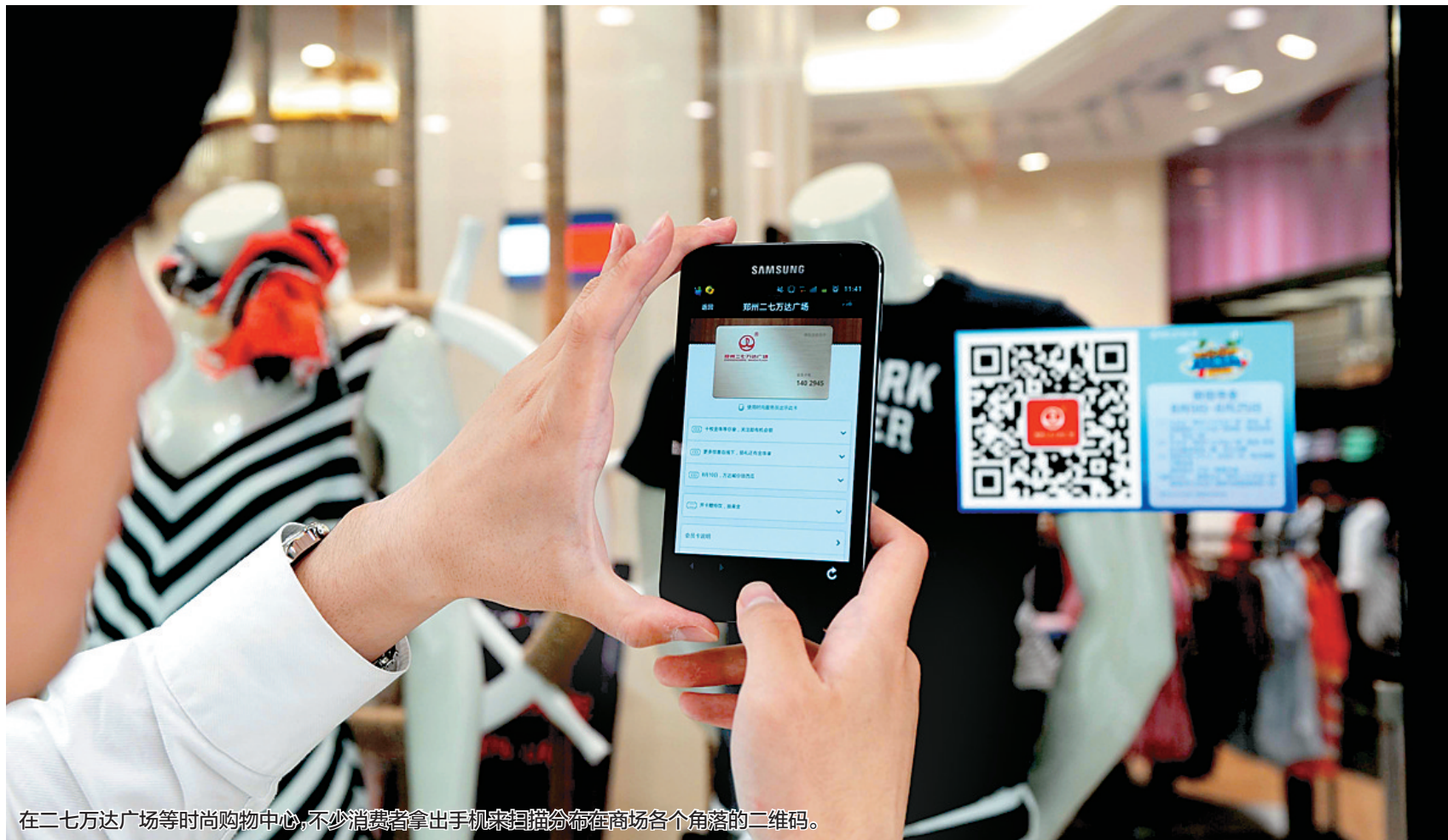


微博、微信、二维码、App……在电商冲击下,传统零售业最近一年在新媒体营销上下了工夫。涉足网络、转变传统营销思维,实体商业正在进行一场“被行业逼迫的自我革命”。经此一役,能否帮助传统零售实现反扑?我们在质疑的同时,必须承认,这种勇于尝试与创新的精神值得称道。郑州晚报记者 王一品/文 慎重/图

传统零售业玩转新媒体营销:微博、微信、二维码 一“拍”搞定,逛商场先扫码



在二七万达广场等时尚购物中心,不少消费者拿出手机来扫描分布在商场各个角落的二维码。

逛商场先扫码

以前要了解购物中心的优惠信息,可以有几个途径。最传统的莫过于自己去逛遍每一家品牌店,发现即时优惠折扣。或者登录购物中心的网站或关注其微博,留意更新的优惠信息。现在有一种更快捷的方法就是扫描二维码。消费者既不用输入购物中心的网址,也不用特别关注它的微博,只要在看到有二维码的地方拿出手机扫一扫,“啪”的一声,优惠信息就一目了然。

记者在丹尼斯、大商新玛特、郑州二七万达等购物中心,随处可见分布在商场各个角落的二维码。还有部分商场,在进门处更是悬挂出巨幅的二维码海报,不少消费者会驻足拿出手机来扫

免费Wi-Fi随意蹭

“你好!咱这儿Wi-Fi密码是多少?”根据初步统计,郑州几家知名百货商场的服务平台平均每天能听到上百次的询问。

智能手机的普及,让“指尖消费”变成了一种习惯,这就令能够实现网络畅通的Wi-Fi显得越发重要。据了解,郑州部分百货商场已开始提供免费Wi-Fi。比如,一直以潮流时尚为主导的

线上线下一网打尽

即便实现Wi-Fi覆盖,开通官方微信、微博,大部分百货商场目前仅能做到的仍然是单方面的信息推送,与消费者的互动还远远不够。

在郑州,传统百货真正开始线上线下联动,可以说是从百盛开始的。零售百货巨头百盛集团旗下电子商务网站“百盛网”于去年上线,百盛电商一大创新是打通了线上线下的会员体系。百盛门店会员可以获得百盛网线上会员资格,其在百盛网线上消费积分也可以转入发卡店使用。而百盛网线上会员也能领取百盛门店的会员卡,其在实体店的消费积分则可转到百盛网线

上使用。在追求“一站式”、“体验式”的今天,但凡是个商场,都少不了餐饮。但最近一年来,“最聚人气”的餐饮,进入了利润下滑期。于是,他也加入了新媒体营销军团以吸引客流,而其形式主要是二维码。

走进郑州国贸360负一层餐饮区,10个人中至少有8个是举着手机的。他们通常会干三件事,自拍,发微信或微博,扫甜品店的二维码。

通过二维码走进这些餐饮店的网络世界,你往往会被那些个性的页面设计、实用的菜单信息、优惠的积分活动所吸引,从此成为该店的粉丝。

BHG时尚百货(北京华联),从去年年底就实现了免费Wi-Fi全覆盖,而且无需密码可直接上网。不少爱蹭网的年轻人,周末一准来这里“报到”。

按照国际惯例,免费Wi-Fi是商场聚客的利器。传统百货若要对抗势头猛进的网购,必须打通线上线下,如果能够借助Wi-Fi对消费者进行有效地引导与互动,将大大助力传统零售实现反扑。

上使用。

值得注意的是,百盛电商的策略是线上和线下相结合,未来新品将会与门店同步上架,只是品类会有所差异,目前郑州百盛已经开始与线上整合了。如果百盛日后实现线上线下同款同价,并且门店支持自提服务,必将吸引大量网购族。

举个例子,你可以通过百盛网轻松逛遍全国各地的百盛门店,然后购买,并要求到郑州百盛自提商品。尤其是选购中高档品牌的商品时,有这么大的实体店来确保产品质量和售后服务,谁还会去毫无保障的小网店买呢?

■焦点问答

Q
A

Wi-Fi能聚客,也能留客吗?

BHG(北京)百货有限公司郑州地区总经理张晓霞:北京一家商场曾利用商场Wi-Fi开展O2O现场活动,商场通过引导消费者参与线上活动,使顾客更了解店铺信息,结果商场当天有效提高了超过10%的业绩。未来,我们会借助Wi-Fi与消费者互动起来,除了为顾客提供更便捷的服务之外,更要留住他们的心。

Q
A

传统零售触网参差不齐,很多都是形式大于内容,这样下去又能走多远呢?

河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清:目前,确实有些商场的网站、微信平台等都缺乏后期维护,尤其是在与消费者互动方面并不尽如人意。其实,与会员互动,并将互动中的声音反馈到经营中,这才是会员数量背后更重要的工作。不过,我相信,若干年后,当更新更高的技术代替电商时,传统商业依然健在。传统商业具备的优势,在很多时候是电商所不具备的,比如在生鲜、体验式服务、世界顶级品牌、个性化商品等领域。但是,想要保有并扩大自己的优势,传统零售确实需要向电商“偷师”,积极探索新媒体营销之路,扬长而避短。

■生活服务站

下了班奔商场 连蹭网带纳凉

“今年夏天郑州特别热,下了班,约几个朋友直奔商场,有吃有喝有玩,还总能赶上打折,免费上网不说,也省了自家的空调。”这是26岁的白领常小姐最近的逛街心得。

其实,商场也注意到了今年夏季特别容易出现“晚高峰”的现象,于是纷纷推出以“夏凉”为主题的促销活动。尤其是一贯擅长打营销牌的大商新玛特郑州总店,甚至直截了当地将主打返券活动设置在每天晚上。

广场上能散步,商场内能纳凉,顺便还可以蹭网、享受专属特惠,这晚场能不火吗?另外,下班后直奔商场,还有一大好处,周末可以不用再去Shopping,使休闲时间更充裕。