

奢侈品业电商钱景不乐观

国内奢侈品 B2C 行业正在“发烧”，尽管发展势头看似一片利好，但有业内人士认为，国内奢侈品网站用户存在虚高情况，并且，如何避免“只赚人气，不赚钱”的情况，也是目前众多此类网站思考的问题。

“你试过在 XX 网站上购买奢侈品吗？比专柜便宜近 1/3 的价钱。”近几个月，国内奢侈品 B2C 热度骤升，数家奢侈品网站获得大额融资，而传统门户网站新浪也强势推出“新浪奢品”平台，欲在这个全新的领域分一杯羹。

国内奢侈品 B2C 行业正在“发烧”，尽管发展势头看似一片利好，但有业内人士认为，国内奢侈品网站用户存在虚高情况，并且，如何避免“只赚人气，不赚钱”的情况，也是目前众多此类网站思考的问题。另外，国内一些大型的 B2C 网站，此前试水奢侈品，尽管价格十分吸引，但当中引发了一系列的售后问题，以及渠道纠纷。

奢侈品 B2C 网站成新热点词

“连新浪都在微博上卖奢侈品了”，细心的网友日前发现，在新浪微博页面上，挂出了一个“新浪奢品”的

LOGO，点击进入，会发现宝格丽、香奈儿、迪奥、芬迪、华伦天伦等在内的知名品牌的珠宝、服饰、手表、箱包等在该网站上销售，并且大部分产品折扣低至 8 折，有的甚至 4 折。

从去年底开始至今，国内互联网陆续冒起众多奢侈品 B2C 折扣网站，由于这些网站上的奢侈品价格往往低于实体店价格，成为不少喜欢网购的年轻白领的热门话题。

事实上，对奢侈品 B2C 网站兴奋的不仅崇尚名牌的白领们，还有一众风投。据中国电子商务研究中心的不完全监测，国内已经有近 10 家奢侈品折扣 B2C 获得了 VC 的投资，总投资额度超过 5 亿美元。走秀网、聚尚网、唯品会、佳品网、尚品网、米兰网、钻石小鸟、珂兰钻石、俏物悄语等多家网站获得至少千万美元以上融资，在最近披露的信息中，尚品网和走秀网的融资金额已经飙升到 5000 万美元和 1 亿美元。

值得关注的是，除了融资规模井喷外，奢侈品业务更受到不少互联网老大青睐。在 2011 年初，网易推出“网易尚品”，5 月，京东商城推出独立的奢侈品网站 toplife。然而，尽管有些 B2C 网站没有高调宣布进军奢侈品业务，不过，在其网站上断断续续出现了奢侈品的身影。

根据麦肯锡一份报告显示，2010 年奢侈品牌在华总销售额达到了 120 亿美元。另外，有数据显示，中国内地奢侈品销售额在 2010 年增长了 30%。

正是中国新生代消费者对奢侈品的狂热，以及电商近年在国内蓬勃发展，让众多 B2C 网站受到鼓舞，大举攻城略地。

用户数量虚高

面对奢侈品 B2C 行业的“发烧”，目前业界持两种态度。投资尚品网的知名天使投资人雷军多次公开表示对奢侈品 B2C 的信心，而当当网 CEO 李国庆则认为，奢侈品网购存在品牌认可度低、采购价格优势不大、物流丢件成本高的硬伤。

有业内人士指出，国内奢侈品网站用户存在虚高情况，融资门槛抬高，未来将走向行业整合，会出现行业洗牌。根据易观国际数据显示，国内主流奢侈品网站共有 17 家，其中会员数量超百万的仅 5 家。

有业内人士表示，奢侈品网站用户数据会出现虚高的情况，因为有不少人只是注册了，但未曾在上面购物。据 CNNIC 数据显示，截至 2011 年 6 月底，中国网购用户规模 1.73



亿，奢侈品网购用户仅占 1%。

消费者担心货源与售后

笔者在采访中发现，不少消费者认为，尽管这些以“折扣价”为卖点的奢侈品网站十分吸引，但自己最关心的仍是这些上千，甚至过万元的商品的来源以及售后。

据一份奢侈品调查报告显示，分别对国内分布于一二三线城市超过 2000 名受访者进行了调查，其中只有 5% 表示网购是他们最青睐的奢侈品消费渠道，有兴趣在线购买奢侈品的比例占到其中的 22%。但大部分人则担心货品的真实性、售后服务以及支付的安全性。

互联网分析人士指出，尽管绝大部分奢侈品 B2C 网站都表示，其商品百分百是正货，并且有售后保修。不过，由于此前互联网端的假货问题与网购体验问题诸多，导致消费者存在“不安全感”。例如，此前天梭与当当的纠纷、劳力士与淘宝的纠纷，让消费者们对网购贵价奢侈品有所保留。

（摘自《青年创业网》）

中国特许经营行业或已到发展拐点

自 1987 年肯德基在北京开设第一家连锁店开始，特许经营的概念开始落地中国。截至 2010 年，中国特许经营已超过 4500 个，加盟店总数 40 万以上，覆盖的行业业态超过 70 个，且特许经营销售额平均每年以 40% 的速度增长。

不过，近期以来出现的一系列事件，比如“ONLY”加盟商进京申诉，“棒！约翰”的加盟商提出仲裁，“七天酒店”加盟商欲起诉总部等，暴露出这个行业的问题。特许经营这个行业的拐点是否来临，如何更好地促进这个行业的发展，才是目前关注和解决的主要问题。

特许经营为何能“火”？

据中国连锁经营协会发布的《2010 中国特许经营年度发展报告》(以下简称《报告》)显示，到 2010 年我国特许经营已超过 4500 个，加盟店总数 40 万以上，覆盖的行业业态超过 70 个。另据相关数据统计，中国的特许经营销售额平均每年以 40% 的速度增长，远远高于 10% 的全国消费品销售增长速度。

中国连锁经营协会加盟部部长苏霜认为，特许经营符合了中产阶级白领寻求投资渠道，在工作之外寻找一份事业的需求。而消费市场的增长则为特许经营的发展提供了基础。“与其他投资项目相比，比如证券投资市场经常会有波动不同，特许经营有一个经营实体，主要依靠消费品市场增长的带动。而从整体上看，消费市场的增长一直是比较稳定的，这就保证了特许经营成为一种更加安全的投资方式。”

据广州日报报道，2010 年广州国际特许连锁加盟展会，吸引了 300 亿元的资金寻找投资项目，其中不乏来自海外的风险投资。特许经营的可复制性和高成长性，成为了风险投资包装上市的热门题材，以餐饮、服装、经济酒店为代表的特许经营模式纷纷成功上市，而据报道，广州特许加盟展参展的 160 多家企业中，30% 的企业都表示正在筹备上市。

纠纷不断根源何在？

而特许经营高速发展的同时，近年来却“事故”频发，从“ONLY”加盟商进京申诉，到“棒！约翰”的加盟商提出仲裁，再到众多知名连锁酒店靠加盟费实现盈利而引发加盟商的反弹。近一段时间以来，由加盟商维权引起的纠纷不断。

在中国连锁经营协会《报告》中也提出“加盟费难收、投资意愿减弱，加盟商维护难度增加”成为了行业内最主要的问题。

（摘自《网易》任杰 / 文）

特许经营项目资深投资人柏文喜认为，特许经营的核心价值在于特许商的品牌张力、经营管理以及特有技术等，通过标准化的管理帮助企业提升服务质量。但特许经营在中国落地之后不可避免地带有一些中国特色。“比如，现在发展非常快，机会非常多，很多企业把特许经营当做一种短期行为。有些特许商为了圈钱，不考察加盟商的资质，只要交钱就让你来做。而企业自身的实力也很不成熟，当经营出现问题的时候，往往支持系统不够，品牌、物流、售后服务跟不上，造成了加盟店亏损。”

“另外，像国外的易初莲花、7-11 这种加盟连锁，在拓展加盟商之前都要做事先的规划，一般 5 公里之内或者说 30 万人口支持一个店面，保证足够的客源。但国内好多特许经营企业不做规划，只要交钱就让你来加盟，甚至有的加盟店之间出现门对门的情况。据了解，国内有 90% 的品牌都属于这种只顾着收钱的企业。”

而行业监管的缺失，也造成了大量投机者的泛滥。中国连锁经营协会加盟部部长苏霜告诉记者，“目前行业的准入门槛确实还偏低，按照相关法律规定，只要有两家直营店，经营满一年，在相关部门备案，就可以开展特许经营活动，当然不排除有一些专门骗取加盟费的企业存在。”

行业拐点是否来临？

《报告》中提出，2010 年特许企业销售增幅普遍低于店铺增幅。与 2009 年相比，很多业态的销售增幅有较明显的下滑，其中，综合零售、餐饮、经济型酒店、洗衣、教育培训的销售增幅下降明显。

而多位行内人士认为，以经济酒店、餐饮为代表的特许经营行业，市场容量逐渐趋于饱和，竞争日趋白热化，连锁品牌大规模向三四线城市转移，行业拐点恐将来临。

“比如连锁酒店，在很多二三线城市一个品牌都能找到十几家。餐饮的进入门槛更低，一条街上到处都是连锁快餐，而服务特色基本雷同。”但苏霜认为，目前行业遇到的一些问题主要还是由于宏观因素的影响，房租、人力成本在上涨，相应的企业会利润减少。同时苏霜强调，“从消费市场的发展来看，三四线城市本身就是一个增长点，不光加盟店，很多直营店也正在向三四线城市转移，这是一个整体的趋势。”总体来看，特许经营在中国兴起不久，还处于成长期。从美日欧等发达国家的经验看，前几十年也都出现一些问题，后来慢慢逐步完善，现在已经非常成熟。”

（摘自《网易》任杰 / 文）



■创业者说 I

王兴：互联网创业好比冲浪

“传统行业创业好比登山，互联网创业好比冲浪。山总是在那里的，你准备好了就去登，永远有机会，登高取决于实力。而浪是一个接着一个的，你只要踩上一个浪，保持住，它的高度就决定了你的高度。”美团网 CEO 王兴形容自己是在冲浪。

做正确的事 VS 正确地做事

2001 年，王兴获得全额奖学金去美国特拉华大学攻读博士学位。然而没有读完博士，他就于 2004 年初返回国内创业，原因在于他在美国看到了社交网络（SNS）的商业化前景。

王兴回国后拉着一个大学同学和一个高中同学摸索着创业，他们首先创建的多多友社交网站和游子图电子商务网站，后来先后宣告失败。早期创业的失败促使王兴在 2005 年末决定创建校内网，进入垂直 SNS 市场。他在小区 SNS 和校园 SNS 中选择了后者，这也许是受到了脸谱网在哈佛校园起家的影响。

让王兴多年之后津津乐道的是自己选对了方向，他以一本书中提到玩得州扑克的经验为例：经常去专业赌场玩就会发现，一个晚上你能做的最重要的决定不是打哪张牌，而是进场后你上哪个牌桌。

但仅仅选对方向还远远不够，王兴曾这样描述校内网的困境：“一是开发，二是推广，三是融资，开发和推广的问题最大，但这两个问题是由第三个融资的问题引起的，我们做事需要资源，需要

各方面的帮助，需要人力、物力、财力。”可惜的是，王兴并没有解决好这三个问题。

当 2006 年校内网的用户量暴增后，王兴没钱增加服务器和带宽，也无力融资，只能将校内网以 200 万美元卖给千橡互动集团 CEO 陈一舟。陈一舟后来从日本软银融得 4.3 亿美元，将校内网改名为人人网。今年 5 月 4 日，人人网赴美国纽交所上市，对陈一舟而言，这笔买卖实在太划算了。

卖掉校内网的王兴不得不重起炉灶，他在 2007 年 5 月 12 日推出微博“饭否”时，微博业公认的鼻祖 Twitter 在美国面世的时间也只有半年。但饭否只是一个小众热爱的社区，其新媒体属性尚未凸显，也没有依靠名人来吸引大众参与。未能快速做大，也没有博弈能力。饭否在 2009 年 7 月被有关方面关停，随后崛起的新浪微博取代了它。

“浪”重要，“海”更重要

每个人都会有意无意去强调自己所擅长的部分的重要性，而忽略其他部分。王兴擅长于发现趋势，就始终强调“浪”的重要性。

王兴曾经表示，“有些事情一定会发生。”这一想法源自一本叫做《异类》的书。书中写到，商业领袖是时代选出来的。比尔·盖茨、史蒂夫·乔布斯和比尔·乔伊都出生在 1955 年，他们后来分别成为微软、苹果和 Sun 公司的创始人，而 1975 年是公认的个人电脑里程碑式的发展年份。

王兴因此自信，自己“曾经”并“将会”再次冲上一波浪潮，获得成功。这种说法固然没错，至少中国很多企业都是借势崛起的，但他却忽略了，在其创业之时虽然是第一个站在浪尖上的，然而浪是决定于海的——也就是他身处的环境。

王兴在创建校内网时，一个明显的障碍就是，中国的网络社交需求原本由腾讯 QQ 把持着大片领地，而中国本来就是个碎片化的市场，不同的区域，不同的人群，社交需求截然不同，因此在中国，单一的社交网站都难以复制脸谱网的辉煌。

在如何建立后来者的门槛、避免被强者通吃这个问题上，王兴曾表示：“这个我也没有想得明白。电子商务本质就是低成本、高效率。我们帮助商家降低推销成本，把一定数量的客户送上门去；同时帮助用户降低决策成本，把有品质的商家送到面前。等过了临界点，期望商家和用户都自动上门来。这个临界点可能就是一个门槛。”

虽然王兴一直强调服务和用户体验，然而在 3000 家网站的混战中，融资并购、大手笔营销是主要竞争手段，跑得快可能更为重要——这决定了谁会先到达临界点。其实王兴此前的失败教训，也正暗示了一个成功的互联网创业企业所需具备的各项条件：选对方向，在合适的时机（而不一定是第一个）进入，企业家具备整合资源等多种能力，用创新的方式做好产品，以融资和扩张速度建立门槛。（摘自《中华工商时报》）

民间融资借贷成富人投资赚钱新渠道

一方面是银行信贷收紧，个人和小企业贷款难；另一方面是大量存款从银行“搬家”，投身民间借贷。时下，所谓的“投资咨询公司”如雨后春笋般冒出，以发放小额贷款的方式营利，月收益超过 5%。

民间融资生意火爆

两个多月前，张先生与人合伙在亚贸附近一写字楼租下一间小办公室，投资 300 万元开了一家投资咨询公司。“公司主要为那些差钱的个人和小企业法人提供融资服务，开业以来，生意一直不错。”张先生说，如果对方资金需求不大，他们就自己搞定；如果所需资金超出公司承受范围，则会联合几家类似的公司一起出资放贷，单笔贷款期限多在一到两个月。

“类似公司几乎都是以‘投资咨询公司’的名义登记注册，但实际行为并非投资咨询、担保，而是打擦边球直接发放小额贷款。”张坦言，借款人月息通常在 2% 左右，不会超出银行同期贷款利率 4 倍。此外，公司还会以评估费、咨询费、调查费等名目收费，加上利息，月融资成本一般在 5%—8%。通过小额贷款放贷，公司开业前两个月已获利 30 多万元，预计资金年回报率最高可达 100%。因为尝到甜头，张打算后期再追加 100 万—200 万资金，把公司逐渐做大。

和民间借贷成本相比，银行贷款利息要低得多。按央行最新贷款利率，6 个月以内（含 6 个月）贷款年利率为 6.1%，换算成月贷款利率不到 0.51%，不到民间借贷成本的 1/10。即便如此，张先生及类似公司的生意仍然火爆。

记者找到位于新华路的一家小额信贷公司，一间小小办公室内，竟挤满了五六个借款人。对方表示，只要提供身份证、房产证、工作证明和工资流水之类的资料，即可获得小额无抵押信用贷款，并以此为依据综合考评放贷额度，月借贷成本同样在 6%—8%，“如果钱要得特别急，利息还会更高”。记者问及万一到期无力偿还怎么办时，对方称，贷款前会考虑贷款用途、期限和还款能力，不会随便放贷。若欠款到期不还，公司自然会有办法对付。

小额贷款成有钱人投资新渠道

一组数据显示，今年上半年由于 3 次上调存款准备金率，湖北省累计冻结银行资金 691.2 亿元；与此同时，湖北省银行系统半年内共有 613 亿元存款“搬家”。“这些从银行搬出来的资金，有一部分被用于民间借贷，为那些从银行贷款不到款的个人和小企业主解决燃眉之急。”张先生笑称，自己和同伴开公司的 300 万就是从银行取出来的。

据了解，近一两年，类似的小额信贷公司在江城遍地开花，目前数量已不下 200 家。一不愿透露姓名的银行人士称，由于股市低迷，楼市调控，传统投资环境恶化，越来越多的富人开起小额信贷公司“钱生钱”，民间借贷正成为他们的投资新渠道。

律师说法：利率不超银行 4 倍不违规

对于民间借贷成本超出银行贷款利率上 10 倍，湖北山河律师事务所律师向东认为，如果借贷合同中写明的利率没有超过银行同期贷款利率 4 倍，就是合规行为，并受到法律保护。但公司加收的评估费、咨询费等费用，实际上大幅增加了借款人的融资成本，若收费标准未经物价部门审核，则有违规之嫌。（摘自《武汉晨报》）