

大商天狗网打造中国O2O实体新电商 借势互联网,零售业百货“反击”



大商集团董事局主席牛钢演讲



线上线下融合或将成为未来零售业发展主流

今年是我国零售业发展形势非常复杂的一年。据商务部电子商务与信息化司副司长蔡裕东介绍,根据该部对3965家零售企业的统计数据显示,2014年,前三季度我国零售企业的销售额增长10.5%,增速下降。其中,专业店、百货店和大型超市等传统业态分别增长了6.7%、7.1%和6.6%,增速稍微有所下降。传统零售业态的增速持续回落,部分企业大幅削减门店数量。与此同时,我国网络零售仍然保持高速发展的态势。前三季度,网络零售市场规模达到1.82万亿元,增速接近49%。

蔡裕东分析说,当前,传统业态增长已进入换挡期,网络零售等新业态仍

将继续保持持续增长。新技术的应用将催生更多商业模式,市场格局将在业态创新中不断调整。这就是零售业发展的新常态。对此,传统零售企业唯有创新发展才能在新一轮零售革命中立于不败之地。关于零售业的未来发展,有两个新趋势:一是回归商业本质,真正以服务消费者为核心任务拓展服务范围、提升服务水平,深耕供应链管理。二是积极拥抱电子商务,在企业管理、供应链管理、营销等各个环节全面进行信息化改造,开展全渠道运营。线上、线下融合将是未来零售业发展主流方向。此次,有着20年历史的大商集团向转型升级的发展道路迈出了坚实一步。

零售企业增速下降,部分企业削减门店,在这个零售百货业的“冬天”,11月8日上线的大商天狗网强势反击,日均达到了10%以上的下单转化率,让大家感受到了零售百货业的“暖意”。在电商风行时代,传统商业零售企业如何转型升级?如何利用星罗棋布的实体店和渠道优势打造新型“实体+电商+物流”商业模式?如何在创新和转型中寻求新突破?昨日,以“共创新零售、共建新电商、共迎新时代”为主题,我国最大的百货零售企业——大商集团在北京举行中国实体零售新电商分享交流与合作会议,与业内高层共同交流分享新时代零售业构建电商模式“思想智慧”。
郑州报业集团记者 徐智慧 成燕 文/图 发自北京

打通实体零售业线上渠道

“传统零售企业的互联网转型之路很不容易,绝非坦途。目前,成功实现O2O,充分发挥线上、线下优势的案例并不多见。希望天狗网依托大商集团的全力支持,在商业模式创新、技术应用创新、管理制度创新等方面不断取得突破,为全国实体零售业的转型升级提供典型示范。”

昨日的会议,是天狗网作为中国实体零售新电商正式上线后,与全国性战略合作伙伴和品牌供应商的一次深度交流,共同探讨中国实体零售全渠道转型升级的电商模式。会上,大商集团董事局主席牛钢的“幽默致辞”生动诠释了天狗网与天猫网的不同:“我们的电商叫天狗,源于猫,感谢马先生。更源于大商集团自

身企业文化,做实体、负全责、忠诚于消费者。民俗曰猫为精灵,狗为忠臣,互不犯忌,和睦相处、各司其职、共担家务。姓名不同,属性也不同。线下不同,线上也不同。不能雷同,要有补充,更进一步。像做线下实体一样,线上的‘狗’也是实的,是真的。”

天狗也罢,天猫也好,区别不仅仅是名称上的变化。自称“卖货”的大商养的这条狗到底有什么与众不同之处呢?

天狗电子商务公司总经理刘思军说,作为大商集团全国200多家实体百货店铺的网上商城,天狗网以帮助实体店推出更多增值服务,增加更多销售为定位,以大商集团实体零售全渠道转型升级为目标,打造“陆空一体、货真价实”的O2O模式。

为线下实体店提供增值服务

大商天狗网已于11月8日正式上线运营,分别以百货、超市、有机农业、进口商品四大频道打造中国实体零售新电商。基于大商集团2000万会员的用户基数,天狗网上线不到一周时间内,老用户到达率达到70%,日均达到10%以上的下单转化率,高于传统电商平均2%的转化率,客单价也是普通电商的3倍。

和苏宁易购、国美在线相比,天狗网不是一个与大商集团并行的电商网站,而是大商集团全国200多家实体百货店铺的网上商城,并非一个B2C商城,更多的是为线下实体店提供增值服务,帮助商户实现一店双开,线下一个店,线上一个店,同款同价同优惠。在

移动端向消费者提供商品信息浏览、在线支付,还可通过限时抢购、新款分享有礼、派发优惠券、打折清仓4个销售模式与顾客互动,为线下的实体店导入购买意向性强烈的客流。

“我们现在正在对全国门店进行WIFI的全覆盖,建立互联网场景,把全国所有的钢筋水泥的商场打造成一个个充满智慧的互联网商城。”刘思军说,解决了O2O的通讯问题,在一个环境内就能打造出传统零售业接触、体验、支付、消费、消费的O2O闭环。

与其他零售百货不同,天狗网还绕过了PC端,直接进入移动端,紧扣移动互联网大幅增长发展脉搏。

郑州零售业触网转型

其实早在几年前,郑州零售业“触网”转型的波涛就暗流涌动。但是,由于不敢贸然进入电商这个陌生领域,不少商业企业对于做电商仅仅处于谋划阶段,一直未敢迈出实质性转型步伐。在“变与不变”的艰难抉择中,大商天狗网于11月8日成功上线,该集团覆盖全国的全渠道战略也引领郑州零售业打响全面“触网”第一枪。

统计数字显示,天狗网在“零市场”推广费用之下,两个月公测期间新增注册用户50万,而且在公测期间老用户每日的到访率达到70%、客单价高三倍。这样的市场反馈数据说明大商集团转型O2O先发优势明显。大商集团在全国范围内拥有200家大中型店铺,万余品牌厂商已经入驻,O2O触点布局已提前完成;同时该集团每年拥有5亿人次客流,若将2000万忠实会员导入天狗网,将直接拥有这一高品质忠实用户群体。

天狗网试水初露芳容,郑州地区业绩“一枝独秀”。据大商集团郑州地区集团总裁皇甫立志介绍,11月8日天狗网上线,仅仅5天后,郑州20多家门店就吸纳了近10万名会员。目前,大商在郑州的近10家门店已基本实现WIFI全覆盖,基于此打造的全新智慧商城将为市民打造全新的“立体服务网络”。依托实体店,我们还将实现大数据营销,建立全新会员体系,实现单品化管理。基于移动平台和数据管理,天狗网可以满足消费者24小时购物需求,让商品推送更精准,让服务模式更智能。

“河南是农业大省,在天狗网中就设有机农业板块,下一步,我们要充分发挥河南特色产品优势,把豫字号产品通过天狗网平台卖到全国,让河南人通过天狗网买到全国大商门店的优质产品,实现‘全国大商买河南,河南人买全国大商’。”谈到未来发展,皇甫立志充满信心地说。