

经营名企 | Jingying MingQi

谋划了整整一年,当当网终于在首页上推出其自有家居品牌“当当优品”,一同亮相的还包括自有品牌童装“DangDang Baby”。在奠定图书 B2C 之首,进攻百货销售,联手国美加入 3C 领域后,当当网再下一城,加速自有品牌的谋划布局。

京东将推出自有品牌服装

记者独家获知,京东商城很快也会加入到这场自有品牌服装的争夺战中,并将由从凡客过档京东的副总裁吴声亲自挂帅操刀。三大巨头聚焦,是否能加速找到自有品牌电商的盈利出口?

当当二度进军自有品牌

一年前,当当网 CEO 李国庆在接受记者专访时透露,当当要做基本款的自有品牌,并已经聘请了原先在沃尔玛从事服装自有品牌的管理人员来搭建。“服装的毛利率 60%,比图书高多了。”李国庆表示。

蛰伏一年,本周一当当网自有家居品牌“当当优品”在首页高调上线。页面显示,当当优品推出了床单、被罩、枕头等多款产品。当当网称,由于“从工厂进入当当仓库,节省许多中间环节,降低各项成本”,价格较市场同类品牌便宜 30%甚至 50%以上。

这是当当网自今年 3 月表态将在今年推出自有服装品牌后,向上游供应链延伸的最新动作。不过,当当网高级公关总监郭鹤在接受记者采访时表示,当当网目前只是在自有品牌方面进行尝试,但在品类丰富度形成规模前不会对外公布具体策略。他

透露,家居、家纺、婴童服装都是当当网自有品牌重要的发展品类,甚至可能会进一步拓展至食品,但“这并不是一个很快就能完成的过程”。

记者从一位当当网内部人士处得知,已经进入设计生产的有服装、家纺和家居 3 大类别。首批推出的自有品牌服装将达到 70-80 个款式,家纺主要为床上用品,家具用品将包括生活日用、厨房用品等。根据此前李国庆的表态,当当网的自有服装是要走优衣库的路线,属于基本市场款,但定位会高于凡客,同时会搭建服装百货模式。

这并不是当当网首次进军自有品牌。2007 年,还没上市的当当网曾经仿照红极一时的 PPG 的服装直销模式,推出名为“Bond Street”的自有品牌,销售男士衬衫,但因经营不善,不久之后即下架。彼时,凡客诚品才刚刚成立。

对于此时再次推出自有品牌,则因服装是当当在家居用品、母婴用品、护肤品之后布局的下一个目标品类。

三大巨头争夺新战场

当当网从图书为重的 B2C 商城,拓展至综合类 B2C 商城和开放平台并行,2011 年全年总营收达到 5.75 亿

美元,同比增长 59%,但同期净亏损约 3630 万美元,而去年同期则实现净利 3080 万美元。

同期,当当网毛利率从 2010 年的 22.2%下降至 13.8%。当当网 CFO 杨嘉宏表示,主要是受到产品组合的变化影响。“我们的百货用品营收增长了 200%以上,占总营收的 39%。”当当网 CFO 杨嘉宏早前表示。

“相对于图书、百货、3C,自有品牌的毛利率可以达到 30%以上。”易观国际分析师陈寿送认为,对于当当网这类综合类 B2C 进军自有品牌,更多的考虑仍是“达到扩大交易量和提升毛利率”的目的,尤其对于当当网这类上市公司而言。

“从目前的情况看,自有品牌主要是作为补充业务,将现有资源变现。”陈寿送相信,利用现有渠道销售自有品牌,有效节省物流成本和市场费用,商品产生协同效应,有利于提高利润率。“不过这类电商不会轻易将自有品牌提到和综合类 B2C 同样高的战略层面,因为这意味着再造一个‘凡客’,将涉及‘战略转型’。”

而一位长期为国内一线品牌代工老板杨先生告诉记者,一旦当当网、京东加速自有品牌服装的布局,就意味着其竞争对手除了凡客,还将涉及像优衣库、美特斯邦威等同样以



基本款立足于市场的传统服装品牌。

“服装业现在面临原材料成本上升、人力成本上升等问题,如何挑选有保障的代工厂同时保证低价?而且,大型代工厂通常采用现金结算模式,加上前期大规模的研发成本,以及难以把控的库存风险,都会对企业现金流提出很高的要求。”他认为,即便是已经拥有几百家供应商的凡客,成功重组了服装标准化生产的路线,都没有实现盈利,互联网自有品牌短期内很难看到盈利空间。

不过,高利润总是吸引竞争者的眼球。记者 4 月 10 日从内部人士处获知,京东商城很快也会加入到这场自有品牌服装的争夺战中,并将由从凡客过档京东的副总裁吴声亲自挂帅操刀。他是否能将凡客对组织资源的优势,重新嵌入京东现有的架构

下,实现协同效应,仍需拭目以待。

【视点】综合类 B2C 品牌运营能力受考验

与综合类 B2C 侧重于“卖货”不同的是,自有品牌更为强调的是“产品端”的运营能力。“对用户时尚需求的把握、产品质量从生产、运输到销售的全程把控、以及产品的品牌知名度的塑造,这些并不是综合类 B2C 所擅长的。”易观国际分析师陈寿送认为,当当以及京东的优势在于流量、物流仓储与经销商、供货商所构成的整体运营优势。“其实,自有品牌尽管毛利率高,但其对品牌塑造的市场投入非常大,短期而言平台挣钱比自有品牌机会更大。”

(谢睿)

索尼 意图改革挽颓势

索尼公司上周二称预计 2011 财年净亏损约 64 亿美元,创成立以来最高亏损。据统计,索尼已连续 4 年亏损,总亏损额累计达 113 亿美元。往日风光无限的电子业巨擘为何如此萎靡不振?应对巨亏,索尼财务总监加藤优说:“改革没有禁区,为改善收益,要采取各种各样的措施。”

有眼光缺技术

很多公司经营失败缘于没有长远战略眼光,索尼却不是。早在 2003 年 5 月,时任索尼董事长出井伸之在接受媒体采访时就说,在当前 1 年半时间内数字化电子产品的功能就能增加一倍,未来电子产品发展方向就是数字化。

索尼确实推出了要与苹果 iPad 抗衡的电子书终端“Reader”,但由于功能较 iPad 相对简单,只能节节败

退。

更意想不到的,索尼苦心经营的数码相机、导航设备、电视机等多种数码电器的功能全被集中到 i-Phone 中,iPhone 的火爆严重影响索尼所有单一功能电子产品的销量。

索尼终败在创新和技术上。虽看到电子产业发展方向,但缺乏创新能力和高技术制造出技高一筹的产品。

割爱电视瞄准智能手机

索尼这一次面临的危机是异常

严峻的。出现的巨亏主要受累于其主营业务电视销售,且已连续 8 年亏损。业内人士认为,索尼电视业务“已经患上慢性疑难病”,短期内无法医治。索尼只好忍痛割爱,增加对有增长希望的项目投资。

从目前采取的策略看来,索尼主要瞄准了智能手机市场,今年 2 月公司投资 1100 亿日元,将合资的索尼爱立信手机公司变成全资子公司。另外,索尼计划在电视、电脑和触屏技术融合方面加强研发。

系列改革帷幕拉开

当前索尼确实在壮士断腕。一是大幅裁员 1 万人,这是索尼第三次大规模裁员;二是甩掉包袱,轻装前进,将化学业务出售给日本政策投资银行,中小型液晶面板与东芝、日立合并。索尼新总裁平井一夫本月刚刚上任,预计今后还将出台一系列改革举措。

今年以来,松下、NEC、夏普均出现巨额亏损,若不进行结构性改革,日本电器业持续衰落将难以避免。

(新华)

凡客诚品 五个月三高管离职

外援韩寒能否救陈年

近日知情人士透露凡客诚品品牌营销副总裁杨芳目前已经确认离职,这是凡客诚品 5 个月来第三位高管离职。

业内观察家指出,盲目品类扩张,产品大量积压,内部浮躁腐败,外界环境恶劣等问题把凡客从神坛拉入谷底。业内多次出现凡客资金链断裂,可能破产倒闭或被收购的传闻,曾被广泛称赞的凡客陷入了尴尬困局。有媒体报道,凡客诚品 4 年亏空或超 20 亿。近日,凡客与著名作家、车手韩寒续签代言合约。陈年能否迎来“春天”?

记者电话联系凡客公关部人士,对方表示不对高管离职做任何回应,凡客也并没有遇到所谓的“困境”。

营销副总裁杨芳离职 五月三高管离职

作为凡客品牌营销副总裁,杨芳之前参与完成了包括“凡客体”、黄晓明“挺住体”和李宇春“生于 1984”等多项品牌营销工作。而在凡客诚品副总裁吴声离职加盟京东商城以后,杨芳也开始负责品牌管理、政府关系等方面工作。

资料显示,杨芳曾任 FELLISSIMO

中国公司市场总监、新浪网女性尚品中心总监等职,于 2009 年底其加入凡客,之后分管品牌营销中心。

CFO 朱纪文入职半年后离职。据《北京商报》3 月 20 日报道,凡客诚品预计从去年 7 月至今年 6 月将亏损 10 亿元人民币,因此取消了年内 IPO 的计划,另外其财务总监也已经离职。有业内人士透露,凡客诚品财务总监离职一事“已基本可以确定”。“首席财务官是公司财务方面的重要职位,也是 IPO 过程中最重要的角色之一。目前,凡客诚品 IPO 推迟,CFO 这个职位的存在意义也不大。”该人士透露。

创业元老吴声离职。去年 12 月,凡客诚品副总裁吴声离职的消息在互联网上传出。吴声称是因为个人原因离开凡客,随后表示了对陈年的感谢。

据了解,作为凡客诚品最早一批创业团队的成员,吴声曾历任凡客公关总监、凡客副总裁等职。而吴声的去向也成为外界关注的焦点。

陈年的“春天”: 凡客续签韩寒来激进推广

凡客创始人陈年 3 月底在微博



上说,4 月 3 日凡客会有些事。有人猜测或与并购、IPO 有关。

上周末答案揭晓,凡客与著名作家、车手韩寒续签代言合约。同时,凡客在京、沪等 10 个重点城市发起一波猛烈的户外广告推广,灯箱遍布街头、地铁,韩寒在上面略带微笑地说“有春天,无所畏”。

是垂死挣扎还是绝地反击?有业内观察家在博客发文指出,2011 年凡客犯了很多错误,盲目品类扩张,产品大量积压,内部浮躁腐败,外界环境恶劣等问题把凡客从神坛拉入谷底。业内多次出现凡客资金链断裂,可能破产倒闭或被收购的传闻,曾被广泛称赞的凡客一夜之间出现了人

人喊打的尴尬困局。在经历过漫长的内部整顿之后,凡客 4 月的第二春造势已经开始,凡客能否重塑辉煌还是一个问号。

凡客的病因之一是激进扩张,库存堆积。凡客从 2007 年到 2010 年势如破竹的快速扩张,没出现过什么大的纰漏,但到了 2011 年顺风顺水的凡客变得命途多舛起来。过去的成功让凡客在 2011 年忘乎所以了,盲目的品类扩张,从主打的服装产品跨界到家电领域生存电饭煲,跨界到家居领域生产拖把,而本生主要服装产品更是积压了大量库存,最终导致资金链紧张使公司运转出现问题。

媒体曝光凡客亏空 20 亿

据媒体报道,凡客诚品 4 年亏空或超 20 亿,一位电商界人士在接受记者采访时分析说,凡客毛利率是很高的,但凡客是 30 天无条件退换货一次,所有退换货的物流折损比其他电商公司要高,再加上如风达坚持高水准服务的定位,凡客总的物流成本算下来对总收入的占比应该在 20%左右。行政成本 8%-10%,市场成本 20%-30%。这几项加起来已经是 50%左右的成本了。“所以,凡客肯定是亏损的。而且,凡客的规模越大,亏损成本越大。当然,随着规模的做大,物流成本和市场成本会下降。这就要看凡客能坚持多久。”他说。

而新浪微博未认证用户“Vandl 的那点事”爆料 VANCEL 凡客诚品已经遭遇运营危机,他先后发表了四篇博客,指称凡客的销售额连营销成本都无法维持,库存十几亿、拖欠款项 4 年亏空可能超 20 亿等。

凡客回应:没有遇到“困境”今年将加强品质和客服。对此前媒体关于凡客陷入困境及 4 年亏空或超 20 亿的报道,凡客公关部人士对记者表示,凡客没有遇到所谓的“困境”。他说,也有媒体报道过凡客不存在库房产品积压。他还说,凡客不会因为外界的评论而改变自身的步伐。今年会在加强产品品质和客服上做更多的努力。

(李晶晶)

大唐电信 定增募资 25 亿 收购联芯科技

因筹划资产重组已停牌 3 个月之久的大唐电信 12 日公布重组预案,大唐电信将以定向增发的方式收购联芯科技有限公司 99.36%股权、上海优思通信科技有限公司 49%股权和启东优思电子有限公司 100%股权,并向控股股东电信科学技术研究院定向募集配套资金 6.29 亿元。

19 亿拿下三公司控制权

根据方案,大唐电信将向其控股股东电信科学技术研究院、大唐电信科技产业控股有限公司、上海利核投资管理股份有限公司、上海物联网创投、上海上创信德鸿能创投、海南信息产业创投、北京银汉兴业创投 7 家机构发行股份,购买其合计持有的联芯科技 99.36%股权;向自然人顾新熊、熊碧辉发行股份,购买其合计持有的上海优思 49%股权和优思电子 100%股权。同时,大唐电信拟通过向电信科研院非公开发行股票方式募集配套资金 6.29 亿元,用于发展标的资产主营业务和相关产业及补充流动资金。

经初步预估,本次标的资产的预估值约为 19.10 亿元,其中联芯科技 99.36%股权的预估值为 16.27 亿元、上海优思 49%股权的预估值为 2.10 亿元、优思电子 100%股权的预估值为 0.73 亿元。照此计算,大唐电信将以 8.39 元/股的价格发行合计约为 3.03 亿股用于购买标的资产及配套融资。根据各标的资产的预估值,大唐控股拟认购 1.48 亿股,电信科研院拟认购 8507.24 万股(其中包括以 6.29 亿元现金认购 7500 万股)。

交易完成后,大唐电信将持有联芯科技 99.36%股权、上海优思 100%股权(本次交易前公司持有上海优思 51%股权)和优思电子 100%股权。

减少同业竞争

大唐电信表示,此次重组一方面可以实现公司做强做优芯片设计与终端设计产业的战略目标,提升产业控制力与核心竞争力;另一方面可以解决公司与控股股东之间的同业竞争,减少关联交易,有利于上市公司的长远发展。

值得注意的是,此前大唐电信虽 3 次缩减融资额,但定向增发方案去年年初还是被中国证监会否决。对于被否决的原因,有猜测认为,联芯科技与大唐微电子存在同业竞争,联芯科技与大唐电信关联交易过多。此次收购无疑显示出大唐电信解决同业竞争的决心。

据介绍,联芯科技拥有 40 个注册商标、86 项专利和软件著作权 30 项。2011 年 11 月 25 日,联芯科技与大唐移动签署协议,大唐移动同意将联芯科技、大唐移动、上海大唐移动共有和正在共同申请的商标和专利转让于联芯科技,使联芯科技成为共有商标和专利的唯一所有人或申请人。截至 2011 年末,联芯科技净资产为 591 亿元,2011 年实现营业收入 8.73 亿元,净利润 1.16 亿元。

大唐电信表示,收购联芯科技,并与大唐电信的控股子公司大唐微电子业务有效整合后,将显著增强大唐电信集成电路芯片设计产业的能力,业务领域从原有的智能卡安全芯片及解决方案拓展到移动互联终端芯片及解决方案,未来通过整合将有效提升大唐电信集成电路产业板块总体价值。

(李香才)

好感“白领篇”

白领感冒新选择——好感

她,27 岁,有车有房,时尚活力,典型的白领一族。

她,有着一一种低头温柔无限,抬头妩媚尽显的气质。

她,工作起来废寝忘食,什么都追求尽善尽美。

流感来袭,一时间办公室同事陆续都感冒了,唯独她还安然无恙。然而,今年的冬天似乎格外地冷,但工

作要求她时刻保持风度、优雅,一时疏忽她忘记了温度。感冒就顺理成章地来了,很快她的鼻子越来越不灵敏,她闻不出百合花的淡雅,闻不出玫瑰的浓郁,然而工作不会因为感冒就会停止,她的责任心也不允许她出现意外。由于感冒,说话声音越来越重,同事们开玩笑,说她变成了陕北人。

家里的备用感冒药都试了,但就是不见效。吃了白天浑身乏力还特别犯困,总想睡觉。晚上鼻子不透气,只好用嘴呼吸,早上喉咙都干了,嗓子更疼了。去医院,想想排着长长的队伍,闻着消毒水的味,加上工作又没时间,就放弃了。几天感冒折磨下来,晚上坐在妆台前,卸妆后花容尽失,第二天厚厚的妆也难掩她的疲惫。

每天要与公司高层领导打交道。若是一个喷嚏,还不把人丢尽,弄不好工作都丢了。正在天马行空的想象,在药店工作的表姐来电话了。一听她颤颤的鼻音就知道她感冒了,问了症状,推荐了一个美国最畅销的感冒药——好感,说是效果不错,一定会感冒新感觉。马上直奔药店,一阵狂搜,一个清爽药盒——好感映入眼帘,真希望感

冒好了,如它般清爽。服用一天后,她可怜的鼻子有了点通气的感觉,第三天完全可以自由呼吸了。好感,12 小时服用一次,服后无睡意又不影响工作,她工作的劲头又回来了,真如表姐所说“感冒新感觉”!感冒好了,她又恢复了往常低头温柔无限,抬头妩媚尽显的气质。

(肖潇)