



发现另一个世界 中央商场的O2O融合之路

79周年发展中,中央商场从不缺少革新的声音。然而,互联网思维对零售业的影响下,中央商场立足实体店,在线上零售的拓展上依然走在同行的前列。除线上旗舰店、云中央网上购物平台外,云中央APP也已上线运营,老字号百货在O2O模式的拓展上依然强劲。



扫描下载掌上中央app

线上“云中央”

近些年来,电子商务对实体零售的冲击着实不小,各大商场探索双线融合的革新之路,有着79周年的中央商场走在了零售业O2O模式探索的前列。记者了解到,2011年圣诞前后,中央商场在淘宝商城开出旗舰店,依托线下多品类的货品资源,首次“触网”试水线上销售,打开了实体百货双线融合之路。

玩法更新潮

受传播渠道多元化的影响,革新中的中央商场也在探索营销上的创新。目前,中央商场官方微博已成为与消费者沟通的重要线上平台。除了微博,微信也成为商场自我营销的重要渠道。记者了解到,中央商场率先在南京商界开通了微信公众号“南京中央商场”,目前商场已经拥有近30万粉丝群,在频繁开展的互动活动中也积累了可以提升服务的海量数据资源。

继开出网上旗舰店,2013年11月1日,云中央正式上线运营,作为中央商场线上辅助渠道,双线进一步整合互补资源,实现线上线下的融合。目前,云中央作为中央商场的线上平台,除聚集百货品类外,食品、酒水、厨具等业态弥补了线下业态的不足外,在营销上形成优势互补,成为中央商场O2O模式创新的“排头兵”。

中央商场的微信订阅号“南京中央商场新街口店”也已推出,并结合79周年“传奇”庆典推出互动活动,比如,随手拍中央。此外,中央商场在O2O模式的拓展上也不断创新,与多家团购网站推出线上团购活动,通过合作实现了大数据的共享,成功的将线上客流引入线下,消费者在享受到线上折扣优惠的同时,更能在中央商场体验到高品质的商品及优质的服务。



中央商场兰蔻专柜

掌上中央商场

时代瞬息万变,中央商场始终走在变革的前沿,依托线下门店的云中央APP也在今年上线。80后的小辛是中央商场VIP客户,关于掌上中央她有话说。“9月份在中央商场的广告上看到APP的二维码,扫一下还能领取礼品,就扫描下载下来了,现在上中央APP已成为习惯,每天会留意很多超低价秒杀商品,还能领到让人惊喜的优惠券。”小辛告诉记者,有了电子会员卡,购物

结账的时候再也不用为忘记带卡而烦恼了。此外,积分商城也很实用,可是实时查询卡内积分,兑换商品。

此外,线下中央商场及线上云中央最新的促销信息都可以在上面及时发布,还新增美食等功能,可以查询到商场服务等方面的信息。此外,消费者可以随时随地在云中央的APP上淘优惠商品,不出家门就可完成购物。 现代快报记者 刘德杰

“随手拍中央”火爆进行中

即日起到12月27日,加“南京中央商场新街口店”微信订阅号,输入关键字“中央商场79周年”上传随手拍中央商场照片或者送上祝福语,即可参与中央商场79周年“传奇”庆典互动活动。每天将从参与者中抽取相关数量获奖者,送出包括宜家收纳盒、玉兰油沐浴乳等精美礼品。



扫描参与活动

85后“霸道总裁”徐方平

采访徐方平在他刚开业的DE VOWER黛芙诺珠宝实体店,帅气清秀的面庞很难与他千万级投资公司老总的身份联系在一起。更让人惊讶的是,如此“霸道总裁”竟是85后,江苏盈太实业投资董事长。上周六,徐方平创立的DE VOWER黛芙诺珠宝品牌在新街口开出实体店,继实业投资后又将目光投向时尚领域。

辛苦过后,那都不是事儿

“对于年轻的创业者,尤其是80后一代,总会遇到波折,但现在回想起来好像都不是什么事儿。”在徐方平看来,任何问题总会有解决的办法。从事过物流行业,也有中途回炉考研的波折,最后还是回归到科班的金融投资领域。如今,徐方平创立的江苏盈太实业投资管理有限公司的注册资本达到1000万,目前盈太实业投资涉及海外工程、大宗商品贸易、珠宝行业等,国内外盈太实业旗下控股有:DILI ENGINEERING COMPANY.LDA、Timor Block Building Industry.LDA、南京黛芙儿珠宝有限公司。

80后一代的创业者敢于冒险,勇于承担,在徐方平的身上有了很好的展现。实业投资的成功,没有阻止他发展的步伐。对目前珠宝市场前期调研的基础上,徐方平敏锐地捕捉到彩宝市场发展过程中的空白。上周六,位于新街口的DE VOWER黛芙诺珠宝实体店开业,徐方平将集时尚和收藏价值于一体的彩宝引入南京市场。

“互联网思维将被更多地融入黛芙诺的运作中,线下将推珠宝私人定制服务,消费者可以选择喜欢的彩宝,也可以将有彩宝带到黛芙诺,店内专业的珠宝设计师为消费者打造符合自身个性化需求的彩宝配饰。”在徐方平看来,诸如一系列增值服务的推出,将提升消费者对品牌的黏性需求。记者在DE VOWER黛芙诺珠宝实体店看到,消费者在专设的咖啡吧品尝香浓的咖啡,还有上好的红酒可以品鉴。



此外,专设的VIP高端休闲区为消费者提供专职服务的同时,还有专职导购提供的贴心服务。

谈及为何在实业投资之际又投身到崭新的时尚领域,徐方平笑称,彩宝也算是投资,没有离开自己的老本行。关于创业的经历,徐方平更多地归结为自己的“幸运”。诚如一句话所言,所有的成功离不开背后时刻的准备。“这个圈子里的朋友们都很愿意分享,自己的成功,身边的资源,让资源达到最优化的组合。”在徐方平看来,80后一代的创业者都很努力,用吃苦耐劳来形容,或许有点俗,却是最真切的写照。 现代快报记者 刘德杰

83年低调“BOSS”王中有

王中有,摩羯座,踏实稳重是他的个性标签。作为一个出生于83年的创业者,他没有太多的豪言壮语,找准方向埋头做事是他不变的风格。随着时间的推移,低调内敛的他赢得了客户的信赖。从最开始“他行吗”的疑惑到现在遇到问题“找王中有”,他以超乎寻常的沉稳、耐心与执着渐渐得到了市场的认可。

赚钱其次,得为社会做实事

从宠物行业转到净化行业,从知名跨国公司管理层转到个人创业者。这期间的跨度不小,但王中有却异常坚决。人生轨迹的转变源自一场全球性动物用品药品展。

展会上,他惊讶地发现,大多数国外家养宠物喝的水都是经过净化的,而洗澡的水是经过软化的。但在国内,很多人的生活用水依然是自来水。

“当我们每天生活的环境都不安全,追求品质生活就是一句空话么?”王中有说,投身净水净化行业是一场深思熟虑的结果,“希望帮助更多的人,让大家都能生活在一个安全舒适的环境中。”

眼下,王中有与合伙人成立了江苏全给净化科技有限公司,旗下产品覆盖空气净化、水净化、垃圾处理、食物净化等,提供当前环境污染下的全系列家庭净化解决方案。

除了在全球范围内精挑细选引进品牌产品,向全球和中国优秀的净化公司学习,全给净化还拥有自己的专利,已经有12项专利通过国家认证,还有部分专利正在提交审核。

“对于我们这样的科技公司而言,科技专利是立足市场的重要筹码。”在王中有的规划中,未来,将从水、食物、空气三个方面对现有产品进行技术升级和革新。“规划通过三年左右的时间,能够在中国创业板上市。”



对于出生于互联网时代的科技公司而言,网络的无地域性让他面对着更为广阔的市场,“我们不局限于江苏区域,已经服务的数千名客户中约有一半分散在全国各地。”王中有说,对于净化行业而言,除了前期的产品推荐,后期的服务尤为重要,这也成为他2015年工作的重点之一。

“要让我们的客户有不一样的体验。就是要追求更好的生活。”

现代快报记者 何玥颐