

# 美即与可采： 一个“君子报仇十年不晚”的故事



今年初记者在上海与美即一位员工会面，对方感慨，美即和可采，是面膜界“加多宝与王老吉”的故事。

余雨原毕业后加入了可采，一个1997年创立于成都的面膜品牌，主打中草药概念。其间，余雨原把可采送上了屈臣氏的货架，这对任何本土化妆品品牌来说都是个不小的突破。但2002年，可采突然宣布，结束代理合作关系。

余雨原的销售团队一夜间出局，面临无货可卖的局面。终于，余雨原南下广东，2003年创立“美即”，重回面膜老本行。在黑马看来，这是一个面膜界“加多宝与王老吉”的故事，更是一个“君子报仇十年不晚”的故事。

## 欧莱雅收购美即

2014年1月14日，欧莱雅宣布商务部批准其收购美即面膜。

美即创始人余雨原夫妇即将套现7.7亿港元，余雨原将留任美即CEO，获得欧莱雅开出的丰厚薪资，转身成为职业经理人。

创业者一夜富贵，可大约十年前，他却曾被另一面膜品牌“可采”突然抛弃，陷入人生低谷，常在厕所里痛哭。

十年，美即嫁入豪门，可采彻底凋零，这算是余雨原的“复仇”吗？

余雨原生于1972年，毕业于华南理工大学，专业是食品工程。夫人吴小青比他年长一岁，1994年毕业于广东广播电视大学。

两人极为低调，网上甚至找不到确定为他们本人的照片。一位见过他们夫妇的时尚圈内人告诉记者，“老板娘”皮肤极为细嫩，可

以充当产品的“活招牌”。

## 面膜界“加多宝”

余雨原毕业后来到四川成都。一出道就做销售，保健品卖得火爆。很快他加入了可采，可采是1997年创立于成都的面膜品牌，主打中草药概念。

有资料显示余雨原当时注册了公司，与可采是总代理和品牌商的关系。但据熟悉内情的人介绍，余雨原当时就在可采内部工作，扮演可采销售总监的角色，声望和权势不断膨胀。

其间，余雨原把可采送上了屈臣氏的货架，这对任何本土化妆品品牌来说都是个不小的突破。

## 功高盖主

成功埋下祸根，胜利冲昏头脑，余雨原忽略了公司内种种异常迹象。

2002年，可采突然宣布，结束代理合作关系。余雨原的销售团队一夜间出局，面临无货可卖的局面。

代理商做得不好，品牌商就要换人，做得太好，品牌商就想收回自己做，现在听起来是个老掉牙的故事了。许多代理商都只能小心翼翼地寻找平衡点，把业绩做到某个范围内，不敢太差，亦不敢太好。

在为数不多的几次媒体专访中，余雨原回忆了那段时间的经历。说他当时“常常躲在厕所里哭”。当有员工表示，愿意暂时不拿工资继续追随的时候，他做老板的却拿不出一个品牌来卖，真是痛彻心扉。

接下来是一段病急乱投医的日子，余雨原疯狂地推出各种不靠谱的品牌，一个一个地宣告失败。

## 南下

终于，余雨原南下广东，2003年创立“美即”，重回面膜老本行。

那时做个化妆品品牌似乎并不难：找一个代工厂、起个名字、“创作”一个品牌起源故事、上媒体打广告……门槛不高。

美即在创业之初曾在包装、宣传上明示暗示自己是“韩国品牌”，某某“株式会社”的字样莫名地与美即联系在一起。

凭借经验和资源，余雨原将美即也送入了屈臣氏。并将5片装的面膜拆分，单片销售。不论面膜的功效、成分、生产成本如何，一律统一价格，让顾客可以随意挑选搭配，而不至于出现“选择困难症”。

“面膜单片卖”是开创性的。这一模式日后渐渐被竞争对手效仿，后来连丝芙兰也把自有品牌面膜拆成单片的了。2010年，美即在香港上市。

## 十年

当初抛弃代理商的可采，故事并没有完。可采在收回代理权之后没有马上滑落。

2008年3月，上海家化收购了可采51%的股权，当时的可采还是个香婷婷，复星、欧莱雅都被传可能对可采感兴趣。

可采看似与上海家化气质相符，双方都热衷于中草药。但在收购后数年，上海家化都独宠佰草集。可采毛利率低，面膜又是个非常细分、规模不大的行业，可采始终没有得到很高的重视和大规模的投入。

时间静静走到了2013年，距余雨原被迫出走可采已有11年。

8月，欧莱雅宣布，以65.38亿收购美即；就在当月，上海家化宣布了另一条消息：终结可采品牌，不做了。

此时余雨原心情如何？消息宣布后不久，记者拿到美即的一份资料，余雨原如今热衷于研究茶文化，四处寻访名茶。他本人的照片仍然没有出现。

各方的心还是悬着的，业内对欧莱雅“雪藏”小护士、美即过往的“韩国背景”曾争议不休，会成功吗？

(黑马)

## 石横特钢 541 万元奖励先进员工



为表彰先进以彰显干事创业的精神，鼓励广大干部职工开拓进取、追求卓越，山东石横特钢集团有限公司于2月8日隆重举行表彰大会，对2013年度特殊贡献项目、劳动模范等先进集体和个人进行嘉奖。

在刚刚过去的2013年，石横特钢面对钢铁业需求增长量缩减、钢材价格大幅下降等诸多方面的不利因素，通过调结构转方式，抢抓机遇，节能降耗、大力发展循环经济，加大技术指标及管理提升力度，实现利润在全国冶金行业中排名第九位，吨材利润保持第一位的优异成绩。在严峻形势下，涌现出一大批扎实肯干、忘我奉献、事迹突出的特殊贡

献、劳动模范等先进集体和个人。大会共表彰特殊贡献项目8个、劳动模范17人、优秀专业人才47人、优秀操作能手59人，此外，还将表彰三八红旗手30人、五四先锋青年35人。共奖励以上人员和项目541万元，奖励股权175万股，是历年来奖励幅度最大的一次。

石横特钢董事长张武宗在讲话中指出，2013年全集团公司实现销售收入201.5亿元，实现利税14亿元。这些成绩的取得，充分体现了“共创共赢”的核心价值观、“不讲借口，争创一流”的企业精神和石特人“胜不骄、败不馁”、逆势而上、勇往直前的钢铁意志。

(肖富君)

## 劲牌公司获得 降血脂功能苦荞酒制备方法发明专利

近日，劲牌有限公司一种有降血脂功能的苦荞酒制备方法获得国家知识产权局颁发的发明专利证书。劲牌公司是一家专注于健康产品研发和生产的健康食品企业，毛铺苦荞酒是公司第二大战略产品，目前已在全国五省全面推广。

毛铺苦荞酒是劲牌公司创新性研发的一款新型健康白酒，选用四川凉山高寒山区苦荞麦为原料，运用中药现代化技术提取苦荞、

葛根、枸杞、山楂、木瓜等有益成分，保持了传统白酒的色泽和口感风味，使消费者在享受白酒饮用乐趣的同时还能得到身体的健康保护。

采用数字提取现代化技术，将地道原料中补益健康的精华成分完全萃取。44道先进工艺、全程质量控制标准、GMP规范生产、四季老熟陈酿。所有这一切，皆为完整、天然地呈现药材本真的性味与质地。

(许强)

## 龚海燕总结创业教训： 多一些心狠手辣



世纪佳缘创始人 龚海燕

在2014年的第一个月，龚海燕被一场突如其来的重感冒侵袭。往返奔走于医院和办公室之间的她面色显得颇为憔悴，不过，相比一年前的这个时刻，龚海燕的心情却要舒畅明朗得多。

去年的农历腊月二十八，来自新东方创始人王强的一个电话让龚海燕陷入深深的焦虑。彼时，辞去世纪佳缘CEO职务的她刚刚投身在线教育创办91外教网不久，并获得天使投资人徐小平和王强联合真格基金一起投资的口头承诺，但正当律师已开始走流程的时候，王强却打电话称决定放弃投资。

王强给出的理由是，91外教网主攻的口语市场很小，没有大的发展空间。这对龚海燕的影响很大，一方面，要在春节期间紧急约见网易资本等其他VC筹集资金；更重要的是，毕竟王强是新东方打拼多年的口语专家，他的退出也对龚海燕二次创业的模式提出拷问。

箭在弦上不得不发，已经全面启动项目高调出发的龚海燕只能硬着头皮走下去，“项目不见得要那么早就去宣传，可能你搞几个月才发现，方向都没选对呢。”龚海燕后来反思说。而顺理成章，寻找新的创业方向也贯穿了2013年91外教的成长过程中。

“二次创业，我内心深处还是想切入一个比婚恋市场经济效益更大的领域，并最终选择了在线教育领域的英语口语这一块。王强临时决定不投资，也让我开始思考怎么样转型。”龚海燕在接受腾讯科技采访时表示，“一定要尽快去找到一个更有可能突破的风口。”

龚海燕在总结第一次创业经验教训时罗列了六点，包括控制成本、掌握先机、选择互联网之外领域创业等，其中一条便是，发现方向不对时要尽快调整。

随着对在线教育了解不断深入，龚海燕愈发意识到调整方向的必要性。她发现，在新东方所有产品中，口语需求只占全部需求的2%，中小学补课收入增长很快；而91外教不以应试英语为初衷的教学理念无法切入学生市场，目标用户基本上以分散的白领群体为

(腾徇科)

## 宜宾市委常委、副市长于滨到兴文县开展安全检查等工作 让游客在兴文玩得安心和舒心



于滨(前)在樊王山景区检查(资料图)

■ 本报记者 何沙洲

新春佳节来临之际，四川宜宾市委常委、副市长于滨率市民宗、旅游、公安、消防等相关部门负责人，到兴文县开展春节慰问活动，并对该县2014年春节黄金周旅游安全工作进行检查。

于滨一行在兴文县委书记沈军，县委常委、常务副县长岳启东陪同下慰问检查。他们到达位于县城西20公里的喀斯特地形省级风景名胜景区——樊王山景区，这里是古樊民

族最重要的繁衍生息地之一，景观以自然山水为主，山水相依，植被葱翠，山峰突出，青幽静雅。于滨查看了景区内旅游设备设施、安全标识以及游览环境，详细询问了春节黄金周期间景区游客接待方案和安全应急处置预案。于滨要求，细节决定成败，要认真搞好游客接待预案的落实，尤其要在安全管理的细节上动脑筋、下功夫，要多处在游客的位置上思考问题、解决问题，让游客在兴文玩得安心和舒心。

## 树立信心 质量立企 创新模式 服务客户 新疆第一窖古城酒业召开四届四次股东、四届一次职工大会暨总结表彰大会

为更好总结2013年工作，进一步鼓舞士气，科学筹划2014年工作，1月28日上午，新疆第一窖古城酒业有限公司召开四届四次股东、四届一次职工暨2013年度总结表彰大会，古城酒业近300名员工参加会议。奇台县总工会副主席曹华元，奇台县统战部副部长、县非公经济党工委副书记杨向武也应邀参加。古城酒业党委书记、董事长周文贵在会上作经营报告，常务副总郭刚主持会议，党委副书记富宏宣读表彰决定。

周文贵董事长全面总结了2013年度工作。2013年在区、州、县各级政府的关心支持下，公司领导班子带领各分公司、部门转变观念、锐意进取，积极应对国家经济转型、三公消费、限酒令以及酒行业的激烈竞争，紧紧围绕“更新观念、提升品牌价值、创新营销、整合优势资源、全面提高企业运营质量”这一主线，以“质量立企、营销强企、资本活企、文化兴企”的经营理念，上下同心，落实生产经济责任制，推行工艺参数，提高单位劳动生产效率，降低环节成本；在徐州、海南等地开设旗舰店，与酒仙网牵手试营9款中高端古城等多款新日中高端产品；成功落地项目6个，争取项目资金905万元；深化绩效考核，严格费用控制；党工团齐心协力，让企业文化凝聚人心，硬起来。

周文贵董事长强调，2014年是古城酒业

全面深化改革的第一年，也是第二个三年规划的第二年，更是改制后第二个八年的起始年。公司紧紧围绕“酿造美酒、奉献社会、造福员工、贡献地方、百年古城、流芳百年”的使命，突出主线和工作重点，遵循一个目标、两个保证、三个调整、四条路径、两个五化、六感和七大优势，规划产业布局，优化资本结构，建立集团公司，寻找裂变式发展途径，在危机中抢抓机遇，在困境中寻求突破，在竞争中赢得主动，较好地完成了年度生产经营计划。

周文贵董事长要求，2014年各项工作要围绕“抓转型、促改革、拓发展”的工作要点，认真分析公司当前存在的困难和问题，深刻领会公司加快转型升级、改革发展的必要性与紧迫性；同时要坚定信心，看到有利的外部环境和自身的优势，凝聚转型升级改革发展共识，全体干部职工要思想上同心、目标上同向、行动上同行。要加强资本运作，盘活存量资产，实现资本运营新突破；深化企业内部改革，努力构建有利于推进企业改革和转型发展的体制机制；具体要抓好拓效益增营收、减债务降成本、推进酒城开发、拓产业促转型、促进项目落地等五个方面工作。

本次大会公司一如既往地组织全员为“古城大爱”基金捐款、助力。据统计本次大会共计捐款10680元。目前共注入资金约100万元，用于扶危济困、捐助助学等34多万

元。

会上，对2013年度工作中做出突出贡献的优秀员工、先进集体和个人进行了颁奖。这是古城酒业对员工2013年工作的肯定。

员工们准备了精彩的诗朗诵《这一年，我们一起走过》和激情表演《天鹅舞》等节目在表彰会上展示，节目从设置到编排，再到最后的演出，都是由员工自行创作和组织，呈现出许多可圈可点的地方，让所有古城人感到振奋和喜悦。

最激动人心的应数“新愿欢享·醉美古城”古城酒业2013——你的梦想，我来实现梦想心愿瓶兑现环节，这是古城酒业对员工一年辛苦工作的回馈，也是共同见证2012年许下美好愿望的兑现。每个人都希望自己可以拥抱幸运，只是古城人知道，幸运不是从天而降，幸运需要自己向善、勤德、自省，才能构成人生真正的精神内核，我们只要用心服务客户，竭尽所能让客户满意，才能在新一年的工作中都能交好运、结善缘！

大会在齐唱《我们是古城人》这首庄严、欢快的歌曲中结束。2013已成过去，新的荣耀需要更多汗水浇灌。我们有理由相信，在“古城精神”和“古城速度”的良好环境中，2014古城酒业将会破茧化蝶，一路前行，让中国闻到古城的酒香。

(徐延华)