

# GUANLIBIANGE

## 管理变革

渠道革新 | Qudiao Gexin

安巩到访前后，欧莱雅的高管对外透露，欧莱雅、卡尼尔、美宝莲等大众品牌将对专营店渠道开放。在百货商场、超市之外，首次迈开“第三条腿”。

## 三管齐下 欧莱雅中国区渠道“变阵”

□卢曦

“走量”的多个大众品牌，包括欧莱雅、卡尼尔、美宝莲等。

安巩到访前后，欧莱雅的高管对外透露，欧莱雅、卡尼尔、美宝莲等大众品牌将对专营店渠道开放。在百货商场、超市之外，首次迈开“第三条腿”。

盛世传媒首席营销顾问吴志刚告诉记者，对欧莱雅来说，专营店渠道目前几乎是空白，欧莱雅的高层在任上要拿出业绩，就必须进入这一渠道。目前国内的专营店包括娇兰佳人等本土化妆品连锁店，以及那些个人商户经营的独立的小化妆品店，规模十分庞大。

郭琳(化名)是欧莱雅旗下美宝莲品牌在北方的少数几家分销商之一，她告诉记者，欧莱雅从2009年就开始试探性地做专营店渠道，而在近期开始以前所未有的力度推进专营店的铺货。

以美宝莲为例，欧莱雅分销商向专营店主提供柜台、供货销售，并进行日常管理。对于刚开始合作的专营店，欧莱雅一改往日的强势态度，只要求销售140个最好卖的明星产品，不压货，甚至还允许专营店调换更好卖的产品。

事实上，早有欧莱雅的分销商悄悄通过专营店销售，分销商的产品流向批发市场，再以大约58折的价格卖给专营店。

对于签约的专营店，欧莱雅给出的进货价为零售价的75折，远高于批发市场的价格。为了防止专营店偷懒从其他渠道进货，郭琳本人就多次前去专营店仓库盘点库存，对产品进行全程监控，对其他渠道“严防死守”。

郭琳透露，欧莱雅正在努力扭转专营店主五六折进货的老观念。为获得欧莱雅的稳定货源，是否值得以高价进货？专卖店还在犹豫。

专营店“潜规则”

最早涉足中国专营店渠道的是资生堂。一位化妆品业内人士告诉记者，欧莱雅在专营店渠道的竞争对手，除了资生堂，还有稳定增长的妮维雅。在那些没有家乐福、沃尔玛的小地方，化妆品专营店一家独大，欧莱雅往往有求于对方。专卖店往往会提出本土品牌中常见的一些条件，如让品牌先铺货，产品卖掉以后“实销实结”，或者要求先赠送

一批货。

吴志刚告诉记者，专营店面临的最大问题是不规范。要为所与专营店建立一个销售系统，需要很长的磨合、适应期。

然而最令品牌头疼的是，逃税是专营店中最常见的现象。销售一些非知名品牌时，专营店不缴税是正常现象。而对于世界500强的欧莱雅来说，不缴税是不可能的，合作方专营店也因此无法逃税，所有的税加起来往往占到销售额6%-7%。

“低端品牌的操作不是欧莱雅的强项，渠道要向下推进，目前还只能靠品牌自己的张力。”吴志刚说。



### 中国的“第三渠道”

欧莱雅(中国)的媒体负责人表示，贝当古夫人最近面临的问题，是她个人的私事，与欧莱雅公司没有关系。

事实上，贝当古夫人同时还担任欧莱雅的董事长。负责运营的则是现任CEO安巩，其在欧莱雅已32年。

就在贝当古夫人焦头烂额之际，CEO安巩7月突然到访中国，安巩在中国查看市场、研发中心，还访问了中国的中西部地区。

“未来10年要在中国新增3亿消费者。”上述欧莱雅媒体负责人告诉记者。而安巩在全球的目标是赢得10亿新的消费者。欧莱雅有着成熟的“金字塔布局”，不仅有塔尖的几个奢侈品牌，还有

## 中国邮政携TOM集团试水电子商务

在电子商务领域屡战屡败的TOM集团，此次欲借“傍大款”的方式寻求突破。

8月10日，中国邮政集团和TOM集团的合资B2C电子商务网站“邮乐网”正式启动上线。中国邮政占据合资公司51%股份，剩余股份由TOM集团拥有。

“失败也是经验。”中国邮政集团邮政业务局副局长陈清这样评价TOM集团。

□营销变革 | Yingxiao Biange

2004年，TOM集团分拆TOM在线分别在香港和纳斯达克上市，但在门户网站业务和无线业务领域最终不敌各家门户，不得不在2007年9月3日和6日分别从香港、纳斯达克撤离。这也是第一家在境外上市并退市私有化的中国概念股公司。

此外，TOM在线还与eBay在中国成立专门从事电子商务的TOM易趣合资公司，eBay和TOM在线分别持股49%和51%，并分别投入4000万美元及4900万美元。

2000万美元。但最终不敌淘宝，连年亏损，近年来已逐渐淡出人们视野。

而此次与中国邮政合作，TOM集团应该是看中了中国邮政强大的物流体系，而物流系统在电子商务领域已经占据越来越重要的位置。

陈清强调，线上服务和线下购买都在同步展开，从去年10月试运营以来，网站已经吸引上千家本土及国际著名品牌上线，在线物品超过2万件。不过这与中国电子商务B2C领域的领军企

业卓越亚马逊相比差距仍然较大，卓越亚马逊在线商品包括24个大类，超过150万件。

不过，陈清对TOM集团还是表现出了足够的信心，“因为失败过也可以从中吸取经验，而且TOM集团在互联网方面有一定的经验。”陈清举例说，有的公司招聘司机就喜欢招聘出一些小事故的司机，他同时乐观地表示，“预计邮乐网很快就会盈利。”

(张京科)

## “中投”谋思变 进军房地产？

行，这也是不谋而合之举。”孙立坚表示，对于哈佛来讲，需要尽快脱离房地产市场带来负面消息，以保证百年大学长期收益；对中投来说，这是改变策略，获得更稳定的收益的机遇。

中国价值指数首席研究员崔新生则认为：“哈佛不是公立学校，因此跟美国政府关系不是很大，遭遇阻扰的可能性也相对较小。”

### 外储战略改变

事实上，中投最近的投资举动远不止于此。8月3日，印尼国有企业部部长Mustafa Abubakar 对外表示，中投公司可能会对印尼进行投资，投资项目包括印

尼国有煤矿公司PT Tambang Batubara Bukit Asam、印尼国有电力公司PLN及国有港口运营企业Pelindo。8月2日，还有报道称，中投正与俄罗斯当局洽购该国有资产的事宜，其中或涉及俄国最大的石油生产商及银行的股权。

记者发现，中投最近的投资进度和力度都发生了悄然变化，投资领域涉及公开市场产品、矿产、能源、房地产等多个行业。

中投思变的“心态”专家都看出来了，但“如何变”专家意见不一。

“这是我国外汇储备战略改变的显现。”孙立坚对此持赞成态度。他认为，首先，我国已经在一定程度上改变简单投资金融资产的做法；其次，收购能源资源类、

高科技类企业，可以保证我国资源的供应和技术的更新进步；再次，改变了以前只购买美国国债的保守策略，要追求更大的收益，就要多一些如此次进军美国房地产市场及此前的投资日本国债的举动；最后，就是进行援助，包括此前我国购入西班牙等国的债券等。这将为我国在全世界范围内建立良好的战略关系的重要手段，并为今后的并购提供良好的外部环境。

但崔新生对中投思变忧心忡忡。他担忧主要是三个方面。首先是战略方面的错误，比如证券市场为主还是实业为主。其次，没有策略也没有手段，会成为外国人眼中“暴发户”的代表。最后，集权管理的体制，及权力集中于高层的体制也束缚了中投的发展，乃至可能造成错误。

“一个最基本的策略就是，外部的投资最终是要服务于我国的内部市场——我国强大的内部市场需求。”崔新生说，中投确实要坚持这一点。

(黄烨)

**相关链接：济源冬凌草”与“二萜类化合物**

专家指出，春季万物复苏的季节，尤其是咽喉疾病，常因受凉、过度疲劳、烟酒过度等导致全身及局部抵抗力下降，咽喉肿痛、咳嗽、气管炎、支气管炎等生物炎症而引发咽部干燥、灼热、异物感，咽痛、咳嗽等咽部疾病。如何预防和治疗？专家提醒，除做好日常保健工作外，还要选择抗中药制剂，以达到标本兼治。

济世药业生产的“济药牌”冬凌草片采用国家地理标志保护产品“济源冬凌草”精制而成。在生产过程中采用微波真空干燥技术和超声波提取技术，最大限度地保留了冬凌草中的活性物质，疗效更持久。在临海上广泛应用于治疗咽喉炎、肺部感染、急慢性咽炎、喉炎、口腔炎等喉咽疾病的预防与治疗。

经国家昆明植物研究所孙仪薰院士进行鉴定，济源冬凌草含有大量的二萜类化合物等有效活性成分，其中冬凌草甲素、乙素具有抗肿瘤和杀癌消炎作用。

专家指出，咽喉炎主要表现为咽部有异物感、发痒、灼热、干燥、微痛、干咳，痰多不易咳出，讲话易疲倦，或于刷牙漱口、讲话多时易恶心作呕。

济药牌冬凌草片全国各大药店有售 功能主治：

清热解毒、用于治疗

咽喉肿痛、咽炎、

口腔炎、口腔溃疡。

济药牌冬凌草片 清热解毒、

止咳化痰、润喉止痛、

止咳化痰、润喉止痛、