

■在商言商

以组合拳“入网”

访河南世纪联华超市有限公司总经理崔涛

最近,电商和传统商超有互相渗透融合的趋势,“网上超市”成了热词。对此,河南世纪联华超市有限公司总经理崔涛表示,网上超市并不是把实体店里的货物搬上网那么简单,而传统零售若要“入网”必须亮出“组合拳”。 王一品



与专业成熟的APP合作

中华全国商业信息中心统计显示,2014年,超市行业净利润同比下滑5.87%。除了租金、人工成本等费用刚性上升以外,更重要的是受到了用户消费行为变迁的影响,消费过程从线下转到了线上。与此同时,《中国互联网络发展状况统计报告》显示,2014年上、下半年,我国网络购物用户的增长率分别为9.8%和9.0%。不得不承认,传统商超还没有走出寒冬。

不过,根据《中国互联网络发展状况统计报告》最新的数据显示,截至2015年6月,我国网络购物用户达3.74亿人,较2014年底增加1249万人,半年度增长率为3.5%,显然已经没有去年的骄人成绩。伴随着几年的突飞猛进,今年上半年我国网购用户规模的增速终于放缓了。这大概就是电商相继进军商超谋求新突破的主要原因吧。

眼看着电商冲进来分一杯羹,实体店超市自然要奋起反击、捍卫家园,“入网”成了唯一的选择。那

么,问题来了,这个网该怎么入呢?

“电商其实就是个网上的购物中心,像实体店一样,只不过他们更懂得通过各种软件来进行服务。电商能整合优质软件资源,实体店也可以发挥自身的传统优势。”崔涛表示,“开展线上业务不能操之过急,要通过长时间考察、分析与探索,这是一个从量变到质变的积累过程,然后才能找到最适合世纪联华的电商模式。”

据崔涛介绍,目前河南世纪联华已经锁定合作伙伴——微乐网,一款集社交、商业、娱乐于一体的手机APP,能为用户提供即时通讯、在线商城、私人定制等服务。世纪联华将在这个专业、成熟的APP中设置自己的专属社区,今后消费者不仅能在社区中自由吐槽、点赞、邀请好友,更能成为版主,拥有自己的粉丝。每当版主将社区中发布的消息像发朋友圈一样进行推送,自己及粉丝都将得到红包。而当粉丝使用红包进行消费时,版主还能得到消费提成。

增强年轻会员的购物黏性

“打车APP之所以那么火,显然不是提供一辆专车那么简单。同样的,网上超市,也不仅仅是把东西放到网上去卖。”崔涛指出,世纪联华将根据顾客的消费习惯去探索适合自己的电商模式,同时开发新会员,通过不断满足顾客的消费需求来提升其忠实度。

说到顾客忠诚度,作为郑州首家引入会员制的超市,河南世纪联华至今手握无数会员制的“纪录”。而最近这一年来,更是将会员细分进行更精准的营销,并且以新技术赢得了不少年轻会员的认可。

“对于大多数年轻消费者来说,几周才会逛一次超市,而且往往是‘被迫’去买生活必需品。对他们来说,便利性至关重要。”崔

涛分析说,“为了能让年轻人轻松完成‘即时购物’,我们想了很多办法,比如扫二维码购物、支付宝结账、通过微信加会员……目前超市的消费群体普遍呈现出高龄化,等我们入网后,自然会有越来越多的年轻人加入。”

近几年,传统零售遭遇到前所未有的网络打击,因为电商把客源从线下拉到了线上。那么,如今传统零售业频频触网,能否把客源再拉回来,就成了关键点。据了解,世纪联华入网后,将会借鉴滴滴打车的模式。当完成一单在线购物后,会马上继续推送电子券给顾客,这些电子券可存放在移动终端中,以便顾客随时使用。相信如此贴心的线上服务,能不断增强年轻会员的购物黏性。

做更精准更贴心的营销

11月7日~11日,正值河南世纪联华超市十三周年庆。除了“买98元送30元”这样的传统买送活动,世纪联华今年还特别推出了“双11”狂欢节。会员限时疯狂抢购、幸运大抽奖、脱单有好礼、逆袭吧单身汪……11月11日,各种促销活动轮番登场。

“增加互动性,是今年周年庆最大的特点。”崔涛介绍,“跟电商竞争,我们不可能去

拼配送,没人会拿自己的短处和别人的长处去比。那么我们的优势是什么?传统商超在物流、仓储、供应链等方面均占有一定优势,不过河南世纪联华最大的优势就是拥有庞大的会员队伍,而且我们很了解这些会员。所以,接下来要做的是如何借助新的平台,去做更精准、更贴心、互动性和体验感更强的营销,以吸引更多理想的消费群体。”

■时尚消息

好想你摘“金” 勇夺“中国创意界奥斯卡”

日前,亚洲规模最大的创意界奖项第八届金投赏(ROI Festival)创意颁奖盛典在上海商城剧院举行。好想你枣业凭借“穿越城市·只因好想你”案例从437家公司提交的2941件作品中脱颖而出,获得金投赏内容平台组金奖。

据了解,金投赏素来被称为“中国创意界奥斯卡”,旨在奖赏最具创意的品牌和企业,鼓励他们在创意领域内用最小的预算获得最大的市场回报。而“穿越城市·只为好想你”案例整合资源,打造出好想你爱情专列,这是好想

你枣业在宣传策略方面与年轻人的生活方式和习惯相结合的一次成功尝试,不仅为消费者提供了健康、积极的表达爱的途径,而且帮助更多人收获甜蜜的爱情与人生。

王一品

河南奇偶农业科技有限公司开业

11月6日,农历九月二十五,由河南奇偶农业科技有限公司所孕育的,第一家O2O实体体验馆,奇偶食尚生活馆今天正式隆重开业!

河南奇偶农业科技有限公司严格秉承“原生态”为品牌的核心价值观,以弘扬中华养生文化为己任,拥有全中国

100多种原生态农产品,已得到枣都集团、河南食府、许昌双百食品、河南哈芙商贾等本地食品和餐饮机构的参与和支持,共建养生食材的O2O平台,为消费者提供更多实惠的产品和健康的生活理念。

值此,借开业之际公司将4个盲

童两个家庭:一对弟兄,一对姐弟双胞胎进行爱心捐助活动,每个孩子捐助500元和价值500元的礼品,总价值共4000元,今后公司还要长期地捐赠这些盲童学子,帮助更多的困难孩子,使其健康快乐成长!

王一品

南京糖酒会连摘两大奖 仰韶成豫酒大赢家

10月26日,在第93届全国秋季糖酒会即临之际,“发现品类的价值——中国酒业发展高峰论坛暨品类冠军颁奖盛典”在南京举行。作为豫酒的独立自主香型,陶香型白酒陶坊勇夺“中国白酒香型品类领军品牌”大奖;因曾

带队研发出陶香型彩陶坊酒,改变了中国白酒原有的香型品类格局,仰韶酒业董事长侯建光与季克良、沈怡方、宋书玉、高景炎等6位中国白酒专家,同获“中国酒业品类建设功勋人物”奖。组委会在颁奖词中对侯建光等获奖者这

样评价:他们为中国酒业品类发展做出了历史性贡献,他们将青春年华和热血汗水献给中国酒业,他们立足国内,放眼全球,借鉴一切先进成果为我所用,为酒业发展服务。

周华

郑州酒协开启细酒时代 发起《中国细酒工程》公益活动

10月26日,在南京秋季糖酒会“《酒类营销》高峰论坛峰会”上,郑州酒协常务副会长张云旺带队参加并首次以行业组织的名义发声,发布了细酒宣言,宣布启动以“开启细酒时代”为主题的《中国细酒工程》。11月4日下午,郑

州酒协再次召开《中国细酒工程》新闻沟通会,介绍南京论坛发布成果,详解《中国细酒工程》实施计划及搭建细酒营销共享平台的推进措施。据酒协秘书长徐新洲介绍,郑州酒协将邀请中国白酒专家梁邦昌、徐龙江,还有全国多

家省市地区酒类行业机构、多家媒体参与,联合煮酒阁营销策划机构和美酒堂酒业公司,组成中国细酒工程组委会,组委会办公室设在郑州酒协;同时逐步在各地设立联络处或工作站。

周华

■时尚商城

黄金十年·音为有你

百年德化第十届歌手大赛精彩落幕



11月1日,百年德化第十届歌手大赛收官。经过两个月的“激战”,来自近30所高校及社会各界的选手们最终脱颖而出“12强”,他们带着各自的音乐梦想在百年德化风情购物公园中心舞台展开最后的角逐。

总决赛当天,经过近5个小时的比拼,来自郑州轻工业学院的马悦以总分第一的好成绩“斩获”大赛冠军,而冠军导师张建勋获得了“最佳导师奖”。来自河南大学的唐穗丰以196798票的网络投票获得了“最具人气奖”,来自郑州回民中学的曹晨曦以独具魅力的表演荣获“最具舞台魅力奖”,而“最佳组织奖”则被河南工业大学机电工程学院执行团队夺得。

据了解,百年德化歌手大赛(原百年德化校园歌手大赛),是由绿都商业推出的音乐选秀类活动。在融入选秀、娱乐元素的同时,为众多热爱音乐的选手提供了一个自我展示的舞台,也为音乐爱好者提供了一个互动交流的平台。大赛无论从活动主题、形式和渠道整合上,每年都尝试创新与优化,今年超过5万名选手报名参加比赛,受到逾百万学生及社会年轻群体的关注。未来,绿都商业将会把“百年德化歌手大赛”作为中原地区独具特色的音乐类选秀活动持续做大做强,让更多拥有音乐梦想的年轻人借助百年德化的舞台实现个人梦想并收获成长经验。王一品 文图