

莎莎国际败走内地 美妆集合店时代终结?

莎莎国际再次进行线下门店收缩。6月23日,记者从莎莎国际线下门店工作人员处得知,北京地区莎莎门店将于6月24日前全部关闭。

莎莎国际是起家于中国香港的美妆零售巨头,当初凭借着性价比及多品牌的战略攻克中国内地市场,一度成为不少爱美人士必逛店铺。市场发展、品牌更迭、消费者需求改变……发展20年后,“跟不上时代”的莎莎国际选择关闭线下门店及时止损。当我们目光放到整个美妆零售市场,莎莎国际线下的退场何尝不是传统平价美妆零售商的一个缩影。

八达岭奥莱莎莎门店内,李丽(化名)正在整理剩余的一些美妆产品,为关店做最后的收尾工作。李丽是这家门店的销售人员,她告诉北京商报记者,她需要在当天完成收尾工作。“我们接到的通知是今天全部关掉,最晚也是明天要全部关掉。”

李丽不知道总部关店的原因,只知道接到的通知是这个品牌要彻底退出中国内地市场。李丽一边收拾东西,一边介绍剩下不多的美妆产品都有些什么折扣。不过,用李丽的话说,这些剩余的美妆虽然有折扣,但是优惠力度不大,也没想着能卖出去多少。

位于北京燕莎奥特莱斯购物中心的莎莎门店已经关闭了。曾在这里做导购的木子(化名)对北京商报记者说道:“我们店是前几天关掉的,也是因为接到了关店及退出内地市场的通知。”根据木子的介绍,北京地区的莎莎门店要在6月24日之前全部关掉。这意味着莎莎国际在进入中国内地市场20年后,彻底退出。

关于关闭门店,莎莎国际早已做了预告,其在2025财年年报中就曾提及:“预期在6月30日前关闭中国内地剩余门店。”对于关店,莎莎国际在财报中提及:“由于中国内地线上业务占当地营业额超过80%,同时越来越多的顾客倾向于网上购物,加上集团目前的线下店铺数目,无法达到规模经济的效益。”

近年来,莎莎国际一直在对线

下门店进行战略收缩。如2025财年,在中国内地关闭14家门店。而在更早的2019年,莎莎国际全面退出新加坡市场。

不过,莎莎国际相关人士向记者否认了彻底退出中国内地市场的说法。“集团中国内地线上销售占了80%,集团认为中国内地线上销售会继续成为主流,所以关闭了线下门店集中资源做线上业务,预计此举对中国内地盈利有正面影响。”莎莎国际相关人士强调,“集团并非彻底退出中国内地市场,线下关闭门店后,集团会考虑以批发形式和内地零售商合作,莎莎将专注提供更好的商品给消费者。”

曾经的莎莎国际被称为美妆零售“一哥”“龙头”。莎莎国际成立于1978年的中国香港,1997年在香港联合交易所主板上市,2005年进入中国内地市场。巅峰时期的莎莎国际在全球拥有超200家门店,仅中国内地市场就达到77家门店。当时快速发展的莎莎国际一度成为亚洲地区极具地位的美妆产品零售集团,在中国内地市场也是备受追捧的美妆门店。

2013年,莎莎国际控股主席兼行政总裁郭少明曾公开表示,“希望莎莎在内地可以拥有300—500家店”,但现实却是品牌线下版图的一再缩减。

迟到的线上布局

当莎莎国际将互联网、电商的蓬勃发展视为自身线下发展不佳的主要原因时,业界不免感叹,一代美妆零售巨头落幕的背后,更像是一场“跟不上时代”变迁的淘汰赛。

莎莎国际起步之初定位大牌代理。丰富的国际品牌资源以及高性价比一度是莎莎国际的王牌。根据公开数据,莎莎国际的产品价格比原本的价格要低20%—50%,而在品牌种类方面,莎莎国际销售逾600个品牌,涵盖护肤品、香水、化妆品、护发、身体护理产品、美肌健康食品及家用美容仪器等。

凭借着高性价比和多品牌多选择性的优势,莎莎国际跻身行业前列。在莎莎国际还未进入中国内地市场之前,就有不少中国内地

游客前往中国香港代购莎莎国际的化妆品,从莎莎国际代购甚至一度成为一门“致富”生意。

多品牌、高性价比的销售模式让莎莎国际扶摇而上,门店遍及东南亚及中国内地市场。

根据财报数据,在2011财年前,莎莎国际营收规模处于40亿港元左右,而在2012财年,其营收规模跃升至64亿港元,2015财年营收达到89亿港元。

值得一提的是,也是从2015财年,莎莎国际的业绩开始波动下滑,伴随着业绩的下滑,2025财年,莎莎国际营收规模仅为39亿港元,降至巅峰时期的一半。

在美妆资深评论人、美云空间电商创始人白云虎看来,发展之初的莎莎门店合作了很多国际品牌,以独特的品牌产品结构和零售营销吸引了很多消费群体。当时的莎莎国际对于消费用户而言是有吸引力的,所以会在主流消费城市拥有一定的竞争力并有着不错的业绩表现。但随着后来的发展,莎莎国际的平价零售特点在中国内地市场发展空间越来越小,尤其是在线上渠道蓬勃发展之际,其线下竞争力逐渐下滑。

莎莎国际也坦承线上电商发展带来的影响,同时其也在尝试“跟上时代变化”,但似乎太迟了。

2021年,线下发展不利的莎莎逐步将重心放到线上渠道,目前有自营官方网站、微信小程序、抖音平台以及天猫渠道等。但其抖音官方账号早在去年10月就停止了更新,天猫平台中也仅有认证为天猫国际的海外旗舰店,莎莎微信小程序中的多数产品为香港直邮,配送时效长达5—7个工作日,而屈臣氏、WOW COLOUR等美妆集合店一般可以当天送达。

在产品丰富度方面,莎莎则试图瞄准小众品牌市场,扩充独家品牌组合。然而,莎莎独家代理的Suisse Programme、Cyber Colors等品牌由于知名度不高,并未在消费市场引起波澜。例如,曾是香港莎莎14年“彩妆销售冠军”的Cyber Colors,目前部分产品在天猫国际仅有几十甚至个位数的历史成交量,Suisse Programme的多数产品

也仅有几十单的历史成交量;上述两个品牌在莎莎抖音店铺中,部分产品销售额为零。

此外,莎莎还曾深陷质量问题风波。2024年9月,上海市黄浦区市场监督管理局发布的一则行政处罚决定书揭露,莎莎销售的“sasatinnie沁润护手霜”存在严重质量问题,菌落总数超标410倍,被判定为不合格化妆品。因此,莎莎国际被处以共计98.56万元的罚款,并要求将该批次产品全部下架并召回。

在口碑下滑的背景下,公司也并未成功改善业绩。根据莎莎国际截至2025年3月31日的年度财报,公司全年营业额同比下跌9.7%至39.42亿港元,净利润大幅下滑64.8%至7697万港元。其中,中国内地市场表现尤为疲软,营业额同比减少10.5%至5.21亿港元,线下渠道占比仅19.7%,且营业额同比大幅下滑38.2%至1.03亿港元。

对于莎莎如今的局面,时尚领域专家张培英认为,线下店要解决供应链、仓储和库存等问题,线上则可以规避多数问题。但莎莎布局线上和转型的时间太晚,在同业竞争中落后了身位。公司对于品牌选择和售后等方面也缺乏监管,“产品质量问题更会给品牌造成打击,在核心竞争力上莎莎做得不够理想”。

平价零售商出路在哪

莎莎国际的退场并非个例,更像是平价美妆零售商发展陷入困境的缩影。与莎莎国际同样起家于中国香港的美妆零售商卓悦也面临着同样的问题。在2022年9月,业界传出卓悦创始人一家三口被申请破产的消息,虽然卓悦控股发出澄清声明表示创始人与集团已无关,但其营收不断下降,相继出售商铺、总部以偿还债务是事实。同时,卓悦因为发展不佳在2022年6月于港交所停牌也是事实。

另一巨头平价美妆零售商屈臣氏则面临业绩下滑的情况。

根据屈臣氏母公司发布的财报,2024年,屈臣氏在中国美容保

健产品收益总额为135.08亿港元,同比收窄17.9%,且自2021年起便连年收窄;EBITDA(税息折旧及摊销前利润)4.67亿港元,同比收窄55.18%。

集合店的商业模式如今已不再是长久之计。张培英认为,美妆集合店能让消费者在舒适的场景中自由选择,但也有很大的局限性。市场对于集合店的选品、供应链以及价格控制有非常高的要求。整体来看,线下集合店生存难度大,特别是还未形成规模效应和品牌效应之际,无论是加盟、直营还是供货合作,都存在挑战,“当商业地产红利减少,成本居高不下,线下美妆集合店已成应规避的商业模式”。

相较这些传统美妆零售商的落寞,近两年中国市场崛起了很多新兴美妆零售商。如专攻大牌小样市场的话梅,被称为网红彩妆零售商的调色师。相较传统美妆零售商的大而全,这些新兴美妆零售商凭借与多潮牌合作以及精细布局细分领域吸引不少消费者。根据公开数据,调色师目前开出了超100家门店,话梅也因为大牌小样的概念成为年轻消费者追捧的对象。

白云虎表示,对于传统美妆零售商而言,要想寻求新的发展路径,首先要突破“传统零售”的定位,挖掘新消费群体群体的“真实需求”,找到“线上渠道”不具备的竞争模式,方能破局,比如打破固定店铺的模式,以“品牌快闪”的形式,链接Z世代用户的“体验需求”等。

实际上,随着行业竞争加剧,莎莎国际、屈臣氏等也都在积极推进数字化转型。如屈臣氏实行“O+O”平台策略,将线下购物体验 and 线上社群、App相结合;莎莎国际在关闭中国内地线下门店之际宣布集中资源专注发展线上业务。“集团加快升级数码系统,并迎合消费者的喜好和消费模式转变,引入市场热捧的产品,包括美肌保健产品、个人及头发护理产品等。我们预期这些符合市场潮流的小分类产品将会跑赢整体产品。”莎莎国际相关人士说道。

爱心老人活动中心

Agape Health Management, Inc

www.agapehealthva.com

- 照顾日常生活需求
- 每天专车接送至日间活动中心
- 提供营养丰富的中式早餐、点心、午餐
- 设备完善、健康安全、活动内容丰富多彩
- 提供日间、居家双重护理
- 提供日常翻译、预约看病等服务
- 为身体功能障碍者提供康复物理治疗及专业护理
- 拥有爱心专属药房

联系电话:

571-409-3345 (海伦)
571-599-2570 (丽莎)
703-354-2323 (传真)
703-354-6767 转 112
(办公室李小姐)

急聘RN, PCA: 男女护工多名(有PCA证书优先)、全职/兼职护士(RN)

6349 Lincolnia Road, Alexandria, VA 22312

3850 Dulles South Ct, Chantilly, VA 20151

维州最完善的活动中心