

抖音直播助“二奢”出圈,明年市场或达348亿元

“走吧,姐妹们,我带你们逛一逛仓库吧,看看还有什么包包。”在桔夕奢侈品的抖音直播间里,主播正拿着手机穿梭在偌大的仓库中,一边介绍货架上的包包,一边回答着观看者的问题。

透过直播,可以看到大量的二手包袋按照品牌和款式被摆放在货架之上,甚至还有一部分手提包被随意堆放在手推车中,一眼望过去琳琅满目,仿佛置身于超级大卖场,让人眼花缭乱。

当有人在评论区提出想看某一款包时,主播便会走到对应的货架前,拿出货品细致地展示、讲解成色和细节,并在直播间的小黄车中上架,消费者拍下后,一笔订单便火速完成。

据了解,在桔夕奢侈品的抖音账号里,每天出货量大概在300—500单,在促销期间这一数据还会放大。2023年“6·18”期间,桔夕售卖二手奢侈品的金额达到2.6亿元。

而这只是中国二手奢侈品交易市场的一角。像桔夕奢侈品这样线上二手奢侈品商还有很多,他们通过直播的形式打通了消费者和商家之间的渠道,盘活了二手奢侈品交易的资源和市场。

“和去年相比,我们自有直播的销售大概增长了30%。”奢饱饱运营总监徐林成在接受媒体采访时认为,行业目前仍然存在痛点。“新手怕真假,但是老手会更怕成色,因为行业里的成色标准非常不一致,今天这个商家跟你说九五新,但是到其他地方可能是九成新或九八新,成色会决定它的价格和流转效率。”

未来,平台建立中心仓,对货品的质量、成色提供保证和标准,有望进一步解决上述问题。

借力直播

在日本流行多年的中古文化,终于开始渗入中国市场。借力电商直播,一大波商家如桔夕、妃鱼、胖虎等开始在电商平台打造专属的二

手奢侈品直播间,涵盖了包袋、首饰、钟表等多个品类。

相较于其他品类,直播考验的并非主播的人气,而是商品的真伪、品质以及售后,标准化的鉴定服务、完善的售后体验、透明的商品交易规则等因素,主导着二奢交易的全流程,故而具有成熟二奢交易经验的品牌或商家开始崭露头角。

此外,作为奢侈品消费主力的80、90后的消费观已经发生转变,他们受循环和共享经济的影响,打破了“二手羞耻”的旧有观念。

“2020年之前,可能消费者是通过海外代购或者其它渠道购买,但是后面因为疫情无法出国,加速了整个国内二奢市场的流通。同时,抖音电商又在一个流量红利期,再加上像中溯这种鉴定机构的支持,整个市场一下就爆发起来了。”当谈到直播对于二奢市场的影响时,桔夕联合创始人苏文鹏如是说。

在线上平台兴起之前,二手交易需要到线下的门店进行,而每家门店所能辐射的地区和人群是有限的,同时难以避免的假货现象,使得二手交易受到了很大的限制。线上直播则借助平台将整个二手交易流程产业化。

“线上直播面向的是全国的消费者,和线下门店需要借助有限的空间摆放奢侈品不同,线上直播可以根据消费者的需求去展示和调货,增加了消费者选择面的同时,真正实现了供需的匹配,打通线上和线下渠道,加快了货品的流通速度。”苏文鹏进一步介绍。

目前,抖音平台设置了“平台验真BTAS”服务,即消费者购买的二奢商品会先送到鉴定平台进行鉴定,鉴定为真后再由其发给消费者。同时推出发货前鉴定的平台还包括闲鱼、得物等。

头豹研究院数据预测,2025年中国二奢市场规模将达到348亿元。在2023年“双11”期间,抖音也发布了二奢行业战报,妃鱼全平台销量超过3亿元,在抖音平台销量排名第一,桔夕、元品分别位居第

二和第三。

不过,二手奢侈品的目标消费者仍然以一线城市为主,下沉市场仍然有待深入。

“我们整体的客户群体基本上在沿海地区,以江浙沪、广东和福建等地为主,北方地区相对少一点。”桔夕相关负责人在接受记者采访时表示,对于二手奢侈品市场而言,下沉市场具备很大的消费潜力,目前桔夕正在“摸着石头过河”,进行精细化运作,在不同量级的城市间进行差异化打法,对此已经开设了相应的轻奢品直播间,如mcm直播间在开播第一天就达到了16万元的销售额。

在桔夕奢侈品的直播间中,记者发现,小黄车中的奢侈品价格从999元到16990元不等,可谓是照顾了不同消费量级的群体。半小时内,直播观看人数稳定在50—60人,一共成交了三单,商品价格多为1000至3000元。由此,也可窥见消费者对于轻奢产品的偏好以及下沉市场的潜力。

不过,行业竞争越来越激烈,价格也因此变得更加透明。对于平台来说毛利率未来也面临下降的风险。

“目前跟其他直播品类类似,利润可能在15%—30%之间,自播的话能做到20%。未来,随着我们整个效率提升,也可能变成22%、25%。”徐林成进一步透露,建立云仓之后,通过系统将匹配效率做到更高以后,也会加快流通速度和效率。

标准化之痛

“现在的消费者还是蛮敏感的,一言不合就维权了。”有二奢行业内人士直言,但从另一个角度看,也是行业的标准和规则并不完善。

在黑猫投诉平台上,有关二奢的消费者投诉有三千多条,涵盖售后保养、假货、价格不合理等各类问题。“假货是最大的痛点,现在仿真的技术确实是防不胜防。其次是在鉴定上和价格评估

上。”苏文鹏解释道,“因为客单价比较高,从直播间活动抢购没抢到,到收到货品发现有瑕疵等等,都会被客户投诉。所以我们在发货之前,如果看到包包有些轻微瑕疵都会征求客户意见,要不要做洗护保养。”

不同于线下购物的可触可感,在直播间里,消费者看到的货品尽管主播一再强调贴近真实,但细微的颜色失真、使用痕迹等仍难以展现,再加之成色标准的混乱,在投诉中,常看到消费者吐槽“货不对板”。

“二手奢侈品的源头日本自己有一套新旧评定的等级,但到了国内,一是货源比较多,二是还没有一个行业统一的标准,所以只能商家自己定。”中溯检测集团品牌总监徐子迪解释道,“而每个商家都比较主观。”对此,徐林成也指出,行业的成色标准非常不一致,而成色会决定它的价格和流转,须有一个中间机构,对货品的质量、成色做保证和统一标准,才能解决这个问题。

无疑,保真、获得买家信任是二手奢侈品市场健康发展的前提。如何去搭建一个高效完善的鉴定体系和售后保障体系成为二奢市场亟待解决的问题。行业也正在行动,中国出入境检验检疫协会奢侈品专业委员会会长张琛公开表示,2024年中检协奢委会将重点推进制定相关检验鉴定标准,规范检验鉴定从业人员能力水平评估工作。同时,对第三方检验鉴定机构进行合规引导,搭建更加完善的检验鉴定体系和售后纠纷处理流程。

显然,随着当下年轻人消费观念的发展以及对于奢侈品的追捧,目前我国二手奢侈品交易市场正处于快速发展阶段,还有待进一步开发。而如何面对疫情结束后的消费环境、如何借助现有的技术手段和工具来更好地开拓市场,找准发展的方向,则亟须二手奢侈品交易商们进行考量。

供稿:《21世纪经济报道》陶力 易佳颖/文

探索股权投资助推新质生产力发展新模式

海尔创投与农行联手搭建赋能平台



2024年股权投资助推新质生产力发展峰会活动现场。

■青岛财经日报/首页新闻记者 高扬

3月7日,“2024年股权投资助推新质生产力发展峰会”在青岛举行,峰会以“通源致远 海创未来”为主题,青岛海尔创业投资有限责任公司与中国农业银行总行投资银行部联合主办,邀请众多专业投资机构、科技型企业、政府投促办等参与,旨在搭建生态赋能平台,共同探索股权投资助推新质生产力发展新路径。

强强联合探索发展新模式

今年的国务院政府工作报告把“大力推进现代化产业体系建设,加快发展新质生产力”列为2024年政府工作十大任务首位,而科技创新能够催生新产业、新模式、新动能,是发展新质生产力的核心要素。海尔创投执行董事兼总经理徐洁表示,投资机构是支持科技创新、助推新质生产力发展的重要力量,作为海尔金控旗下的产业投资平台,海尔创投希望通过搭建一个开放共享、合作共赢的交流平台,汇聚政府、产业、金融、投资多方力量,通过“投—贷—招”联动,共同助推新质生产力加快发展。

为进一步拓展生态圈,搭建生态赋能平台,海尔创投与农业银行现场签署战略合作备忘录。海尔创投将依托坚实的产业基础和丰富的基金生态圈资源,结合农业银行在科创金融方面创造性的投融资理念和立体化的服务思维,持续探索产业投资机构与银行强强联合助推新质生产力发展的新模式。据悉,双方拟在投资银行业务多个领域开展全面深入合作,通过建立长效沟通机制,整合双方资源,重点推动一级市场PE股权投资合作、投行研究合作、投融资推荐等业务开展,共同为优质企业提供全方位的投资银行服务。

为充分发挥创业投资对新质生产力发展的推动作用,活动中,海尔创投联合生态方共同发起设立的“青岛海创华资创业投资基金”正式启动。

共建产业生态平台

本次峰会通过投融资路演、圆桌论坛对话、招商推介、IPO政策解读等创新形式,促进产融

对接、项目发展和产业落地,线上线下超百家投资机构参与,为加快发展新质生产力集聚力量,探索新路。

为促进“项目端”与“资金端”高效衔接,现场,海尔创投还邀请了昭衍生物、泰科天润、遨博智能等国内8家优秀科创企业进行路演,凯瑞电子等10余家青岛本地科创企业现场参与,行业涵盖生物医药、半导体、机器人、新材料等新质生产力行业。来自全国各地的投资机构与参会企业线上线下互动交流,为新质生产力的加快发展注入澎湃势能。

在“商行+投行服务新质生产力发展路径探索”圆桌论坛中,海尔创投产业投资合伙人于凯从产业生态投资的视角出发,阐述了海尔创投通过股权投资赋能科创企业发展的整体逻辑,并展望了产业投资机构与银行合作共创的未来。

据悉,秉持产业生态投资的策略以及“产业为基 共创共赢”的投资理念,海尔创投通过链接政府及专业园区、银行和券商等金融机构、上市公司等龙头企业以及投资机构等生态圈资源,共同对被投资企业赋能,不仅可以助力解决企业在不同发展阶段遇到的痛点和难点,还可以助力一个地区的产业链补齐短板、拉长长板、锻造新板,增强产业链供应链的韧性和竞争力。

据介绍,从支持科技创新推动产业创新出发,海尔创投产业投资致力于提升研发、生产、销售等产业各环节的供应链及服务能力;致力于提升产业各场景的数字化能力和运营效率;致力于解决产业链上的断点、堵点和痛点,实现产业链自主可控及优化升级;致力于提升用户生命和和生活质量。目前,海尔创投已投资企业400多家,其中专精特新等科技型企业占比超过70%,已上市企业45家。这些企业在各自领域都提出了具有创新性、引领性或“国产替代”能力的技术或产品方案,是新质生产力的具体体现。

海尔创投执行董事兼总经理徐洁说:“我们希望通过搭建一个产业生态平台,更好地为优秀企业提供资金支持、产业资源对接、区域拓展落地等服务。欢迎更多的机构和专家等资源加入我们生态圈,实现‘生态共创 产业共赢’。”

“跨境理财通”进入2.0时代

多家银行推出“王炸”产品

新修订的《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则》正式实施,多家试点银行推出了新产品。其中,部分存款产品的利率高达6%到10%。这样高的存款利率是否真实,有没有风险呢?有银行专业人士表示,这些产品往往是港澳机构的市场推广行为,它是短期的,针对新客的特别优惠产品。

“跨境理财通”是指粤港澳大湾区的内地和港澳投资者,可以通过银行体系建立的封闭式的资金管道,跨境投资对方银行销售的合资格投资产品或者理财产品。这项业务开通于2021年,当时被称作1.0版本,今年2月底,新修订的“跨境理财通”2.0正式实施。

新版“跨境理财通”总结了过去两年业务开展的经验,吸收了粤、港、澳三地市场投资者和参与者的意见和诉求,优化了相关制度安排,进一步推进粤港澳大湾区金融市场互联互通。

部分产品利率高达6%—10%

据媒体报道,中银香港推出的“跨境理财通”存款产品,1个月人民币定期存款的年利率是6%,3个月人民币定期存款的年利率是5%;港币和美元定期存款的利率也都很高。还有外资银行推出的1个月美元定期存款,年利率高达10%。这样高的存款利率是否真实,有没有风险呢?记者采访了银行专业人士。

中国银行深圳市分行个人数字金融部副总经理潘定表示:“我们近期也关注到包括港中银在内的一些港澳机构推出了利率达到了6%的人民币存款产品,这些产品往往是港澳机构的市场推广行为,它是短期的,针对新客的特别优惠产品。这种产品的好处是它能吸引客户过来办理业务,同时为客户提供快速体验港澳市场、体验跨境融资的机会。”

银行人士还表示,在香港,对新产品、新客户进行较大力度的推广,给予较多的优惠,也是一种比较常见的营销方式。记者也注意到,这些高利率存款产品,有些只发售到本月底。

招联首席研究员董希淼:“跨境理财通”南向通推出超高利率存款产品,应该是相关银行的短期促销行为,不具有普遍性。他们的目的是通过存款吸引更多的内地客户。

中国银行深圳市分行副行长刘晓晖表示:“‘跨境理财通’2.0版比1.0版本降低了‘南向通’投资者准入门槛,提升了个人投资额度到300万元人民币、扩大了准入产品的范围。”

刘晓晖介绍说:“修订后的‘跨境理财通’业务试点更加便利、参与渠道也更加多元化,可购买的投资产品更加丰富,将有效促进大湾区的民生融合、投资互动,满足更加多元化的跨境理财需求。”不过,她也提醒,投资时一定要充分考虑自身的投资经验和产品的风险。

据媒体报道,近期“跨境理财通”南向业务办理再次迎来“小高峰”,部分银行热门区域开户甚至还需要预约排队。

深圳某国有银行理财经理也表示,近几天客户密集来咨询开户,手续办理需要1—2周左右的时间,预约客户目前已经排到3月中旬了。而购买这类优惠存款更要“等额度”,抢购“拼手速”。该理财经理告诉记者,内地的网点主要是代办业务,

“南向通”的产品端一般是香港的银行负责,存款产品的额度也是香港的银行设置。这种短期高息的存款产品一般用于吸引新客户,非常紧俏,有时候发售一周额度就卖完了,要等下一轮发售才能购买到产品。

“刚和银行客户经理约好办理时间,正在准备材料。”在深圳某互联网公司工作的甜甜(化名)告诉记者,选择此时开户一方面是因为近期优惠较多,入户有优惠产品购买,刚好用来安排年终奖。另一方面是由于此前就有在香港买存款、理财的习惯,南向业务更好地满足了她的投资偏好。

与甜甜有类似考虑的人不在少数。根据央行数据,2023年,“跨境理财通”业务试点相关资金跨境汇划金额达105.9亿元,同比增长3.8倍。

投资者要有风险意识

据媒体报道,南开大学金融发展研究院院长田利辉认为,“跨境理财通”2.0能够促进粤港澳大湾区的金融合作,推动区域金融市场的互联互通;能够丰富理财选择和拓宽投资渠道,提高投资收益;能够推动银行等金融机构产品和服务创新,满足市场需求;能够加强粤港澳金融互联互通,促进大湾区区域经济金融发展。

不过,田利辉提醒,相关监管部门仍需加强对跨境理财业务的监管,防范跨境资本流动的冲击,保障市场稳健发展;银行需要加强信息披露,约束信息不对称的问题,还需对跨境投资进行全面风险评估和管理;投资者需要具有风险意识,明晰汇率等可能的风险。

在甜甜看来,目前南向通业务中最具有吸引力的还是港元存款、美元存款,但未来也考虑配置部分基金或者理财。“去年购入了美元存款,但是如果今年美联储降息,汇率波动可能加大,就需要转换投资思路了。”甜甜表示。

“购置境外存款产品要考虑汇率问题,不能只看表面利率。”一名业内人士认为,今年美国采取预防式降息的可能性更高,会对汇率造成一定影响。

“美国经济2022—2023年经历剧烈加息周期,2024—2025年随着通胀率下降和失业率上升,美联储将开启降息周期。”招银国际金融有限公司经济学家叶丙南预计,在一定情形下,美联储或在今年5月开始降息,全年降息150个基点,2025年进一步降息约50个基点。

值得注意的是,“南向通”业务正处于转型升级的窗口期。除存款业务外,更多产品即将推出。

据民生证券研报,截至2024年1月22日,跨境理财南向通资金净流出额从2021年11月的不足1亿元增长至49.88亿元。但已用额度仅占3.33%,尚处于非常低水平。与此同时,额度大多被投资者用于购置存款。截至2023年12月底,投资者所持产品余额为48.7亿元,其中存款余额48.28亿元,占比高达99%。

随着“跨境理财通”2.0版本扩大业务试点范围,上述问题有望解决。近期,除热推存款活动外,不少外资银行也正快马加鞭地更新产品货架。

供稿:《每日经济新闻》毕陆名/文