

苏宁易购精细化运营, 重塑红孩子品牌

母婴美妆 疯抢72小时

2012年9月,苏宁易购用6600万美元把红孩子这个垂直类电商品牌揽入旗下,拉开了电商行业整合的大幕。这场被苏宁易购高层认为“瓜熟蒂落,水到渠成”的收购,在半年之后,收购成效究竟如何?为此,记者采访了苏宁易购执行副总裁李斌。

郑州晚报记者 樊无敌

红孩子母婴品牌一直深耕母婴市场

近年来,中国母婴用品市场异军突起,已成为众多电商争夺的焦点。面对庞大的消费市场,各大电商纷纷加快布局母婴类购物频道。在“超电器化”的转型背景下,苏宁易购更是斥资6600万美元将中国最大的孕婴童妈妈安心购物网站红孩子揽入旗下。

入驻苏宁易购后的红孩子,在前后台系统与苏宁易购全面打通。虽然今年4月份红孩子母婴及缤购网已经全面融入苏宁易购,但是红孩子母婴仍然作为一个独立的子品牌在运营,红孩子原有的团队和运营方式都没有改变。

李斌介绍说:“红孩子在苏宁云商O2O模式中一直充当着先锋角色,从5月中旬开始,苏宁红孩子在北京、上海等全国8个城市的苏宁连锁店开始尝试O2O模式,与传统的Online to Offline的模式不同,这是一种Offline to Online的模式,它将苏宁连锁店、手机终端和互联网有机融合到一起,连锁店用来进行商品的展示,手机终端则把消费者线下体验引流到线上消费,有效实现了购物体验的‘跨界融合’。”

李斌分析,融入苏宁易购后的红孩子将不断进行精细化运营,不单单是会员管理的精细化,还有商品采购的精细化、营销推广的精细化、用户体验的精细化、网站运营的精细化、售后服务的精细化等一系列工作都将持续开展。

美妆母婴疯抢72小时

回顾5月份苏宁红孩子9周年庆,红孩子母婴用品、奶粉、纸尿裤等几个热销品类销量直线增长,9周年庆期间所带来的“九重大爱 感恩无限”等系列名品优惠折扣促销、底价单品独享、现金券回馈、满减等9个不同内容活动。而在早教机构等合作伙伴及红孩子自主举办的亲子活动中了解到:一些妈妈非常信赖红孩子,对全新的苏宁红孩子也给予非常高的关注。几位参加活动的妈妈表示:优惠力度大,商品丰富,是红孩子固有的优势。正因如此,全新的苏宁红孩子在7月8日-10日期间,承接9周年活动的热度,“美妆母婴疯抢72小时千款爆品低至三折”活动上线。在此期间,用户在商城中可以看见众多可信赖的大品牌、全品类的商品均参与此活动,奶粉品类全场购物满488立减100,这个满减的价格堪称史上最热,用户直接享受优惠。与此同时,纸尿裤品类低至1元1片,更有其他品类商品三折优惠等待您。这种给力的价格,如果妈妈们没有参加,活动后她们一定会觉得“后悔”、“买的不够”、“不该犹豫”。

不仅如此,作为兼顾家庭和事业的女性,更应注重自身的保养。女性在没有孕育之前,一定对自己的形象很注意,有了宝宝家庭成为更重要的一部分,喂养、养育孩子的工作着实庞大!那么在7月8日-10日期间,不仅可以采购母婴用品,女性美妆洗护类商品绝对能唤起你的爱美之心。美妆产品200直减100元,相当于五折的名品优惠。而苏宁在6月8日已经实现线上线下同价,在北京、上海、广州、西安、南京、沈阳、成都、武汉等8个城市的苏宁门店中,同样可以购买美妆商品。如此看来,活动期间,美妆线下同享优惠,购物提货更具方便自由。



据悉,位于紫荆山路与东里路交叉口西南角的永乐电器紫荆山路店,经过近两个月精心重装,今天华丽蝶变、全新亮相。永乐电器总经理王巍说,从今天到7月7日,永乐紫荆山路旗舰店将千万让利,普惠全城。

郑州晚报记者 樊无敌

软硬件齐升级 五大亮点将成市民最爱

永乐紫荆山路店开业,各品牌无论是在展区形象、特价让利,还是新品推广方面,都是业内最高标准。王巍说,五大亮点让紫荆山路店成为市民最爱的家电卖场。

亮点1:国际化装修风格 改变了过去家电卖场内展览会的展示销售模式,更加突出的是商品形象。

亮点2:最新流行家电大汇集 5万多种全球高端、潮流商品齐聚,满足你“One-Stop-Shopping”的需求。

亮点3:尖端人性化互动体验厅 内设置各种体验专区,服务人员现场演示各种电器使用方法,还有“美健商品演示”、“单反相机及高端摄影商品现场拍摄”等,树立前所未有的家电卖场形象。

亮点4:开放式真机展示 生活电器和3C产品更多地以真机展示、现场操作试用的模式。数码、手机、电脑产品全部在货架上真机展示,方便消费者进行多品牌同规格商品比较。

亮点5:首创一站式购物保障服务 永乐紫荆山路店将在固定区域设置的大型综合服务台,集收款、咨询、换货、延保办理、退货、会员办理、积分查询为一体,给顾客提供“一站式服务”。

精化管理模式 紫荆山路店成全新家电卖场“标杆”



“永乐紫荆山路店开业期间,单品满2000元送价值298元豆浆机一台;单品满4000元送价值598元的厨房三件套一套;套购满6666元送合液液晶电视一台;手机、数码、电脑满1000元直降100元,再送50元大礼包。”王巍

说,更多惊爆特价机也开仓放量,电风扇惊爆价99元,放量50台;数码相机惊爆价499元,放量100台;双开门冰箱惊爆价999元,放量100台;小米手机2A,双核4.5英寸屏,惊爆价1499元,放量50台;惠普笔记本电脑G4, I5处理器,4G内存,500G硬盘,2G独立显卡,惊爆价3599元,放量100台等。

“彩电、冰箱、洗衣机、空调满千返百,再送礼。42英寸LED三洋彩电,抢购价2899元;50英寸LED 3D网络LED彩电,抢购价3999元;双缸洗衣机,9.0kg大容量,抢购价888元;206升冰箱,双门拉丝银面板,抢购价1399元。美的空调即日起至7月20日全线低价促销,万人抢购,套购最高优惠2000元;格力空调即日起至7月15日,万人空巷抢格力火爆进行中。”王巍介绍到,厨房电器,购物满4000元直降500再送500;生活电器,买就送食用油,购风扇就送电费。手机全场七折起,凭学生证再惠50元;数码会员卡机就送配件大礼包;电脑凭学生证或准考证购指定型号笔记本电脑再降100元。

王巍表示,紫荆山路店拥有得天独厚的条件与资源,它依靠自身的地理位置优势,无论是从硬件设施、消费环境还是服务体系、购买习惯都是极力贴合消费者,拥有最佳契合与配比。紫荆山路店此次通过店面经营模式及管理的精化,必将成为一个全新的家电卖场新“标杆”。

五大亮点 让你爱不够

永乐紫荆山路店今日盛大开业