

图片来源：图虫创意

受疫情三年及通货膨胀等大盘

影响，海外消费者可支配收入降低，餐饮、旅游等版块占支出大头。再加上防疫措施调整，实体店销售回暖，海外电商销售规模增速大受打击。市场疲软之下，门店数量寥寥甚至是没有实体门店的DTC品牌受到的冲击更甚——获客成本上升等原因之下，Warby Parker、Allbirds等数家市值规模一度超10亿美元的独角兽DTC品牌市值下跌、缩编减招。

## Warby Parker

DTC眼镜品牌Warby Parker周二宣布裁员，在给员工的内部信中，Warby Parker联合首席执行官Neil Blumenthal和Dave Gilboa提及，受全球经济的“重大波动和不确定性”影响，消费者行为发生改变。在此形势下，去年，Warby Parker的收入同比增长了37.4%，达到了5.408亿美元，而由于SG&A（销售、一般及管理）费用上升，公司净亏损同比上升了8840万美元，至1.443亿美元。

## Allbirds

早在四年以前，主营鞋履类的DTC品牌Allbirds就跨入了独角兽（成立不到10年但估值达到或在某一时期市值曾达到10亿美元）企业行列，但在去年年底上市时，Allbirds拿到了和众多DTC品牌一样的“剧本”——销售额上升但营业亏损扩大。发稿之前，Allbirds股价比首次公开发行时下跌了80%+，目前，Allbirds已确认缴员8%，“以确保我们的运营结构能为下一阶段的增长做好准备”。

在申请上市时，Allbirds计划开设“数百家”门店，但现阶段，其经营的门店数量仍寥寥。加上今年年初Allbirds在纽约亮相的门店，其门店数量在全球范围内仅有40多家。今年，Allbirds与美国的Nordstrom和Public Lands以及欧洲的Zalando展开合作，将步伐踏进批发领域。

## Away

箱包DTC品牌Away也算是独角兽企业

里的老大哥了。但不巧的是，Away在其本该高速增长阶段赶上疫情爆发导致的消费者出行受限，导致其销售额骤降90%，裁员人数达公司一半后再度裁员10%。2021年年底，Away经历了几个月的高管更替和“受谴责”工作文化的曝光后引入

了更多新的领导人物。但经此一折腾，关于Away要IPO的传言已然停歇。

## Casper

主营床上用品的Casper在2019年进入了独角兽企业行列之时就已经有了很多值得“吹嘘”的荣誉——被Retail Dive评为年度最佳创业公司，且与West Elm、Nordstrom和Target建立了伙伴关系；同时，成功拉拢Target成为其投资者。但在2020年初的首次公开募股中，Casper开盘价走低，估值远低于10亿美元的独角兽企业门槛值。由于未能实现盈利，Casper在去年年底被私募股权公司收购。

## Dollar Shave Club

2016年，联合利华集团为剃须刀DTC品牌Dollar Shave Club投入了10亿美元，但今年年初，联合利华集团首席执行官Alan Jope表达了对这桩交易的悔意。Jope表示，Dollar Shave Club（的表现）并没有达到收购时的预期效果，而且经济形式下的DTC模式也已经发生了变化。

## Glossier

Glossier同样是在2019年拿下了破十亿美元的估值，且在美容消费者中口碑极好。但因疫情爆发，Glossier铺设的线下实体店前后纷纷关门大吉。2021年，Glossier将“东山再起”的希望寄托在国际市场增长上。但2022刚开年，Glossier就解雇了公司三分之一的员工，创始人兼首席执行官Emily Weiss承认Glossier犯了“战略性错误”。几个月后，Emily辞任Glossier首席执行官。

现在，Glossier正在努力应对通货膨胀对品牌造成的负面影响，宣布将以产品涨价的模式以抵消各项运营开支。另外，为了调整公司经营模式提高盈利能力，Glossier已逐步从DTC转为实体卖家及“供货商”（2022年7月，Glossier与丝芙兰签订合作协议）。不过，Glossier在本周二确认了新一轮的裁员。

## Rent the Runway

时尚租赁平台Rent the Runway于2019年踏入独角兽企业行列。但在疫情期间，Rent the Runway的主要客户群体对漂亮的办公穿搭或正装的需求锐减。为了应对市场变化，Rent the Runway在去年调整了经营模式，允许非订阅用户购买二手服装。去年秋天，Rent the Runway上市，但在撰稿时，该公司的股票已经跌到了5美元/股以下，远低于之前的估值。

## Stitch Fix

Stitch Fix在2017年上市时估值为16亿美元，去年其股价一度接近100美元。但在今年短暂的服装销售热潮中，Stitch Fix错失良机，截至撰稿日，其股价已跌至10美元。Stitch Fix现阶段正忙着想办法遏制损失，打算开拓一些非服装类的新业务。在今年从创始人手中接过来的新CEO的领导下，该公司已经逐步转型成传统电商，且同样采取了缩编裁员的成本控制法。

## StockX

球鞋转售网站StockX去年鞋类业务总体上享受着NPD集团分析师所说的“刺激因素推动的收益”。其发展虽仍呈增长阶段，但今年6月，StockX宣布公司将进行包括裁员8%在内的结构及业务模式调整。