

百货商超抱团联营 线上产品掘金实体 抢占线下，外来商家玩转新零售



新零售浪潮兴起,市场的新一轮考验迫在眉睫。目前,阿里巴巴已经推出了盒马鲜生样板,单店的坪效比传统实体店高出3倍。与此同时,腾讯的超级物种、苏宁的小店、京东到家等模式加速落地,为新零售市场开辟了一条全新的发展通道。

近几年,不断有外来商家涌入我市,市场被迅速挤压,本地商家“危机四伏”。在这个移动互联网时代,实体市场不断向线上转移。如今,线上互联网巨头开始抢占线下,甚至不少商家大咖选择抱团突围,这些形式对于我市的传统实体店和电商来说,又有何借鉴意义呢?

□记者 应柳依

超市增设家电区域 百货卖场销售家电

在市民平时的消费习惯中,日常购物和家电消费往往是分开进行的,说到生活用品往往会奔向大型连锁超市采购,如果要购买手机电脑等电子设备则趋向家电专营店。而今,在我市,大润发和苏宁易购两位外来的商家大咖联手抱团营销,呈现超市增设家电区域的景象。

去年8月,苏宁易购正式入驻我市大润发,借由“线上线下一口价”的营销理念打入了新零售市场。“一般百货门店的位置比家电连锁门店要好一些,商圈也比较成熟,家电连锁企业选择与百货店和大卖场联营合作是一个不错的尝试。”大润发永康店店长苟爱萍说。

其实,苟爱萍的理念早已成为新

业态商家的广泛共识,不少业内人士认为,商家联营犹如“抱团取暖”,在分摊房租、人工等成本的基础上可以让双方实现客流和会员资源共享,共同宣传以减轻经营压力。

据悉,IT连锁企业宏图三胞早在2010年左右入驻我市的太平洋南龙百货,以“店中店”形式试水,加快对消费者的渗透。

线上销售线下体验 家居馆玩转新模式

在永康家具城,一家名为优梵艺术的家居馆刷新了昔日传统家具行业的营销模式。不同于大多数“玩家”,优梵艺术从线上起家,通过“场景设计+导购模式”主题活动策划+促销”等营销组合拳成功地实现了高转化率的线上销售。

两年前,这家家居馆悄然进入了我市的建材垂直卖场实体市场,在双线融合领域积极开拓新一轮版图。在线上,优梵艺术持续布局天猫旗舰

店、小红书等渠道 在线下,它开始积极探索线下体验店,从产品的展示到倾力于对场景的打造,形成了多维度新零售商业模式。

“线上与线下的融合是大势所趋。”优梵艺术永康店店长陈闯宇认为,大型家居产品因退换货的繁琐性,顾客希望得到眼见为实的具象感,由此推出这种“线上背书,实体支撑”的模式,门店通过将顾客留在店内,并使用移动端互动和导流优势将

顾客转化为线上用户。这样可满足“线上购买、线下退货”线上购买、线下提货”线上优惠券线下通用”二维码扫码下单”等需求。

在传统的家具行业,半途而废的优梵艺术一下子成为业内的黑马。在去年“双11”期间,优梵艺术荣登天猫美式家具销量第一,仅用1小时52分便突破1亿元大关,单日销售额达到1.7亿元。

记者手记▶▶▶

不要成为盲目“追风者”

新零售无疑是大势所趋,从苏宁易购牵手大润发到优梵艺术由互联网端口下沉至实体,这些巨头的入市让这种融合模式的发展充满无限可能。可以预见的是,未来必然会在这个领域涌现出一大批创业者。但追风口的风险有多大?被拍死在沙滩上的几率会有多大?创业者是否入局,还需要对模式深入观察,对自身条件进行衡量。

联营并非万能,众所周知,宏图三胞在百货卖场销售家电已不复存在,而线上探索线下模式也有坎坷的个案,早前在我市出现的驴妈妈旅游网如今也销声匿迹。姑且不论是何种原因,铩羽而归总有它的不足之处。选对了风口,也并不意味着万事大吉,某些特殊的行业里存在着很多分支,创业的目的就在于盈利,而创

业者选择的部分是否具有盈利的能力就成为了关键。

在创业者追逐最新创业风口的时候,一定不能盲目,而要认真考量自身具备的资源和对风口了解的程度。创业者最需要的素质不光是果决,还有冷静。一旦将所有的资源投入到了不能长久的风口中,很有可能连翻身重来的机会都没有了。

自助收银机落户大润发

一扫一点 便利付款

□记者 卢明 李悦

本报讯 近日,在大润发超市,经常有许多年轻顾客拿着商品围着几台机器在扫码付钱,堪比在传统收银柜台顾客排队买单的热闹场景。

自助收银机带来崭新体验

客服负责人包炜炜介绍,经过两个月的筹划准备,一周的调试测试,六台自助收银机终于正式投入使用,接受支付宝扫码付款。

“今天第一次尝试,听朋友说这边有自助收银机,很新奇,就来感受一下。”虽是首次尝鲜,顾客李女士按照屏幕指示,扫码、支付、取货,操作一气呵成,正应了机器上的标语“快速买单,轻松简单”。

“这也是一种新体验吧。以前买东西,看到喜欢的就直接放入购物车,很少去留意价格;现在自己变身收银员,可以很直观地看到扫码后的价格,看到一个数字不断累加后的账单,想到之前自己拿东西时的随意,感觉下次买东西时还是要多留意一下价格。”结账后的李女士说。

也有许多顾客会像李女士一样,挑商品的时候不看价格,在结账的时候发现东西太贵了,考虑到这种情况,商场也很贴心地在收银机旁放置了一个篮子,顾客可以在工作人员的帮助下将扫码后的商品取消,再将自己不想购买的商品放入篮内,有工作人员会将其回收。

一扫一点轻松完成付款

“随着便捷支付的普及,自助收银机的投入使用,大大提高了收银效率,减轻了工作人员的工作量,六台收银机平时要有六名工作人员收银,而且传统收银柜台占地面积也更多;现在只需要两名工作人员,协助和处理顾客在使用自助收银机时遇到的困难,过节人流高峰期也只需要三四名工作人员。”包炜炜说出了其中的便捷,使用自助收银机的客户大多为年轻人,他们是便捷支付的主力军,只要一扫一点,便能完成交易,大大缩减了顾客排队等候的时间。

记者发现,自助收银机的运营全凭客户的自觉性,但也不能排除一些意外因素,商场为此也做了充分考虑,安排工作人员协助顾客的同时,也对自助收银机的使用进行监督。另外,防止单价高的商品丢失,商场对这类商品的支付需要工作人员进行解磁才能完成交易。



扫一扫
现场抢“鲜”看