

苏宁中秋再发动员令 “百日会战”又“省金”

“818”前夕，苏宁易购通过4000万卷纸品、3000万包卫生巾、500万罐奶粉撬动了原本平淡的电商消费市场，仅8月18日当天的订单就突破了220万单，销售额同比增长390%，最高同时在线人数突破1300万，可谓“出奇制胜”。而到了9月，苏宁又将“故技重施”。据悉，苏宁“百日会战”第二波攻势将围绕开学季、中秋节、教师节、国庆节等当季各大消费节点，继续让一系列单品轮番

帮你“省金”，线上线下多渠道联手发力给你实惠：

在线下，上海苏宁将特别拿出1亿元促销资源，对购买成套家电的消费者进行补贴；上海苏宁五角场超级店联合浦东第一店、闵行第一店、浦建路超级店、青浦公园路店以及奉贤南桥等6大超级旗舰，在9月5日-8日期间还将打造中秋超级夜市，近80%的商品推出6-8折的特惠活动。有意思的是，消费者购物后只要关注“上海苏宁”官方微信并回复

“免单”，即有机会拿到上海苏宁送出的50个中秋回馈免单名额。

在线上，苏宁易购则将针对中秋节推出为期3天的月饼1折起、大闸蟹3折起的特惠销售活动；在教师节期间，苏宁易购准备了100个集装箱的牛奶和奶粉全部5折起特惠，部分商品满99减30再返30苏宁易购超市频道购物券。

不仅如此，消费者还可在门店现场扫描商品二维码，然后在苏宁易购线上下单购买，在电子

收银台或门店收银台直接支付，免去以往手工下单、排队支付的等待，让购物流程更简单、更快捷；而后期的物流、售后、客服等，也可以即时跟踪……苏宁董事长张近东日前在苏宁三季度全国工作部署会议指出，苏宁O2O执行已经有了大量落地的项目和产品，接下来将进入由点及面、由个案到全局的体系化、批量化展示成果阶段，此中消费者将切切实实有体会有受益。

苏宁长宁路超级店明日又见 互联网快感刷新申城连锁门店体验

过节开店势头旺。明天，全新改造后的苏宁上海互联网门店代表——苏宁长宁路EXPO超级店又将重装上阵。在门店引进特斯拉、谷歌眼镜等“高精尖”后，升级后的O2O购物模式，又将让以往在沪还没有过的诸多新服务体验功能在这里实现。

比如：率先引进了全新体感车，让消费者到店即可体验以车代步购物；在商品大类上首次打造航拍器材专区，为普通消费者带来先进的航拍技术；在高科技新品展示上，Dyson真空吸尘器、无叶风扇等稀罕家电也首次亮相；在互动体验上，微软X-box one即将全新上市，这里为之提供了专门的游戏体验专区……

据悉，苏宁长宁路EXPO超级店长宁路店重装开业期间，除升级的用户体验及全新的购物环境外，还将推出了缤纷特价商品限量抢购、早晚市震撼狂欢、满减再返券等优惠活动。开业首日9月5日的18:00，这里将开启狂欢夜市模式，消费者到店可享受海量5-7折爆款机型；9月6日的9:00，又有特供家电套餐消费者的早市模式，套餐彩电、空调、冰洗、厨卫等大家电，单件满1500元、套餐满10000元即返500元券，封顶可享3000元返券，同时还满额有机会拿iPhone 5S、体感车、液晶电视等礼品。此外，消费者到店购买彩电、空调、冰洗、厨卫等单品，每1000元减100元再返150-200元的券；购买手机、电脑、数码等单品，每1000元减100元再返100元券。返券可在门店或苏宁易购购上买日用百货、美妆产品时直抵。

“火箭哥”的背后

从网上下单，到快递送货上门，需要多长时间？苏宁的“火箭哥”大竞速告诉你：36分钟！

网友“雙低青年”就是“火箭”快递的见证者。他在微博上和同事打赌，如果苏宁“火箭哥”能在1小时内送达，他就请同事吃晚饭。结果：“‘火箭哥’你也太给力了，36分钟就送到了，我‘恨’死你了！”而“火箭哥”所代表的“快”物流，本质上却是物流供应链的竞争，背后需要大数据、云计算和系统支撑。

目前，36分钟送货上门，绝非极致体验。苏宁上海大区物流负责人徐承航透露，其实最快“火箭哥”产生在上海，从下单到送货只用了18分钟，只是因为用户退换货的缘故，才与“火箭哥”失之交臂，这就是苏宁最快的“急速达”，即在部分地区实现两小时内商品送达。实际上，在“百日会战”中，苏宁推出了三大主力物流服务“半日达”“急速达”和“一日三送”，物流妥投率高达98%以上。把门店化身为门店仓，将“最后一公里”的配送的重任交给离用户最近的门店和店员，这就是苏宁“火箭哥”的秘密。而随着“百日会战”的深入，这“一达”还将向全国1600家门店仓库全面铺开，成为苏宁物流的标配。

此外，苏宁在“818”大促期间推出的代扔垃圾、回收旧包装、贵重物品戴白手套验货、女性用品采用专用隐私保护包装发货等差异化服务，也将在本季家电大战中再度发挥出温度配送的人情味。