

双十一前，“面膜大王”美即关闭网店



10月14日，今年的双十一大促拉开了序幕，众多品牌已经开始了预售等促销活动，李佳琦甚至通宵直播带货。另一边，曾经在市场上占据了较大份额的美即却宣布关闭线上商城。10月15日，现代快报记者探访发现，目前在淘宝、京东等电商平台已经搜索不到美即的官方店铺，小程序也清空了商品；线下销售方面，多个护肤品零售商店也难觅其踪影。

现代快报/现代+记者 季雨 王益文/摄



线下难见美即踪影

线上商场已经清零，线下难觅踪影

10月15日，现代快报记者发现，目前，美即的官方小程序已经清零，只留下了闭店公告。淘宝、京东、唯品会等购物平台的官方店铺不仅清零，甚至已经搜索不到。美即官方网站跳转到淘宝，空白的页面上只留下一串文字：“店铺终止经营公告，本店铺拟于10月30日自主终止经营。”

此外，其微信公众号也已经注销。微博、小红书账号虽然仍在，但也已经有月余没有更新。在它小红书最新的一条、发布于8月2日的笔记下面，有网友评论：“双十一了发现你走了。”“不要闭店啊……”

根据网络截图，当时淘宝店铺的客服回复消费者，线上渠道闭店后，消费者仍可以通过线下购买，比如屈臣氏、普丽生、娇兰佳人等零售渠道。值得一提的是，2018年，美即从屈臣氏撤出，当时欧莱雅表示，这是品牌战略决定，将把电商作为品牌的主力渠道。2022年，美即又再次做出调整，回归了线下销售渠道。

10月15日，现代快报记者探访了南京的一些护肤品零售店，并没有找到美即的身影。在鼓楼区一家商店，面膜区域可以看到当下的网红产品如敷尔佳、可复美等，也可以看到美即的“同

期生”、当时的竞争者，如韩束、相宜本草、欧诗漫、丸美、森田……店内工作人员表示，这些品牌也是根据市场销售情况引入的，目前来说都是销量比较好的产品，“活动大、卖得快、进货也频繁”。

在新街口的一家屈臣氏，尽管事先记者已经在外卖平台上搜索到了店内有美即在售，甚至可以选择自提，但到店后，工作人员却告知没有这款产品。“好几年前美即就从屈臣氏离开了，今年年初开始，美即的一款洗面奶在屈臣氏上架过，但现在已经没有产品库存了，也没有进货了。”

美即宣布闭店，市占率曾位居第一

9月30日，美即在其官方小程序发布了美即官方商城的闭店公告，根据公告，该线上渠道将在2024年10月30日闭店，从9月30日起停止接收新的订单，此前下单的商品将正常发货。从10月30日起，会员积分也将会清零。

从2009年起，美即一直是面膜市场的“神话”，连续多年高居中国面膜市场占有率第一，当年就有15%。2010年，还在港交所上市。2012年，美即仅面膜单品就能卖到

12亿元。2014年，美即被欧莱雅收购。而欧莱雅通过这次大手笔的收购，不费精力就占据了面膜市场的大量份额。但收购完成后，美即却出现业绩增长乏力、利润缩水的状况。

不过，此后美即仍在面膜行业占据一席之地。2019年，上市了新款的美白奶皮面膜，一度排名天猫美白面膜TOP1。除了面膜，也做了一些举措尝试拓宽产品市场，比如推出了洗面奶、精华等。

专家：美即关闭线上渠道是一把双刃剑

中国民协新质生产力工委秘书长吴高斌在接受现代快报记者采访时表示，从市场环境来看，美即关闭线上渠道并非偶然。

“近年来，随着电商行业的快速发展，市场竞争日益激烈。美即面膜在众多品牌中逐渐失去了优势，市场份额被其他品牌瓜分。”吴高斌认为，在这种情况下，美即选择关闭线上渠道，或许是为了避免在电商大战中进一步亏损。“从品牌战略角度来看，美即此次操作可能是为了调整品牌定位。美即面膜在过去的一段时间里，品牌形象

逐渐模糊，消费者对产品的认知也不再清晰。”关闭线上渠道，有助于美即重新审视市场定位，聚焦核心业务，提升品牌形象。

然而，美即的这一波操作也引发了业界担忧。吴高斌称：“在电商时代，线下渠道的流量逐渐向线上转移，关闭线上渠道意味着美即将失去大量的潜在消费者。此外，关闭线上渠道后，美即如何保证消费者的购物体验，也是一大挑战。”在双十一大促即将来临之际，消费者无法在电商平台购买美即面膜，可能会

转向其他品牌。这对于美即来说，无疑是一次巨大的打击。

吴高斌分析：“总的来说，美即关闭线上渠道是一把双刃剑。”一方面，它有助于美即调整品牌战略，聚焦核心业务；另一方面，关闭线上渠道可能导致美即失去大量潜在消费者，进一步加剧市场竞争压力。“面对这一波操作，我们应保持客观看待。美即作为一个曾经风靡一时的品牌，其转型和调整是必然的。”未来，美即能否在激烈的市场竞争中重新崛起，还有待时间的检验。

今年双十一，“以旧换新”成关键词



又是一年双十一，各大电商平台的预热活动陆续开启。满减、限时秒杀、消费券……各平台拿出满满诚意。除了这些大促的常规操作外，现代快报记者发现，“以旧换新”成了今年双十一的新关键词，天猫主页有政府补贴专区，家电低至6.2折；京东的以旧换新政府补贴覆盖多个品类，单品最高立减2000元。

现代快报/现代+记者 刘赞

双十一战线又双叒拉长，付尾款时间提前了

现在，双十一的“战线”通常都在一个月左右，今年也不例外，10月14日晚8点，京东现货开卖，正式拉开双十一大促的帷幕。当天，平台同步开启“超级秒杀日”，不仅有9.9包邮，满3元减2.99元的优惠券，气垫梳、洗脸巾等日用品最低只要一分钱。而在10月31日、11月10日晚8点，将分别启动“百亿补贴日”和“巅峰28小时”，为消费者带来更多优惠好物。

10月14日晚8点，天猫双十一

也同步开启，玩法依然以满减、定金+尾款、消费券为主。不过有消费者发现，今年双十一付尾款的时间比之前更早了。现代快报记者了解到，2023年双十一付定金的时间是10月24日20:00，付尾款的时间则是10月31日20:00，中间间隔一周。而今年首批付定金时间从10月14日大促启动开始，一直到10月21日17:59截止，付尾款则从10月21日20:00开始，较之前提前了十天，与付定金截止时间只隔了两小时。

除此之外，抖音商城也加入双十一大促的队伍中，不仅有折扣立减，还可叠加优惠券。

“以旧换新”受欢迎，双十一网购也有政府补贴专区

今年双十一，“以旧换新”的风也吹到了电商界，多个电商平台都在主页设置了以旧换新政府补贴专区。

现代快报记者看到，京东的以旧换新政府补贴覆盖多个品类，买家电、电脑可享政府补贴8折优惠，单品最高立减2000元；购买电动自行车也可补贴500元。

现代快报记者在京东平台搜索以旧换新关键词进入专区发现，不同能效的家电补贴金额不同，1级能

效产品补贴20%、2级能效产品补贴15%，扫地机、净水器、智能马桶等智能家居还有额外补贴，至高再减20%。

在天猫主页，政府补贴专区的人口很显眼，10月14日—19日期间，家电抢先购叠加政府补贴低至6.2折。88VIP还可以抢用户专享券，最高可享受额外满5000减400优惠。

不过，现代快报记者发现，目前天猫、京东两个平台均不是所有地区的消费者都能参与政府补贴，仅有收货地址为浙江省、广东省、山东省等部分省市、地区的消费者可以申请补贴资格。双十一已经开始，你准备买点啥？

