



不愿沦为“试衣间” 实体商场拟“触网”

除了大搞优惠促销,以抵消电商的低价优势外
丹尼斯、大商等拟设立网上商城,欲分一杯羹

应对篇

阅读提示

□记者 董畅岩

对于刚刚掀起的席卷全国的“网购风暴”,处于风暴中心的阿里巴巴集团董事局主席马云在受访时表示,“双十一”不是电商大战,而是新经济、新的商业模式对传统商业模式的大战,“它让所有的制造业贸易商知道,今天形势变了,对于传统行业来说,这场大战已经展开”。

是的,不管愿意还是不愿意,有准备还是没准备,大战其实已经展开。

应对“网购风暴”

实体商场抛出“杀手锏”

——优惠促销

网购最大的优势就是价格,优惠促销无疑是传统百货应对电商冲击波最有力的武器。

每年11月是郑州丹尼斯百货的“店庆月”,而今年该商场的“店庆”促销活动布局格外早。

10月中旬的一天,郑州市的王小姐在丹尼斯百货花园店看中了一件大衣,面对4000多元的价格她十分犹豫。导购员热情地告诉她,11月份该商场将有大规模店庆活动,届时这款大衣将会有满1000元返500元的优惠,相当于打6.7折。王小姐只需交200元订金,就可以预订这款大衣。

果然,在11月9日这天,王小姐以自我感觉“很划算”的价格买到了这款大衣。“我知道这件大衣在网上可以6折代购,但是毕竟还要等快递,在商场购买虽然价格稍微高点,毕竟环境好服务好,购物更有满足感。”王小姐说。

提前近一个月就开始为促销活动预热,或许可以表明传统百货商场明显感受到了来自电商的压力。

据介绍,全省最大的百货集团丹尼斯百货选定11月作为今年最大力度的一次促销月,其在郑州市的三家百货商场的店庆活动,从11月初持续到11月下旬,覆盖了11月11日“天猫光棍节”活动的时间节点。

而大商集团则在10月末举行了一次大规模让利促销活动。不仅聚集了上百个最受消费者欢迎的品牌,还联合多家银行,举行刷卡消费的优惠活动。这无疑也提前释放了不少购买力。

数据板

据丹尼斯集团有关负责人介绍,11月9日当天,丹尼斯百货花园店的单日单店销售额超过1.6亿元,同比增长超30%。“在天猫购物节之前能够取得这样的业绩,我们还比较满意。”

不甘心沦为网店“试衣间”

传统百货布局纷纷触网:

丹尼斯、大商拟设立网上商城

事实上,面对电商的强势冲击,传统百货在保持乐观的同时,也做了更多应对。

“电商对于电器、居家生活类用品的冲击较大,但是对于珠宝、名表、化妆品、高档服装等种类的商品销售则影响有限。”郑州丹尼斯集团百货事业部总经理刘永松表示,消费者体验是零售业的重要环节,顾客到百货商场购物不仅可以享受到高档舒适的环境和服务,在售后服务等环节也比电商有明显优势。并且,从目前百货品牌入驻电商渠道的情况来看,网上销售以过季打折商品、低端商品为主的趋势更加明显。

经常网购的人都知道,对于刚刚上市的新款服装,商场往往不打折,许多消费者都是在百货商场试穿好衣服,记下货号,然后到网上代购。针对这种实体商场沦为网上代购“试衣间”的说法,传统百货除了无奈之外,也采取更多应对措施。

据大商新玛特郑州总店负责人介绍,大商集团早已着手研发“在线大商”系统,消费者通过网店可以第一时间浏览最新货品,获知促销信息,并且进行网上订货。

而丹尼斯集团也表示,正在考虑线上线下同时销售的可行性。

事实上,日本、韩国、美国等国家的传统百货业早已试水网上销售,而越来越多的本土百货也开始“触网”。

中国连锁经营协会发布的《2012传统零售商开展网络零售的研究报告》显示,截至今年6月底,共有59家传统零售百强企业开展了网络零售业务,经营超过70家网店,大多以百货业态为主。

2009年6月,广百股份开始研究并尝试涉足网上购物,并于2011年4月成立专门的电子商务公司,运营广百网上商城“广百百购网”,2011年7月,广州友谊旗下的网上商店友谊网乐购低调试水。

看来,中原地区的百货零售业“触网”也是大势所趋。

相关链接

“双十一”购物狂欢节的由来

2009年,天猫(当时称淘宝商城)开始在11月11日“光棍节”举办促销活动,最早的出发点只是想做一个属于淘宝商城的节日,让大家能够记住淘宝商城。选择11月11日,也是一个有点冒险的举动,因为光棍节刚好处于传统零售业十一黄金周和圣诞促销季中间。但这时候天气变化正是人们添置冬装的时候,当时想试一试,看网上的促销活动有没有可能成为一个对消费者有吸引力的窗口。结果一发不可收拾,现在“双十一”成为电商消费节的代名词,甚至对非网购人群、线下商城也产生了一定影响力。

根据国家统计局数字,今年10月我国社会消费品零售总额为18934亿元。以此计算,10月每天零售总额为611亿,这意味着天猫双十一狂欢节占社会消费品零售总额31.2%。

相关链接

为避双十一 商家推出“慢递”服务

为了躲避双十一促销导致快递拥堵,部分商家推出“慢递”活动,即消费者在狂欢节当天下单购买后可选择在2-4个月内任何时间进行提货的“慢递”服务。

包括立邦涂料、圣象地板等多个家装品牌主动推出了可让消费者在2-4个月内任何时间进行提货的个性化“慢递”服务。



为大家报道下午四点申通快递站的状态。经过7个小时的努力,还剩那么多。估计很多人要等上几天才收到快递! 据 @梁大大大豪 微博

快递业迎来“春运” 你准备好了吗?

阅读提示

□记者 王灿 谭萍 实习生 刘艳艳

今年的“阿里巴巴11·11购物狂欢节”,在电商为神话般的销售额弹冠相庆的背后,是快递业内的“激战”。为应对投递“热潮”,河南的快递企业都拿出哪些“法宝”?面对将来或将井喷的业务量,快递企业又当如何应对?

人物素描 | 一天中说得最多的话:“您好,我马上到!”

面对井喷的订单,快递员“背后是常人想象不到的辛苦”。

据洛阳圆通速递物流一名快递员介绍,“光棍节”期间,他每天要派送100多件,快件数量比平时多出40%,

派送压力很大。

“每天早上7点就得出发送快件,忙到中午来不及吃饭。”该快递员说,他每天说得最多的话就是:“您好,我马上到!”

快递公司 | 9月份就开始招兵买马,人员倍增

“双十一”的成功不仅是电商的成功,对于依托电商而存在的快递来说,获得利益的同时也伴随着严峻考验。

“我们提前几个月就和天猫签订了保证‘双十一’正常运营的保证书,从9月份就开始增加人手、车辆。”郑州中通快递李经理说,目前人员已增加一倍。

“从13日开始,我们将迎来最繁忙

的一周,物品运输量比去年多将近6倍。”郑州申通快递高新区经理田延超预计,“往常快递人员下午6点左右下班,‘双十一’过后的一周内,将加班加点到晚上9点左右。”

另外,申通公司为了后续发展,已提前做了5年的规划,建立了3个大型备用仓库,应对爆仓等突发情况。

专家说法 | 快递业竞争不规范,尚未摆脱“怪圈”

中国快递咨询网首席顾问徐勇说,这么短的时间激增这么多包裹,就像是快递行业春运一样,容易出现爆仓。

徐勇表示,当市场供求关系存在矛盾时,应通过价格调整来平衡,“比如航空公司如果旺季的时候,机票就全价,淡季的时候则打折。快递行业在

忙碌的时候也应提高价格来保证服务质量。”但是现在快递行业竞争不规范,以牺牲员工利益为代价,盲目接收快件,造成很多快件的积压,这样违背规律的经营走不长远。“企业要做大做强,必须按照市场经济规律办事。”

目前,快递业依旧没能摆脱“谁先涨价谁先死,谁不涨价谁等死”的怪圈。

前景展望 | 河南的快递业将迎来一个崭新的时代

郑州地处中部之中,是我国铁路、公路、航空、电信、邮政、管道运输的中枢,也是快递企业、物流企业的“必争之地”。

作为全国唯一一家综合性跨境贸易电子商务试点城市,郑州将正式开始实施“E贸易”。通过河南省保税物流中心搭建的多方交易平台,把国外商品的仓库前移至保税中心内,实行“境内关外”的保税政策。这样,可以大大节省河南的网购一族网购的时间成本、物流成本,并且质量也有了保障。

昨日,省邮政管理局相关负责人透露,目前,省邮政管理局在国际物流园区规划了一个全国性快递集散交换中心,争取明年能够开工建设,建筑面积约达50多万平方米。“建设完工后,预计每天能处理600万件左右快件,满足2015年前快递发展需要。”

河南作为一个新兴工业大省,特别是中原经济区上升为国家战略,河南的发展,河南的快递业、物流业发展将迎来一个崭新的时代。