

沉寂40多天，华强北美妆商家全面转型？

2019年年底，焦虑中的“中国电子第一街”华强北逐步转型美妆集散。仅仅用了一年时间，商圈内除了华强以及赛格商城外，绝大部分的数码电子商城或多或少都与美妆沾上了边，大量美妆专区吸引了众多商家入驻。

但是就在2020年的最后几天，华强北美妆市场经历了其自兴起以来最为严厉、彻底的一次整顿。

直至2021年二月中旬，这场大整顿似乎有了结果……

商家走向合规，价格优势不再

年前的这次整顿，也被商圈从业者称为华强北“六亿事件”。

据央视新闻报道，2020年底在海关总署缉私局统一部署下，深圳海关缉私部门与当地警方联合对涉嫌通过跨境电商平台走私的团伙，开展了集中打击行动。行动查获大批涉嫌走私进口的化妆品，抓获犯罪嫌疑人36名，打掉走私团伙4个。经查，犯罪团伙涉嫌走私货物价值超过六亿元人民币。

明通、曼哈顿、远望等美妆市场都纷纷挂出“依法打击走私行为，强化整顿市场秩序”的横幅，大量美妆商家都贴出“盘点”告示，关门避税。

直到近日，有知情人士透露，大部分的美妆商家都计划在春节之后陆续“回归”开店。

那么，这里的进口美妆产品销售状态都有哪些变化？

“我觉得华强北有将近九成的进口美妆商品，都供应给了代购和开通全球购的电商卖家了。”华强北美妆商家阿伍告诉记者，尽管一般顾客可以在商城内买到进口美妆，但零售业务一直不是商家关注的重点。

自华强北多数商城转型美妆之日开始，入驻商家的进口美妆货源就一直外界“诟病”之处。有商圈内从业人士透露，有的商家是利用电商活动规则，通过极低的优惠价格在电商平台上“刷”货；有的是通过跨境电商贸易，非法进口走私商品；更有些是从未出现在商家实体店舖里，只有“熟客”才能拿到的高仿山寨品。

阿伍表示，走私的美妆“水货”价格往往比正常报关、合法进口的商品便宜三成，如果是高仿山寨产品，其成本价更是低到难以想象。即便叠加上美妆商家、代购、海淘网站所赚取的层层利润之后，商品的价格仍比目前主流的电商平台便宜至少一成以上。

实际上，拿货价格便宜，也是华强北能够成为美妆货源中心、批发集散的根本原因。

“可是经过这一轮严打，春节开工后商家即便开店，也没人敢做水货、山寨美妆了。”他告诉懂懂笔记，在“六亿事件”严打之后的一周左右，商城就陆续约谈



了一部分商家，要求入驻的商家，合规、合法经营进口美妆业务。

而在“盘点”关店期间，阿伍以及商城内的其它商家几乎也没有闲着，大家都抓紧时间将大量违规进口的“水货”商品、山寨高仿美妆，通通平价甚至赔本“处理”掉。在他们看来，即便春节后再有严打行动，自己也不怕查了。

但是现在让阿伍唯一担心的，是众商家合法经营正品进口美妆之后，华强北的价格优势可能荡然无存。他以SK2一款护肤产品为例，“水货”的进货价仅为820元。但是通过正规跨境贸易机构、合法报关手续进口SK2同款商品的进货价，则高达1220元。

目前在天猫国际上，同款护肤产品的价格仅为1359元，商家的供货价更是毫无优势可言，难以以为代购、海淘网站提供可观的利润空间。

由于入驻美妆商城时，商家几乎都投入了大量的资金成本，此时关门大吉，显然是不太可能的。因此，包括阿伍在内的华强北美妆商家，也都积极思考、盘算新的转型之路。

档口零售业务，难撑高昂租金

早在今年1月14日，也就是“六亿事件”发生的半个月之后，懂懂笔记在华强北看到几乎所有商城中的美妆商家都在“盘点”歇业，只有进口零食商家仍在正常经营，似乎不受缉私严打整顿的影响。

但或许受美妆商家集体歇业的影响，进口零食档口的生意似乎也比往日冷清了许多。所到之处，均能听到档口商家、路人在议论半个月前美妆市场内的那一

场风波。

那么，入驻商城的进口美妆商家，是否有可能转型经营进口零食？

显然，这种可能性极低。有华强北进口零食商家称，尽管“六亿事件”暂未波及刚刚规划转型的进口零食市场以及已经入驻的商家。但是，进口美妆商家存在的问题、风险、挑战，进口零食商家也同样面临，何况与美妆产品相比，零食更是薄利。

目前来看，从代购、电商供货走向零售业务，似乎是商城进口美妆商家的出路之一。

毕竟华强北这块“金字招牌”，曾经撑起“电子第一街”大批手机数码商家的零售生意。大量的普通消费者都慕名来到华强北购买手机，就连游客也将华强北当成深圳必游景点之一。

“今时不同往日，电商那么发达，没有价格优势，谁还会跑到线下买东西。要不是这样的话，华强北也不会转型进口美妆、零食，大家也都心知肚明的。”在华强北从事美妆批发的彩虹姐一针见血的指出，尽管华强北目前力推“美妆圣地”的这一称号，但她和许多商家都清楚的知道，“美妆圣地”想要重现当年“中国电子第一街”的辉煌盛况几乎不可能了。

随着电商的发展，进一步让商品价格趋于透明，实体商家很难再利用信息差赚取可观的利润。加上商城档口租金高涨，华强北商家也很难通过“价美物美”快速走量的方式，再与电商平台一决高下。

“除了背包客、代购，你看华强北现在的人流量有多少？多少进了商城？”彩虹姐透露，以目前华强北商圈的自然客流量，基本

撑不起几大商城、几千家进口美妆档口、零食档口的零售生意。

倘若所有商家都发力线下零售，只会加剧同行间的竞争，加速商家“内卷”罢了。即便是在“六亿事件”之前，她每天通过零售方式售出的进口美妆商品也只有区区几百元，远远撑不起档口每个月将近四万元的租金。

线上消费看价格，线下消费认口碑。

大批走向合规经营的华强北进口美妆商家，正逐步丧失其货源、价格低廉的优势。发展线上零售不够主流的电商平台打，发力档口零售竞争大，自然客流量不足，可谓是进退两难。

难道摆在华强北美妆商家面前的路，真的毫无前景了吗？

商家“抱团”瞄上美妆集合店

2月21日，懂懂笔记在朋友圈陆续看到了几位华强北美妆商家发送的营业公告，预示着沉寂了40余天的华强北进口美妆市场将再度恢复正常经营，但在华强北懂懂笔记看到，仍有一些美妆档口尚未开门。

据知情人士透露，部分商家虽然已经营业，但仍关闭着半截档口的拉闸门，有的甚至是悄悄的向顾客发送开始供货的信息，实体的档口并未正式开门迎客，一切开张的“动作”都显得相当谨慎以及低调。

“节后开工大吉，本应是一件高兴的事儿，但今年大家明显都提不起劲儿。”一位认识多年的华强北美妆商家彬兄告诉懂懂笔记，尽管档口1月7日开始“盘点”歇业，但这40余天里他并没有休息，而是四处奔走寻找“出路”。

春节期间，他甚至叫上了好

几位同样入驻商城的潮汕老乡、经常相互调货的美妆同行，一同驱车跑遍了广东省内的所有城市，了解各城市综合体、商圈里的美妆业态，同时也有了新的计划。

“如果一切都要合法合规，做批发没有利润空间，只能尝试线下做零售。”彬兄所指的零售，并不是彩虹姐所说的那样，依托华强北商圈自身的自然客流去转型做零售业务。

在他看来，目前在香港已经十分成熟，在国内一、二线城市正逐步兴起的进口美妆集合店。另据《化妆品财经在线》显示，近两年，全国购物中心“报复性”的涌现出了许多美妆集合店，有的是由日用百货转型，有的由传统CS店转型，有的则是异业跨界首次试水。

所谓美妆集合店，指的是一家美妆商品店里，经营着大量不同品牌，并适应不同消费群体需求的美妆产品，这里面包括香港的莎莎，以及最近刚刚兴起的国内品牌Wow color。

“我几乎逛遍了省内一、二线城市的进口美妆集合店，客流与转化都很可观。”彬兄表示，尽管集合店里的美妆产品、进口商品大都可以在线上购买到，而价格，也稍比线上贵5%左右。但得益于一站式的美妆购物体验，良好的场景营销，还是吸引了大量女生进店选购美妆产品。所有美妆现场可试，付款即得，无需经历漫长的发货等待，的确能够让消费者，忽略那微不足道的差价。

“与其守着代购、海淘网站，不如好几家档口一起抱团，开间美妆集合店。或者创立新的品牌，研究一下三、四线城市那些美妆集合店尚未全面流行的下沉市场。”彬兄坦言，若华强北美妆商家做起集合店，也可谓是轻车熟路。而且没有代购、海淘网站等“中间商”赚差价，美妆集合店零售利润应该会很可观。

根据智研咨询所发布的《中国美妆行业发展趋势报告》预测，到2022年，中国美妆行业市场规模将突破5000亿元，2023年规模将增长至5490亿元左右。而线下零售、美妆集合店，或许也会成为部分走向合规经营的华强北美妆商家，日后着重发力的方向之一。

至于华强北商城是否会在接下来的日子迎来档口转租、关闭潮？彬兄不置可否。

在他看来，商家开门自然是为了做生意，如果已经没有利润可图，商家自然也会用脚投票，做出选择。

“强攻”美妆已经两年的华强北美妆市场，是否会因为“六亿事件”而再度低迷，目前下结论为时尚早。但可以确定的是，精明的华强北商家仍会在“阵痛”中琢磨新出路，但未来走向“零售”，或许已成必然。

老乡建筑装修

35年 装修经验 做工精细
诚信务实 保质保量 价格合理

- 餐馆、商业型建筑维修
- 地下室、阳台、围栏
- 屋顶、室外装修 Siding
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 水电木工、厨、浴、卫翻新
- 内外油漆、瓷砖、地板

9-157

(Korea)443-765-5959 (中文)443-953-8866

妈妈乐 第五代 抽油烟机

大华府地区总代理 创新结构 品质保证 全美销售冠军

- 斜面抽吸
- 专利斜风箱
- 好拆、好洗、好保养

吸风面内角84度向上仰
吸风口正对前面炒锅
外角96度俯射范围扩大
涵盖四个炉眼
吸力集中没有分散
吸力强 960CFM
声音3.2 SONES

符合流体动力学(FLUID
DYNAMIC AIR FLOW)的原理
设计,内部前后两端面积不同,由
薄往后送风无阻力,吸力比它牌强
1/3,声音约只有它牌的一半。

内部配件很容易拆下,
可放入洗碗机里清洗。(台湾制造)

马达永久保证
零件十年保证

热门型号: RL30S、SP730S, 本店有现货 网上有影片示范 www.pacairusa.com

30年经验,安全使用,卖屋增值
10614 Oak Pl, FairFax, VA(近495,66) 703-385-8681 傅先生 mrfusale@yahoo.com