

实体百货O2O从云端落地

拼价格,以体验制胜,也有共赢点

关注双11 系列报道 之一

在新购物方式对线下零售业冲击的影响下,传统百货“十一”长假“卖萌”赚人气的同时,试水“O2O”的不在少数。记者了解到,南京新百长假期间首次尝试与支付宝合作,在店里购物即可用支付宝埋单,首次推出的新百宝电子会员卡有两万张被领走。实体店与电商在价格驱动上的差距减小之际,线下门店业态及品牌体验成为关键点。 现代快报记者 刘德杰



南京新百:全新营销 昂首增长

双线挖掘“共赢点”

新购物方式对传统零售业的冲击近几年尤为突出,然而,线上平台拓展线下业务、线下实体店谋求线上发展的现象不在少数。2013年“双十一”前夕,银泰百货与天猫达成战略合作,成为实体百货门店试水O2O的先驱。据了解,将近一年的时间里,南京实体百货也在积极探索“O2O”落地之举,除团购网站推出现金券团购外,微信、微博、电子会员卡客户端也成为各商家落地O2O的重要方式。

“十一”长假作为商家的必争之地,更成为电商平台与实体店O2O融合的重要试验场,线上平台与线下门店积极在合作方式上寻找共赢点,共享互联网思维下的数据资源。记者了解到,今年“十一”长假期间,南京新百与阿里首次实现了O2O的合作,2万张淘宝新百宝电子会员卡、逾万笔支付宝消费交出了满意的答卷。此外,新百与腾讯旗下嘀嗒打车联合共送出5万份红包,取得开门红。

实体店试水O2O除自建平台外,与强势电商平台合作也成为一种趋势,此次新百与支付宝便是如此。“合作的基点在于双方对于线上和线下资源的需求,消费者选择线上支付可以体验到便捷、快速。”南京新百相关负责人介绍,新百首次在淘宝上推出的新百宝电子会员卡共有2万张被领走,其中推出的支付宝钱包付款也有万余笔,支付宝单店消费额在全国位居前列。

大数据时代,互联网思维成为实体店营销的方向。记者了解到,新百作为支付宝南京百货业的独家合作伙伴,开放心态铸就兼容平台,线上引流,线下体验,在线支付,新百全渠道、全客层、全生活、全消费链营销的大戏才刚刚启幕。

价格驱动差距缩小

网购作为如今消费的主要渠道之一,价格成为消费者看重的首要因素。然而,传统百货门店与互联网平台的合作共荣,消费者除了领略到全新的购物体验外,商品的价格优势同样凸显,传统百货门店与电商网购平台的价格驱动在逐渐缩小。

从去年电商与实体店“双十一”大战的博弈中不难看出,双方在价格上的差距有了缩小的趋势,而实体店更具有体验的优势。目前,实体店拓展O2O的过程中,价格更是关注点。以此次新百与支

付宝的合作为例,消费者在手机淘宝上领取到“新百宝电子会员卡”之后,会有88元的电子券自动充入电子会员卡,其中有30元为全场通用券,58元为女鞋券,都可以享受到新百会员特权。

新百相关负责人告诉记者,以购买当季品牌女鞋为例,一般价格在800元左右,参与商场活动一般会有5折的优惠,折后大约在400元左右,如果使用新百宝电子会员卡会抵用58元,再选择使用支付宝支付金额,消费满300元还会有最低50元钱的返还,这样算下来一双

鞋子的价格也就在300块钱左右。这个过程中消费者不仅买到物美价廉高品质的商品,还免去了线下支付找零、刷卡等繁琐手续。

业内人士看来,实体百货门店拓展O2O的过程中,与网购的价格差距越来越小。然而,实体店更具有体验的优势。此外,记者从新百了解到,该商场曾与阿迪达斯做过一场满500元减250元的活动,5折的优惠并且是新品全线参与,这样的力度即使网购也少见,关键是品质过关。

体验是制胜点

实体百货业落地O2O,线下体验是电商平台所不具有的。近几年来,单体百货在购物中心化上做了很大的努力,力图在购物体验上取得进一步的提升。不少商场也赶在“十一”长假前完成了品牌及业态的调整,优化品牌及业态布局的同时,提升餐饮比例。正如业内人士所言,衣服可以网上买,吃饭不能在网吧。

对于此次新百高起点高规格的O2O实践的落地,在南京新百集团副总裁、新

百中心店总经理吴晓梅看来,用“顺势而上,逆势成长”八个字解读再合适不过。“顺着市场规律走,把握消费脉搏,将以客为先、商品为本、体验至上的核心理念与互联网思维、O2O模式有机融合,练好内功的同时注重创新与资源整合,在行业调整期弯道超车。”

据南京新百的数据显示,7天长假期间,哈根达斯、星巴克、外婆家、避风塘等业绩同比增长近20%,充分释放出业态

组合规划中餐饮特业客流引擎和服务配套的潜能。抓住家庭消费80%由女性决定的关键点,新百围绕“她经济”在品类优化上发力,目前,二楼优雅名媛馆轻熟女装与少女女装、精品成熟女装形成差异互补,服饰类中女性商品的消费占比超过三分之二。此外,欧舒丹、兰芝、悦诗风吟等人气美妆品牌的销售均列化妆品品牌业绩前五强,成为全馆成长最耀眼的品类。

穿着类单张现金消费满

99省50/40/30

天美、西园、恒顺、西园、爱达	金鹰	歌斐图
满2-6折	全场2-5折	79-299元/件
美艾斯	黄金系列	满券(10.15-10.31)
满98-398元/件	10元起	400减100
亨宁(10.15-10.31)	九牧王	
300减80	特卖2-6折	

2014奥迪10.18大型嘉年华活动—河西站

奥迪 YOYO 盛大开幕 10.18 在中央商场河西店盛大开幕,你在这一楼之几楼?或者想学唱YOYO 吗?快来现场报名吧! 详情请见各楼层海报! 参与人数: 2-14岁小朋友 报名方式: 现场报名 活动时间: 10.18 14:00 活动地点: 河西店广场

特别商品除外,详见各专柜明示

展美颜 秀时尚

10.10(五)-10.23(四)

现代快报 创刊15周年

免费WiFi

免费泊车

中央商场 河西店 THE CENTRAL

时尚中央 时尚幸福时尚

美味斗舌尖

大众点评 / 美团网 参与的餐饮

外婆家	金沙湾.CN	港益軒
麻辣盛艳	井水小厨	蜀湘
无锡小笼包	卡卡 King's	新荣记
汉江	瑞和亭	鸣乐

御茶府

周一到周五中午茶品六折
周一到周四晚上菜品八折

DQ Dairy Queen

招商20积分=1元
120元储值赠礼券

二号线奥体东站4号出口直走 十号线砂子头站步行267米 江东中路237号河西店广场

109/126/160/57/92/129/160/186/85 梦都大城西·新城大厦站直达 400 861 8180

交通银行 满额送礼!

关注中央河西河西店,每周五15点回馈“美味斗舌尖” 立即参与,更有惊喜大礼! 本周礼品: 蜀湘麻辣锅