

国际 深度

从老佛爷百货隔壁寄往中国的LV，巴黎奢侈品代购是一门怎样的生意？

百货大楼里穿梭著行头奢侈、现金齐备的中国代购，他们有时与店员斗智、有时悄声互惠，有时，他们比门店导购更知道品牌存货。



2020年5月28日，法国巴黎，戴著口罩的顾客在巴黎春天百货公司内的路易·威登（Louis Vuitton）前排队。摄：Gonzalo Fuentes/AP/达志影像

特约撰稿人 Mathieu Zhang 发自巴黎 | 2023-01-25

2021年下半年，在一位老朋友的反复劝说下，抱着好奇的心态，我终于也成为了一名“买手”。不过我想象的不同，巴黎时尚圈的“买手”并非在展销会上与各种供应商联系来选择符合自己客户需求的时尚达人。在这个奢侈品品牌扎堆的城市，中国留学生圈子中所讲的买手指的是代购奢侈品代购，也即帮客户购买奢侈品、从中赚取佣金的人。买手中绝大多数都是中国人，买到的商品中的绝大部分又流向了世界第二大奢侈品市场的中国。

一天前，一位“奢侈品助理”和我确定好了碰头的地点——巴黎市中心的奥斯曼大街（Boulevard Haussmann）。这条街位于塞纳河的右岸，让它出名的不仅仅是其本身取名于现代巴黎的缔造者乔治-欧仁·奥斯曼男爵（Baron Georges-Eugène Haussmann），更因为在这条街上数不清的店铺以及巴黎两家历史悠久的百货商场老佛爷百货（Galerie Lafayette）和春天百货（Printemps）。

一我到达时，助理王欣（化名）早已在现场等候。打扮时髦的她，不管是手包，还是钱包都来自于奢侈品品牌路易·威登（Louis Vuitton）。在聊天中，我了解到，23岁的她已经专职做代购有一年多的时间了。她从一位买手开始，凭借着出色的业务能力，逐渐成为了代购团队的骨干。目前，作为团队老板的助理，她主要负责招募买手购买奢侈品牌LV的产品。

一作为“示范”，她答应带我进店一起过一遍流程，而在这个过程中，我要充当她的“男友”。在位于老佛爷百货中的LV店铺前经过蛮长的等待后，终于有店员接待了我们。王欣用不太熟练的法语向店员解释自己想要购买礼物。尽管对于那几款在国内销量最好手包的名字已经烂熟于心，她却只是向店员描述大概的样子：“我也不知道买什么包好，不过我希望能有路易·威登品牌的缩写，然后不要太大，另外价格方面我不想要太贵。不知道您有什么建议呢？”当店员拿出平板电脑向她展示品牌的所有符合她描述的产品时，她还要左挑右选，进过一番犹豫后最后才会最终锁定到那款她需要的包。

一“要装得自然点儿，不能让人看出来，”这是她在培训“买手”时最常说的话。这自然不是她第一次购买LV的产品，而结账时，当店员问起她是不是有品牌的会员账户时，她没有流露出一丝慌张。她先把自己的名字拼给对方，然后利用中国人姓名有可能出现的同音情况，以出生日期不对应为理由，让对方帮她创建新的账户。作为限制代购的手段之一，LV品牌方为一个账户每年都有相对应的限额，但对于以代购维生的王欣来说，她肯定不会让这些限制住自己的“买手”财路。

一买到LV品牌的手包后，她带我来到了与商场一条街之隔的一家国际物流公司，在这里，地面上LV品牌经典的橙色包装袋和包装箱被扔得到处都是，硕大的自助包装台上，单值从几千到几万人民币不等的各式奢侈品被随意摆著，等待着最终的装箱。

一对王欣来说，她每天的工作便是要每天在百货公司和快递公司之间往返——这个快递网点的对面，就是老佛爷百货的员工通道。这里不仅是她和团队老板碰头的地方，这里提供的存储箱服务，还可以让她把一些个人物品以及数以万计的欧元纸币保存在距离商场最近的地方。一旦拿到买好的LV包，她也会第一时间

三十八物品以及数以万计的欧元纸币中不停往返两间物取处的地方。——拿到入对的LV包，她也会第一时间回到网点暂存，等待后续直接寄出或者转运到老板家。

——一切安置妥当后，我希望可以自己亲自操作试一次。看在朋友的面子上，她也并不反对，但我们偶然遇到了她的老板张兴，老板在看到我的装扮后坚决地拒绝了我。“没必要浪费时间，你就是去了看你这身装扮也不会把包给你，下次再说吧。”作为这个小团队的创始人，张兴（化名）的装扮更加的奢侈，从里到外都奢侈品。用他自己的话说，这身“行头”让她“更好地骗过店员”。



2020年11月28日，法国巴黎，历史悠久的百货商场老佛爷百货（Galerie Lafayette）人潮不息。摄：Sipa via AP/达志影像

不断完善的代购手段

每天，巴黎各家LV专卖店都会接待不少来自中国的买手。他们在奢侈品店里买下客户需要的商品，然后通过快递运回中国。根据北京的咨询公司Pro Research在2020年公布的一份报告，在疫情爆发前的2019年，针对中国大陆的代购产业产值达到了400亿美元。

随着2020年Covid-19疫情爆发，以及中国“动态清零”政策所导致的国际航班持续中断，大部分常驻在中国国内的代购买手无法像疫情之前那样跨国旅行，不得不中断生意。根据咨询公司中国奢侈品顾问

(China Luxury Advisors) 发布的一份市场调查，在2020年代购从业者中有近一半表示自己的销售额较上一年下降了至少15%。

与之相对，那些驻扎在法国的奢侈品代购则迎来了“蓬勃发展”。尤其是在疫情特别严重的2020年以及疫苗尚未完全铺开普及的2021年上半年，不光是中国旅客没有办法跨国旅行，哪怕是欧盟内部或者是欧美之间的人员流动都被打乱，这导致巴黎奢侈品店中的客户几乎只有法国人，形成了某种程度上的供大于求。

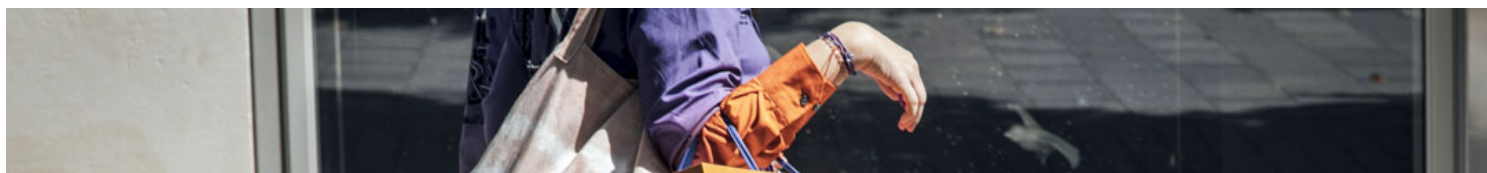
与我的经历类似，刚刚到达巴黎一个多月的留学生黄淘也是通过朋友介绍成为了买手。在LV店员面前，他用几乎是祈求的语气说到：“这个款式连预定都不可以吗？我可以多等几天。”店员似乎已经对这种请求见惯不惯，尽管还继续保持着职业习惯般的笑容，可是答案让黄淘却一点儿也高兴不起来：“不好意思先生，该款式已经卖光了，我也没办法帮您预订了，因为我们已经收到了太多了订单了。”

黄淘的第一次做买手的经历就这样结束了。他走出商场，在门口找到了介绍人，表示自己还想到旁边春天百货中的专卖店再试一次，毕竟，如果可以成功买到指定的款式，黄淘就可以拿到至少50欧元的代购费。不过作为他的“上司”，王欣明显丧失了耐心：“下次再试吧。记住，要穿好一点儿。LV店员才不会把那么贵的包卖给一个穷学生。”那天的黄淘，穿着锐步球鞋和耐克运动服，算不上昂贵，却也是标准的巴黎学生装扮。

王欣的判断来自于她手上掌握的库存数据。在雇佣了一个程序员成功黑进了法国LV内部使用的商品管理系统后，她和她的同事们对有些款式库存的了解程度甚至要超过品牌的销售顾问：“这就是LV的总系统，这个上面显示有这个包，如果店员还是说没有的话，要么是下午补的货刚到还没来得及录入店铺的系统，要么就是店员不想给。”正因如此，她无比确定黄淘并没能“说服”店员。她和黄淘约定在一周之后再见，并且再次强调要“穿搭得体”。

23岁陈倩，在朋友的推荐下也成为了一名“买手”。2020年9月来到法国留学的她，为了让生活在枯燥的学习外，多出一些娱乐调剂，或是给自己添置一两身衣服，也开始了买手经历。

她第一次的代购经历也不顺利，没能够买到需要的款式，白白在商场排了一个多小时的队，还生了一肚子气。“有个店员听到我要OnTheGo（LV的女包款式名），就冲我翻白眼，然后说‘我今天上午见到不少您的同胞要这个包了’。”最终她并没能拿到最初约定的50欧元“买手费”，出于对她第一次正式加入买手群的鼓励，王欣给了她20欧作为安慰，在行话中，这又叫“空跑费”。





2022年7月24日，购物者在法国巴黎香榭丽舍大街上提著LV品牌购物袋。摄：Cyril Marcihacy/Bloomberg via Getty Images

“入行”有两年的王欣对这种带着偏见甚至有点儿种族主义的话语早已经见怪不怪，她只是在陈倩走后说了一句：“要是我在，我就凭着这句话找主管把店员举报了，顺便讹出来一个好点儿的包。这些人欺软怕硬，都是势利眼。”在国内读完高中的她凭着家中亲戚的关系来到了欧洲，为了能谋生，她起初也是先从买手做起，在获得了团队创始人的信任后才成了助理。

如果成功买到指定的款式，根据稀有程度及行情，买手就可以获得一笔代购费作为报酬。像LV入门的款式OnTheGo，买手一般可以拿到50欧元的代购费，而相对来讲产量较低，甚至有时候需要预约等上一个多月的Speedy 25对应的报酬则是100欧元甚至是150欧元。

不过，除了个别订单外，买手要购买的款式有相当多的共同点：帆布材质帆布，在花式上品牌最经典的LV字母印花为主，价格也很少会超过2500欧元。对此，在代购行业内部流行的说法是：“如果真的很有钱，谁会图代购这点儿便宜呢？这些人不过是刚刚有点儿钱的中产罢了。既舍不得买价格更高的皮质包，还得想办法让周围人知道自己买的是奢侈品。”

愈发严密的代购网络

在巴黎，一个典型的代购网络一般分为三级。最上层的负责人，除了是最主要的出资方之外，还会与国内的客户以及代理对接，为商品代开销路。我在代购尝试中遇到的小团队创始人张兴，在扩张自己的业务之后找了巴黎当地的华人做合伙人，这为他找到更多资金、分摊风险提供了条件。

在负责人之下，往往会根据业务开展的情况设置助理。正如王欣这样，作为在整个网络中起到“承上启下”作用的助理，主要负责招募买手，对买手进行培训，以及更重要的为买手提供现金。王欣往往会在前一天在自己朋友圈发布消息，为第二天的代购招募买手。

按次付报酬的模式造成了买手团体较强的流动性，对于直接负责对接买手的助理们来说，找到合适的买手便是他们工作中的重要一环。“哪个店员会把一个奢侈品包卖给保洁阿姨呢？”同样也是助理的刘怡讽刺道。除了对外表有所要求外，优秀的法语水平则是另一个重要指标。“店员们见多了中国人，所以你要是能够一直用法语交流让你自己像个华裔，自然也能帮助你拿到想要的包，”刘怡解释道。

这也是刘怡能够成为助理的原因，尽管入行只有三个月，但是凭借能力以及优秀的法语水平，她很快就成了老板最信任的几个助理之一。尽管尚未硕士毕业，但是她每个月组织买手业绩足以保证她轻轻松松地挣到2000欧元。

在整个网络中起承上启下的助理们的每一天，都从位于老佛爷背后的快递网点开始。负责LV品牌的王欣每天都会先来到这里和老板张兴碰头，张兴除了会告知今天需要买到的产品型号，还会给王欣一沓为今天买货而准备的白色信封，每个信封中都装有一千欧元的纸币。

这些现金，是张兴从“鸡窝”也就是钱贩子手中，以往往低于市场价格0.3到0.2元人民币每欧元的汇率用人民币兑换而来。尽管看起来优惠的程度不大，但考虑到一个代购网络一天之内就可以用上一万欧元左右的现钞，这点儿优惠也帮他们增大了利润空间。

至于这些纸币的真正来源，则是圈子内公开的秘密：巴黎北郊93省的华人社区。这里的纺织品批发商场往往牵扯到大金额的现金交易，也成为了黑市洗钱的重要途径之一。

见到买手后，王欣会向买手明确需要购买的款式或者根据手头掌握的库存情况确定的可以预定的款式，以及可以增加说服店员买到需要的包的“套路”。“在进入前商场排队时，如果有人问你你想要什么，千万不要说直说。你就说要给家人买个礼物，也不要这个时候就和店员说你已经有了账户了，”王欣不厌其烦地向每个买手重复——她的报酬也取决于最终拿到的包的数量。





2022年1月13日，法国巴黎的奢侈品商店的售货员。摄：AP/达志影像

为了能够进一步增加成功率，避开奢侈品品牌设置的验证措施，代购过程的每一步都经过了长期的实践，并且根据买手的反馈反复加以调整。为了尽量控制代购的数量，LV品牌就设计了“实名账户”的机制。在这个机制下，只有在LV使用有效身份证件的用户才能购买产品，而品牌方也通过这个机制可以获取客户的购买记录。但是，很快，经过买手的实践，有不少代购的组织者发现，可以通过使用法国社保卡或者学生证的方式来蒙混过关。甚至还有人利用中文姓名会造成的同音不同字的情况，利用自己编造的出生日期，来创建多个账户。

在几次的代购经历后，黄淘对买手的流程越发熟悉。从本科就来到法国留学读书的他，最近刚刚从里尔考入巴黎的一所大学开始自己硕士阶段的学习。对于正在求学阶段的他，这自然是好事儿一桩，但是他的父母却无法为他在首都的学生生活提供更多的帮助。由于本科就已经在法国，他硕士阶段的录取没能够获得任何的奖学金，而作为一名刚刚开始硕士学段的学生来说，不管是找到一份有薪实习还是找到待遇更加丰厚的学徒制工作，他都不占什么优势。因此，挣代购的这种“快钱”成了他为数不多的选择之一。

正如之前王欣怡所强调的那样，黄淘和店员解释，自己即将结束在法国的学业回国，以给家人购买礼物为契机，要到了一只Noé手包。付款时，黄淘用法语向店员解释着自己的付款方式：1000欧元用现金支付，剩下的则是支付宝扫码。这样的组合，既可以最大程度利用品牌方为了响应法国政府打击洗钱而设置的每次1000欧元的现金支付限额，还能够利用目前支付宝这一支付手段目前未被完全纳入法国监管体系的特点，避免留下痕迹。

另一边，王欣在商场出口拿到包之后，向黄淘再次嘱咐：“如果店员人不错的话，你记一下联系方式，混个脸熟下次好接着拿包。”凭借着手上掌握的库存信息，助理们可以了解每个LV店铺货品情况。但是店员能决

定一个包卖给谁和不卖给谁，店员的“善意”，有时候就能成为拿到抢手货的最佳保证。

利益共同体

“如果没了我们这些代购，那些店员只能拿到个法国最低工资，和扫马路的有什么区别？”张兴有一次说。他说，奢侈品牌的销售顾问的薪资由底薪和提成构成。底薪一般都参照法国的最低毛额工资（SMIC），每个月在1329欧元左右。换句话说，销售业绩提成非常重要。

根据刘怡的说法，2021年夏天之前，代购的成功率特别高，不管是什么人几乎都能把包买出来。而为了能够把包卖出去，店员们也通常会对买手们“睁一只眼闭一只眼”。黄兴就提到，在一次代购经历中，他遇到一位中国店员在结账时看到他的账户信息后，就主动提醒他要注意年度限额，要是超出了品牌方的限额，账号就会被强制注销。

老板张兴也会主动和一些店员搞好关系。这些店员往往能帮他把一些热门的款式在到店后就提前留下，避免被其他人买走。代购们也会尽可能回馈熟悉的店员。有的代购甚至不惜搭上机票钱，去到机场的免税店找自己认识的店员。或者是找到那些“不会说法语的保洁阿姨”，让有合作关系的店员利用这些护照创建账户，而阿姨们即使拿到了再好的包，最后都会被他们以没多大贡献为理由，用二三十欧的跑腿费打发走。

随着疫苗逐渐铺开，各国针对疫情实施的各项旅行限制也随之逐渐放松直至完全取消。2021年夏天就是一个关键的时间点。随着疫苗逐渐铺开，在继欧盟其他国家的游客之后，美国游客重回巴黎。也几乎是在同一时间，品牌方面也加强了对专业买手的限制，不少经验不足的买手再被识破后都会被店员用各种手段搪塞过去。“LV品牌方本身是不希望有代购的，因为品牌自己在其他的国家拥有自己单独的销售渠道。”上海博圣轩市场战略公司（Daxue Consulting）副总裁胡钰婉分析说。

“起初，代购仅仅是一种单纯的‘人情往来’”，来自比利时鲁汶大学前瞻人类学实验室的助理研究员王晨娜向端传媒解释到，“在二十一世纪初，任何一个有机会去海外的中国人都可能被他们的亲人以及好友要求帮助代购一些海外的产品。这在起初是一种非赢利的行为。”但是，随着中国的奢侈品消费量增加，这种个人与个人之间的代购行为逐渐被组织更加有效的职业代购人（团体）所取代，人情往来变成了经济利益。





2022年1月14日，中国上海，一名女士在在奢侈品品牌路易·威登（Louis Vuitton）店前摆姿势拍照。摄：Wang Gang/VCG via Getty Images

代购的利润主要来源于同一商品在法国和国内的价格差。以LV的经典款式OnTheGo为例，中号的女士包在中国LV官网上的价格为24000人民币，款式的包在法国的LV官网上面的价格仅为2300欧元，结合当下的汇率进行换算，约合16100人民币。就算考虑到代购团队内部的人员开销，以及将商品运回国内而产生的运输费用，价格上的较大差距无疑给这一行业提供了不小的盈利空间。据胡钰琬，代购的利润率能达到30%。

丰厚的利润并非没有风险。据法国报纸《巴黎人报》（Le Parisien）的报道，2019年下半年，法国警方在收到匿名举报后，对代购网络发起了数起调查，并抓捕了数名中国人。尽管案件的主犯在被警方短暂拘留后释放，仍被以洗钱以及团伙非法工作为由被起诉，面临法庭的审判。

尽管代购这种商业模式在法国没有明确的法律规定对其作出限制，但是无论是利用大量不明来源的现金进行支付，还是涉嫌洗钱，以及在那时还很盛行的、利用假护照来避开限购的手段，在法国都已经构成违法。

在税务方面，除了由于代购网络之间利用支付宝在中法两国之间转账涉嫌逃税外，由于不少的代购从业者是以自由职业者身份申请法国的居留许可，为了减少税负他们在个人税务和税收申报过程中，往往不会如实申报自己的收入。尽管缺乏明确的数字，但法国警方估计，中国代购产业在法国每年涉及到的金额就有数亿欧元，每个月能够这些团伙带来的利润则是一百万欧元左右。

而在作为商品出售地的中国，代购这样的模式更涉及到走私。以张兴合作的一家巴黎九区国际快递为例，这家公司提供的服务当中就包括专门“包税路线”。这一特殊的路线这项服务每箱收费420欧元，在容积不超过箱子的前提下，可以最多装九公斤的货品根据快递公司网站上的介绍，这项服务在国际段的运输中没

有单号，只有离开海关之后才会有国内段的顺丰可以查询单号。此外，公司还特别注明并且特别注明如果遇到海关严查只能等待清关。

广东广和律师事务所海关业务委员会主任吴国雄在接受端传媒采访时分析到：“这种按公斤收取包税清关费的物流业务，基本上不是按正规方式进行的，因为中国海关对进口货物大多是依价计征关税的，比如一公斤的普通衣服和一公斤的LV手提包，两者价值不一样，自然向海关缴纳的税额也不一样。”

这也是目前大多数这些非法“清关”采用的最经常的方法，在申报关税时故意压低商品的价值，象征性交一笔关税。中国海关并不具备队所有的国际快递包裹挨个打开进行查验的能力，这一伎俩往往能够成功。除此之外，还可以通过先将商品运到香港，再利用“两地牌照车”或者“水客夹带”的方式，从陆路进入内地。

至于在这一过程中所避开的税种的具体类型，则需要区分国内收到货物之后的具体用途，吴国雄律师提到：“如果国内收件人是最终消费者，进口商品就征收行邮税；如果国内收件人收到后用于再销售的，那么这种商品具有贸易性，进口时海关应征收关税、进口环节代征税（增值税和消费税）。”而有一定规模的代购组织，商品邮回国内后都会在国内有一定的中转，再由国内的合作伙伴通过微信等软件与顾客联系。

根据2019年在中国开始实行的《电子商务法》中的相关规定，这种利用通讯软件，在网络上开展的销售活动，也被认定是电子商务的一种，因此，经营者应该主动办理登记并且取得相应的行政许可。不过，在大部分的代购眼中，这些都属于可以忽略的步骤，更不用说，这些纳税义务，还会直接触及他们的利益。





2022年2月14日，中国武汉，情人节期间顾客在奢侈品品牌路易·威登（Louis Vuitton）商店购物。摄：Getty Images

后疫情时代，从LV到爱马仕

对于张兴来说，像2020年和2021年那样的好日子可能真的一去不复返了。

首先是品牌方面，随着各国游客，尤其是日韩以及美洲游客的回归，店员往往优先满足游客的需求，对买手的限制以及身份核查也愈发严格。这直接导致他能够拿到的LV产品的数量下降。而另一方面，品牌方通过调整售价，又进一步压缩了代购的盈利空间。两重措施之下，他通过LV代购挣到的钱越来越少。

“代购的出现，对品牌方来讲是一把双刃剑，为了避免出现平行市场，维护品牌的形象，品牌方可以通过价格配合的方式来遏制代购，”胡玉婉分析到。相较代购，顾客亲自到店购物更有可能产生冲动消费，购买计划外的其他商品。此外，品牌也往往希望通过设置门店来增强客户的粘性，与客户产生更加长久的联系，以卖出更多的商品，而通过代购购买奢侈品更像是一锤子买卖，不会再有下次。更不用说，品牌方面设置门店，以及之后的运营所付出的巨大成本，都是从顾客到门店中购物的利润产生的。

所谓“价格配合”就是通过调整商品价格的方式，来缩小大陆与其他地区之间的价格差距。通过这种压低由代购形成的平行市场的利润空间的方法，品牌方可以期望可以达到遏制代购的泛滥的结果。对客户来说，如果价格差异越来越小，他们也就逐渐消失了为了能够少花钱而找代购的兴趣。

此外，代购也面临着“跨境电商”这一个新的商业模式的挑战。尽管模式的具体细节不尽相同，但是以天猫国际、考拉海购以及京东国际等为代表的跨境电商平台，凭借其更加丰厚的资金储备、公司信用背书以及近年来国家有关部门为了促进跨境电商发展而实施的关税免征措施以及进口环节代征税优惠税率，在近年来取得了快速发展。

另外，随着国家政策对海南自由贸易港建设的进一步倾斜，2020年6月公布的《海南自由贸易港建设总体方案》提出进一步扩大免税商品的种类以及免税的金额。从政策正式开始实施的2020年7月1日至10月31日，海口海关共监管离岛免税销售金额120.1亿元，同比增长214.1%。受到免税政策的优惠，同一商品在海南的定价都是国内专柜的6折-8折不等，综合比较下来价格与代购提供价格已经愈发趋近。

跨境电商平台最大的优势是可以提供售后服务，更不用说第三方正品检测报告这样让消费者觉得放心的服务。这和一直以来被假货丑闻缠身的私人代购形成了鲜明的对比。就在2021年年底，巴黎地区的中文自媒体“王子传媒”就报道了老佛爷百货附近某个华人国际快递公司使用“调包计”多次利用水货替代正品的行

径。而直到最后一次老板金盆洗手前的一次大规模的替换被发现，不少代购团队才终于知晓之前接到的客户赝品投诉究竟为何。

利润下降之外，对张兴以及他专门负责LV代购的助理王欣来说，国内经济形势带来的影响更明显。2022年春季上海近两个月的封城不仅导致人们无法出门，对经济的影响更是投射到了代购上。“连饭都吃不饱。谁还会买包呢？”王欣感叹。对代购们来说，受到上海封城影响的人群与通过代购购买LV包的群体有很大的重叠。



2022年10月16日，法国巴黎香榭丽舍大街，奢侈品牌路易·威登（Louis Vuitton）橱窗里的手袋。摄：Nathan Laine/Bloomberg via Getty Images

几重压力之下，在2022年夏天，张兴不得不暂停了全部的LV代购，到了秋季，张兴又试着重新开展LV的代购，但是买手的佣金相比较于2021年上半年最高时，连一半都不到。至于王欣，由于LV的业务愈发不稳定，她已经离开了张兴的团队，去到了巴黎附近的打折村做直播带货。在逛街的同时，她对商品感兴趣的顾客可以通过在直播平台上发起的直播，直接下单，并可以现场观摩商品的包装。

刘怡则选择留下，转而负责价值更高的爱马仕品牌的代购。与LV比较起来，爱马仕手包价值更高，更加稀有的产量导致获得的难度也更高。这让爱马仕手包的利润空间更大，在经过代购之后，其价格能够达到原

价的两倍甚至是三倍。

凭借着流利的法语，她还会在大街上，用高昂的买手费来说服法国老年人进到爱马仕店中当买手。“用一个下午两三个小时就能挣到500欧，谁不愿意做呢？”她找的这些法国买手效率也往往非常高，用她自己的话说，“这一招专克势利眼的店员，谁想得到法国人也会从事代购呢？”不过，轮到她给买手费的时候，她也不得不承认，给法国人的买手费会往往更高一些，毕竟愿意当买手的中国人往往是学生或者条件不好的移民，而她招募的法国买手往往本身生活就不错，只有更高的价码才能让他们出动。

2022年年底，就在中国宣布将在2023年开始终止隔离政策后的转天，LV的母公司酩悦·轩尼诗－路易·威登集团（LVMH）股票上了涨近三个百分点。随着1月8日隔离政策的终结，可以预见，中国的游客即将再次回归巴黎的大街小巷。

不过刘怡和张兴依旧保持乐观，毕竟，对于团队出国旅游的中国游客来说，在旅游期间期间购买奢侈品，如果不幸遇上需要预定某个款式的情况，就既没有时间也没有条件在当地等待收货。他们始终相信金钱换时间的生意，还有支撑著奢侈品生意的虚荣心，依旧能给他们在后疫情时代带来不少的收入。

况且，没有人规定代购只能做奢侈品。就在国内疫情因为管控措施的放松而迎来爆发的同时，一些代购找到了新的生意经。他们通过各种办法将辉瑞制药的新冠特效药Paxlovid通过各种手段从法国运回国内，再用高价卖出。这一利用人们对健康的焦虑做出来的生意利润可以有十倍之多。当然，这种骗取法国医保系统报销的行为也找来了法国政府的回应。

本来想给家中父母邮寄两盒保健品的我，却通过快递公司得知，法国海关对所有发往中国的包裹都实行了最严格的检查，以往即使是各种“敏感物品”都能够邮到中国大陆的邮递渠道，到了现在，即使是邮寄一盒维生素都无法成功。