

ABW 与加拿大美妆连锁品牌 Kiokii and... Inc.

宣布战略合作扩张北美市场市場



Kiokii and... Inc. 加拿大 CF Chinook Centre 分店室内设计概念

2025 年 3 月 28 日，中国香港 — 喆丽控股有限公司（股票代码：2209）正式宣布，旗下 B2B 亚洲美妆产品批发公司 AsianBeautyWholesale（ABW）与加拿大亚洲美妆连锁店 Kiokii and... Inc. 达成战略合作。该公司专注韩国美妆（K-Beauty）产品，是加拿大市场产业领导者。合作双方将透过互利共赢的方法为顾客提供最优质的美妆产品，满足北美市场持续攀升的美妆需求，同时提升亚洲品牌在当地的知名度。

是次的战略合作伙伴 Kiokii and... Inc. 是加拿大著名的亚洲美妆连锁品牌，致力于引进亚洲各国的护肤和美妆产品。在过去两年间，该品牌已在加拿大成功开设 12 家门市，并计划于 2025 年底前将门市数量扩展至 25 家。

基于对北美市场业务发展的共同愿景，ABW 与 Kiokii and... Inc. 将建立全方位战略联盟，充分发挥双方在美妆领域的全球视野与本地化专长，透过整合线上线下通路优势，联手打造北美地区亚洲美妆零售与批发的首选平台。

作为盟友，ABW 不仅在行销策略上提供专业支持，更将运用大数据分析技术，为市场拓展提供关键助力，持续引进流行新品。凭借卓越的产品组合策划能力，ABW 可确保及时供货，并透过多地仓储网络建构安全稳定的供应链系统。同时，ABW 坚持高标准的物流管理，支撑 Kiokii and... Inc. 快速急增的货量需求，成为其最可靠的战略后盾。

2025 年，Kiokii and... Inc... 将于第三季度在美国第二大购物中心 American Dream 开设其首家旗舰店，门市面积达 5,000 平方英尺。ABW 将为新店提供当季最新的亚洲美妆产品，包括 SKIN1004、Medicube、TIRTIR、COSRX、Round Lab、VT COSMETICS 及 mixsoon 等知名品牌的热销商品。此项策略性举措代表合作伙伴关系的重要里程碑，不仅进一步巩固了双方战略同盟关系，更以进军美国线下零售市场为起点，正式开启北美商业版图策略性扩张。

喆麗控股有限公司创始人兼行政总裁刘国柱表示：「我们很高兴与 Kiokii and... Inc. 达成此次合作。此次合作旨在提升 ABW 在北美市场的品牌影响力，强化 B2B 批发业务优势。未来，我们将持续透过与全球优质美妆连锁品牌的策略合作，将亚洲美妆产品推向更广阔的国际舞台。」

Kiokii and... Inc 创办人兼行政总裁 Echo Peng 表示：「我们很高兴宣布将业务版图从加拿大扩展至北美市场。这项策略决策不仅体现了我们提升品牌价值的决心，更彰显了进军北美市场的雄心。透过持续扩大门市网络规模，我们将与 ABW 深化合作，为消费者提供更加多元化的产品选择。」

双方领导人对于是次合作达成高度共识，双方将携手推动韩国美妆进军欧美市场，协助韩国美妆品牌扩大在北美地区的市场覆盖率。

照片/说明文字



Kiokii and...Inc. 加拿大 CF Chinook Centre 分店門面

关于 AsianBeautyWholesale

AsianBeautyWholesale (ABW) 是美妆产品领域的行业标杆之一，专注经营 B2B 美妆批发，为亚洲产品供应商开拓全球电商销售渠道。作为喆丽控股有限公司（股票代码：2209）的子公司，ABW 凭借着超过 20 年的电商实力，成为超过 400 多个知名美妆品牌（包括 Anua、SKIN1004、Medicube、TIRTIR、Unleashia 等）的授权批发商。ABW 在商业合作政策上具有创新性，商家只需满足最低的采购标准即可加入合作网络，打破了传统批发业务中的采购量和财力的限制。

关于 Kiokii and...Inc.

Kiokii 立志成为北美市场领先的亚洲潮流产品一站式购物平台，致力于为北美顾客提供亚洲最新美妆产品。Kiokii 以展现亚洲美妆及个护产品的卓越优势为使命，提供消费者便利获得高品质、纯净成分、正宗品牌产品的管道。透过精心甄选亚洲优质商品，我们为顾客带来具有变革性的产品体验，充分展现亚洲潮流独有的创意与创新精神。