



淘宝商城总裁张勇和 Benefit 全球电子商务副总裁 Valerid hoechke

LVMH 集团旗下彩妆品牌 Benefit 入驻淘宝商城

12月8日,LVMH 旗下著名彩妆品牌贝玲妃(benefit)正式入驻淘宝商城开设官方旗舰店,通过网络直销的方式快速吸引中国最年轻的彩妆消费群体。据悉这是LVMH 和淘宝商城的首度合作,这次新的尝试将给未来网购市场提供更多想象空间。

据了解,benefit 淘宝商城官方旗舰店商品虽然保持与线下其他销售渠道价格统一。但在旗舰店,消费者除了可以买到与专柜一样齐全的美妆产品之外,还可以享受到一系列明星产品体验装免费体验。此外,benefit 还会定期与淘宝商城联手推出新品首发活动,如12月12日、2012年1月两个时间段 benefit 全新 They're real 以真假假睫毛膏将在淘宝商城独家预售,让在线购买的消费者可以抢先一步购买并体验到最新产品。

Benefit 中国区品牌总经理胡伟雄表示:“希望未来和淘宝商城的合作是多方位的,双方一起打造一个消费者信赖以及喜爱的美容平台,希望可以通过淘宝商城将‘微笑是最好的化妆品’,以及‘快速伪装的美式 benefit 文化’带给更多的中国爱美女性。”

淘宝商城总裁张勇先生表示:“LVMH 集团是国际上最富盛名的奢侈品集团之一。benefit 进驻淘宝商城,标志着高端化妆品开始迈入电子商务领域。期待未来与 LVMH 集团有更加深入合作,共同探索奢侈品在电子商务环境下的全新发展。”

业内人士认为,benefit 进驻淘宝商城,不仅因为通过这个平台消费者可以买到正品的品牌化妆品,获得全新的购物体验,还因为淘宝商城彩妆消费年龄层和 benefit 的定位人群一致,主要为18-30岁之间的都市潮流女性。

不仅如此,他认为另一个吸引 benefit 着力中国网购市场的原因在于,淘宝商城方便快捷、无地域购买限制的优势可以帮助这些国际品牌迅速地覆盖中国的二三线城市。网上渠道开拓成为越来越多国际化化妆品知名品牌的不二之选。

Benefit 一直以来以其复古的好莱坞风格、鲜亮怪诞的颜色和泼辣大胆的组合深得爱潮、爱俏年轻女孩们追捧。如今,这个时尚性感而又带着点古灵精怪的彩妆女郎开始大胆试水网络,准备快速地“笼络”人心,网络渠道正成为化妆品新的高速增长点。

随着电子商务网购的兴起,任何品牌、任何商业形态必定通过电子商务与消费者达成更加紧密的联络。许多国际品牌被淘宝商城 B2C 网络购物平台所吸引开始大批触网。例如国际知名化妆品品牌欧莱雅、OLAY、曼秀雷敦、羽西、露得清、大卫杜夫等纷纷入驻淘宝商城试水,利用网上销售快捷、直接面对消费者的优势进行新品的独家首发。

随着国际国内化妆品知名品牌的 大举进入, 淘宝商城化妆品类目的整体销售也提速。2009 年至 2011 年,Tmall 淘宝商城化妆品类目每年成交额均以 3-4 倍的速度增长。这些原来游走在各大百货大楼、各种传统高档商场专柜和专卖店的品牌化妆品,逐渐成为网络零售平台的新宠儿。

(付莹莹)

“ 比亚迪掌门人王传福,是一个传奇人物,他曾经创造的财富神话不但在中国,就是在世界范围内也不会过气。然而,自去年以来,比亚迪经过 2010 年的汽车“退网门”和今年的裁员风波之后,人们对比亚迪的发展模式和策略产生了疑惑。好在经过一系列的调整之后,比亚迪第三季度财报已显示出向好的趋势。这种纠错能力使我们有必要回望王传福:从比亚迪以往的发展来看,他是一个懂得并能够实施有效经营的企业家。”



王传福:锂电起家的全能经营者

□ 程以昆

作为企业家,王传福至少有三项基本功:技术眼光、企业管理、资本运作。

技术发展的排头兵

王传福是技术人员出身,他在技术上以模仿为起点,注入自己的元素,从而实现超越。例如,在新产品投入市场前的研发路线上,模仿过三洋锂电池、富士康手机、丰田和通用汽车,但是从模仿开始,比亚迪就注重自己的创新,充分挖掘国内优势,特别是人力资源优势,刚开始做电池时,一套三洋 18650 电池的生产线就要上亿元,王传福硬是通过技术创新,把日本全自动电池生产流程分解开来,变成人工操作。进入汽车领域

也是如此,耐心的王传福把丰田汽车的零件拆下来研究了一个遍,将其中许多可以使用人工生产和装配的工序由机器作业转为人工,对于刚创业的比亚迪来说,这为其节约了大量的启动资金。

以人为本的管理者

“你把人仅仅看作劳动力,他就只能打工。而你把人看作创造者,他就是工程师”。这是比亚迪人耳熟能详的“王传福语录”,正是把人看作创造者,他才能从独特的视角,让所谓大工业的优势在人力资源面前打了败仗,从而颠覆了机器化大生产全面优势的概念,这是因为,全自动化固然可以提高同一产品的计时效率,但在工艺改进的情况下,对机器实施相应改造却没有人的反应更快,因此在

产品转型时,人才资源可以发挥件件效率。本着对“人”的理解,2002 年 7 月 31 日,比亚迪股份有限公司在香港联交所上市融资的 16 亿港元中,有 33 名管理层在公司中直接持有股份,最高者持股甚至达到了上市前的 5.3%,随着比亚迪上市,管理层也取得良好的收入,从而更加紧密地在比亚迪旗下汇集,从电池出发,比亚迪磷酸铁锂电池的精致化为其向电动汽车领域扩张打下了基础,这一切都源于核心团队的力量。

资本运作的先知

2011 年 12 月 5 日,比亚迪香港公司宣布出让持有的金辉高科 6% 的剩余股权,从而使其最初建金辉高科持有的 39.375% 股权全部转出,在这笔交易中,其中的 33.375% 以 496

亿价格转让给一百工业有限公司,6% 以 8900 万元价格转让给佛山南海新亚铝业不锈钢有限公司和佛山中科金禅智慧产业股权投资合伙企业,扣除其当初的投资额,比亚迪预期录得超过 5 亿元的投资收入,确可以算得上满载而归。

这仅是其资本运作中出色例证之一,巴菲特投资、A 股回归、H 股首发,都让比亚迪得到了充足的回报,支撑起不断进军新领域的资金需求。

2007 年比亚迪又剥离出手机业务,以比亚迪电子的名义在香港上市,集资 59 亿港元,加强了当时风头正健的手机业务,比亚迪看到国内 A 股发行较高的市盈率,经过长达 3 年的徘徊,于今年 6 月终于回归 A 股,筹资 18 亿元,其所募集的资金项目有一个用于其起家产品锂离子电池,

有两个项目用于汽车研发和零部件建设,这些都有力地化解了比亚迪在发展过程中的难题,而最近对于金辉高科的操作则为比亚迪今年达成利润预期做出了超出一半的贡献。

比亚迪从传统的锂离子电池到手机再到传统汽车和新能源汽车业务,都是在国内创新的典范,因为拥有在技术、管理和资本方面的敏锐眼光,使得比亚迪有资格走向国内相关领域的最高端,而且它也确实做到了这一步。

每当涉足一个新领域,虽然有许多未知世界有待认识,但王传福硬是以敢于挑战的斗志,一边发展一边总结。目前,比亚迪要化解数年扩张带来的资金问题,应该相信王传福,他在金辉高科事情的表现即可见其先见之明。

经营有方 昊华鸿鹤又获“特别奖”

□ 本报记者 何沙洲

通讯员 吴玲 罗永富

近期,昊华鸿鹤公司在结合世界级制造理念和持续改进,健全质量管理体系,通过优化生产运行,加快技术创新,致力于快速整合内外资源和提高公司整体盈利能力,取得了良好业绩的同时,该公司顺利通过中国化工 WCM/CI 企业能力评估,公司“鹤”牌农用氯化铵和“天鹤”牌工业三氯甲烷产品在 2011 年全国石油和化学工业质量标准化工作会议上又获 2011 年度中国石油和化学工业知名品牌称号;并在由工业和信息化部推进司、原材料工业司和中国石油和化学工业联合会主办的“2011 中国石油和化工行业两化融合推进大会”上荣获“全国石油和化工行业两化融合优秀实践奖”,公司董事长、总经理谢学端、管理信息处处长陈桂霞获得“全国石油和化工行业两化融合先进个人”。

另外,昊华鸿鹤公司日前还荣获 2010 年度四川省卓越绩效模式先进称号,受到四川省质量协会表彰。

据了解,2010 年度,四川省质量协会在全省大力宣传贯彻《卓越绩效评价准则》国家标准,广泛、深入地开展了争创实施卓越绩效模式先进企业活动,涌现出一批成绩显著的先进企业。四川省质量协会为了表彰先进,引导和鼓励广大企业学习先进经验,进一步推动争创实施卓越绩效模式先进企业活动,在四川全省各市、州和省级行业质协推荐的基础上,经四川省质量协会审核确认表彰了昊华鸿鹤公司等 96 家获奖单位。

电子商务成为中国农民应对农产品价格波动“利器”

□ 商意盈 吴涛

对电脑并不精通的内蒙古农民李继文最近尝到了电子商务的甜头。因为大量土豆滞销,他利用微博发布求助信息,短短几个小时,就接到了来自北京、上海、广州等地的 100 多个电话。半个月后,700 吨土豆全部售出。

今年以来,中国多地农产品频频陷入滞销困境。3 月,全国多地菜价暴跌;5 月,江苏蒜薹、白菜滞销;7 月,海南香蕉再陷困境;9 月,广西葡萄销售无门;10 月,内蒙古土豆“卖不动”;11 月,山东菜价再次“非正常”暴跌……

事实上,在农产品价格暴涨暴跌、“卖难买贵”等产销困境中,农产品电子商务已经越来越多地出现在公众视野中。

沙糖桔是中国市民经常消费的水果之一。广东省云浮市前锋镇的果农黄先生 21 日在广东农产品交易网上发布了沙糖桔的销售信息,供应量是 20 万吨,价格每斤 1 元人民币。

前锋镇盛产沙糖桔,是云浮市的沙糖桔专业镇。黄先生说,他家里就种了几百亩沙糖桔。“正常年份沙糖桔一亩能产桔 15 吨,量很大。以前都是等着商贩过来收购,卖不出去是很常见的。现在联系咨询和洽谈的买主比以前多了

1/3 以上,也比以前卖得更快。”他说。

广东省农产品交易网是国内建立较早的省级农产品交易网。目前,网站拥有的会员人数已达 3 万多人,发布了 11 万多条产品供求信息。建站至今,供求双方达成明显交易意向的有 3000 多宗,涉及各类产品交易额超过 100 亿元人民币。

随着通信技术的不断发展,农产品电子商务的深度和广度也在不断增加,甚至还扮演着“救火队”的角色。在今年 7 月海南香蕉又一次滞销时,多家国内团购网站发起了团购香蕉活动。这些团购网站联合多家超市的 74 个门店,开展了两轮“聚焦行动”,并首次以网上预售、线下提取的新模式进行香蕉团购。统计显示,该活动总计团购海南香蕉达 520 吨,有 145 万网友直接参与购买。

研究人员认为,小生产、大市场的沙糖桔产销的“高物流成本”和“产销信息不对称”成为难解的顽疾,而电子商务在破解这两个核心难题上具有明显效果。基于这一优势,再加上物联网等通信技术快速发展,电子商务



前景看好。

广东农村信息中心主任黄建民认为,传统的农产品销售必须通过层层经销商转到市场后才会面向消费者,增加了物流成本。如果能够完善农产品电子商务的物流等配套系统建设,不仅能改善产销信息不对称,还能实现一定规模以上的农民直接与消费者“点对点连接”,农业生产将获得进入市场的“第二通道”。

除此之外,电子商务还有助于农产品准确定位客户群。艾瑞咨询集团分析师苏会燕说:“高端农产品的受众确定非常困难,电子商务具有上亿的网络用户,通过对数据分布的分析可以很好地解决这个问题,帮助准确锁定客

户群体。”

负责广东省农产品交易网具体运营管理的广州薪火网络科技有限公司总经理杨骥远说,从国内电子商务的总体情况来看,电子商务交易目前存在缺乏全面系统的法律规范,网络诚信和安全体系有待加强。对于建立在传统农业基础上的农产品电子商务而言,其缺陷更是显而易见。

“因此在突破瓶颈的过程中,应把握农产品电子商务发展的个性化、专业化、区域化、移动化等趋势,提供高效的物流配送,形成深度的产业链合作。”中国电子商务研究中心分析师张周平说。

巴黎温商蔡足焕:口碑是最有含金量的招牌

□ 曾苑

据法国《欧洲时报》近日报道,法国法华工商联合会会长、温商蔡足焕,在由商务部中国国际经济合作学会、中国市场学会举办的第三届中国经济高层论坛上,被评选为 2011 年“最具影响力财智人物”。紧接着不久,他又被中国公益总会、中国科技开发国际交流会评选为 2011 年“十佳华人企业家”。

在法国打响“环球”品牌

现在,蔡足焕在巴黎拥有两家专营服装饰品的外贸批发公司:法国环球进出口有限公司和法国 KESSLY 进口贸易公司,创立了自由流行品牌 Catch Me、Kessly、Ashley 等,在巴黎市中心 3 区和华人商业区欧百维俐

耶分别开有批发店,销售首饰、皮带、围巾、帽子、手套等几千个品种。

而今算起来,蔡足焕已经在法国打拼了 27 年了。1984 年,他放弃自己在国内正蒸蒸日上的摩托车汽配厂,揣着几万元的积蓄义无反顾地踏上了法兰西淘金,最初的几年确实遍尝了异乡闯荡的辛苦。“就像是被抛到了另一个世界”,克服语言关,和弟弟一起在皮包加工厂里打工,几年终于积累了一点资本。

1995 年起,蔡足焕和同行业中首屈一指的 COFAPLEX 公司合作加工皮革类印刷品和礼品等,事业开始峰回路转。1996 年,他看好国内产品在外贸上的优势,果断转行投资成立环球进出口有限公司,从国内广州、义乌等地以及印度进货后,重新包装,打上环球商标标识。蔡足焕在经营中讲求质量、讲求时尚、讲求诚信,他的为人和环球品牌在中法两国熟悉的

人们中,赢得好口碑,几乎成了“坦诚和拼搏”的代名词。

由于价格合理,质量稳定,欧洲最有名的 CACHE CACHE、INTER-MARCHE、KIABI、MIM 等集团公司,都认准环球品牌,长期与其合作。在巴黎的饰品圈子中,环球品牌可以说是人尽皆知。即使在经济不景气的当下,环球仍保持着较好的营业额。

被誉“最热心华侨”之一

人在异国他乡,更需要同胞的帮助和支持,蔡足焕在打理自家生意之外,还积极参与侨团工作。“能够帮助他人是一种乐趣。”蔡足焕说。

在法国侨界,只要提到蔡足焕先生,人们总会颌首:“噢,知道知道,他是法国侨界最肯帮别人的人之一”;在法国商界,很多客商都会说:“只要

是环球公司蔡老板推荐的产品,准没错”;而在中国浙江义乌小商品市场,只要提到他,好些人也会马上接着说:“老蔡啊?我们认识 10 多年了,和他做事情,我们都是口说为凭不需要签字的。”

他很早就加入当地华人最早的行业协会——法国法华工商联合会,担任联合会的秘书长之后,更是一心扑在了协会里,被称作“最热心华侨”之一,协会的事情琐碎而繁多,一年中至少有花 1/3 的时间精力投入其中,生意都被耽误了不少。在 2005 年当选为第九届会长以后,侨团的一切事务他事必躬亲,每年还要张罗大大小小的活动,春节是其中最重要的活动,今年春节法华工商联合会在蔡足焕的倡议下,联络了 13 个侨团,举办了一次旅法侨界空前盛大的一次春节庆祝活动,共有华侨华人 2000 多人参加。

蔡足焕虽然人在法国,但多年来对祖国和家乡一直都牵挂着。2010 年 4 月 19 日,玉树地震发生以后,法国法华工商联合会立即在巴黎发起募捐,当时是星期一,是旅法华商们一周生意最忙的一天,但是接到蔡足焕会长的电话,会员们纷纷放下手头的工作,最远的开车 100 多公里赶来。当天,他们为灾区筹集了 12 万元人民币。

而在家乡瓯海仙岩街道河口塘村,蔡足焕与另一位侨领一起捐资修建了文化中心;苍南遭遇超强台风,蔡足焕也捐出了 3 万元。所有这些,在他看来只是“应该的、平常的”。

目前,蔡足焕除了在法国经营外贸生意外,还在国内投资了生产企业、房地产项目等,在贸易之外,实现跨行业发展。