



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

Galanz 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

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,更美观时尚且封闭性好,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。