

进博会将吸引“买买买”庞大队伍

买手基本功在于洞察 推“爆品”角逐“江湖地位”



全球买手

编者按

什么是买手？他们是一群对时尚敏感、品位高雅、眼光独到、经验丰富的专业人士，他们的工作就是把世界各地的优质商品送到消费者的手中。今年11月5日到10日，首届中国国际进口博览会将吸引到15万采购商，这一支“买买买”的庞大队伍，是如何为消费者选品，满足我们的美好生活需求的？

洞察消费者潜在需求

如何判断一款商品会火？这是买手的基本功，也是他们的“江湖地位”。东方购物商品开发中心电商商品事业部经理余一峰此前主要负责厨房用具的采购，他告诉记者，发掘一件新品的背后，其实是消费者潜在需求的洞察。“前几年榨汁机是每家厨房的必备，但在它卖得最好，达

乐扣乐扣收纳箱、双立人刀具、戴森吹风机，你家里有吗？这些年我们一起追过的爆款，你知道是谁把它们带进中国市场的吗？答案是东方购物。为了找到“父母一辈喜爱的精品”，东方购物的买手们早在十多年前就开始“买全球”，不但将一些知名国际品牌引入中国市场，也让上海人的家里有了韩国的原汁机、德国的不粘锅……



■ 2018中国国际进口博览会服装服饰及日用消费品展区、消费电子及家电展区展商客商展前供需对接会昨天举行 本报记者 陈梦泽 摄

到一定普及率后，我们就开始寻找新一代产品。当199元一台的榨汁机也开始卖不出去后，3000元一台的原汁机成为了消费者的新宠。”

在化妆品领域，产品更新更快。东方购物商品开发中心美妆护理部经理赵青告诉记者，上海消费者偏爱大牌，“新品首发”受到追捧，而随着明星“带货”能力的提升，刷直播、刷抖音成为她寻找下一个爆款的途

径。“在日韩明星的带动下，美容仪器乃至假发等这两年也走红了。”

“超市里随手可以拿到的商品一定不是我们的目标，但新品何时推出也有学问，有时要‘养一养’。”如今大火的戴森就被“养”了一年半。在戴森出现前，市场上的吹风机只要几百元，谁也没有把握两千元一台的戴森吹风机能成功。因此，尽管东方购物很早就接触到了它，

但只有买手感知到了市场的变化，才敢把这款产品带入演播室。

在进入演播室前，还有一场过五关斩六将的PK等着他们。“我们要带着商品上台‘路演’，由评审团投票。”赵青告诉记者，商品能不能上电视，要由公司管理层和不同业务部门组成的评审团听取买手的推介，然后投票决定。如果成功入选，还要完成一项硬指标，那就第一次

上直播就要完成70%的目标销量，否则就难有第二次亮相的机会了。

在家门口对接全球资源

“买全球，卖全球”在东方购物中已经成为常态，以化妆品、厨具为例，80%的商品都是国际品牌。而将在家门口举办的首届中国国际进口博览会，自然成了买手们的“富矿”。

“首届中国国际进口博览会在家门口举办，肯定是好事啊！”余一峰直言，去年东方购物派出了6个人的小团队，前往法兰克福消费品展，2天半的时间里，他们一边参观一边洽谈，42个展馆只看了5个半，“产品遗漏率太高了”。

“在国外参加展会，展商面对的是全球采购商，他可以挑挑拣拣，而到了中国办展，他必然是为了进入中国市场而做好准备。”余一峰说，以厨具为例，在法兰克福消费品展会上，可能95%的产品都是为西方饮食习惯而开发的，但在进口博览会上，适应中国人的改良产品一定会成为主流。“我们希望在进口博览会结识新品牌、新商品，也计划与合作品牌一起策划新品首发的活动，在现场直播，为市民带来展会一线的情况。” 本报记者 张钰芸

买理财产品去四类产品中挑

本报讯（首席记者 连建明）央行和银保监会近期发布《关于进一步明确规范金融机构资产管理业务指导意见有关事项的通知》和《商业银行理财业务监督管理办法（征求意见稿）》（简称《办法》），这其实是今年4月27日发布实施的“资管新规”配套细则，对百姓理财将带来很大影响。

最大的变化就是保本理财产品没有了，今后发行的理财产品都是非保本型，用净值的方式体现收益，和目前的投资基金接近。比如，设定每份理财产品发行面值1元，如果一年后收益率为5%，那么，净值就是1.05元。《办法》规定商业银行必须在规定时间内，披露理财产品的份额净值、份额累计净值等指标。

以前买的理财产品基本上不分类，百姓往往只关心收益率，不管它们是投资什么的。现在明确理财产品分为四大类。《办法》规定：商业银行应当根据投资性质的不同，将理财产品分为固定收益类理财产品、权益类理财产品、商品及金融衍生品类理财产品和混合类理财产品。固定收益类理财产品投资于存款、债券等债权类资产的比例不低于80%；权益类理财产品投资于权益类资产的比例不低于80%；商品及金融衍生品类理财产品投资于商品及金融衍生品的比例不低于80%；混合类理财产品投资于债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产且任一资产的投资比例未达到前三类理财产品标准。

工行特色金融服务助力进口博览会 速汇模式实现“一点支付全球”

本报讯（首席记者 谈璐）中国工商银行今天发布了积极发挥金融服务优势，主动服务首届中国国际进口博览会各项配套工作的情况，为进口博览会提供全网络清算、全渠道服务、全产品体系。

据介绍，中国工商银行向全球646.1万公司客户和5.77亿个人客户提供优质的金融产品和服务，境外网络延伸至全球45个国家和地区，在“一带一路”沿线的20个国家拥有129家分支机构。中国工商银行上海市分行是工商银行总行在上海的旗舰分行，依托广泛的网点渠道和丰富的金融产

品，致力于为客户提供优质的金融服务。

工商银行拥有强大的本外币资金清算系统、覆盖全球的结算网络以及海外独立账户行体系。针对中国国际进口博览会，特别推出重点产品“工银速汇”，依托工行全球清算网络布局，采用“工银系统内汇款+境外本地汇款”创新模式，通过柜面和网上银行渠道，为个人和企业客户提供更灵活、更便捷、更低成本的跨境汇款服务，实现“一点支付全球”。

工商银行已经构建起线上线下一体化、高效率的全渠道服务

体系。进口博览会期间，工行上海分行还将推出专属服务网点，以外语服务、外汇业务为特色，为各国外宾提供优质服务。

工商银行为进口博览会提供一揽子金融服务方案，可为企业开立包括美元、欧元、港币、日元、英镑、新加坡元、澳大利亚元、加拿大元、瑞士法郎、泰国铢、韩元、马来西亚林吉特、俄罗斯卢布、哈萨克斯坦坚戈、南非兰特、阿联酋迪拉姆等21个币种的各类外汇账户，提供包括进口押汇、打包贷款、保理等涵盖所有进出口环节的国际贸易融资服务。

一些“铁公鸡”开始“拔毛”了

本报讯（记者 许超声）上海证券交易所近日称，从2017年年报看，“铁公鸡”不分红现象明显改善。2014至2016年度期间具备分红能力但连续未分红的40家公司中，有16家在2017年度推出了分红方案，平均分红比例达40%。

根据上交所《上市公司现金分红指引》，上市公司特别是每股市价低于每股净资产的公司、完成重大资产重组后仍存在未弥补亏损而无法进行现金分红的公司，通过现金回购股票的方式回报投资者，当年实施股票回购所支付的现金视同现金红利。统计显示，公司回购股份回报投资者的积极性也有所提升。

拼多多登陆纳斯达克 上海纽约首度同时敲钟 电商由“猫狗之战”向“三足鼎立”过渡



北京时间昨晚，“新电商第一股”拼多多“登陆”纳斯达克市场，在上海、纽约同时敲钟，这在中国企业历史上尚属首次；同时刷新了中国互联网企业最快上市纪录，从2015年9月上线到登陆纳斯达克，拼多多仅用时2年11个月。在一片欢呼声中，有一种声音是中国主要电商将由阿里、京东的“猫狗之战”，向阿里、京东、拼多多的“三足鼎立”过渡。

拼多多将根植上海

此前的招股书显示，拼多多共计发行8560万股美国存托股票(ADS)，融资18.7亿美元，成为过

去四年来最大的一宗中概股IPO。其发行价为19美元，首日开盘报26.5美元/ADS，最终收报26.7美元，收涨40.53%，市值将近340亿美元。IPO后，创始人、董事长兼CEO黄峥将占股46.8%，拥有89.8%的投票权；腾讯所占股比为17.0%，投票权为3.3%；高榕所占股比为9.3%，投票权为1.8%；红杉所占股比为6.8%，投票权为1.3%。

值得肯定的是，拼多多成功登陆纳斯达克，表明全球资本市场和投资人对于拼多多这一全新电商平台和“拼团”这一社交场景下的新电商模式高度看好。同时，作为沪上互联网企业的代表，拼多多和上海相辅相成。拼多多相关负责人表示：拼多多将根植上海，辐射全国，IPO后，拼多多将进一步发挥

头部企业的带动效应，改善行业人才结构和投资环境，持续提升上海互联网产业的竞争力。

快增长伴随强挑战

随着阿里、京东、拼多多先后赴美上市，中国电商市场呈现“三足鼎立”的格局。按买家规模计，拼多多已跻身中国电商B2C的第一阵营。截至6月30日，拼多多一年内的GMV（交易总额）为2621亿元，与天猫和京东分别2.1万亿和1.4万亿的GMV相比差距较大，但拼多多的GMV同比增长7.5倍，远快于行业龙头35%-36%的增速。

不过，之前拼多多的目标消费群体集中在中小城市和乡村用户，收入水平较低、对价格更敏感；而天猫、京东已经喊出“消费升级”的口

号、着力拓展中高端市场——这种状况对拼多多来说，“过去是机会”，可以避开与行业巨头的正面竞争，实现快速扩张；但“未来是挑战”，长期来看，拼多多必须完成从低价战略向品质战略的优化升级，满足不同层次消费者的需求，从而实现良性发展。只有这样，拼多多才能开创三足鼎立的电商新格局。

对此，拼多多创始人黄峥有清醒的认识，他在上市仪式的致辞中表示：“欣慰于成绩的同时，我们也在时刻自省与反思……拼多多只是一个3岁的孩子，身上有很多显而易见的问题，眼前充斥着可见的危险与挑战。这，迫使我们不断改进、演变甚至进化，以兑现自身潜力，作出应有的贡献。”

本报记者 金志刚

上海市经济管理学校
重视人文素养 引领人生发展
www.sems.cn