

电商对实体店的冲击有多大？

尽管烈火烹油的百货业遭到了迎头一击,但直到十几年前,线下商场、超市还是人们主要的购物场所,淘宝网一年的交易额不到80亿元。

但到了2016年的双十一, 仅阿里巴巴的单日交易额便已经突破1207亿元,刷新了单日全球零售的历史纪录。根据2017年1月12日,京东联合21世纪经济研究院发布的《2016中国电商消费行为报告》,2016年我国电子商务交易额预计会超过20万亿元,占社会消费品零售总额的比重超过10%。

马云曾扬言,电子商务将取代实体零售。2012年的CCTV年度经济人物颁奖典礼上,王健林声称:10年后,如果电商在中国零售市场份额占到50%,我给马云一个亿。如果没到,他还我一个亿。

线上、线下两个大佬的“隔空赌局”,让实体零售和电子商务之争天下皆知。

电商对实体店的冲击有多大？业内人士称,10年前的连锁百强半数已经出局, 幸存者中85%以上的企业开始关闭实体店铺,涉足电子商务。

百货商场沦为电商的“试衣间”“看样间”,一开始还是发生在年轻人群体中,后来蔓延到了他们的父母辈。“我也开始学着儿子那样,去商场也就是吃个饭、随便逛逛。看到有什么想买的,就拿手机查查京东、淘宝上的价格,发现差得还挺大。现在轻易都不会在商场买东西。”一位60多岁的老先生告诉记者。

逆袭者

商业规则正在改写。以百货商场为首的实体店兵败如山倒,正遭受史无前例的冲击。难道实体店真的无药可救了吗？

记者观察到一个耐人寻味的现象。今年年初,在北京北苑一带,据说90%的人曾路过,80%肯定去吃过饭,70%的人曾血拼过的“北辰购物中心北苑店”,打出了“业态升级,再聚春天”的红色横幅。实际上附近的居民都知道,这家人气凋零的商场,从百货到超市,已经整体卖给了“上品折扣”。但紧邻倒掉的北苑店,一家新型的购物中心却正在拔

地而起,热火朝天地施工。不由让人想到《儒林外史》里那句:“有人辞官归故里,有人漏夜赶科场。”

“赶科场”的人里,还包括湖北人叶国富。

2013年年末,叶国富在中国布局快时尚休闲百货连锁“名创优品”。到目前为止,名创优品已在全球拥有1800多家门店,且仍然保持着高速增长,以每月开80-100家新店的速度扩张,不仅成功与加拿大、美国、墨西哥、澳大利亚、阿联酋、韩国、新加坡、菲律宾等40多个国家和地区签订战略合作协议,还实现了近百亿的年营收,被吴晓波视作“百货业逆袭”的标杆。

当然,名创优品学到了互联网公司的优势,也同样存在在互联网企业最为人们诟病的地方:喜欢走捷径,抄袋成风。

一是从国外直接抄创意。在日本经过近一年的市场调研,叶国富找到了自己可直接模仿的目标:大创。在这家百货精品店里,商品价格只有一两百日元(约合10元人民币),产品丰富,设计感也强,店铺的客流情况很不错。现在名创优品走的路线,几乎就是“大创”的中国版。

二是抄设计。熟悉优衣库、无印良品的人,会发现这家店从Logo、装修到商品外包装的设计都非常“似曾相识”。甚至连产品的设计,都能频频看到全球知名品牌的影子。

面对山寨质疑,叶国富的回应也是典型



■ 去年天猫双十一活动,马云的阿里巴巴单日交易额便已经突破 1207 亿元,刷新了单日全球零售的历史纪录

百货业之困(下)

◆ 张 静

的互联网式:“中国做任何事的过程都是先乱而后治,先治的话还没治就死掉了。”我们知道,互联网公司抄袭的常态,是让产品“看起来很美”,实际上的品质往往不在考虑范围之内。换言之之,互联网难觅真正的精品。那么擅长学习互联网打法、先野蛮生长再说的名创优品

是否能够“出淤泥而不染”?尚待观察。

百货被抛下的真实根源

这不禁让人思考一个问题:百货被抛下的真实根源是什么?这个“锅”都给电商背合适吗?都加餐饮、娱乐,搞O2O,就能拯救百货吗?一位百货业的资深人士告诉记者:“洋百货”败走中国,大多跟“不接地气、定位失误”有关。而对国内百货来讲,电商的冲击肯定是不可忽视的一个方面,但最关键的,是在过去的十几年里,没有真正抓住零售的本质:“比如忽视目标客户群体的实际需求,忽视客户体验;营销手段非常简单,缺少创意,将市场推广等同于促销打折等等。”

说到底,百货店店的经营核心,应该和重视“以用户为中心”的互联网企业的思路非常类似。

第一:定位要清晰

欧洲大多数百货,无论是服务于高端、中端、低端用户,本地居民,还是游客,都有清晰的定位。而国内的百货公司一窝蜂的高档化,

玄机无界



达世新

36.震撼景象

凯莉从长条靠椅上高兴地站起来:“没关系没关系,你们这上面月白风清,景色不错,我也来得唐突。”“有什么重要事情?请坐下说。”“这事对别人可能不重要,但对你非常重要,就是一年一度的美国‘飞来者大会’就要开始了。这全球性的通航聚会你得去啊!”

凯莉邀请忻飞去美国参加“飞来者大会”的消息不胫而走,在公司内部激起阵阵涟漪。这天下午,忻飞走进了公司的会议室,里面已坐满了接通知来开会的在沪员工。

他用PPT做了有关今年“飞来者大会”的简略介绍后,说道:“我已决定去奥什科什参观学习,至于差旅费,我既不想用公司的,也不想用美国人的,创业就应有创业的样子,我们公司中有谁想去的,可以跟我一起去,但也要自费。”他扫视了下大家,继续说道。“我想这是一次难得的国际间的展示与交流的机会,我也将把我们的新型无人机带过去,在北美的天空上飞行表演一下,听听各国来宾的意见,相信会对我们的加速研发很有好处。过去古代炼石造剑有个说法,叫‘八荒采奇石’,我想与之有异曲同工之妙啊!”

“忻总,要是你把我们的新无人机带过去,那就不妙啦!”不想小门神率先反对。“都对!”“带模型可以,带活的可行!”附和声一片。忻飞颇感意外,摆着双手忙解释说:“大家放心,我把它带在身边,24小时不离身,所有密钥我都不会透漏半点。创客就是要交流分享,我也会掌握尺寸的。”员工中赞成他的也不少:“对嘛,现在是互联互通时代了呀!”

“那也不行,万一你给人家下了药呢!”公司内部的两方意见愈争愈烈,有的干脆站到了椅子上,各自拿出了在大学里的辩论劲头。没办法,最后只能投票表决,投票的结果是忻飞这方仅少了一票。

不久,他带着近些日子来的沮丧和疲惫上了波音777飞机。困顿使他在长途飞行中一直迷迷糊糊,降落在底特律机场时天已擦

黑。他怀着忐忑的心情冒险进了城——如今的“破产”之州和犯罪高发地区。在一个公交汽车站下车后,他看见了左前方一家旅店的灯光招牌,显示的正是自己预订的旅馆。他小跑着穿过马路。登记后来到自己房间,一座亮着灯的大桥映现在窗前黑色的夜空中。他知道这就是横跨界河上的桥,对面就是加拿大了。

他在一个旧沙发上坐了下来,然而他没有注意到,就在仰坐之际,窗台下有双眼睛正慢慢移上来,用手里的一个棒形物对准他的手机,悄然发射了一组信号。

次日忻飞起了个大早,在简略地看了下萧索的底特律市容后,便继续飞往芝加哥,而后坐上了开往奥什科什的长途班车。

绘有蓝色灰狗图案的大巴在美国北部的旷野中疾驶着,过了大约三个多小时后,天空中出现了愈益增多的白色的飞机拉烟。这表明,奥什科什快到了!忻飞兴奋地忙掏出手机拍了几张,不过,过了十来分钟后当他换乘上EAA(飞来者大会)的专用巴士时,先前拍的照片就算不上什么了,因为他看到了更为震撼的景象:窗外的绿野里出现了紧挨着的许多白色翅膀,型号不同的轻型飞机多的难以计数!这是什么国度啊!过去只听说过美国是“车轮上的国家”,可现在已悄然变成了“长翅膀的民族”!

这时忻飞接到了达哥打来的一个预警电话,“你过去在德国旅行时,在交往的熟人中有一个可能是恐怖分子。你碰到德国熟人时多加小心。”他听后有些茫然。

下了车,就闻到空气中弥漫着燃油味,一架飞机正在低空做着连续的环形旋转,然后消失在展馆后面。刺眼的阳关下,肤色不同的人擦肩而过,忻飞在售票窗口的长队边巧遇了林总和梦韵。他们也来参加“飞来者大会”。进了大门后,一个美国姑娘把忻飞请到五十多米开外的一个超大帐篷里去。

林总好奇奇怪,拉着梦韵也跟着来到帐篷门口,刚踏进一只脚,却给里面一个把门的伸手拦住了,问他有没有邀请函。林总刚沾了点里面空调的凉意,眨眼间只得又退回到烤人的暑热中,这位平时注重仪表中的老总不由松了松领带。他刚才已看到了,这里面摆着好些白圆桌白椅子,里面的人还吃着冰淇淋和各色水果点心。“这是什么地方?”

16.绝对逃不了

空气瞬间凝固,三个女人都愣了一下,柜台里的两个吓得猛然站了起来,僵直在那里;妈妈则跌倒在地。我护在妈妈跟前,我也被吓坏了,心脏实在吃不消,冷汗使劲往外冒。但几乎同时,我已迅速收拢四脚,弯曲身子,耸起背部,摆好了冲锋的姿势。我随时准备向前这个坏蛋猛扑过去,随时准备牺牲自己。

“把钱拿出来!”单冬宝恶狠狠地冲着柜台里面不停叫嚣,挥舞着手中的武器。柜台里面没有回应,沈翠真和她的同事脸色惨白,但似乎冷静了下来,也许是在拼命地思索如何应对。

“听到没有,听到没有,把钱拿出来,统统拿出来!”手枪在两名柜员面前晃动,单冬宝的声音有些发抖,他的脸在扭曲,简直就是一个魔鬼,也许比魔鬼更可怕。

突然,两名柜员几乎同时弯下身去,同时伸出手来,不知是谁触动了警报,顿时储蓄所里警铃大作。

啪!啪!清脆而急促的警铃声中,歹徒气急败坏的吼叫声中,夹杂着两声沉闷的枪响。沈翠真倒下了。

我一跃而起,扑向单冬宝。他一下就把我甩到地上,猛地拉开那扇木门,夺路而逃。

我强忍疼痛,追了出去。他甩得用力,我跌得突然,一下子痛得厉害,但跑着跑着似乎就没觉得有多疼了,应该是没伤到骨头,多半是软组织挫伤。如果去医院验伤的话,估计也就是一个“轻微伤”的结论。

我追不上他。这家伙没骑车,来不及开锁,那辆永久牌自行车扔在了现场。“抢劫啦,杀人啦!”身后传来妈妈的喊叫声。很快就有七八个过路群众追了上来,有男有女,有老有少,正义的脚步有如生风。我步子小,既怕被踩到,又惦记着妈妈,很快就落到了后头。奔跑的人群中,似乎有一个熟悉的背影,一个男人的背影,胖胖的,不像小伙子,看着像个中年人,想不起哪里见过。

一连几天,我有些失魂落魄。我在生自己的气,为我的无能。穿越回来以后,本以为能够有所作为,没想到自己仍旧是一个百无一用的书生,简直和废物没什么两样。

我更痛恨单冬宝这个凶手,他夺去了一

都梦想自己能引进奢侈品牌。

第二:要有创新型产品

产品为王这个道理适用于任何行业。经济学家郎咸平曾说:“互联网什么都没颠覆,行业的本质是不可能改变的,真正的功夫还是在产品上下功夫。”

欧洲的百货公司多采取“买手制”,非常清楚自己目标客户的需求,实现差异化竞争。而国内大多数百货公司喜欢跟风,产品的同质化非常严重。

第三:要有流量

没有流量(在线下是客流量),拥有再好的产品,也是死路一条。

百货公司从前的客流量不成问题,如今在同货更低价的电商冲击下,遭到了巨大的分流。有钱的国外购物或海外代购了,没钱的去淘宝了,百货公司被架空,成了一个很尴尬的存在。

怎么把客户重新吸引回来?

除了改变“联营”的老模式,把产品把握在自己手上,把价格降下来。更重要的,就是要营造“人气场景”。这就是吴晓波所说的:“万达百货死了,但万达广场的场景服务还在。”正如当是用图书上的不赚钱,来吸引人气,售卖它更高利润的产品。宜家是用餐饮上的优惠、生活场景化的舒适氛围来吸引人们前往消磨时光,从而维持一个爆棚的人气,售卖它更高利润的产品。

第四:提高转化率

因为流量昂贵,互联网公司设计得好的广告承接页,能让用户点击过来之后,牢牢地被抓住,一步一步按照商家的预设去走。“一条”等微信公众号在商业上的成功,更让人们见识了创意营销的魅力。而这恰恰是我们国内百货业的软肋。

第五:客户满意度

对“客户满意度”的追求,是互联网公司必不可少的一环。而国内百货公司对“客户满意度”的反馈搜集基本无从谈起。

由此可见,百货业之困,实际上是自食了几十年来享受政策、商业环境的红利而不思进取的恶果。电商的跨界竞争,不过是把这场“大考”以更激烈的方式,推到了世人面前。百货业还远未到终结之时,它最需要的是激活和反思。摘自《新民周刊》

个年轻母亲的生命,让这个社会多了一个双亲皆失、孤苦伶仃的孩子;他把朋友和女友拖下了水,把友谊和爱情置于罪恶之下,送人牢狱之中,这个坏蛋终将为他的愚蠢和贪婪付出生命的代价。我也有一丝感到庆幸的地方,尽管我的计划处处失算、步步落空,但好在妈妈保住了性命,虽然心理阴影一时半会肯定消除不了,但毕竟没有受到大的伤害。

流浪几天,身心俱疲,我又回到了熟悉的北塘河路,回到了温馨的家。白天除了在附近找吃的,就是在家里面蹓跶和打盹。时间过得很快,每天傍晚以后是我最开心的时候,因为可以看到爸爸、妈妈,还有晓军。晚上熄灯后,还能听父母说话。

“凶手抓到没?”妈妈每天都在关心这件事,她说这几天老是做噩梦。“没有消息。你放心,他杀了人,绝对逃不了。”爸爸的语气很坚定。“老李,你说那天这么多人,怎么会让坏蛋逃走呢?”“如果那天我在,无论如何也要抓住他。”“算了吧!他手里有枪,很危险的,而且你把年纪跑不过他的。”我觉得妈妈说得对。“再危险也要追,跑不过也要跑!”爸爸到底是单位里的小头头,觉悟就是高,但我不同他的话。

“那只野猫才危险,你不知道它多可怕,我怀疑它得了狂犬病。”妈妈说的居然是我。我张大嘴巴,差点喷出一口血。“以后当心,野猫身上细菌很多,会有传染病的。”爸爸说的这是什么话!

“那个孩子真可怜,才三岁。”妈妈似乎在擦眼泪。“是啊!”爸爸也长叹了一口气。“我想,哪天带晓燕和晓军去看看这孩子。”妈妈说。“好啊!听说很多人都在为这个小孩捐款,还有人捐了一块上海牌手表。”“捐手表派什么用?有钱的话,直接捐钱多好。”妈妈有些疑惑,又有些惊讶。我也觉得很纳闷。“报上说,这个人没带钱。”爸爸对这几天的新闻很关注。“上海牌手表也不便宜啊!”“起码要一百二吧!”爸爸显然是懂行情的。他不知道后来上海牌手表沦落了,当然三十年以后似乎又翻身了,最贵的居然要卖到五万块。

“对了,等晓燕回家,我们带她去买手表。”妈妈还是惦记姐姐多一些。

现场

周 馥

