



韩国仁川机场免税店7成销售额来自中国游客,疫情暴发后,乐天和新罗撤出仁川机场最主要航站楼。

出不去

2020年,新冠疫情在全球蔓延,代购们的出国采购被迫中止。商品只能国际直邮,而运费连连涨价、邮寄周期太长,客户渐渐流失,这两年,他们收入骤降。

回不来

流失的客户去了直播间——“体验式购物更诱人。”直播电商的发展导致代购化妆品的价格优势正在缩小,主播与品牌的背书也在挤压代购的生存空间。

强监管

2019年1月,《中华人民共和国电子商务法》落地,规定包括微商、代购等在内的网上卖家需要备案登记,正常纳税,明确将微商、代购等新形式的网络交易纳入监管。代购的灰色时代结束了。

你朋友圈的代购还在吗?

自2020年初新冠疫情暴发以来,跨境代购们不得不“停下脚步”。做了9年“韩代”的安易(化名)告诉记者,疫情之后,代购们正面临着收入减少、客户流失的困境,同行也在大量转行。

做了4年化妆品代购的李问介绍,代购手里的客户渐渐流向了直播间。如今,代购事业受阻的李问也开始向直播电商转型。接受记者采访时,他正在参加某机构直播电商培训班,学习如何直播带货。

除了直播电商风口正盛,如雨后春笋般冒出的国货彩妆品牌,也正从代购手中抢走市场。安易告诉记者,已经有同行转型成了国货品牌的分销商。“俄代”王暖(化名)也表示,自己在做代购的同时,也拿了两个国产小品牌的代理。

随着监管收紧、疫情来袭、直播风口以及国货崛起等因素,跨境代购们正在慢慢退出历史舞台。

## 有人收入缩水八成 有人转型做直播 跨境代购

# 大撤退

### 出不去的跨境代购

年收入少50万元,大量代购转行

在安易做代购的第9个年头,他明显感受到了一些变化,“收入减少、同行转行,客户慢慢流失了。”

家住北京的安易进入代购行业,源于大学期间的一次韩国旅行。“2013年去韩国旅游时,在爱茉莉旗下品牌雪花秀工作的同学妈妈,送给我半箱化妆品,我带回家居然卖了2000多块钱。”

从那之后,安易频繁地飞往韩国首尔和济州岛,算下来一个月平均飞2次,成了专业“韩代”,奔走在韩国各

大免税店的化妆品柜台。

像安易这样亲自出国代购的,被称为“人肉代购”,利润来自于商品的定价差异、汇率差异和当地免税店的返点与折扣。而一次代购的成本包括签证费、机票、吃饭和酒店费用等。2016年、2017年是安易生意最好的时候,据他介绍,除去成本,一年能赚60万左右。

转折发生在2020年,新冠疫情在全球蔓延,安易的出国代购事业也被迫中止。安易的朋友圈首页写着:“疫

情原因停飞了,现在只能国际直邮回来。”

没办法出国代购的这两年,安易收入骤降。

“现在一天就寄5到10个包裹,以前每次出国回来一天能寄100个。”安易说,订单减少导致他的收入下降了80%，“现在一年差不多赚10万,远不如从前。”

两年间,安易身边的职业“韩代”纷纷转行。“有人去做了女装代购,还有人考了事业单位。”安易说,现在还坚持做代购的朋友已经不多。

### 客户流失、价格优势不再

代购开始学习直播带货

当代购们生意停滞不前的时候,另一个行业却迎来了爆发式的增长。

2020年,疫情给直播带货的发展按下了快进键。以淘宝平台为例,截至2020年末,淘宝直播提供直播内容超过10万场,用户每天可观看时长超过50万小时,近1亿件商品在淘宝直播间上架;直播带货主播数量也增长明显,同比2019年增长了661%。数据显示,2020年淘宝直播日均活跃用户大幅度提高,同比增长100%。

其中,美妆护肤品的直播带货数据十分亮眼。数据显示,2020年,彩妆、香水、美妆工具类目在淘宝直播的总销售额超过94.3亿元。

一位热爱美妆的消费者何美(化名)告诉记者,疫情后,朋友圈的代购都渐渐“消失”了,倒是习惯了在直播间购买化妆品。

可以看出,直播电商的发展导致代购化妆品的价格优势正在缩小,主播与品牌的背书也在挤压代购的生存空间。

住在深圳的刘思(化名)是一名全职代购。她告诉记者:“现在化妆品很多都是直播卖货,价格很低,我们已经没啥利润了。”李问也体会到了这一点:“现在大家购物渠道其实挺多的,价格也乱。”

如今,代购事业受阻的李问开始向直播电商转型。他给记者发来一张直播课堂的照片,每个学员面前都配有一个自拍脚架,有学员正在讲台上演示着直播场景,背后的大屏幕上播放着学员的直播视频。

谈起转型的原因,李问说:“做代购的话,私域流量太少,而直播受众更广,市场能开阔一些,赚钱也更

多。”此外,李问觉得,以往代购的经验也对他转型有一定帮助,比如对于渠道的把控、产品知识专业度、使用反馈收集、如何正确选品等。

据李问介绍,身边的代购同行转型做直播的有很多,但是很少有人能坚持下来。“直播是个门槛极低的新兴行业,人人都可以做,但又是一个门槛极高的行业,因为淘汰率有90%以上。这个时间点转投直播不算早,没赶上第一个风口,但还是个机遇吧,正确与否可能还需要时间来验证。”李问说。

此外,国货彩妆品牌,也正从代购手中抢走市场。中金研报指出,国货美妆涌现出完美日记、Colorkey、花西子等一批优秀的国货先锋;功效护肤领域,以薇诺娜、玉泽、润百颜等为代表的国货品牌也在增速持续领跑。

### 身处“灰色地带” 走私、判刑…… 代购正退出 历史舞台

2019年1月,《中华人民共和国电子商务法》落地,规定包括微商、代购等在内的网上卖家需备案登记,正常纳税,明确将微商、代购等新形式的网络交易纳入监管。

这意味着,代购的灰色时代结束。

此前,代购一直是一个游走在政策法规边缘的职业。有业内人士告诉记者:“海外代购较专柜来说价格低廉,因而受到广大消费者的追捧。其中差价从哪里来?除各国(地区)定价及货币比率外,‘税’应当是其中的大头之一。”

因代购被追究法律责任的例子也不在少数。就在一个月前,郑州市人民检察院举行了一场针对留学生海外代购是否涉嫌走私的听证会。

据中新网报道,西班牙某大学在读研究生小许,从2020年8月起,在某网络平台开设网店,以直播代购方式从西班牙向国内销售奢侈品牌的箱包、鞋帽,通过某物流公司将货物走私入境再销售牟利。2020年8月至11月间,共偷逃海关税款19余万元人民币。

检察官丁明玉介绍,犯罪嫌疑人许某违反海关监管,走私普通货物入境,偷逃应缴税额,其行为触犯《中华人民共和国刑法》第一百五十三条第一款规定,应当以走私普通货物罪追究刑事责任。

另据新华社2014年11月报道,浙江两导游利用跟团出国的便利,多次在境外免税店采购化妆品,以随身携带的方式将境外采购的化妆品携带入境,并在入境时选择无申报通道通关。经杭州市中级人民法院审理判定,两导游为谋取非法利益而逃避海关监管,采用随身携带未向海关如实申报的方式走私各类化妆品,偷逃应缴税额较大,已构成走私普通货物罪。2014年11月21日,两人一审均被判处有期徒刑三年,缓刑四年,并处罚金人民币23万元。

与此同时,合法合规的跨境电商平台正在成为主流。根据艾瑞咨询发布的《2021年中国跨境海淘行业白皮书》,2020年,跨境进口零售平台成了中国消费者最常用的海淘渠道,占比高达58.3%,而个人代购占比仅为3.4%。

随着监管收紧、疫情来袭、直播风口、国货崛起等因素,跨境代购们正在慢慢退出历史舞台。