

TOP生活 | 电器城

从商品源头压缩成本
让唯品会受追捧

当年,因郑州亚细亚商城开业引发的“中原商战”,人们记忆犹新,而现在,随着唯品会、一号店、京东商城等网上商城的风行,郑州百货业的前景也越发引起大家的关注。
郑州晚报记者 樊无敌

与唯品会合作品牌超过6000个

相比于商场不轻易打折的“高高在上”,网购以其无可比拟的便利性和低价格特质,在消费者中无往不利。专注于正品折扣的唯品会以“名牌折扣+限时抢购+正品保险”的商业模式,吸引了品牌爱好者的扎堆,并在短短5年就跻身中国一线电商阵营。

现在唯品会合作品牌超过6000个,其中全网独家合作品牌800多个,商品囊括时装、配饰、鞋、化妆品、箱包、家纺、皮具、香水、3C、母婴等,日订单量突破20万单。比如耐克,阿迪达斯,Kappa等名牌产品,在唯品会网站上以最低一折的方式销售,深受品牌爱好者的喜爱。

记者在探究唯品会“正品折扣”的背后发现,正是其采用“零库存”的物流管理以及与电子商务的无缝对接模式,与国内外知名品牌代理商及厂家合作,免除中间商费用,在源头压缩了成本,所以能以全网最低价发售合作的正品。同时,唯品会还专门推出正品保险,让保障也是一步

到位。同时唯品会创新首发iPhone 5s/5c、与大型主题公园合作等创新集客手法,更让其以特卖升级的姿态牢牢把握住其中的重度用户。

唯品会的销售模式是限时抢购

有别于零售百货业同质化的定位,部分异军突起以“小而美”模式的电商颇受追捧,而为了能够迎合消费者的需求,部分电商更是打破全国统一的营销策略,通过品类和品牌的调整切合当地的零售动态。

根据尼尔森发布的《唯品会河南消费者调查报告》数据显示,服装、鞋和化妆品始终是河南网购人群最青睐的产品类型,这与唯品会的主打产品类型相吻合。唯品会也为此加大河南网民喜爱的品牌合作,从而吸引了众多的忠实“粉丝”。

据在郑州某企业工作的杨女士介绍,今秋换季的一家人的衣服都是从唯品会上购买,由于唯品会是限时抢购的形式,也让自己每天10点就准时守在电脑前参与到秒杀中。甚至一些奢侈品品牌如LV, Cartier等也可以在唯品会上买到。

O2O—这个国人在一年前还很陌生的词汇,随着国内多家零售商试水O2O模式开始被人们熟知,特别是今年以来,苏宁从云商模式的推出,双线同价的持续实施,从流量到移动入口的争夺,再到O2O模式的建立,正是得益于线下与线上融合后双边渠道的优势。家电网主编李韬指出,随着O2O零售模式走进寻常百姓家,今年“双十一”有望从单边的网购节走进线上线下融合的O2O购物节的新时代。 郑州晚报记者 樊无敌

中国首届O2O购物节将于11月开幕
苏宁线上线下双轮驱动

O2O模式是推动零售业变革转型的第三次浪潮

中国零售行业历经上世纪90年代末连锁经营蓬勃发展的第一次转型变革的浪潮,以及互联网技术的应用进入零售领域后电子商务的第二次变革浪潮。在面对全球化竞争、互联网技术快速发展的今天,中国零售业又一次被推上风口浪尖。

“将线上的便利性与线下的体验功能进行完美的融合,将互联网的技术应用与零售核心能力进行充分的对接,从而更好

地满足消费者的需求和供应链的优化,形成可持续发展的商业模式,这就是苏宁要追求的互联网零售模式。”苏宁云商集团董事长张近东这样解释互联网的零售,他说,苏宁云商“一体两翼互联网路线图”的公布,不仅标示着苏宁互联网转型的整体路线图已经清晰,也让广大投资者理清了苏宁今年以来一系列大动作的真正目的,可以吃下定心丸的静待相关细则的陆续落地,坐看中国零售业变革转型的新浪潮。

O2O购物节“疯抢云卷”线上线下都能用

10月17日,本土最大百货企业之一的银泰商业集团与天猫宣布达成战略合作。银泰商业集团CEO陈晓东向媒体坦言天猫与银泰双方目前在系统层面、库存、会员、服务流程等方面还不完善,只有打通线上线下的管理系统、商品信息库存、物流、会员权益、支付,最终达到打通服务环节才是真正意义上的O2O。

从现阶段来看,这种电商企业与传统零售业的合作还停留于浅层次的营销手法上。商务部电子商务专家委员会专家陈曙光指出“与天猫等纯线上平台相比,苏宁的O2O具有天然优势,也走得更彻底,毕竟苏宁线上线下是一家的,整合运作比较容易,效率更高。”

基于上述优势,苏宁将于11月中旬

推出关键词为O2O的中国首届O2O购物节,彻底推翻大众对传统网购节的认识范畴,即打通线上线下,推出无界同步购物模式,苏宁将以自身的1600多家门店和苏宁易购为购物节主会场,通过线上的开放平台使品类裂变扩容及线下联盟商户的优惠资源整合,全力备战中国首届O2O购物节。

河南苏宁云商总经理钱成建透露:“苏宁O2O购物节‘疯抢云卷’活动会作为预热节目先行开启。此次所发放优惠券之所以称为‘云券’,消费者在苏宁门店领取的云券在苏宁易购也可以使用,同样在苏宁易购领取的优惠券在门店也可以使用,这也是O2O购物节理念的一项具体体现。”

勇担社会责任,热心公益事业

大商郑州地区集团副总裁巩玉梅当选全国妇女第十一次代表大会代表

近日,大商集团郑州地区集团副总裁巩玉梅当选中国妇女第十一次全国代表大会代表。她将代表河南商界广大女性同胞参加10月28日在北京举行的中国妇女第十一次全国代表大会。 郑州晚报记者 王一品

积极创新,带领企业改制转型

据了解,此次全国妇女代表大会将总结5年来在党中央领导下我国妇女事业发展取得的新成就和广大妇女参与经济社会发展作出的新贡献,总结5年来各级妇联围绕建设“坚强阵地”和“温暖之家”、推动各项工作实现跨越发展取得的新成绩,科学规划未来5年妇联工作的新目标和新任务,审议大会报告和中华全国妇女联合会章程修正案,选举产生全国妇联新一届领导机构。

巩玉梅是河南商界女企业家的优秀代表,她担任企业主要管理职务和党内领导职务多年,具有较高的党性修养和政治素质。

巩玉梅工作踏踏实实,一步一个脚印,曾在紫荆山百货从一名普通营业员做到总经理,具有非常扎实的业务管理技能

和丰富的实践管理经验。

2003年,她参与创立“紫荆山模式”,为河南省国有商企改革迈向现代化作出重大贡献。2007年,她带领企业引进外资,改制转型,开创紫百新局面。2008年,她为应对金融危机引发的市场萧条,在郑州商界率先提出“只有疲软的思想,没有疲软的市场”理念,带领紫百推出大力度促销活动,震撼全城,为恢复郑州商业市场的繁荣作出贡献。同年,紫百获评国家商务部“金鼎百货店”称号,这是中国百货行业的最高荣誉。

2009年1月1日,她带领紫荆山百货加入大商集团。2011年10月,她升任大商集团郑州地区集团副总裁,主管团购和会员工作,兼管商学院和洛阳地区全面工作。

热心公益获多项殊荣

作为郑州市人大代表和全国“三八红旗手”,巩玉梅积极参政议政,关心国计民生,为郑州市的社会民生建设作出不少贡献。她主动承担社会责任,热心参与公益慈善事业,带领企业先后向社会捐款数百万元,被誉为“郑州商界一枝梅”。

正是巩玉梅对河南商业的突出贡献,才获得了社会各界的充分肯定。她曾相继获得“全国商业服务业巾帼建功标兵”、“全国杰出创业女性”、“中国商界杰出女性”、“改革开放三十年河南省功勋企业家”等荣誉称号。

千元智能机今日卖百元

“以旧换新” 仅售 **299** 元 “运营商巨额补贴”

4.0大屏
3G智能机
1G高速CPU
双卡双待
纤薄机身
高清摄像头

尼彩形象代言人: **王宝强**

送**499元话费**
(限联通新增用户)

大礼包更优惠!
不限机型!
不限品牌!
不限新旧!
均可参与换购!

详见店内告顾客书!

工厂原研: **899元**

郑州地区供货**2000**台,售完即止!

郑州旗舰总店:紫荆山路与东大街交叉口向西150米路南
郑州旗舰四店:航海路与大学路交叉口向东500米路南
郑州旗舰二店:农业路与经五路向东20米路南
郑州旗舰三店:文化路与东风路交叉口向东180米路北
郑州旗舰六店:文化路与金水路交叉口向北30米路东

TEL: (0371) **55075971**