



2015年1月30日 星期五 统筹:薛军 编辑:黄修成 美编:金驰 校对:薛梅

电商恁厉害 店商是投降还是出狠招?

现实:去年上半年百强实体店零售店关门创历史之最



“触网”找死,不“触网”等死? 电商浪潮冲击下,资金实力雄厚的百货集团、传统零售商努力转型寻求突围,涅槃能否重生? 日子究竟怎么样? 新华社记者就此展开了调研。

超六成零售商“触网”

开业9年从未盈利,位于北京西直门的华堂商场去年12月关张,这也是该公司同年在北京关的第三家店。

不单是华堂,整个百货业日子都不好过。据中华全国商业信息中心的统计,2014年1月至11月,全国50家重点大型零售企业(主要是百货企业)商品零售额累计同比下降0.6%。

萧条,是中国实体商业遭遇电商冲击的惨烈注脚。

从服装用品、书籍刊物,到汽车电器、珠宝钻石,电商步步紧逼,店商节节败退。同时,实体店租金、人工、水电、物流等经营成本持续上涨,但商品销售毛

利几乎没有增加。重压之下,2014年上半年百强实体零售店关闭门店160多家(中国连锁经营协会数据),创历史之最,百货和超市业态是“重灾区”。

“不‘触网’等死,‘触网’找死”——由于开网店投入巨大,会进一步压缩利润空间。尽管如此,在生死关头选择拥抱互联网的零售商还是大多数。王府井、银泰百货、天虹商场等七成以上百货企业已开设网店;大润发、TESCO乐购、步步高等传统超市也纷纷上线。据调查,国内63%的传统零售商已开展实体店、互联网、移动端等多渠道零售业务。

转型遭遇阻力 试水O2O

“店商”开网店看上去很美,但转型之路布满荆棘,面临投资回报率低、盈利前景差等诸多困境。

据记者调查,目前零售商自建的网购平台规模较小,流量与销售额都无法与纯电商抗衡。2013年连锁百强中,四成企业网络零售年销售额小于500万元。

为走出困境,原先势同水火的店商和电商开始探索线上线下O2O融合发展。

2014年,更多零售商“试水”O2O(Online To Offline,即将线下商务的机会与互联网结合在了一起,让互联网成为线下交易的前台)。3月阿里宣布入股银泰百货,银泰加速了向O2O转型的步伐。同年8月,万达宣布与百度、腾讯合作打造全球最大O2O电商公司……

据中国连锁经营协会数据,百强企业中43%的企业已开展O2O业务。

声音

“是实体店做得不够好”

无论是店商还是电商,O2O转型探索仍在路上。“电商之所以大行其道是因为实体店做得不够好。”一位业界大佬曾这样说。

改革开放以来,中国的实体店风生水起,但如今看来,以百货商店为代表的许多零售商靠出租柜台、充当“二房东”获取高额收益,并未提供更精致的服务和产品。

放眼全球,发达国家的网购对实体店也造成一定冲击,但大型零售店中的佼佼者仍然用他们的办法留住人:美国梅西百货90%以上商品自营、德国阿尔迪折扣店90%以上为自有品牌,都是努力把商品经营管理的各个环节做到极致,“粘”住消费者。

“国外排名靠前的10家电商中,9家有实体店。长久以来,中国百货业靠联营扣点盈利,超市靠进场费转嫁风险,这些经营模式都导致实体零售商核心竞争力丧失,回归服务本质刻不容缓。”中国连锁经营协会会长郭戈平说。

专家指出,移动互联网时代,传统零售商迎来了数字化变革的机遇。能否重生,要看店商能否抓住零售业的内核,推动O2O升级,转型成为“无缝零售商”。据新华社

君源有机农场
JunYuan Organic Farm

君源有机农场

奔跑吧
小猪猪

君源2015年春节精选有机礼盒

君源有机农场“拼猪”活动正在火热进行中,好吃又好玩,前五头预订成功者更可免费获得君源原生五谷一箱,杀年猪,过大年,拼猪活动走起来!

拼年猪热线:18839780106

欧盟有机食品认证
中国有机产品认证
CN-B10-154
河南首家欧盟·中国双重有机认证



君源有机商城



君源有机生活圈



君源拼猪活动

400-6650-258