



网上最牛女卖家 LUNA



LUNA 逃犬 C 从朋友那转来的水墨圆领气质裙,因为太火爆,已经成为绝版。



经过大 C 秀过的田园气质 3WAY 气质裙,成了最热门的抢手货。

有人说她的淘宝店月入十多万 她却称,广告公司才是收入的主要来源

LUNA, 1983 年生的上海姑娘, 开朗的天蝎座。学设计出身, 毕业于国内非常有名的拉萨尔设计学院。家境不错, 据称老爸开有一间大公司, 从来不缺钱花。嫌做设计太烦琐, 又无比酷爱美衣, 于是就选了在淘宝开店的方式来靠自己创业的理想。

店的名气这么大, 人气这么旺, 有人开始八卦她的收入。有懂行的人按照她每个月的销量估摸地算了一笔账, 一个月算她卖了三四千件衣服, 按照服装行业的基本利润, 再加上省去众多的中间环节, 一个月的净收入能达到十多万!

直接问她, 她却称, 虽然店里的客人多, 但 YY 数量有限, 自己又都

是批发价卖, 所以赚的钱并不多。除了开店以外, 她还开了一家广告公司, 那才是收入的主要来源。

她也知道自己很红, 因为每天都会接到不少媒体记者的电话, 要求采访。她说, 最开心的事情不是赚多少钱, 因为从小就对钱没多少概念, 最开心的是刚刚获得了“淘宝女装第一”的封号。“这种骄傲, 让我总算平生第一回有了不靠父母的成就感。”

“亲, 你有什么梦想没有?” LUNA 问我。

正想着怎么回答, 她却飞速地打来一大段话。她说, 就想保持这样的状态一直下去, 每天和这么一群女人一起疯, 和她们一起开心地过日子, 就好。

衣服遭到疯抢 全是因为进货有秘密渠道?

LUNA 店很多老客都说, 这家店刚开业的时候, 没现在这样火爆的, 也就是最近几个月, 大家都跟疯了一样。

到底是怎样的 YY, 让大家陷入这样的疯狂?

“我这型, 应该属于穿着特别强调造型感的。日式是亚洲人穿着最适合的类型, YY 集设计、面料、细节于极致。而且, 我只挑选适合我这种风格的, 不考虑衣服的包容性。”LUNA 说, 她的 YY, 都给人低调的华丽感, 刚拿到的第一眼会觉得普通, 但过几秒就会被深深吸引。就是这么神奇。

这些在日本专柜都要卖到几千日元的衣服, 在她的店里, 只需要一百多元人民币。LUNA 说, 这些

都是从工厂里拿来的毛样, 整个淘宝, 再也找不到另外一家能够拿到这么好的货品。

“基本上日本那边在下什么单, 我第 2 天就能看工厂排单表, 连样衣也能看到。很多亲们穿上我的 YY, 过两个月居然看到日本的杂志刚刚开始介绍这些新款, 她们会高兴得不行。口碑就这么你传我我传你地传开了, 大家都很信我。我很多同学在日本, 每次上新我就给她们衣服。她们说, 穿在马路日本女孩都会问, 哪里买的? 这种感觉, 很好。”

LUNA 一直不肯说这些工厂的所在地, 她只是说, 自己有非常厉害的朋友帮忙。要是没有这些朋友, 她根本拿不到这些“外单”。

男友和堂弟 LUNA 背后的两个男人

在 LUNA 的店里, 有很多你意想不到的传奇。一方面, 不少女人一到上新时间就疯狂抢购, 根本不考虑自己是否喜欢。另一方面, 转让区和求购区人满为患, 冲动败家的后果就是, 很多 YY 一拍到就进入了转让区。一共也就四五十款衣服, 却造就了网络上长达数百页的辉煌局面。

既然需求总是大过供给, 职业代拍户便应运而生。有一批人, 专门通过帮人抢购赚手续费, 每个月的收益也不菲。还有一批, 通过 VIP 折扣转卖, 也能从中获利。网络抢购的背后, 看似轰轰烈烈, 其实也是合情合理。

于是, 有人怀疑, LUNA 的这家小店, 是不是也有幕后高人指点?

LUNA 说, “其实我的事业, 是我和男朋友一起的。我男朋友以前是娱乐圈的, 和很多明星有接触。包括香港很多艺人公司老板, 比如钟再思等。一个好的货源, 和我们好的眼光, 以及很强的人脉关系分不

开。所以我敢说, 我 LUNA 的东西, 随便你们拿去和专柜的对比, 没有问题。”

LUNA 的男朋友, 就是第一届“我型我秀”的主持人, 他还是整个活动的策划以及创意指导, 在电视圈也小有名气。

有策划高手指点, 再加上女人天生的购物冲动, 网络抢购就这么发疯似地传播开来。除了男友以外, LUNA 还想感谢的是她的堂弟。LUNA 说, 店里平时就三个人打理, 她、她堂弟、还有男友。堂弟大老远地帮她搬货, 帮她打理小店, 真的让她很感动。店庆的时候, 弟弟居然三天没合眼, 帮她回复了所有的消息。“实在很难想象, 这么一个大男人, 每天和一群女人疯来疯去的。哈哈, 我弟弟很厉害的, 他是刘翔的同班同学呢, 身高 196cm, 跳高还拿过上海市第一呢!”

想着淘宝旺旺上那些“亲”啊“亲”的语句有可能出自这个近 2 米高的男生, 真有点发晕。

● 记者手记

当东西被人抢的时候

如果你有空去看 LUNA 店的信用评价, 你肯定会被吓倒。迄今为止一共 31701 条信用评价, 几乎很少有人做出不好的评价。这些评价也大致分成两类, 一类是表达对 LUNA 的感谢, 另一类, 则是表达自己因冲动而抢来的 YY 尺寸不合, 需要转让。

周四一清早, 装着两件 YY 的包裹已经安静地躺在了办公桌上。拆开包裹, 第一眼看到 YY 的时候, 说实话, 有一点点的失望。因为在网上看到的评价都太好了, 太神

稻草也变成了黄金

奇了, 而拿到手的, 也不过是这样的普通。裙子衬里还有不少的头线需要处理。有同事甚至感叹, 就这两件衣服, 有必要这样疯狂抢购吗? 中星里也许都淘得到!

女人的购物冲动是改不了的, 即使在既不知根也不知底的网络, 疯抢也开始蔓延, 甚至连衣服的尺码也不看, 颜色也不管。理性购物, 看来不能仅仅挂在嘴边。不管别人怎么疯抢, 适合自己的才是最好的。

网络疯狂抢购 幕后真的有推手? 专访 LUNA: 我火爆, 和两个男人有关

原本以为, 这个来源于网络的红人, 只要通过网络一定能将她搞定。没想到的是, 我花了整整三天的时间, 才联系到她。

通过旺旺联系是再正常不过的念头, 不过, 要找到这个女孩, 想用旺旺实在有点困难。当别的店家都恨不得 24 小时亮着旺旺的时候, 她的旺旺, 却随时随刻都是暗的。

于是给旺旺留了 N 条言, 希望她能看见。周一等了一天, 旺旺上没有任何动静。周二上午去看, 还是没有。有点着急了, 于是动用了各种关系, 终于拿到了她在淘宝上的注册电话。发短消息, 没有回音。直接打过去, 关机。

不管了, 豁出去了! 站内信、宝贝留言、页面留言、个人空间留言、真人兽留言……凡是她有可能去的地方, 我通通发了消息。双子座很难有这样的执着的! 哼! 我就不信找不到她。

然而, 直到周三下午四点三十六分, 她还是像一颗融入了大海的泪滴, 杳无踪迹。

一想到稿子有可能 GAME OVER, 我彻底崩溃! 在我开始抓狂的时候, 四点三十七分, 熟悉的“丁冬”声响起, 九个字“我很忙, 有问题你快问。”

文 / 本报记者 钟兰

Galanx 格兰仕

感受光波“三鲜风”

最近有几个朋友搬新家装了“三鲜风”光波空调, 十分高档漂亮, 可制冷又可当暖炉用。朋友骄傲地介绍, “三鲜风”光波空调是格兰仕最新研制成果, 能效比高达国家节能一级标准。这个空调只需约 3 分钟就可完成室内“换新风”, 确保空气清新。据说, “三鲜风”得名, 主要还是因为以下新“鲜”点的强势——

1、**技术新鲜**。采用空气质量检测、无线信息传导, 光波杀菌、智能换气等高端技术, 形成了多重健康防护系统。特有智能“空气污染传感器”, 外置智能换气风扇, 动态监控、实时换气, 保证空气质量, 呼吸自然健康清新。

2、**功能新鲜**。能对房间内部甲醛、二氧化硫、颗粒、细菌等实

时监控, 一旦超标, 自动清除。特有“双色预警系统”, 一目了然: 空气质量差时显示橙色; 杂质清除后, 空气洁净时则显示蓝色。

3、**工艺新鲜**。158 毫米超薄机身、液晶动态显示, 还有宝石蓝、宝石红、闪电蓝、珍珠白等多种个性颜色选择。独创智能控制、错位吻合出风口技术, 更美观时尚且密封性好, 有效防尘防杂质, 让空调保持持久耐用高效。

想想家里那台老掉牙的空调, 再看看朋友的“三鲜风”, 让我不由自主地打起了换机主意……



电脑品牌纷纷打出暑假牌

6 月 26 日, TCL 电脑新一代的教育王牌电脑在上海、杭州等九个城市同期举办 TCL 电脑暑假新品全国巡展的开展, 同时也正式揭开了 2007 年暑假大战的序幕。中国的教育电脑从最原始的搭载、预装小型学习软件的“捆绑阶段”, 到随后的“PC+ 网校”阶段, 再到以集中采购为基本特征, 以满足校园建设的需求的第三阶段。此番 TCL 教育王牌电脑上市, TCL 的教育王牌实现了软硬件高度融合、内容与配置高度整合。

次日, 明基在顾家工艺城市客厅举行了 BenQ Joyhub 台式电脑暑期说明会。会上, BenQ Joyhub 展示了坚持从消费者的生活形态出发, 为年轻的新一代提供的个性化电脑, 将生活美学与使用乐趣融入产品、带入生活。BenQ Joyhub 于 2005 年底, 宣告进军国内 PC 市场, 以美学风格、以人为本设计、精致外设掀起家用电脑的“文艺复兴”; 2007 年, 规划完整的四大系列产品线, 破除同质化竞争, 坚持个性化的蓝海之路。