幅缩减规模,2.5万家店的目标显然难以兑现。与此同时,伴随大范围关店,北京商报记者注意到,国安社区的线上业务也基本停滞。

在国安社区App上,原来可以直接由门店配送的商品不少都已经显示“店铺休息”状态,目前还可以购买的一些商品则均为人驻品牌预约配送,配送时间基本需要三天以上。另外,国安社区此前推出的“安心合作社”付费会员项目也已显示“线上业务暂停调整”,该付费会员项目收取199元/年的会费,于去年8月推出,会员可以享受

购物返现、运费减免等福利,不过尚未实行满一年这些福利就已经停止兑现。关于已经支付的会员费用要怎么处理,记者拨打相关客服电话也是无人接听状态。

扩张激进、盈利模式不清晰被视为国安社区“崩盘”的主要原因。赵晨希此前也向媒体坦言:“我们走得太快,太急。当时只想着将国安社区门店开到各个社区,只要进驻到社区里就行,而对于店面选址、门店结构、摆放产品没有仔细研究”。去过国安社区门店的人不难发现,门店虽然面积不小,但是商品并不多。在业内人士看来,国安社区门店承载的更多是商品和服务的展示,零售属性较弱,较难吸引客流到店。以国安社区方庄店为例,生活日用到米面粮油等各品类都有一些,而社区高频消费的生鲜商品则很少,没有新鲜的蔬菜水果,只有一些海鲜和肉类冻品。

社区风口

近几年来,无论是电商、实体商超还是各种风投资本都将目光盯紧了社区业态,除国安社区外,永辉生活、苏宁小店等也都在门店扩张上拼速度,但是盈利者寥寥。国安社区背靠中信国安集团,还吸引了来自居然之家、中

国互联网投资基金等多笔投资,使得扩张脚步显得犹有底气,但还是禁不住扩张带来的高成本。据公开数据显示,国安社区三年共投入了200亿元,一个月工资就需要支出近亿元。

社区零售专家王利阳认为,在社区商业中,零售商品消费只是第一步,有了基本的商品零售之后,才能考虑其他那些增值业务,否则很难维持基本的运营成本。商品零售与服务之间是相互促进的,当零售做到极致后,才能真正能到比拼服务种类、服务质量的阶段。如果基本的商品零售并不能首先满足消费者需求的话,那付费会员、即时配送等服务自然也不会有人愿意继续买单。对于国安社区来说,此前的运营思维过于粗放,只是简单把各种服务叠加,但现在社区商业缺少的并不是各种服务的拼接搭扣,而是缺少可盈利的业务点。

王利阳进一步表示,就目前的社区商业现状来看,真正能产生价值的还是零售业务。零售是社区现阶段必须要做的一个突破口。如果没有零售业务做支撑,那就没有可盈利的地方,因为社区消费者目前还是为商品付费的意愿更强,为服务付费的频次和支出仍相对较低。

北京商报记者 王晓然 徐天悦



北京总部经济将创新基因深植京交会

北京商报讯(记者 陶凤 彭慧)5月8日,在2019年京交会北京总部经济国际高峰论坛会前新闻发布会上,据北京总部企业协会秘书长徐斌介绍,在今年5月28日下午,北京总部企业协会将举办第四届“北京总部经济国际高峰论坛”。

他表示,论坛将围绕“优化营商环境 培育创新引擎 为总部经济发展提供新动力”主题,发布权威信息、组织高端演讲、开展专题对话,并进行多项合作签约。

谈及今年北京总部企业对京交会的新贡献,徐斌告诉北京商报记者,在今年的京交会上,北京总部经济将继续深植创新和绿色的基因,加强企业之间的高端合作,并积极服务国家战略和履行社会责任。

具体来看,以北京总部企业协会会员单位好未来教育科技集团及美盛农资(北京)为例,致力于用科技推动教育的好未来教育科技集团,为促进教育均衡发展,成立好未来公益基金会;而美盛农资(北京)作为化肥生产

行业的知名企业,多年来专注创新,研发出多种新型化肥、传递生产经验,帮助经济提质增效,引领行业发展。

北京总部企业协会是由正大(中国)投资有限公司、北京粮食集团有限公司、亚马逊(中国)投资有限公司、中车融资租赁有限公司等数十家企业共同发起,由北京市民政局批准成立的服务型社会团体。

协会会员汇聚全国总部驻京的各大央企、国企、北京市企、外企、民企、民营企业,乃至世界500强企业在

京设立跨国公司地区总部的精英单位,具有跨领域、跨经济组织、跨企业类型的特殊优势,是推动首都经济发展的重要力量。

从2016年开始,北京总部企业协会在京交会期间已成功举办三届“北京总部经济国际高峰论坛”,取得丰硕成果,受到北京市政府、相关委办局、中央相关部委及中外企业家、中外媒体等的关注。北京市副市长程红、北京市人大副主任闫傲霜等领导曾分别出席了论坛会议并致辞。

冬奥会首次赞助企业大会在京举行

据新华社电 北京冬奥会首次赞助企业大会5月8日在冬奥组委首钢办公区召开。北京冬奥组委未来几年将按计划逐年举办赞助企业大会。

据悉,北京冬奥会首次赞助企业大会为期两天,会议期间,北京冬奥组委安排了市场开发、筹办工作进展、宣传推广、品牌形象、体育、场馆建设、交通服务、住宿、北京2022冬奥会、残奥整合等方面的工作情况陈述,安排了文化体验、冬奥场馆考察、赞助企业会谈交流等活动。

本次会议共有国际奥委会、国际残奥委会、中国奥委会、中国残奥委会、奥林匹克全球合作伙伴、北京冬奥会官方合作伙伴、北京冬奥会官方赞助商、运动员代表以及其他相关方代表约200人参会。

北京冬奥组委专职副主席、秘书长韩子荣在会上表示,北京冬奥会、冬残奥会是全球顶级赛事,也是中国重要历史节点的重大标志性活动,作为筹办工作的重要内容,北京冬奥会

和冬残奥会市场开发计划得到了国内外企业的热情参与。北京冬奥组委还与国际奥委会全球合作伙伴、持权转播商开展了积极合作。各层级赞助企业的大力支持,为北京冬奥会和冬残奥会筹办工作的顺利开展,提供了有力保障。同时,北京冬奥组委高度重视赞助企业服务,成立了北京冬奥会合作伙伴俱乐部,组织了奥运市场开发高峰对话、高层会谈等活动,助力赞助企业开拓市场。

召开赞助企业大会是冬奥筹办的里程碑任务,也是北京冬奥组委做好赞助企业服务的重要内容。北京冬奥组委将以这次会议为契机,虚心听取赞助企业的意见建议,主动对接赞助企业需求,进一步创新市场开发工作,全力以赴做好服务,使赞助企业充分享受奥运品牌带来的广泛收益。按照国际奥委会建议,北京冬奥组委从赛前适时开始每年举办一场赞助企业大会,随着赛会临近,每年可以安排两场赞助企业大会。

北京低风险项目审批流程仅需21天

据新华社电 记者从北京市规划和自然资源委员会了解到《关于优化新建社会投资简易低风险工程建设项目审批服务的若干规定》已经通过并开始施行。新流程施行后,整个流程最多需要21天,相较于去年的22个环节、137.5天的办理流程,实现了跨越式提升。

社会投资简易低风险工程建设项目是指未直接使用各级公共财政投资进行建设,地上建筑面积不大于2000平方米,地下不超过一层且地下建筑面积不大于1000平方米,功能单一的办公建筑、商业建筑、公共服务设施、普通仓库和厂房。规定还明确了适用范围,列明了简易低风险工程建设项目清单。

规定明确,将推行“一网通办”,审批事项全流程在社会投资简易低风险工程“一站通”服务系统内由区级部门办理,涉及市级部门审批权限的事项,全部下放区级部门。此外,将实行“一表式”申请和受

理,区级政务服务机构在受理建设工程规划许可申请的同时,一并受理工程建设项目备案、伐移树木许可、市政公用设施接入报装申请,并将相关信息同步推送规划自然资源、发展改革、园林绿化等部门及市政公用服务企业。

根据规定,建设项目需要附属小型市政公用设施接入服务的,实行零上门、零审批、零投资的“三零”服务,建设单位无需办理任何行政许可手续,由供水、排水、供电等市政公用服务企业负责建设。

在压缩审批时限方面,规定明确,不动产首次登记办理时限进一步压缩至3个工作日以内,并且采取邮寄方式送达不动产权证书,减少建设单位跑路。

符合简易低风险工程建设项目清单的存量房屋买卖,企业双方可持自行签订的买卖合同及相关材料,直接申请办理不动产缴税及转移登记,当日即可办结。