



GOLF VILLA
JINSHA LAKE
金沙湖高尔夫观邸

大美之悦 领袖中原

A PLACE OF GREAT LANDSCAPE AND FOR THE LEADING ELITES

澜尚公馆全球公开认筹



GOLF VILLA
JINSHA LAKE



GOLF VILLA
JINSHA LAKE

全球品鉴 +86 371 5591 2888/666

www.hxre.com.cn

展示中心：郑州新区第八大街金沙路1号



昨日,国内最大网上图书城当当网正式在天猫开店售货,其图书、日用百货类目分别以旗舰店形式入驻,当当网此次登陆天猫带入了全部自营类目。

据了解,当当网和当当旗舰店售价将实现同步。当当网的自营百货类目也将以“当当网精品百货店”名义在天猫开出另一家旗舰店,目前该店铺正处于上传商品、店铺美化等试运营阶段。 记者 程国平

电商圈再掀融合风潮 当当网入驻天猫

业内人士认为,电商以前以价格战博取眼球,今后将逐渐转向个性化服务本质上来

当当网入驻天猫 消费者将同步享受服务

早在今年5月,当当网取消了一淘的屏蔽抓取,并加入一淘的“一账通”体系,允许消费者使用支付宝账户直接登录当当下单,吸引新用户到当当网购物。随后,媒体曝出当当网入驻天猫的信息。

天猫大客户部人士证实,今年上半年已与当当达成合作意向,今年9月天猫与当当正式开始系统层面对接。

当当网此次登陆天猫将带入全部自营类目,包括80万种图书品类,和30多万种百货品类。昨天,记者在天猫“当当网官方旗舰店”看到,已有62万余件图书音像类产品上架,部分书籍已有成交。

另外,当当网站内站外商品售价将实

现同步,除此以外,当当网的800城市货到付款、150个城市次日达,支持当面退换货等特殊服务也将会在天猫旗舰店得以支持。

当当选择在10月底火速上线,意味着将能分享淘宝今年“11.11”购物狂欢节的人气。天猫人士透露,双方正在商定当当网参与“11.11”购物狂欢节的主打商品等具体事宜,包括市场紧俏的莫言系列等畅销书都有望参与。

除了当当网,此前有消息称,包括酒仙网、1号店、银泰百货等国内知名B2C的天猫店铺,也纷纷加入“11.11”购物狂欢节,为此次购物狂欢节的总备货价值达20亿。

电商融合 整个电商生态链将会发生联动变革

当当网今年确立“走出去,请进来”的战略,包括国美电器、QQ网购、乐淘、酒仙网、百丽均通过不同方式与当当战略合作。

当当进驻天猫,可以在提升交易额的同时降低营销成本;而对于天猫而言,可以利用流量做大增量,提高平台能力。

目前,垂直电商流量成本高企,获取新用户成本越来越高,而其忠诚度和转移成本却极低,不少烧钱买流量的B2C难以为继。

电商专家鲁振旺认为,长远来看,综合性大平台与垂直化平台融合将更深入。“从营销成本和运营控制成本上,综合平台非常大,从定位上,垂直电商机会更多,能够从品类、服务、营销和用户上更专业,但也

要注意垂直广度问题。”

2011年9月,天猫的前身,当时的淘宝商城就对外宣布实施开放B2C战略,天猫总裁张勇当时表示,天猫旨在构建由品牌商、供货商、零售商及包括物流商在内的各类第三方服务提供商进行分工协作,“天猫不会自己卖货,不会做零售商,以开放的态度欢迎各类零售商在天猫平台发展。”

数据显示,自天猫实施开放战略以来已有87家独立B2C网站入驻天猫。业内人士认为,随着独立B2C纷纷加入大平台,整个电商生态链将会发生联动变革,曾经以价格战博取眼球的电商行业,将会逐渐转向以消费者多渠道获取商品、个性化服务的本质上来。