



“Chic Showroom & Boutique” est situé en plein centre du quartier des affaires de Pékin.

CHIC SHOWROOM & BOUTIQUE

DE NOUVEAUX MODÈLES COMMERCIAUX



RETOUR D'EXPERIENCE

MAXIME ZHENG

PDG
CHIC Showroom & Boutique
by CHINA WORLD

Quel bilan tirez-vous de la période ?

L'impact le plus important et le plus direct est sur le chiffre d'affaires. Les gens réduisent leurs déplacements et leur désir de consommer. La consommation est principalement déterminée par les attentes de consommation. Les attentes de consommation seront difficiles à atteindre sans une fin définitive de l'épidémie en Chine.

Toutes nos marchandises sont importées d'Europe, et l'impact direct sur la chaîne d'approvisionnement est l'augmentation des prix de transport. Les procédures d'importation deviennent par ailleurs plus compliquées.

Cette situation a (aussi) permis de faire émerger de nouvelles opportunités / de nouveaux modèles. Quels sont-ils pour votre entreprise ?

Bien sûr, cela va apporter de nouvelles opportunités et modèles commerciaux. La commercialisation on-line va se développer plus rapidement, tant au niveau du marke-

« La commercialisation on-line va se développer plus rapidement, tant au niveau du marketing qu'au niveau des ventes. »



国贸CHIC SHOWROOM & BOUTIQUE

新商业模式出现

ÉMERGENT

ting qu'au niveau des ventes. La part des ventes du streaming en direct augmente également. Bien sûr, c'est aussi à nous de profiter du rôle positif de cette économie digitale.

Votre entreprise en quelques mots ?

Chic Showroom&Boutique est notre nouveau projet lancé en 2022. Le but est de fournir une solution unique aux marques européennes pour entrer en Chine via le B2B, le B2C et la promotion. Nos principaux partenaires sont l'Association Française du Prêt-à-Porter Féminin, l'Association Française du Prêt-à-Porter Masculin et China World.

Chic Showroom&Boutique est situé à China World Centre, au cœur du quartier des affaires de Pékin. Le projet propose une solution complète pour développer rapidement les ventes des maisons de mode en Chine.

Propos recueillis par P. TI



经验分享

郑喜洋

国贸Chic Showroom & Boutique 首席执行官

« 在线营销增长速度加快，在营销和销售方面也是如此。 »

您如何总结这段时期？

疫情直接对营业额产生很大影响。消费者出行减少，消费欲望减弱。消费主要由消费者的消费预期决定。在疫情没有彻底结束的情况下，很难实现消费预期。

我们所有的货物都从欧洲进口。这对供应链造成的直接影响就是运输成本提升，进口流程变得更加复杂。

这种非常情况(也)导致了新的机会/模式的出现。对集团来说有哪些机会/模式？

当然，这将带来新的机会和商业模式。在线营销增长速度加快，在营销和销售方面也是如此，直播带货的销售份额也在增加。当然，这也要看我们是否能从数字经济的积极影响中获利。

简要简介一下贵公司？

Chic Showroom & Boutique是2022年启动的新项目，其目的是为欧洲品牌通过B2B、B2C进入中国提供独特的解决方案。我们的合作伙伴主要是法国高级女装联合会、法国高级男装联合会和中国国贸。

Chic Showroom & Boutique位于北京商业中心——国贸中心。该项目为国外服装品牌在中国发展提供完整的解决方案。

采访人：P. TI