

3万余元的手提包,一开口就是“我要了”;近万元的“皮夹子”,眉头也不皱就是“拿两个”。人人是土豪、个个揣巨款。这弹眼落睛的一幕,就发生在这两天上海的香奈儿专柜。向来只涨价不降价的香奈儿从前天起大幅度降低产品在中国的售价,降幅达20%。而一场关于奢侈品是否会迎来降价潮的讨论也就次展开。青年记者 陈轶 ■ 实习生 朱霞美

内地降价20% 香奈儿引发抢购

海外代购利润缩小 业内称目前奢侈品定价策略与大趋势相反



香奈儿门店门口排起长龙。

青年记者 施培琦 摄

门可罗雀到排起长龙

与往日门可罗雀相比,上海恒隆广场的香奈儿专柜让人有种身在欧洲某国奥特莱斯的感觉。

自昨天上午10点恒隆广场营业起,香奈儿专柜门口排队等待进场的顾客基本维持在30人以上。除了专柜本身的工作人员全员上岗外,恒隆广场也特地调配了两名保安维持现场秩序。

下午2点,照理应该是商场一天中客流较低谷的时段,但青年记者来到香奈儿专柜门口时,店外排队候场的顾客沿着蛇形通道绕了两圈。在向工作人员亮明了身份说明了进店采访的要求后,却被店员一口拒绝:“无论什么原因,如要进店,必须在门口排队依次入场。”

被挡在门外的远不止记者一个,还有个别前来处理售后问题的顾客,也被要求排队入场。值守门口的店员强调:香奈儿的销售理念是“一对一”服务,如果不排队,就算我放你进店,目前也不会有销售来接待你。”

青年记者默默地走到了队尾,点了一下,在记者身前共有26人。工作人员每隔五六分钟会放两三个顾客入场。记者只是低头刷了一会微信,抬头就发现刚刚还空荡荡的身后,已拖起了小尾巴。

各类包包皆引发抢购

下午2点53分,在整整排了38分钟后,青年记者终于被允许入场。

店内人山人海,完全没了往昔在奢侈品店内慢慢挑选,优雅购物的享受。每每是刚放下一个包,就被身旁的另一个顾客一把抓去。而走出专柜的顾客也神色各异,有抢到便宜货后的兴高采烈,也有落空后的大失所望。

正当青年记者被“白富美”与“大妈”争抢香奈儿的画面震撼时,一位销售人员堆满笑脸迎了上来,“请问有啥可以帮您的吗?”

“你们降价的包包还有哪几款?”
“我们不是降价,只是总部协调价格。”

“2.55中号黑色金链还有吗?”
“没了,早没了,2.55现在我们店只剩下一个小号黑色银链,最后一个。”

“那Le Boy还有吗?”
“只剩下两个颜色了,你不会喜欢的。”说完她从一个柜台中拎来了一个水蓝色的中号Le Boy,摆到记者面前:“我说吧,你肯定不会喜欢。”

“那CF总有吧?”青年记者几乎不抱有货的希望了。

“CF有的,目前各型号货还比较全,但货也不多了。需要的话快点考虑,分分钟就被秒杀了。”

青年记者借口CF已有离开了专柜。

降价谁受影响最大?

代购利润缩小“败家娘们”开怀大笑

青年记者了解到,此次香奈儿中国装柜价格调整涵盖包、皮具与服装,香水不在其中。最受关注的也是全球销量前三的包袋系列:Le Boy、1.1.1.2和2.55。

据了解,这三款产品的中国售价为3.2万-3.8万元不等,调价后,消费者购该款包可少支付6000-8000元。与此同时,香奈儿在欧洲则采取提价策略,香奈儿Boy型号包袋从原有的3100欧元涨至3720欧元;香奈儿2.55型和1.1.1.2型号包袋都从3550欧元涨至4260欧元,涨幅高达20%。

对于香奈儿这次在中国突击的“自贱身价”销售策略,微信圈内女人们表现基本上可以上演一出TVB狗血剧——代购哭、败家娘们嚷着买买买,而平时不差钱的女人则哀鸿遍野,哭嚎自己一夜间沦为跟菜市场大妈一个档次。“本来是个以优雅和品位著称的大牌,现在专柜变成菜市场,产品变成街包,这策略真的明智吗?”

此前,因为巨大的价差,去海外购买或找海外代购,成为越来越多中国内地消费者买奢侈品的选择。香奈儿在中国降价、在欧洲涨价后,价差百分比将缩小到几百元。这一变化将严重挤压代购商的利润。

从事法国代购的张女士告诉记者,她与自己的法国同学开了家微店,专门做奢侈品代购。她在上海接单,法国同学负责采购。香奈儿一直是最好卖的奢侈品之一。

张女士告诉记者,香奈儿CF中号,现在的代购价格一般在31000元左右,这其中代购赚的利润大约在10%-15%,这次上海专柜居然直接降到了不到30000元。价差的缩小将让代购利润变得很小。两个人对半分后,几乎没赚多少钱。“都不够我们的辛苦费。”张女士很担心,如果中国的大牌纷纷跌价,接下来就没代购什么事了。

但大多数上海女人还是乐见其成,并希望香奈儿只是开了个头,之后会引起各个奢侈的相互跟风。“一直一来,香奈儿包在中法两地售价相差巨大,中国的价格甚至要比法国高出50%至60%,让人觉得很划算,于是很多中国顾客才会冒着假货的风险,也要找网络代购。降价后,即使仍比欧洲高出20%的售价,我想都能接受。毕竟代购看不到实物,触摸不了质感,找外人代购担心货物真假,找朋友又麻烦。”会计师王小姐的看法极具代表性。

其他奢侈品会跟风吗?

店员称不知道 业内分析是趋势

虽然没有香奈儿如此高调地降价,但从去年开始已有部分奢侈品牌开始通过种种方式降价销售。比如LVM旗下的高端腕表品牌宇舶、真力时、豪雅先后挑起香港、内地同价的大旗,希望借价格优势激活内地消费市场。此前,其内地腕表价格与香港价差在10%-20%。迪奥之前已经下调了部分经典款的价格,包括MSS Dior等系列在内,降幅达10%-20%。

昨天下午,青年记者走访了GUCCI、FENDI、PRADA等奢侈品专柜,各家专柜门庭冷落。对于会不会向香奈儿那样降价,店员表示,他们不知道。

那么,为何香奈儿会突然降价?
此前,香奈儿品牌总监接受媒体采访时曾表示,过去由于面对巨额关税,香奈儿的产品在中国的售价比欧洲高出40%左右。

而据财富品质研究院最新发布《2014年中国奢侈品报告》,中国消费者奢侈品消费外流极其严重,76%奢侈品消费发生在海外,而中国本土的奢侈品消费额却同比下降11%。“其实中国消费者本身的购买力没有下降,2014年中国人买走了全球46%的奢侈品,只是主力消费市场变成了欧美市场。”财富品质研究院院长周婷说:去年开始,大量的中国奢侈品门店空置、沦为广告牌、展示店等,却又要背负大量的运营成本,致使品牌的利润越来越薄。奢侈品品牌逐步意识到,要让消费者回流到中国,这也是今后趋势。”

主营奢侈品的尚品网CEO赵世诚则表示,政府推动跨境电商,也起到助推作用。如果原来的奢侈品依然遵循之前的定价策略,跟大趋势是相反的。

究竟便宜不便宜? 数据来说话!

2.55小号

中国:原价38200
现价29800 降价幅度22%
法国:23554
英国:28455
美国:30419

CF中号

中国:原价38200
现价29800 降价幅度22%
法国:23554
英国:28455
美国:30419

LE BOY 牛皮中号

中国:原价35600
现价26000 降价幅度27%
法国:20568
英国:24892
美国:27936

(昨日全球各地官方报价,根据实时汇率计算 单位:元)

