

专家的眼光诠释商业动态

# 商业消费

距离2012年11月11日还有两天,空气中充满了浓重的“火药味”,在这波消费盛宴中,网商意欲打破消费客群壁垒,淘宝天猫惦记着中老年消费者的钱袋子,苏宁易购、京东商城等意欲进一步瓜分网购市场。这让线下传统商家也难“淡定”面对,针对VIP会员推出大型营销活动。双十一如今已成电商秀场。苏宁易购与苏宁门店联手推出的“0元购”活动吸引了线上线下消费者共同参与,京东商城的“沙漠风暴”引发了不少口水战。此外,国美电器商城、凡客诚品、当当等网站都纷纷发力双十一市场,如同上演一场现实版的《黑客帝国》。



## “双十一”流通业上演

## 黑客帝国

价格篇

### “网络定制机”价格也不低

记者在天猫电器城的家电网页上看到,部分品牌家电选出个把型号参与活动,但品牌所谓“网络定制机”价格并不便宜,甚至比同品牌其他型号价格高出不少。采访中,家电商透露,推“网络定制机”目的在于借“十一”人气,让其他产品搭上顺风车。但从苏宁、五星、国美的促销力度看,家电产品想轻松搭上线上顺风车不乐观。

#### 三家家电巨头齐吆喝

11月6日,记者走访南京各大家电卖场发现,苏宁、五星等家电卖场早已提前拉开战事。有卖场正张贴为“双十一”量身定做的促销大餐,还有家电卖场的促销员已按照“双十一”的活动在招揽客人。

苏宁某品牌一线销售人员告诉记者,这里不需要预订,活动从9号开始,全城生活电器买多少返多少,最高返599元积分,积分可以购买空调、冰洗、彩电、厨卫、电脑等商品,单件满1000元以上抵货款使用。五星电器销售人员也表示,如果买600元以下小家电,买多少送多少,拿着购物券再来买大家电,该销售员强调,如果不买小家电也没关系,直接给你减掉

几百元也不成问题。国美打出口号也号召消费者先在网上比价格,然后去门店下单。

#### “网络定制机”身价不低

和线下截然不同的,虽然天猫一度吆喝得很起劲,但线上家电价格表现并不强势。1记者在天猫电器城网页看到,TCL、海信、创维和美的等品牌参与了“1111狂欢网购节”活动中,但打有“1111狂欢网购节”大家电标识并不多。经过对比,有些品牌提供的大家电无论是网络定制机还是新机,不少是中高端产品。尤其是网络定制机价格不菲。

如TCL来说,其55寸3D电视TCL L55F3310E-3D液晶电视智能平板电视LED电视,现价7399.00元(专柜价7399.00元),对于该款机型,虽然标注着专柜价,但是记者到实体店比对发现,专柜内并无该型号,同尺寸的电视不过相差90元而已,专柜工作人员表示,该款是网络定制机。海信LED55K520J3D 55寸3D电视安卓智能电视,现价7999.00元(专柜价8399.00元)也同样是网络定制机。一位不愿透露姓名的家电商表示,“网络定制机”

商战篇

### 线上线下大碰撞

天猫不断向外界“吹风”,如流行品牌5折封顶,连Gucci古驰、Armani阿玛尼等110家国际品牌也拿出当家产品参战,最低折扣达3折。为进一步“笼络”人心,天猫盯上了中老年消费者,“恰逢周末,网购族可在家帮父母下单敬孝心。”天猫总裁张勇曾为此向商家支招:“4年来1111第一次出现在周末,只要那天消费者关注1111,他周围不是家人就是朋友,尤其是家人。”如保健品、保健品等预计成为消费重头戏。

电商们该出手时就出手,这让线下传统商场倍感压力。传统百货商场推出了领土保卫战,有精明商家表示,正在梳理商场数十万会员,未来精准营销才是“杀手锏”。

“客群不同影响面不够,不想给网商造势。”采访中,多家传统商场的经营人士表示不做双十一,传统单个商场无法与天猫比肩,但传统商场的制胜法宝在“拥有数十万忠实VIP客户,这将成为商场促销的重点客群。”眼下,传统商家纷纷为自己的VIP做起了专门的秀场。金鹰新街口店推出了冬季化妆品节;中央推出

4.9-6折的活动力度;新百VIP会员节,冬季新品满50元立减30-20元现金。河西万达百货服饰类商品推3-5折促销。也有传统百货经营人士指出,与电商争夺市场,要拼“人品”,或许营业额还能过得去,但无法强求利润,“天猫有外贸单,是几件货从工厂直接批发,这可不是一件衣服,而是一箱货,虽然价格低,利润也有保证,商场是比不过的。”

有商业观察人士分析指出,网商发力成熟消费群体,百货必须发起自卫战,这在很大程度上是由百货零供关系转折造成的,“品牌商拥有更多选择,商场人多客流多成为展示平台,但销售渠道明显愈加多样化。”该人士分析说,传统商场提档升级挤压了中小品牌的生存空间,这些品牌转战网络或专卖店,无疑让电商拥有了更多的生力军。“同业竞争压力,资本运营不好,也造成了眼下的尴尬局面。”

或许电商不会取代商场主流地位,但一定会抢占相当比例的销售额。“针对VIP会员的精准营销或将是商场未来的杀手锏。”该人士表示。

现代快报记者 何冬蕾

主编:杨坤 责编:何冬蕾 美编:侯婕 组版:杜敏



活动时间: 11/9 五 ▶ 11/11 日  
 特约商品除外, 活动详情请见各专柜明示

2~5F服饰类 累计消费满 **498** 赠 **200** 电子券

LANCÔME SHISEIDO  
**1000** 抵 **150**

二线化妆品  
**400** 抵 **40**

4F羊绒 **400** 减 **120**

6F休闲 全面 男装 2~8折

SWAROVSKI  
 VIP年度回馈  
 部分指定商品VIP 3-7折  
 购上钻饰品满 1800/3800元,  
 获赠精美礼品一份  
 以上价格均可享受免息  
 活动时间: 2012年11月16~22日

国际名品答谢会  
 11/9-11/11月16-18日  
 11:00-19:00  
 地点: 新百主楼 80楼  
 咨询电话: 025-84784482  
 至VIP 低至 **4折**

EPISODE 秋款 6.3折	NINE WEST 女鞋 6~8折	PASSION 女鞋 全场VIP卡 5折
E-WORLD 女鞋 3~5折	COZZI 11/11 5折	ELLE 女鞋 6.5折

11/10-11  
 持银联62标准信用卡  
 单笔满1620元100元  
 现金券(每人每卡限领  
 1张,每天限量50名)

购物免费停车  
 东铁线地铁口

新街口站  
 3号、5号、16号出口

格调东方网: www.orientdept.com  
 地址: 中国南京中山南路2号

新浪微博 东方商城微博  
 weibo.com http://weibo.com/orient

顾客服务热线  
 800 828 0868

东方商城  
 ORIENT DEPT. STORE