

共同谱写“美的三重奏”

# 欧莱雅中国25周年庆典开启

2022年12月16日,欧莱雅中国25周年庆典暨“美·为之所动——欧莱雅中国25周年主题展”在上海展览中心盛大揭幕。欧莱雅中国奏响“美的三重奏”,并将联动各方呈现系列重磅活动,献礼生生不息的时代之美,致敬共创今日之美的所有人,开启下一个为美所动的25年旅程。据悉,此次活动,主办方邀请徐冰、安杰莉卡·达斯、郑波、WEB 3科技艺术创作团队Black Void、刘佳玉等国内外知名艺术家共创展,从艺术视角诠释美的多元维度,与公众一起探索无界之美;他们还联合中央广播电视总台上海总站,首映一部美的纪录片《拾美》,邀请冬奥冠军苏炳鸣、舞蹈诗剧《只此青绿》原创团队等,共同谱写拾段关于美的生命感悟,一起拾取这世界的美;联合旗下品牌共同启动了相“手”相成——“欧莱雅,为女性”女性赋能公益计划,并计划在2023到2027年向中国妇女发展基金会捐赠总价值累计不少于人民币5,000万元的资金及物资,用于为女性提供更多元化的支持,携手所有人“一起为WOMEN”。法国驻上海总领事王度,静安区委书记于勇,静安区委副书记、区长王华,上海市商务委员会总经济师罗志松与欧莱雅北亚总裁及中国首席执行官费博瑞和欧莱雅中国管理委员会成员等共同出席了开幕式。



时,在北亚扮演重要角色,引领消费者,突破创新,超越趋势,启迪全球市场。让我们共同开启下一个25年的崭新篇章,继续创造美,让世界为之所动!”

法国驻上海总领事王度在现场发言时表示:“欧莱雅25年来为中国经济发展的贡献,为在华法资企业树立了标杆。在中国市场上,欧莱雅毫无疑问堪称‘世界化妆品引领者’。但是欧莱雅的成功远远不止于此,欧莱雅是展示出我们法国的生活方式和文化的一扇窗口,以追求品质、创新和环保的价值观为法中关系做出了卓越的贡献。我相信,欧莱雅和中国消费者之间爱的故事会一直书写下去。”

出席仪式的上海市静安区委书记于勇发表讲话,他表示:“欧莱雅是全球最大的化妆品集团,也是静安长期紧密合作的忠实伙伴。1997年,欧莱雅进军中国内地市场,并将中国总部设在静安区。25年来,欧莱雅始终扎根静安,与静安共同成长、共同发展。目

前,中国已是欧莱雅的全球第二大市场,欧莱雅也成为了静安高质量发展的重要见证者、参与者和贡献者。特别是去年,欧莱雅中国升级为北亚区总部,覆盖中日韩三个亚洲主要市场,发挥了‘聚静安、在上海、为中国、链全球’的独特作用,为静安乃至上海的产业发展、科技创新和能级提升作出了积极贡献。”

欧莱雅北亚总裁及中国首席执行官费博瑞表示:“25年来,欧莱雅始终坚持一件事:‘在中国创造美’。值此欧莱雅中国25周年这一非凡时刻,希望能借由这场主题展与大家一同探寻这些问题的答案,发现美的真谛。”

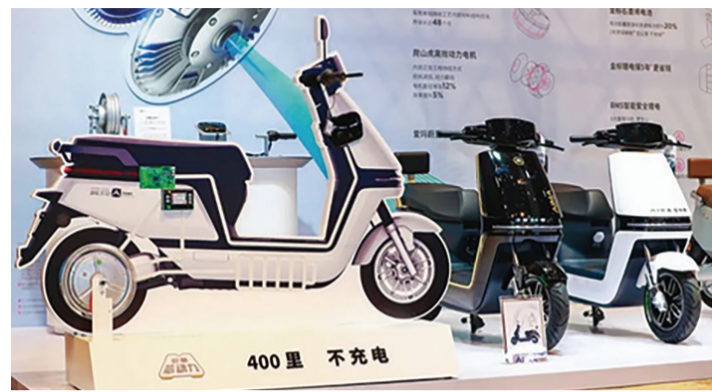
欧莱雅北亚及中国首席企业事务与公众联动官兰珍珍表示:“我们相信,美是让我们为之所动的强大力量。希望欧莱雅能成为帮助女性追求美好生活背后的一双支撑、支持和托举她们的手”。此刻,欧莱雅即将踏上下一个25年的新征程。希望集聚更多的力量,与更多的中国女性相‘手’相成。因此,今天我们

发布了全新的‘欧莱雅,为女性’女性赋能公益计划。很高兴集团旗下越来越多的品牌加入到了赋能女性的行列中来,让这双手变得越来越有力量、越来越有温度。”

这一计划,既是过去25年欧莱雅和中国女性携手同行的美丽故事的总结,也将成为欧莱雅继续与时俱进、升级赋能“她”力量,与更多女性相“手”相成的全新起点。

据了解,25周年展览期间,欧莱雅中国还将呈现系列重磅活动,以期继续携手生态圈共同进化,谱写下一个1/4世纪的美好新篇章:一是组织召开欧莱雅YOUTH BANG 青年创业营首届线下峰会。秉承“欧莱雅,为青年”的理念,携手“胡润 U30”项目,通过开放式交流,赋能30岁以下中国青年创业者,共创未来之美。二是筹备欧莱雅中国“有意思青年”高校公益挑战赛2022颁奖盛典,不仅见证今年十大高校战队的荣誉时刻,还将为项目即将到来的第20周年开启全新征程。三是召开活性健康化妆品部专场,携四大品牌修丽可、理肤肤、薇姿和适乐肤,邀请多位皮肤学专家、意见领袖和业内媒体,共同探讨科学护肤和医学美容领域趋势与品牌发展策略,探索皮肤健康之美。四是由中式高端美妆品牌羽西举行“引领中国美·羽西论坛”活动,与现场行业媒体及大咖达人深入分享汉草加持科技的现代东方美妆哲学。五是更专设先锋女性圆桌论坛,与嘉宾共同探讨现代中国美,探索当代女性坚韧自信的力量源泉,传递羽西始终与中国女性同行的先锋精神。六是开展“欧莱雅,为明天”可持续发展圆桌论坛,通过“生物多样性”和“年轻一代与可持续消费”两场圆桌话题,分别邀请了来自环境保护组织、互联网企业代表以及青年艺术家等分享最新洞察。

(杨凯)



## 备受资本青睐 爱玛全新赛道再占鳌头

2022年,两轮电动车无疑是消费投资领域为数不多的热门赛道。在消费投资遇冷成为资本市场共识的大背景下,“小电驴”脚踩低碳、个体出行、ESG(环境、社会和公司治理)、供应链出海等热门概念风口,逆势跑出了条阳线,给股市发展注入了一针“强心剂”。在众多品牌中,行业龙头爱玛的表现可谓十分抢眼。年内多次涨停,最高市值近400亿不但领先行业,更创造行业绝无仅有的历史。截至目前股价虽有调整,但涨幅仍居板块第一。

什么造就了爱玛股价年内多次涨停的增长奇迹?细细留意爱玛股价涨停和业绩预告的发布时间,可以发现爱玛的每一次涨停几乎都与其业绩表现有着千丝万缕的联系。业绩好才能引来市场关注,而好业绩背后是爱玛苦练“内功”,持续耕耘品牌、渠道、产品的结果。也正因苦练“内功”,爱玛才能用业绩在资本市场走出“通天坦途”,备受资本青睐。

### 品牌优势成为业绩增长的强大底气

行业发展20余年,品牌影响力早已成为制约品牌发展的重要因素之一。作为电动车行业的领头羊,爱玛早在多年前通过签约品牌代言人周杰伦,在全国范围内一举打响品牌知名度。

经过多年品牌建设,爱玛的品牌口碑已炙炙人口,不但有极高的知名度,而且深受用户信赖。今年以来,爱玛的时尚底色再度进阶。通过与《时尚芭莎》合作,执行追星计划,升级门店形象,拍摄时尚大片等方式,爱玛品牌的高端时尚感不断提升。而在品牌营销战略上,爱玛通过在《追星星的人2》、《乘风破浪3》、《花儿与少年4》等多个爆款综艺节目强势露出,有效增强了用户(尤其是年轻用户)对爱玛高端品牌的感知与认可。另外,爱玛还与国际知名设计师杰诺夫(Rob Janoff,著名手机品牌苹果 logo 的设计者)合作,对“爱玛”品牌 logo 进行高端化升级,提升了品牌调性,这次具有国际视野的 logo 升级,帮助爱玛向全球市场拓展的迈出重要一步。在另一端,今年以来爱玛品牌的权威性也持续加强。凭借强大品牌力,爱玛相继斩获2022年美国 MUSE 设计金奖、“杰出创新产品奖”、“2022上市公司低碳贡献奖”和“2022绿色可持续发展贡献奖”等多项专业领域的殊荣。

### 降本增效精细化管理提升渠道端单店效应

在两轮电动车行业,“得渠道者得天下”,爱玛同样也在不断巩固自身在终端渠道上的竞争优势。通过上半年财报显示,今年上半年爱玛终端门店数量上超过2.5万家。按照规划,未来3年爱玛将在全国范围内新增11463家门店,实施渠道下沉策略,届时门店数量将大增,进一步巩固渠道数量上的优势。

质量上,爱玛一方面对现有渠道门店进行升级,通过建立地标旗舰店等方式提升品牌形象;另一方面全面落地爱玛车服,将电动车行业带入“服务为王”的时代。通过门店升级、服务赋能终端两大举措,爱玛的单店效应得到进一步提升,助推自身销量与利润的双向增长。在此基础上,爱玛也在持续降本增效,建立起了有进有出、优胜劣汰的分级动态渠道管理机制,确保公司渠道体系的活力与良性发展。同时,爱玛也在持续推进服务于个体门店的城市经理计划,实现对经销商和门店的持续赋能,提高渠道终端的精细化管理水平。一系列举措之下,爱玛的经营费率指标持续优化,由2018年的6.93%降至今年3季度的5.24%,降本增效成效明显。

### 产品差异化定位站稳市场C位

提起产品,“时尚科技”是爱玛产品的显著标签。从成立之初,爱玛就主张要“像设计时装一样设计电动车”。自2014年爱玛成立电动车行业流行色研究基地起,爱玛每年都会根据时尚趋势发布行业流行色,持续引领电动车产品的时尚潮流趋势。

今年,通过携手顶流综艺,爱玛进一步诠释产品的时尚差异化。从《追星星的人2》中星耀A101、甜心等“追星系列”车型,到《乘风破浪3》中晴天、冰激凌等浪姐同款萌车,再到《披荆斩棘2》中A500、造梦师等哥哥们同款产品,爱玛无时无刻不在诠释产品的时尚差异属性。而在科技端,爱玛表现同样突出。从2021年发布的引擎MAX能量聚合系统到2022年升级的“引擎芯动力”系统,爱玛在产品的动力、续航上不断突破,用科技创新引领行业从“百公里不充电”到“双倍里程、双倍动力、双倍质保”的全新时代。

“时尚+科技”塑造的产品差异化定位让爱玛“叫好又叫座”,也让爱玛的盈利能力大幅提升。三季度财报显示爱玛的季单毛利高达16.1%,相比2021年全年的11.72%提升了4.38%。毛利润的进一步提高佐证了爱玛“时尚+科技”双轮驱动的正确性,而这种差异化定位也帮助爱玛真正实现量利齐飞。

(杨子)



安徽颍淮农商银行大力营造欢乐祥和的春节氛围,传承“换新钱 过大年”的传统习俗,1月11日,人行阜阳市中支联合颍淮农商银行开展“高兴换新钱 红火火过大年”活动,满足当地居民换新钱过年的需求。图为当地居民在颍淮农商银行程集支行兑换新钱。

(阜阳颍淮农商银行 管曼)

## 绿源以原创科技带动产业高质量发展



电动车是现在许多人出行都会使用到的交通工具,近两年来,我国的两轮电动车销量屡创新高,年销量稳定在4000万以上。随着市场的不断完善和竞争的不断加剧,“耐骑”、“质量好”已经成为消费者选择两轮电动车的基本诉求。作为近年来正不断崛起的知名品牌,如今,绿源已凭借遥遥领先行业的原创技术,彻底打破两轮电动车无法实现“动力与续航双重保障”的难题,液冷电动车已成为消费者“大排长龙”抢购的热门产品。

### 绿源智造 原创技术再获点赞

作为电动车行业的“老大哥”,绿源自1997年创立起便深耕核心技术领域。据悉,绿源历经三次产业技术

革命,且每一次技术革新都成为行业争先模仿的标杆。从三大核技(数字控制系统、电机动力扩容、BTM 充电技术)到三大系统(智能安全、智能续航、智能防盗)的布局,再到“绿源黑科技”液冷电机的推出,三次技术革命,将绿源一路推向“技术王者”的行业领先地位。

现阶段,绿源已在浙江、山东、广西设有三个生产基地。在位于浙江金华的绿源核心部件制造基地生产车间里,可以直击绿源自研发的液冷电机的生产现场。上百条自动生产线产能拉满,加班加点制造“绿源黑科技”液冷电机。在完成生产流程后,液冷电机还将经过300小时严苛的电机疲劳测试,对电机的全方位指标进行严格把关后方可进入整车适配阶段。

绿源智能化生产的密度及强度,从某种程度上完全可以看作是当代两轮电动车工业生产力大爆发的代表。近日,绿源继央视后再获新华社长文点

### 原创科技助推终端全面领跑

毫不意外,液冷电动车已经成为绿源甚至整个两轮电动车行业畅销的产品系列之一,一经上市即凭借超续航、超耐骑等硬核卖点一炮而红。在消费者狂热追随,产品热销爆棚的背后,则是绿源电动车“黑科技”的加持。

为了解决电动车寿命短,骑行一两年动力与电池下降问题,绿源全系采用超续航液冷电机,不仅有效缓解了电机损耗引起的电池动力与续航衰减问题,轻松实现400里超续航里程,还能让电机寿命更持久,使用10年性能不衰退。同时,车辆搭载超续航石墨锂电池 3.0Plus/超锂电池,不仅寿命长,还能实现超长续航。

### 让液冷电动车成为行业耐用标杆

可以说,绿源液冷电动车的异军

突起早已打破两轮电动车行业的销售格局。日前,基于对近几年中国两轮电动车市场的深度调研与行业研究,全球著名增长咨询公司弗若斯特沙利文(Frost & Sullivan,简称“沙利文”)官方确认了“绿源液冷电动车累计销量600万台”的销量成绩,这意味着每10秒钟就有一个用户选择了绿源液冷电动车。

在被视为行业传统销售淡季的四季度,绿源全国多地终端门店仍呈现出火热的销售势头,部分核心车型更是“一车难求”。“反季节热销”无疑直观诠释了高端产品能够带来的高增长和高附加值,这也将给行业从价格竞争回归技术竞争、价值竞争带来指引。

该公司相关负责人表示,下一阶段,电动车市场的竞争无疑将越来越向技术实力比拼靠近,绿源自主核心技术将筑牢“品牌护城河”,创新科技也将带来巨大的品牌效应和用户粘性。未来绿源将持续以“原创技术”冲击中国两轮电动车“顶峰”,以原创科技为市场带来高质量蝶变。

(杨子)

## 可喜安生物科技被认定为国家级高新技术企业

日前,可喜安集团旗下延边可喜安生物科技有限公司被认定为国家级高新技术企业。由科技部、财政部、税务总局组成的全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室将《吉林省认定机构2022年认定的高新技术企业》备案名单进行公告,可喜安生物科技上榜。

国家高新技术企业称号,是国家对企业核心技术能力、创新能力、研发能力的权威认证。

此前,可喜安生物科技因创新能力强、核心技术突出,具备先进性和示范性,于2021年被认定为“吉林省省级‘专精特新’企业”;延吉可喜安医疗器械有限公司(可喜安集团旗下公司)

是研发驱动型企业,产品以可喜安电位温热治疗仪为主,于2022年被评为“吉林省省级‘专精特新’企业”。

可喜安集团成立于2004年,专注健康产业19载,公司多年来不断开拓创新,科技强企,深耕于健康食品和医疗器械领域。他们先后引进世界先进技术与设备,选用长白山五年根

雅迪 FIFAWORLD CUP 官方指定用车  
超长续航 轻松200公里

爱玛 爱就马上行动  
全国统一咨询电话 400 882 8890

台铃 跑得再远的电动车  
中国国家标准制定合作伙伴

绿源电动车 一部车骑10年  
inno9 《随放派》明星同款

立马电动车 立马金牌系列  
省电 更能跑 搭载立马MAXW聚能动力系统

绿佳电动车 劲大跑得远 绿佳电动车  
400 182 7777

朝阳 朝阳电动车轮胎 全国销量遥遥领先