



以色列莎雯国际副总经理李强： 守护“大众对美的追求”

赵静静 罗莉

根据相关数据显示，2000年，中国内地化妆品的工业总产值为350亿元人民币，2010年接近700亿元，而2022年这个数额达到惊人的5156亿元。随着科技的发展和人民生活水平的提高，大众对美的需求愈发加重，化妆品行业潜力巨大。

“科技在进步，时代在发展，而大众对美的追求永远不变。”李强是以色列莎雯国际副总经理，看准了国内消费领域的巨大市场潜力，2006年他毅然踏入化妆品行业。那一年，原本从事进出口贸易的李强偶然接触到“莎雯”这个来自以色列的化妆品品牌，从此便结下了不解之缘。

“莎雯集团创立于1952年，是由犹太科学家KOKIZASHVIU二代创立，这背后藏着一份温暖的夫妻情。相传他的妻子在孕期皮肤干裂，但在偶然经过死海海水的浸泡后，干裂得以缓解。KOKIZASHVIU二代受到启发，为了长久地呵护妻子的皮肤，他研发了以死海海水为原料的护肤品。”这个动人的爱情故事深深吸引了李强，但另一方面，他也觉得传说只是传说。“作为一个企业家，对每一位消费者负责，是责任也是使命。”李

强开始了考察和调研工作，经过长期走访及身边人使用评估，他发现莎雯历史悠久，纯天然的配方和精湛的制造工艺确保了莎雯所有产品成分不可复制，且企业拥有极强的环保意识，李强最终决定将莎雯带入中国，起名为“本蜜”。

达人带货 创新销售渠道

李强在贸易行业深耕多年，因此他窥见了中之间巨大的贸易市场。“作为亚洲仅有的四个发达国家之一，以色列的工业水平和科技研发水平在整个中东位列前茅。根据相关数据，以色列科研人员占全国人口的6%，每万人中有135个科学家和工程师，比例位居全球第一。与发达科技水平相悖的，是狭小的国土面积和市场环境，因此我国潜力巨大的市场与之完美契合。”

李强调研了国内化妆品市场现状，他表示，“国内的化妆品市场呈现饱和态势，除了早已站稳脚跟的欧美大牌之外，不少优质国产化妆品近年来也层出不穷。”如何让这个来自以色列的“新人”崭露头角，成了李强的苦恼。

和许多其他化妆品品牌一样，李强最开始想到的是线下销售，通过在大城市连锁商场和大型百货商店设立专柜。“品质是化妆品销售的关键。”李强介绍道，起初，本蜜的品质吸引到了一批忠实的消费者群体，但这种辐射范围非常有限。再加之近年来，许多客观因素的影响，本蜜的转型迫在眉睫。

在认真调查和分析了市场形势后，李强放弃了对线下市场的执着，转而采用一种全新的方式——直播带货。“数字经济顺应了发展趋势，如何有效借助互联网电商平台崛起，正是企业转型的关键。”李强充分抓住了年轻人追求个性和小众的潮流，通过合作达人、投放话题等成功“种草”，将直播购物变成常态化运营，将创新元素、体验感带入新营销场景，在新消费时代，用创新打法奠定了市场基础。

2020年初，受到以色列驻上海总领馆的邀请，本蜜正式入驻中以（上海）创新园。“入驻园区，对本蜜来说是一个巨大的转折。”李强表示，园区内近90家企业，近一半均是来自以色列或与以色列相关的企业。“除了房租减半，园区也在政策方面给予了本蜜很多支持和帮助。”李强表示，入驻园区后，本蜜的销售



以色列莎雯国际副总经理李强

额从2019年的500万元，提升到了2021年的1.4亿元。

守住原则 走绿色可持续发展道路

在打开市场的同时，李强同样重视绿色环保、可持续发展等方面的问题。“市面上很多化妆品为了跟风和讲究形式，采用重复包装，一方面拉高了产品价格，另一方面也造成过度包装、浪费纸张等问题，与我国的绿色环保发展理念背道而驰。”他提到，绿色环保发展是他一直秉持的理念，因此本蜜的产品包装格外简单，

除了防止在运输过程中出现破损现象外，绝不过多使用包装。

“聚焦在产品本身，是我们作为企业家的底线和原则。”李强介绍，莎雯自1952年创立以来，在以色列卫生部直接监管授权，为了确保成分的新鲜程度与活性，杜绝库存，待订单确认后，才开始从新鲜的植物花卉和水果中萃取原料。

谈及未来的发展战略，李强表示，除了经营好国内本土市场之外，也在积极探索海外发展。“企业的发展离不开社会的帮助，能够成为一家对社会发展有益的企业，是我的荣幸。”

建“红色物业”，创多样化“物业服务”

专访上海马陆镇阳光葡提公馆物业经理柏培沛

龚逸凡

作为城市社会最基础的单元和细胞，社区服务的好坏直接影响着城镇居民生活的体验和质量。2022年5月，居住于阳光葡提公馆的马阿姨主动交了四年的物业费，其中包含两年因早年和开发商的矛盾而拖欠的物业费。

拿着马阿姨交来的现金，阳光葡提公馆物业经理柏培沛哽咽了：“拿着那些钱，感受到了居民对我们服务的认可与信任，我决心一定要让小区居民得到最好的服务。”

引领物业行业新变革，开创多种经营服务模式

位于上海市嘉定区马陆镇的阳光葡提公馆是一个容纳676户人家的类住宅，该小区的物业因为居民提供“保姆级”的服务而“出圈”。据了解，该物业不同于传统物业，其为小区居民提供吃、住、行等多方位服务，开创出社区多种经营的服务模式。据小区居民介绍，通过物业，他们买到了更便宜的蛋奶蔬菜，得到



了更实惠的家庭清洁服务，甚至在购买车辆保险上也能得到优惠。

“我们的鸡蛋，每只只赚一毛钱。”据柏培沛介绍，开创社区多种经营服务模式的初衷是希望能够为居民解决吃、住、行等方面的问题，通过直接与原产地对接、去中间化等方式，将采购来的农产品、日用品出售给居民。“在这项工作过程中，我们得到了居民的高度认可，这也是我们能够坚持下去的理由。”

在为小区提供更优质服务

的基础上，阳光葡提公馆物业将30%的收益用于小区公益事业的建设。在该物业的推动下，阳光葡提公馆在上海率先成立了小区党支部。作为商业用房，阳光葡提公馆本无居委管理，党支部的成立不仅让小区贫困帮扶、免费理发等工作顺利开展，而且为小区居民增加了一条与政府沟通的路径。

目前，中共嘉定区马陆镇阳光葡提公馆自治委员会联合支部委员会成为上海新型试点的由物业小区居民党员成立的党

支部，阳光葡提公馆物业也被誉为“红色物业”。

一声“呼叫”五方接听为独居老人安装报警系统

柏培沛认为，传统物业亟需自我变革。他发现，很多物业将自身定位为小区的“管理者”。“这样的想法是完全错误的，物业是为居民而生，而不是为居民添麻烦。”他提出，传统物业若不变革，仅靠物业费维持现状，极有可能被居民淘汰。“物业是服务者，不是管理者，该做的是服务好居民，管理好团队。”

秉持着“想居民之想，关心居民之关心”的理念，柏培沛发现，老人及独居老人是居民在社区生活中的“特别关心”。为了让居民“安心”，阳光葡提公馆物业服务中心采购了一批呼叫报警系统。

“我们为每一户有基础疾病的老人安装了一套报警呼叫系统，只要按下按钮，监控中心在五秒内就会收到反馈。随后，监控中心会派驻物业的工作人员前往现场查看，并直接与物业项目经理、主管、老人家属等五方

通讯，确保老人在遇到困难时有物业工作人员第一时间到场。”柏培沛表示，之所以如此重视这套报警呼叫系统，是因为其在工作过程中发现，许多独居老人的“事故”乃至“病故”，都源于没有得到最佳时间的救助。他希望通过这套报警呼叫系统，将独居老人的生活风险降低，在为居民提供增值服务的同时，让居民“住得安心”，让子女更安心地在外工作。

一位已经七十多岁，独居于阳光葡提公馆的王奶奶在深夜突发呼吸困难。据了解，王奶奶患有糖尿病且正在自行接受血透治疗，当时已无法拨打电话。情况紧急之下，她按下了社区物业公司为自己配备的“警报铃”。15秒后，物业和她的亲属都收到了这条报警消息，随后夜班保安第一时间到达并紧急送医。最终，王奶奶在多方帮助下得到救治。

目前，阳光葡提公馆已得到了政府主管部门、组织部、社区书记、房管局领导、其他物业公司等高度认可，在现场考察时，政府领导对阳光葡提公馆提出新要求：改变物业的传统思想，积极创新变革，真正做到为居民所想、为居民所做。