

城网眼聚焦

打个性宝贝和生活服务牌 今年“双十二”玩“花色球”



“双十一”的货还没消化,“双十二”的宝贝还会淘吗?下周五又到一年一度的淘宝“双十二”,针对“双十一”血拼潮后的网购心态疲软,阿里巴巴还有哪些招?

据阿里昨天公布的2014“双十二”预告看,不同于天猫“双十一”主推标准化商品和跑量化销售,今年淘宝“双十二”将以个性消费和生活服务为卖点:1000个村长“带盐”(代言)本村土特产,帮LV等大牌贴牌的4000家代工厂的自有品牌,帮范冰冰等明星做形象设计的2000个独立设计师品牌,500个新楼盘4万套房源,大量的1元机票,还有在线洗衣、型男陪跑、真人叫早甚至去新东方学厨师、上蓝翔技校学挖掘机等等,100万各色店铺的1000万件特色商品外加万种生活服务会不会让你心动?

玩法 花样多

消费需要拉动,玩法还得刺激。12月1日,淘宝上全天有600多万注彩票让淘宝客免费领走;前天,淘宝联手古井贡酒“全民开窖”,一起包下6吨60年窖龄的古井贡;昨天,阿克苏红旗坡三队的800棵苹果树也被淘宝“承包了”,淘宝上一天就卖掉超过200吨来自源地的冰糖心阿克苏苹果;今天,远在黑龙江的90万只原生态大白鹅也会被取鹅绒,这些来自零下30℃“黄金羽绒带”的鹅绒将被集中定制成羽绒被和羽绒枕给预定客;明天,淘宝客可包下高科技中央洗衣房,19元2件能专业洗5万件脏衣服……

此外,众筹(修复丽江古镇)、拍卖(包括400套司法拍卖二手房、4000辆二手车、吴冠中的画、李茂林的紫砂壶等等)、拍照购(拍拍女装即可几秒钟找到类似的宝贝和页面)等新玩法,也将重新刺激“双十一”之后的淘宝客。

宝贝 小而美

如果说天猫的“双十一”是高档商场的大特卖活动,那么淘宝的“双十二”就好比是一年

一度的集市大卖场;前者的主角是中大型卖家,后者的主力则是中小卖家。据悉,工厂店直供和设计师品牌将成为今年“双十二”实物宝贝中的亮点。比如:作为钓鱼台国宾馆用瓷和摩洛哥皇室御用陶瓷的百货大厂“顺祥陶瓷”,设计师为曾为丹麦王妃、贝克汉姆、希拉里等当过顾问的家纺大厂“郎氏”,BURBERRY、CK、GERRY BEBER等国外大牌的毛针织原料供货方“富春江织造”;范冰冰御用设计师卜柯文为淘宝客带来的2014新款服饰等等。

据此前淘宝发布的“1212八大万能榜单”中,近期消费者搜索的热门“宝贝”可谓千奇百怪,让人“脑洞大开”。像洁面仪、自拍棍、棉花糖机等都纷纷上榜,甚至还有号称可以控制梦境的眼罩、智能投射投影键盘等等。

服务 “没想到”

“现在淘宝网已经不是传统意义上的购物平台了,最大的变化就是从一个购物平台转变成了一个一站式生活消费平台”,淘宝总裁张建锋说。记者今天凌晨在淘宝网“双十二”活动页面上看到,除了打出“不止50% OFF”(不止5折)的字样外,更多服务商品更是方便到衣食住行。其中,既有常见的洗车、擦鞋、洗衣服、叫保姆、请设计师、陪打游戏、请律师拟合同等等,也有稀罕的代人跑腿、代写简历、代做PPT、真人叫早、帅哥陪跑、练新东方英语课、去蓝翔开挖掘机等等个性化服务。甚至在全国所有城市,有5万懒人将享受到快递免费上门帮你把大衣直送洗衣工厂干洗的服务;除西藏外,全国二手车商都可免费上门帮你的爱车免费估价……

数据显示,在天猫“双十一”当天571亿元的成交额中,移动成交额达到243亿元,目前手机淘宝平均日活跃用户超过8000万。淘宝总裁张建锋昨天表示,“双十二”就是要有别于“双十一”,预计今年“双十二”的主战场将重点移到手机上,手机淘宝将成为全球最大的移动消费生活平台。 本报记者 胡晓晶

互联网能否改变 家电业“黑弱白强”

◆ 大朴

城互联网观察

又到年终盘点季,家电行业今年“黑弱白强”态势依旧。2014年前三季度,国内家电行业收入增长9.56%,较去年同期的16.54%放缓,其中白电、黑电和厨电的营收增速分别为11.36%、5.26%和13.42%;归属母公司净利润同比增长25.04%,其中白电、黑电、厨电的净利润增速分别为28.16%和10.87%和22.82%;家电行业毛利率同比提升1.83个百分点至24.99%,其中白电和厨电的毛利率同比提升2.81和1.31个百分点,黑电却跌了0.56个百分点。

相比黑电行业在长年“价格战”下利润几欲榨干的窘境,老牌黑电企业的转型时不我待。日本松下从今年4月起,就计划将包含等离子电视等在内的数字AV家电部门并入冰箱等白色家电部门。而在中国市场,刚过完35岁生日的松下中国销售业绩达到600亿元,松下社长津贺一宏在北京回顾了35年前第一条松下彩管的诞生历史后,也明确表示松下现已完成了业务重组正将事业重心转向B2B领域,覆盖住宅、家电、安防、医疗、智能化、元器件、新能源、消费电子等众多领域,比如在北京、上海、广州的机场和地铁里不少都装了松下的安防摄像头,在青岛投用了松下缓解交通拥堵的ITS系统,在大连生态城导入了一个遥控器就可让全家处于最节能状态的松下家庭能源管理系统。而国内传统黑电大佬们则在忙着从黑电向白电领域的切入和转型,比如创维上个月在南京投资10亿元的南京工业园正式投产,已可实现年产冰箱300万台、洗衣机200万台、冰柜50万台和空气净化器等50万台的产能。

如今的白电趋势朝向哪里?无疑智能、安全和人性化是三大关键词。在日前在沪举行的2014中国国际厨卫博览会上,海尔联手新西兰高端家电品牌FisherPaykel、意大利高端厨电品牌Elica共同设计研发的首款智能厨电——星云系列就很聪明。这个系列包含吸油烟机、燃气灶、智慧烤箱、咖啡机、微波炉、蒸箱等全部是嵌入式设计,像智能APP烤圈,能通过智能手机或PAD操控烤箱,系统会自动记忆用户喜爱的菜谱以便下次一键操作使用,甚至该APP还可以把记忆成功的菜谱程序分享到朋友圈。而A.O.史密斯重点展示的采暖系统以及快速燃气热水器,都独家配备了专利一氧化碳防护系统,这种智能系统可24小时不间断监测空气中的一氧化碳浓度,并与热水器实时联动,一旦超标马上报警;此外,根据消费者的网上需求调查,A.O.史密斯的燃气热水器“智能超静音系统”,让运行声音最低小于40分贝,相当于疗养院的夜间声音标准,让洗厨房生活不再受“呼呼”声影响。

日前在沪举行的“中国家电营销年会渠道变革主题论坛”上,奥维咨询战略与咨询事业部咨询总监柳宇雷就以“中国家电品牌渠道变革趋势”为题分析互联网给传统家电行业带来的巨大变革:从价格体系看,以往的家电商渠道是以分销通路建设为主的分销体系,从城市到地级、县级、乡镇逐级加价,从而形成不透明的传统四级价格体系;但现在,电商击穿价格分级,分销体系逐渐崩溃,转变为“终端销售+服务支持”为主的新的零售体系,四级价格体系被价格透明的电商价格体系所替代。从产品研发上看,以前是家电企业闭门造车,现在则必须充分倾听互联网上消费者的需求,甚至定制化家电也不是没有可能。

完善的培训造就高精人才 ——老凤祥的培训制度(二)

上期提到,对于技术人才,老凤祥长期坚持完善高质的培训,除了编写引领行业的教材外,还邀请优秀的专业人员对其进行授课。技师们经历了“十年磨一剑”式的艰苦培训、考评后,才能真正成为高技能人才。

而除了对技术人才培养外,老凤祥对珠宝营业员、设计师和战略合作伙伴等其他三大类群体,也分别拥有详尽完善的培训制度。

比如,对于珠宝营业员,老凤祥将销售培训与珠宝知识培训结合起来,效果良好,2005年至今已培养出一大批既懂营销,又懂专业首饰知识的销售人才。每位营业员都从入门级开始,随后经过不断的培训、面试、笔试,渐渐升为初级、中级、高级。升为高级后,营业员就可向四星、五星等星级晋升,并申评“首席”。

而对于设计师的培训,老凤祥更是不惜精力财力,邀请专业人士进行培训,甚至送设计师出国考察、学习。近几年,老凤祥大量吸收青年设计人才,并给他们提供了良好的成长平台和职业前景。

与此同时,老凤祥在全国范围内的战略合作伙伴,也非常注重对员工的培训。

比如在安徽合肥的老凤祥旗舰店,始终坚持对员工进行不间断、形式多样的宝玉石知识培训。他们将老凤祥跨越三个世纪的企业历史以及基本的宝玉石知识分门别类整理成册,据此编撰了900多道问答题,分发

给员工熟记。随后,公司组织类似智力竞赛形式的比赛,在1分钟之内要求参赛者连续作答题库中的问题。最终的大奖也很吸引人,正确答题数最多的人,将拥有1年的轿车使用权。

而湖南长沙的战略合作伙伴,更是不惜工本培训。他们去北京请来了专业的管理团队培训师,并要求旗下各家门店的店长、区域总经销商等前来总部,进行为期2天的培训。培训期间,所有人的餐饮、住宿、培训场所等费用都由战略合作伙伴提供,这也是很大的一笔开销。据现场参与者反馈,培训时的氛围很好,专业培训团队会采用各种方式对员工进行团队合作、销售管理等方面的激励,培训方式极具感染力。从而,员工对企业的了解度和忠诚度都有明显提升。 辛矣



老凤祥证券代码
600612.SH 900905.SH

本栏目由“老凤祥”倾情呈现本期顾问:
上海老凤祥有限公司首席发言人 王恩生

领油啦! 免费发放亚麻籽油

千真万确! 不收任何费用! 本次活动由上海益德寿健康管理咨询有限公司组织发放,计划在两年内向全国中老年人家庭免费发放500ml亚麻籽油5000万瓶。用以普及人们对亚麻籽油的认可,养成健康拥有习惯,享受健康高品质的生活!

健康是人生最大的财富! 现在中国高血压和高血脂异常的人数达到1.6亿,糖尿病患者2000万,肥胖和超重人数达到2.6亿,且向低龄化发展,罪魁祸首就是摄入过量的脂肪,而脂肪的重要来源就是食用油,有些食用油脂含量过高,对人体有用的α-亚麻酸等营养成分严重不足,α-亚麻酸是构成细胞膜和生物酶的基础物质,对人体健康有重要作用。α-亚麻酸是人体健康必须又需补充的一种营养素。而亚麻籽油即是含有此种物质极高的食用油。(相关资料源自百度)

“食用油中普及亚麻籽油”已经在全国范围内展开!

领取条件:

- (1) 凡年满55岁以上本市常住户口者,请携带本人有效身份证或老年证或退休证申请领取。
- (2) 申请人需要电话报名预约领取时间,过时无效,不得冒领,每人限领一份。
- (3) 报名电话: **400-853-7797**
- (4) 报名时间: 上午8:00--1:00 下午2:00--4:30
- (5) 公司地址: 上海市浦东新区浦东南路1478弄5号

难得良机
请勿错过

