



【开栏语】他们是时代里的“小人物”，正经历着最为蓬勃的商业变革。年轻一代的创业老板们站在十字路口上，比老一辈更懂直播风口、人工智能、云计算、智能制造、数字经济等经济热词的含义。创业这条路上，他们抱着大干一场的心态：能白手起家单挑一摊开间小店，能邀志同道合者拼出新路子，也能乘着资本风跑上高速路……当然，有人一战成名并小有收获，也有人交了学费准备从头再战，他们始终相信创业成功与否的答案也不止一个。正是这些名不见经传的小老板，做着一些足以改变商业历史走向的事情。

二奢中古店主：挣扎在时间和成本中



前期投入50万元，直播3个月就有了千万流水的二加中古店，可谓精准吃到了直播带货的红利。主理人聂鹏凭借着十年的金融从业经验，在分析了经济周期规律后果断选择入局，直播小有收获后便接二连三地开了线下店。

18个店铺微信号、11万客户积累，和妻子共同经营者四海中古店的郭智慧，顺利搭上了二奢行业高速发展的顺风车。在创业初期，郭智慧就将业务重心从中古款转到了专柜在售款式为主，“9月1日香奈儿涨价的当天，CF包一天就卖出了16个”。

出现在大商圈转角的奢侈品中古店，迷一样的存在，店内鲜有消费者走动，但门店月流水总是上百万。店主们往往线上线下两手抓：线上靠感情黏住用户，线下直接流量转化。但是，二奢行业越来越卷。启信宝数据显示，以二奢为关键词的国内企业，2021年仅半年时间就新增1211家。行业普遍的获客成本从早期的0元攀升到1300元。本该是“冤家”的同行，也不得不抱团取暖，共同出资购入，待卖出后再按出资比例分配。

行业高速增长的另一面，问题也在不断凸显。假货依旧是消费者最为关注的话题，为了让产品万无一失，中古店主们只好单单送中检，每个月也多出了几万块的无形支出。统一行业准则，是二奢行业打假的关键，“经历了高速发展后，二奢行业终究要慢下来，像它的前身典当行一样，形成应有的行业准则”。

企业数量 **新增3123家**

(2020-2021年上半年)

以中古、二手奢侈品回收以及寄卖等为关键词的国内企业

市场规模 (2021年)

736亿美元

融资 **62.7亿元**

2019年至2021年持续增长，由5起共6.52亿元增至12起共62.7亿元

商品正品率 **32.9%**

2020年，来优奢易拍鉴定的商品综合正品率仅为32.9%，同比下降0.7%

今年8月起，线上销量减少**10%**，线下实体店销售增长**25%**

线上起家 / 二奢只是借了直播东风

2020年，直播带货的迅猛增长让二手奢侈品悄然成风。有着十年金融从业经验的聂鹏在针对经济周期做了充分调研后，笃定二奢行业正值风口。当年9月，聂鹏投入了50万元创办二加中古，以直播的形式开始了创业。“直播本身是很好的形式，二奢只是借着这股东风得到了更好的传播，但实际上它是最不适合直播的行业之一。”聂鹏直言。

一方面，二奢属于非标品，难以走量。几乎没有成色和款式完全一样的产品，这就意味着无法像食品、日用品一样介绍5分钟就可能有一千上万的销售额，于是不少主播并不愿意接这个烫手山芋。“同样是四个小时的直播，主播只能卖出十几个二手包，利润再高没有量也不挣钱。”聂鹏表示。

另一方面，二奢客单价较高，尤其是具备金融属性的爱马仕、香奈儿等产品，动辄大几万元，皮质又易磨损，商家在物流和平台鉴定上要冒很大风险，聂鹏就曾吃过“哑巴亏”。“我们通过电商平台卖出的一个包，送去平台指定鉴定机构的时候是完好无损的，但派送到客户的过程中出现了划痕，”虽然通过监控认定了责任方，但对方只能提供免费修复，而这相比于原本的成色总有减分。

相较之下，一些以次充好或是翻新包的成本就低了很多，利润空间高达100%。例如一些从日本淘来的中古包，成本可能只有1000元，但能卖到2000多元。“直播间呈现出的效果肯定和真正到手的有一定区别”，聂鹏直言。但由于成本低，商家一般也可以接受退换货带来的损耗。

对于将产品定位为中高端的二加中古，显然不能一直靠电商寻求增长。直播了一年多后，根据线上用户的反馈，聂鹏认为客户真正的需求还是更加喜欢看得到、摸得着的购物体验，于是他随即在国贸、望京等商圈陆续开设了四家线下店。“海淀无时尚，朝阳无存款”，聂鹏表示，二奢的门店一般都会选择三里屯、国贸等时尚且热门的商圈，“其实一个店也就能覆盖周边几公里，所以必须要选一个流量大的商圈”。

虽然线上渠道也很畅通，但门店是和客户建立信任的重要渠道。“人与人之间沟通完后形成个人和门店的背书，不会让消费者产生售后无门的感受。”聂鹏解释道，不仅如此，产品试了合适再买也避免了很多不必要的退换货问题，可以给客户更好的购物体验感。

实体销售超越线上 / 140平方米门店月销售可达700万

2019年，郭智慧走入了二奢行业。他和妻子共同经营着四海中古店，一个负责销售，一个负责回收，生意做得红红火火。

四海中古店，顾名思义是以中古产品为主，起初是以售卖上世纪80、90年代的奢侈品起家。但创业初期郭智慧就敏锐地察觉到了风向，并迅速做出了转型。“因为大家对于保值率高的硬通货更为青睐，四海也很快转型成了以专柜在售的款式为主。”在奢侈品频繁涨价的当下，四海中古店的转型也得到了验证。“就在9月1日香奈儿涨价的当天，CF包一天就卖出了16个。”郭智慧表示。

目前，四海中古店的小红书粉丝量已经达到了10万多，基本每天会进行一场固定直播，不过从今年8月开始，郭智慧就明显感觉实体的销售情况正在超越线上直播，“线上减少了大概10%的销售额，但线下实体店的销售有25%左右的增长”。

四海中古的线下门店开了三里屯，“一个月房租6万元左右，加上人工等成本约20多万元”。线下店虽然成本高，但却成了郭智慧和顾客深度链接的桥梁。

“在线上，我出镜几乎不讲奢侈品，而是讲情感和生活”，十分健谈的郭智慧也借此积累了一批早期客户。

目前，线上还是以引流为主，线下门店则主要用来承载流量。线下实体店更利于郭智慧与客人交流，四海中古店目前也已经开通了第18个微信号，每个账号有3000到1万好友不等。按此计算，仅在北京有一家线下门店的四海中古已经积累了大约11万客户。基于这些客户，这个上下两层大约140平方米的店面也有着每月500万-700万元的销售额。

为了获得顾客的信任，郭智慧从一开始就选择了朋友圈明码标价。顾客看到了具体价格，就会更理性和客观去选择是否购买，而庞大的粉丝群体也给了四海中古店充足的货源，“货源现在全部来自于顾客的产品回收”，郭智慧表示。

二奢商家出资抱团 / 获客成本飙至1300元/人

疫情以来，全国奢侈品市场萎缩，中国市场却逆势上扬。贝恩公司发布的《2021年中国奢侈品市场报告》显示，2021年，中国个人奢侈品市场规模较2019年实现翻番，预计2021年同比增长36%，达到近736亿美元。与奢侈品高度绑定的二手市场，也在火爆中催生了一波“开店潮”。

启信宝数据显示，以中古、二手奢侈品、中古箱包、奢侈品回收以及寄卖为关键词的国内企业，在2020年新增1912家，新增数量创十年来最高。这样的火热势头延续到了2021年，仅半年时间就新增1211家。

在入局者越来越多之际，即便是一路走来没有遇到“大坎儿”的郭智慧，也深感这行越来越“卷”。不同于郭智慧入行之时的一片蓝海，现在入行的门槛已经越来越高，尤其是获客成本，如果没有曾经积累的老客户，获取一个新客户需要500元起步，但郭智慧创业初期获客成本几乎为零。

郭智慧算了一笔账，如今获客一个人平均实际需要花费1300元左右，但从这一个顾客身上可能根本挣不到1300元，而且教育用户需要大量时间，中国现有用户需求已基本满足，但新的一波尤其是三、四线城市用户的认知还没有培养起来。“这中间是存在断层的。”郭智慧认为。

不仅是个体商家获客难度攀升了，头部奢侈品电商也在高速增长后遇到了瓶颈。从融资上看，根据IT桔子数据，二奢行业2019-2021年开始持续增长，由5起共6.52亿元的融资增至12起共62.7亿元，但2022年有所下滑。

在整个行业竞争加剧的同时，二奢商家们却并未互相“厮杀”，而是选择了合作共赢。聂鹏告诉北京商报记者，有的时候在回收一些贵重产品时，同行之间会选择双方都出一部分资金，谁先卖出再去按出资比例平分，“加快卖出的速度，也能保持更好的现金流”。

但鱼龙混杂的市场也存在一些不良商家的搅局。聂鹏解释道，二奢行业实际上有实体店的公司占比只有大概三分之一，一些没有实体店的线上商家，会用虚假广告引流的方式，给顾客手中的闲置二奢报高价，收到货后再进行压价，这在一定程度上也会影响行业的声誉。

送检费用每月数万元 / 行业缺乏统一标准

“送到北京中检挂签，一个月要花出几万块钱。”郭智慧感慨道，但为了让商品的真伪有据可依，这也是郭智慧必须付出的投入。假货，一直是伴随着奢侈品行业发展的阴霾，对于二奢来说更是如此。“不卖不亏钱，但凡收到一个假货，可不是卖几个包能补齐的。”郭智慧解释道。

二奢商家谈假色变，消费者也同样对产品真心存芥蒂。国泰君安证券发布的2022年二手奢侈品行业研究报告指出，二手奢侈品的真伪与真实成色情况是消费者最关心的点。“二奢行业是个低信任的行业，想做好必须解决信任问题。”郭智慧认为，从目前来看，鉴定方面最权威的就是中检。同样，聂鹏每卖出一单之前，都会将产品寄送去中检，根据产品价值的不同，中检费用基本上在200-1000元。

公开数据显示，2020年，来优奢易拍鉴定的商品综合正品率仅为32.9%，同比下降0.7%，在经历了三年发展后，买到二手奢侈品假货的新闻依旧不绝于耳，而层出不穷的假货却也倒逼了鉴定行业的发展。

比如，中溯检验检测认证中心就开创了科技辅助人工的鉴定方式，从500多台检测设备中层层筛选出20多台高精尖实验检测仪器来辅助进行材质分析；抖音电商品牌业务二手奢侈品行业运营总监郭骥在接受媒体采访时也表示，对于行业和用户关注的鉴定、售后、商家资质等方面，平台会通过完善的国家级鉴定机构专属BTAS系统保驾护航，售后问题由官方介入保障假一赔四，还会严格审核商家资质等。

除了假货问题外，目前国内二手奢侈品市场也没有统一的行业服务标准和相关协会，比如同一款产品，如何定义成色没有形成统一的定级标准，98新和99新之间往往很难界定，可谓鱼龙混杂，“未来还是希望能有一个权威协会让整个行业实现规范化发展”。聂鹏说。

“在经历了高速发展后，二奢行业终究要慢下来，像它的前身典当行一样，形成应有的行业准则。”郭智慧认为。

北京商报记者 蔺雨薇

注销公告

北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第四分公司
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第四分公司
(91110113MA0507H41Q)，向登记机关申请注销。特此公告。
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第四分公司
(91110113MA0507H41Q)，营业执照正本、公章丢失。特此公告。
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第四分公司
2023年10月31日

北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第六分公司
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第六分公司
(91110108MA05HG8Y84)，向登记机关申请注销。特此公告。
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第六分公司
(91110108MA05HG8Y84)，营业执照正本、公章丢失。特此公告。
北京牛栏山鑫鑫贸易有限公司第六分公司
2023年10月31日

