

LV 首度在沪关店 维秘或接盘

力宝广场店或因经营不佳关闭

去年起, LV在华关店潮掀起, 一年连关广州、哈尔滨和乌鲁木齐的三家门店, 当时已有传言称关店潮将扩至上海。昨天, 这一传言被坐实, LV正式关闭了在上海位于力宝广场的门店。业绩不佳租约到期、商场本身陷入调整期、海淘与出境游“夹击”等多方因素或成为LV作出调整的原因。青年报记者调查发现, 除LV外, 包括Prada、Ferragamo、Zegna等奢侈品牌也开始调整在华战略。专家认为, 奢侈品在中国关闭店铺、调整升级是今年的大趋势。

青年报记者 陈诗松



关门的LV店铺橱窗和门面都已经贴上黑纸遮挡起来。

青年报记者 常鑫 摄

现场

店铺“拉黑” LV在沪首度关店

昨天, 当青年报记者来到力宝广场的LV店时, 店铺已经闭店谢客。以往敞亮的落地玻璃全部被“拉黑”, 前后的玻璃门都已紧闭, 正门上的logo也被贴上胶带, LV字样还是隐约可见。原本打算来店买包的白领王小姐在门口扑了个空, “周末还来逛过店, 打过样, 没想到今天就关门了。”

其实, 早在今年二月初, LV力宝广场店关店的消息已经四起, 但店方始终没有正面回应过关店事宜。就在关店前的周末, 青年报记者来到力宝广场店, 当时店内顾客稀少, 一切营业正常。不过, 导购已经不再热情一对一服务, 而是站在一边“发呆”。记者在询问中还发现, 店铺里很多产品已经处于缺货状态, 工作人员当时并未表达补货意愿, 而是让记者去其他店看看, 还告知说, “如果你后面有什么特别需要的产品, 可以先告诉我们, 帮您查货, 以免白跑一趟。”然而, 当记者问起“是不是因为这家店要关闭”, 销售人员却没有直接回应, 而是

表示“现在不太方便做过多解释”。而当昨天记者再度来到该店时, 已是关门大吉的状态, 店方并没有贴出停止营业之类的告示, 而是在门口立了一块标牌, 上面写道: “路易威登上海恒隆广场路易威登之家、上海国金中心店、上海尚嘉中心店, 欢迎您的光临。”

闭店产品保修可在其他分店同享

公开资料显示, LV上海力宝广场店于2010年4月28日开业, 店铺共分为两层, 整体面积共1475平米, 销售面积为963平米, 主要销售旅行箱包、时尚手袋、男女时装、男女鞋履、腕表以及配饰等在内的路易威登全系列产品。

对于此次闭店后续, LV客服方面在接受记者询问时表示, “由于淮海路商圈零售环境日益演变, 路易威登将暂停上海淮海力宝广场店的商业活动。力宝广场店关闭后, 我们在上海还有恒隆广场、国金中心和虹桥尚嘉中心三家店铺不受影响, 建议您可以去以上店铺挑选产品。”

而对于已经在力宝广场店购买LV产品的消费者, LV方面则表示, “在

保修保养方面可以在其他分店享受同等服务, 不必担心。”

“接盘侠”或为世界顶级内衣品牌

随着LV力宝广场店的闭店, 世界顶级内衣品牌维多利亚的秘密或将成为“接盘侠”。据了解, 维秘于去年1月在上海来福士开设中国内地市场首家专卖店。不过这家店既没有天使, 也没有性感内衣、蕾丝睡衣等姑娘们心心念念的东西, 而是主要经营女士香水、美妆、个人护理产品等, 当时不免让中国消费者们感到失望。而维秘此番若进驻力宝广场, 是否会带来其核心产品, 为中国拥趸们打造华丽内衣盛宴, 目前尚不得而知。

据透露, 早在2014年年底, 维秘就在上海自贸区注册成立“维多利亚的秘密(上海)商贸有限公司”。维秘母公司L Brands曾表示, 在上海自贸区成立公司, 是该公司进驻中国市场计划的一部分。而截至目前, 维秘在内地还没有开设过任何一家内衣专卖店。若传言属实, 维秘力宝广场店或将成为维密内衣产品在中国内地市场的首秀。

应对

筹划中国电商计划 开设基金会 增加文艺内涵

青年报记者了解到, LV在关店的同时, 也有进一步计划, 比如将在郑州开新店, 升级无锡、长春的专卖店。同时, 也如分析人士之前的预判, LV的电商计划也在进行中, 不久就会面世。LV方面也确认了此事, 表示“正在积极筹划在中国的电商计划”。

针对品牌文化的打造, 以及对年轻群体的靠拢, 也是LV的战略侧重点之一。去年12月底, LV创意总监发布了以《最终幻想13》第一和第二部的主角雷霆为灵感的广告和产品。今年, 在北京国贸的路易威登之家旁边, LV还将会开设路易威登基金会, 拟增加艺术文化内涵吸引消费者关注。

窥因

原因1 合约到期租金或上涨

对于力宝广场LV关店的原因, 路易威登公司方面并无官方的解释, 但有业内人士透露, 最直接的原因是合同租期已到, 商场又有涨租金的要求, 也就让LV索性横下心来关店。

“如果业绩表现良好, 即便租金上涨应该也会选择续约, 此次下定决心关店, 也从另一方面说明该店经营不佳。”业内人士分析说。

青年报记者了解到, 一反以往十年的激进门店扩张策略, LV从去年开始门店调整, 关闭经营不佳的门店, 在每个重点城市只保留最佳的几家店。2015年一年相继关闭了广州、哈尔滨和乌鲁木齐的三家门店。

去年下半年, LV在中国内地陆续关店时, LVMH主席Bernard Arnault曾表示, 中国新增商场存在供过于求的现象, LVMH将会放弃部分不再盈利的零售点。他还说, 那些希望吸引LV入驻的新开发商, 如果可以免租两三年, 会考虑开店。

原因2 力宝选址、定位不佳

“人这么少, 还要涨房租, 谁会不搬?”在青年报记者采访中, 邻近商铺的工作人员曾建议, 力宝广场应该引入些生活相关的用品, 来提高人气。上周六的下午四点, 本该是客流较多的时候, 然而在力宝广场走访过程中, 除了在LV店里, 其他楼层没有遇到一个顾客, 只有营业员孤身在店里徘徊。

青年报记者发现, 整个力宝广场都处于调整期。该商场空间很小, 加上地下一层, 一共就四层楼, 除了LV关店, 二楼的另一个高端品牌NE·TIGER也同样因为租金原因将于本月搬家。而在三楼, 则是全线关闭的状态, 一部分围布写着东田造型即将开业, 另一半黑色围布则标着“时尚精品即将入驻力宝广场, 敬请期待”。

一资深行业人士对此表示, “上海现在共有四家LV专卖店, 力宝广场这家店开的时间较早, 虽然处于淮海中路商圈, 但商场自身近年来生意一直不是很好。LV一直就有实体店调整的规划与准备, 淘汰经营状况不

佳的店面, 保留地理位置最佳的店。”

该人士分析选址称, 力宝广场拥有沿街巨大的展示门面, 周边“邻居”包括K11、香港广场、连卡佛百货等高端商场, 以及Hermes Home、苹果等高级品牌旗舰店, 距离一个街区的地方还有新天地相呼应。“如果没有自己的定位特色, 很难赢得市场。”

原因3 受海淘与出境游夹击

LV选择关店, 当然和经营不是特别景气密切相关, 但真的是日子“过不下去”了吗? 其实也未必。2015年LVMH集团最新的财报显示, 集团全年总收入增长16%, 所有部门都有贡献, 营收和利润数字都很不错。LVMH集团还曾在去年称中国市场有复苏迹象, 其CFO表示中国市场在去年第三季度的表现已与上半年的高位数增长持平, 奢侈品专家对青年报记者评价说, “LV在所有一线大牌中的表现并不差。”

然而, 出境游火爆以及电子商务的发展, 也导致奢侈品在中国实体店门的收缩, 这是互联网时代带来的新变化, 也是不争的事实。

专家

奢侈品在中国 闭店是今年大趋势

“奢侈品在中国关闭店铺、调整升级是今年的大趋势。”对此, 财富品质研究院院长周婷评价说。

其实, 受奢侈品大环境和商业模式变化影响, 奢侈品牌均开始调整在华战略, 除了LV, Coach、Loewe、Prada、Ferragamo、Zegna等奢侈品牌也在开始关店。在过去几年, Prada在中国关了16家门店, Chanel关了11家门店, Burberry关了3家门店。据统计, 2015年, 83%的奢侈品牌在中国有各种形式的关店行为。有报告预测, 2016年将有95%的奢侈品牌会选择策略性关店调整营收。

“中国的奢侈品行业发展时间不长, 目前还存在诸多问题, 这样的趋势还会持续。这些奢侈品牌会把一些重要店铺调整为体验中心或会员中心, 这也是应对市场的积极举措。”