

# 智能穿戴 炫酷装备

## 体博会带你进入乐跑世界



首届上海体博会上,什么产品最受关注?当然是与跑步有关的产品。上马在即,无论是来领装备的跑友,还是来逛体博会的游客,都把更多注意力放在了那些智能、酷炫的跑步装备上。“我以前有个导汗带,花 20 元买的,效果不太好,所以这次又买一个高级点儿的。”李先生领完上马装备后,又到体博会四处逛了逛,他的目标就是导汗带。不独有偶,在“HALO”牌导汗带的展台上,主办方有导汗测试,观看了半天的李先生被这款导汗带的超强导汗功能所吸引,于是出钱买了一条,“我跑步不在乎别的装备,但是导汗带是必备的,因为我特别爱出汗,汗水总容易流进眼睛里。”

身体偏胖的姜小姐,本来想按照自己的经验和尺寸买一件运动内衣,正当她准备拿东西付钱走人时,却在耐克运动内衣展台上看到这样一条提示语:“你知道吗,80%的女性穿着尺码不合适的运动内衣。”姜小姐刚刚开始跑步不久,她觉得自己有必要向专业人士请教一下,于是就咨询起一旁的专业销售人员。姜小姐被告知,运动内衣也是有不同“强度”的:“低强度的适合瑜伽、快走、普拉提等,像跑步就得穿中强度的,否则就达不到足够的保护作用。”而在一旁,耐克又设立了运动内衣测量,一名工作人员解释:“我们会为每位顾客提供提供 2 到 4 个尺寸,力求做到最精确、最合身。”得到了专业答复的姜小姐很满意,她买了一件耐克运动内衣,然



■ 参加上马的李先生试戴导汗带

李元春 摄

后又买了一件英国的“避震器”运动内衣,“准备两个都试试,看哪个效果好就穿哪个跑上马。”体博会上,许多国际大品牌都设立了展台,各种产品更是琳琅满目,国际范的体博会让人情不自禁地进入到乐跑世界。专业跑步鞋、功能慢跑袜、压力小腿套、防水耐汗的跑步耳机……许多跑友都是满载而归。“有了这些智能穿戴和炫酷设备,相信可以让跑友们有更好的跑步体验。”一位参展商如此表示。不仅如此,在体博会上,还有“悦跑圈”、“虎扑跑步”等 APP 展台,这

些跑友必备的跑步神器,也是让更多的人爱上跑步的重要推动力量。

不同需求的人会有不同的收获,这是参观上海体博会最直接的感受。当然,对于上海体博会来说,不能满足于有多少国际大品牌和高科技产品参展,让更多的人参与到运动中来,让更多的人享受运动的快乐,才是真正的国际范。

市民前往现场观展可在现场售票处扫描二维码,享受 15 元的优惠票价。

本报记者 李元春 厉苒苒

# 体博会上论坛多

本报讯 (记者 厉苒苒) 昨天,为期 4 天的 2015 上海体博会盛大开幕。展期内,高规格体育论坛多达 7 场,内容涵盖上海体育产业的未来发展、人才培养、互联网体育、马拉松等多个领域。

昨天上午,率先登场的是主题为“上海,体育产业梦工场”的开幕论坛。上海市体育局局长黄永平围绕《上海体育产业的十三五规划发展》作专题阐述。来自阿里体育、虎扑体育、腾讯体育、PPTV 体育和耐克中国的多位行业权威人士,就体育行业的热点问题分别从创投资本、科技融合、转播运营和品牌打造等方面进行深入探讨。关注互联网+的体育新模式,探讨未来体育产业走向,在他们的演说中,体育产业的未来充满“钱景”。此外,在昨天上午的论坛上,2016 年 11 月即将在上海举行的“国际冰壶赛”也作了主题推介。

昨天下午,以“健身遇上互联网”为主题的 2015 上海东方职业健身交流大会在体博会上举行。来自各健身机构的管理层剖析了“互联网+”背景下,健身行业的趋向以及健身俱乐部的未来。

之后几天,还将有其他 6 场论坛陆续亮相,其中包括体育创投大赛、电子竞技发展论坛等等。



扫一扫关注“新民体育”官方微信,留下精彩评论,我们送你去看上海体博会。

# 今国美全面打响“双11”家电夺冠战

## ——上海国美总经理章卫兵

传统门店在往年的双十一电商大战中,往往面临被边缘化的挑战。今年,实体门店却成为这场大战有力的竞争者。随着消费者逐渐回归理性,在全网比价之后再购买,家电体验之后再下单成为新的消费趋势。实体店仍然是中国消费者主要的购物渠道。

“双11”期间,国美电器参战策略简单粗暴:以价格阻击电商。“与电商相比,家电实体店超大优势就是既有真机体验,也不惧消费者借助互联网全网比价。”章总详细介绍了上海国美“双11”的规划。他表示,依靠集团统一采购530万台高性价比商品的优势,全面打响“双11”家电夺冠战。

### 用低价引消费者回归实体店

在针对双十一如何吸引有购买大家电需求的潜在顾客回归实体店这一问题上,章总表示,从年初开始无论是“315黑色星期五”、“417零售会战”、“亮剑618低价盛宴”、还是“917亲友福利日”,每一次活动国美抛出的价格都能保证低于市场售价,然而每一次活动的成功,又证明了消费者对于国美低价战略的认同。

此次针对双十一,国美不仅率先在11月6日提前启动整体促销活动,针对现有电商平台上推出的多款预售家电,国美也将进行实时监测其价格走向,



通过梳理 近几次活动中热销品牌机型,将进行实时的电商价格更新,且及时跟进各类热销机型新品的到货情况,力求做到现货发售价更低!针对各种电商的预售引流,章总表示顾客在11月6日进店即送100元购物券,凭券购买家电当场直接抵现使用!同时针对电商的物流慢等短板问题,国美此次也将再次优化配送路线,强化售后安装效率,增派物流配送车辆超1000辆,专业服务人员近2000人,确保为消费者提供一日三达的专享服务,有效颠覆电商物流快速送货慢等问题!

### 全零售战略提高竞争力

年初,国美率先提出在“互联网+”风口下进行全零售战略升级,近期在围绕“互联网+”快速推进全零售生态圈深化措施过程中,国美以大数据工厂为核心完善前端界面平台以及升级后端供应链价值平台,让消费者在实体店、电商、移动端、微店、联营渠道自由穿行,为消费者提供了

“互联网+”时代全新的家电消费体验,打造了覆盖线上、线下、移动端的“全场景粉丝经济”。

依靠其自身庞大的数据工厂和供应商采购优势,国美往往能更精准且快速的针对消费者的喜好筛选出对应的畅销品,并且足量备货。“面对冷冰冰的图片,再华丽的文字也是抽象,无法满足消费者对大家电的理解。”章总表示,实体店的真机体验以及专业的销售人员讲解,可以让消费者更好地了解自己的诉求,给消费者带来更极致的消费体验。配合精准的物流售后服务,及国美独特的售后家安保服务,真正确保消费者在国美买的安心、用的放心。

### 全网比价摆脱“预售”桎梏

每次“双十一”,总有电商打出“预售”的旗号,吸引消费者的关注。而对于“预售”,外界也是有褒有贬。经过几年“双十一”的洗礼,受到“送货慢”、“先抬后降”等一系列负面的影响,此次的“预售”是否还能唤起消费者的热情呢?

章总表示,收集到的市场信息对比数据显示,国美在3.15、6.18活动中的成交价非常有优势。例如,尼康单反相机D5200(18-55MM2代镜头)国庆黄金周期间,上海国美成交

价为2599元;索尼55R580C窄边wifi彩电,双11国美的成交价低于4000元,可以说国美更具价格优势。“随着双十一的临近,我们将时刻关注网络价格,并做出实时调价,预售并没有什么价格优势。”

### 倡导安全用气 燃气具最高补贴300元

随着气温不断下降,本市用气高峰已经来临,为提高消费者的安全用气意识,营造良好的安全用气环境,即日起国美携手上海市燃气行业协会在全市开展“畅享智慧燃气,安全共同参与”为主题的燃气安全宣传百日活动。

章总表示:国美作为国内知名家电连锁标杆企业,时刻铭记回馈社会,为消费者谋福

利,此次与市燃气行业协会开展的燃气安全百日活动,也是希望消费者能够及时更换老旧燃气灶具、热水器,避免发生不必要的安全事故。为了给消费者带来实惠,国美积极与各大厂家商榷,最终达成共识,除了最高300元的补贴外,还会推出上百款特价机型供消费者选择,希望大家不要错过这个机会。

“电商所售产品不总被认为价格低吗,我就是要打破这一印象,买优质低价,还是要到国美。”章总说,多年来国美始终坚持以“消费者”为中心,不搞“限量”、“秒杀”等噱头,希望通过国美自身的平台优势,给消费者带来实实在在的优惠和保障。(详情请参见商场海报)

