

# 品牌电商仍具有巨大投资价值

产品名称	品牌电商仍具有巨大投资价值
公司名称	天信网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	珠海市斗门井岸桥北二路105号
联系电话	0756-6190010 13380638482

## 产品详情

当VC拒绝投资电子商务的论调尘嚣直上，IDG资本合伙人李丰坚持认为优质的品牌电商仍然具有巨大的投资价值。

### 品牌电商胜出几率更大

从2009年至今，IDG资本投资的中国电子商务企业中规模最大的是凡客诚品，其他还不乏有“三只松鼠”、“知我药妆”这些食品、化妆品领域的品牌电商。

李丰认为之所以看好“品牌”这一方向，首先是因为从传统线下零售业态来看，渠道的本质是为了承载品牌，渠道与品牌伴生发展，因此当一种新渠道快速发展，就需要有更多全新、优质的品牌来进行支持。其次，新渠道出现初期对于已经成熟的知名品牌的谈判筹码并不多，因此新渠道发展地越快、新品牌的推进速度也越快，线上渠道的竞争最终也要通过拉拢品牌来比拼竞争实力。

李丰以消费者熟悉的屈臣氏为例进行了分析，“屈臣氏如果在6年内从100个门店快速增长到1000个，那么依靠屈臣氏售卖的品牌也会快速增长，屈臣氏自有品牌的快速增长，以及美即面膜等护肤品的热销都能够佐证这一判断”。

作为经验丰富的投资人，李丰颇为理智地对投资平台型电商和品牌型电商进行了对比，“电商创业者一开始都希望做一个大而全的平台，但是你会看到大规模的连锁超市、卖场中的成功案例只有沃尔玛、家乐福等，但是尝试做屈臣氏的人却比尝试做沃尔玛的人少，这导致品牌在竞争中的胜出率更高”。

李丰不否认如果投对一家平台型电商，VC获得的投资回报率会大大高于品牌型电商，但是从电商发展阶段、投资成功率来进行综合考量，李丰所在的IDG资本都坚持认为平台型电商投资机会已经很少，谁能看准更多好的品牌，谁就能从这场投资战中获胜。

好品牌要同商业“不妥协”

除开已经完成投资这一主观因素，李丰坦言自己最喜欢的互联网品牌就是凡客诚品。

“虽然我不买也不穿凡客的衣服，但我已经明显感受到了这个品牌的生活态度，这是一种最难做成的品牌调性”。

李丰表示，市场上已经成熟的品牌大多都在做功能性定位，以满足消费者不同方面的需求，如快消品牌、运动品牌等；还有少部分品牌在做情绪性的定位，比如崇尚热血、激情的可口可乐，而凡客诚品作为一个在互联网环境里培育起来的品牌，构建了一种有态度的价值观，且已经通过凡客体推广、生于1984等系列的策划营销被越来越多的用户所接受。

李丰认为品牌要成功需要坚持与商业“不妥协”，意思是用超越商业规律的思维来经营品牌，不要单纯追求规模和数量，才能形成品牌特色。“做品牌快不如做的对重要，所以比起平台型电商，品牌电商的经营者更需要有耐心和眼光”。

在李丰看来，一个优秀品牌成长的过程非常奇怪，要坚持对商业不妥协，以合理的方式出售对用户有价值的商品，而不是单纯以销量、毛利来衡量业务。

## 药妆市场发展空间巨大

IDG去年与百度联合投资的化妆品品牌电商“知我药妆”也正在经历一个与商业化较劲的过程，知我药妆从最初的化妆品团购、B2C平台到现阶段的聚焦垂直药妆市场，李丰认为目前的药妆定位更加清晰，“当然一个品牌有了准确的定位之后还需要深挖垂直市场，不断拓宽用户需求，才能够走向成熟”。

李丰称，品牌定位的过程十分痛苦，但是定位越窄才能越显得清楚，知我药妆在这个表面上看起来更小的药妆市场中深挖，在垂直领域里面再去拓宽用户，以此推动平台品牌和自有品牌的成长。

今年6月，李丰与知我药妆CEO苏海峥共同考察了日本、韩国、台湾的化妆品市场，他们发现在这些市场中除了雅诗兰黛、SK2这些大牌依然当道，市场里开始出现越来越多的药妆品牌，其销量甚至占到了总体市场的60%-70%。

李丰表示：“国内市场一般会追随日本、韩国和台湾市场发展的轨迹，因此不久的将来国内化妆品市场也一定会出现大品牌市场削弱，药妆品牌异军突起的业态。药妆市场还具有巨大的市场空间。”

## 电商业态趋于稳定后资本也会回暖

李丰坦言，目前VC对于电商投资的仍然比较谨慎，主要原因在于目前电商入口仍然较为集中，流量成本居高不下，参与竞争的电商企业需要以大量的资金投入来换取有限的流量，巨额亏损的状况不可避免。

“当电子商务的业态不断趋于稳定和健康之后，资本市场也会开始回暖”，李丰判断在一两年之后，用户对于商品的要求越来越个性化，电商的流量入口会越来越碎片化，这会带来流量成本的快速下降，电商企业的讨价还价能力也会有效提升。

李丰认为，无论是线下还是线上的零售业态，长期制胜的因素只有品牌，“第一看品牌是否对用户提供了价值、提供的价值有多少；第二则看用户如何能够记住你。当电商前端不断变碎，行业发展更加理性，不管是渠道还是品牌，都会水落石出”

公司网址：<http://www.t-x.gd.cn/>