

商业消费

悦生活 格调 大人才 成长

责编:王翌羽 美编:陈恩武 组版:唐龔

五月南京城

苏宁、五星、国美

三国杀

在经历了电商大战的一片喧嚣之后,2014年商战开始逐渐回归本质。专家预言,2014年4月和5月的商战主战场将从线上转移到线下。打造更为人性化的实体店,注重顾客的体验感……实体店的人气正在稳步回升。

“从商务部门1到2月份的数据来看,全国大部分地区家电类产品的销售可谓是‘降声’一片,受家电下乡、以旧换新等政策退市的影响,今年的家电商场行情或将重蹈2012年的覆辙。”全国消费电子渠道商联盟秘书长吴咸建告诉记者,各大商务部门在做市场解析的时候也将“电商”纳入到影响因素之一,套用时下流行的一句话,很多渠道商都在问“顾客去哪儿”了?

在吴咸建看来,家电线下实体店重装升级目前在全国多个地方都存在,尤其是在五一旺销节点到来之前。“受家用电器更新换代及房地产市场的影响,门店的重装升级开业成为家电实体零售商抵御市场压力的手段之一,以此激发消费潜力。”吴咸建表示,目前线下实体店在促销上相比以前也更加真实。

从目前各家电巨头备战的情况来看,苏宁在山西路商圈的两大“双子星”门店将重装升级开业,并投入数亿资源,依托线上线下双平台的支撑,通过线上苏宁易购、线下苏宁门店两大渠道发放双线通用云券,并在各门店设置易购直销区及二维码墙,扫码,为易购增加更多的“忠粉”,全面减轻消费者购物压力,打造实惠的黄金购物假期。

4月18日,五星电器珠江路店将全新亮相。老店新开,五星电器珠江路店也被赋予更为重要的历史使命。五星电器珠江路店更加注重顾客的体验感,店面的装修从视觉到听觉感受都让顾客耳目一新。五星电器珠江路店的3C产品比例高达50%,在这里买手机,不出两米你就能看到相应的手机配件。

国美电器今年发布了O2M全渠道零售商的发展战略,这个战略的核心就是注重客户的体验度。4月底,国美电器山西路店也将盛装开业,这个店在布局上就充分考虑了消费者的购物特点,将最畅销的品牌和型号放在最为显眼的位置。此外,国美山西路店还打出口号,在这里买空调,国美电器将实现即买即送即安装。

在业内人士看来,家电电商短板效应凸显的当下,三大巨头早已厉兵秣马将五月商战越来越回归本质。拉长战线、开新店,商家频频出招,以期待在五月商战中赚得盆满钵满。
现代快报记者 刘德杰 付智勇



导读

- 通往春天的幸福生活 B27
- 美容神器,到底神不神? B28
- 古今中外的美白圣物 B34
- 毕业生暨专业技能人才专场公益招聘活动下周五举行 B35
- 学英语,兴趣才是王道 B40

金鹰奥莱城
GOLDEN EAGLE OUTLETS
正板正货 示范引领 创造街区

正
工质工質



扫一扫 获取电子优惠券

梦想为您启航
Set Sail For Your Dreams
周年庆典



300余间名品折扣店 全年提供超值商品 VIP尊享95折

4/18-4/20 超值折扣,让您想不到!
VIP尊享品牌日

奥莱码头·创意市集

4月19日-4月20日

携手龙辰网举办“奥莱码头·创意市集”,以创意与艺术相碰撞,惠友无限可能。



奥莱梦之声

4月19日

邀请“音乐国度”专业乐团及乐队进行现场演奏,用美妙的声音给您带来惊喜。



Condol 贡多拉
尊享体验
搭乘贡多拉,畅游仙乐湖
探秘威尼斯一千多年水上生活方式!
4月26日至5月3日,持VIP卡全场累计消费满388元即可搭乘威尼斯水上贡多拉畅游仙乐湖!

Outlets PARTY
狂欢之夜
奥莱三周年盛典暨奥莱PARTY之夜
活动时间:5月1日 19:00 入场VIP券价格的登记中
详情请咨询:025-67723721, 87723886

即日起 全场累计消费满388 +20元 购定制风筝1个

4/8-4/30 全场累计消费满688元 参与刮刮卡抽奖 有机会赢 香港海洋公园旅游名额

4/19-4/20 金鹰超市 全场商品 88折

中国建设银行 4/18-4/19 持金鹰苏通龙卡/金鹰龙卡 全场单笔单笔消费满800 赠100金鹰现金券

浦发银行 4/18-4/20 持浦发银行卡 单卡单笔消费满1000 赠100金鹰现金券

智汇 4/18-4/20 持智汇 紫金卡刷满 70元 赠100金鹰现金券

交通银行 4/18-4/20 持交行信用卡 单卡单笔消费满500 赠精美整理箱1只