



买买买 找易购 最接地气的“现代”O2O

“家里没米了,打个96060让快报送一下,”市民黄小姐加班的时候想起来这么一件事。自从去年尝试在快报易购购买了一次苹果之后,她便一发不可收,从大米水果到瘦身、按摩套餐,一一体验。家门口的媒体,值得信赖,送货上门,安心又方便。南京像黄小姐这样的忠实客户,过去一年里增加了5万之多。在他们的支持下,快报易购去年实现销售额2000万元,迅速崛起为江苏地区最大的本土团购类电商。

本版撰文 高妍



快报易购走进社区



农展会



扫一扫,更易购!

多年耕耘 全新升级

作为媒体积极转型的尝试,现代快报早在2010年就推出自有团购电商业务“快团”,多年来深耕南京,打下了坚实的用户基础。即使在团购行业经历“千团大战”的惨烈竞争之后,快报的“快团”仍能凭借自身独特的优势而占据市场。去年,快报整合旗下“快团”和其他相关电商业务,成立电商中心,推出升级版的“快报易购”品牌,从产品到物流,全线升级,立足本土,打造接地气的O2O模式。

与阿里、京东等大型电商相比,快报易购背靠新华社重点报刊现代快报,更突出本地的优势,从产品品类的选择到客户服务,均强调贴近南京本地市民的生活,同时保障品质,不辜负广大读者对快报的信赖。

贴近生活 服务百姓

快报易购是如何吸引到那么多忠实客户的?家住板桥金地自在城的刘女士不久前刚刚通过快报易购为家中房门换上了“超C级”锁芯,她表示,“家里有老人有小孩,最担心的就是安全问题,之前也不知道门锁还有这么大的学问,正好看到快报的介绍,就毫不犹豫地把门锁都换掉了,感觉现在睡觉都更踏实。”

之后,刘女士又陆续在快报易购买过大米、苹果、茶叶,还参加过“冬衣清洗”活动。在春节前快报举办的江苏省农产品展销会上,她又买了一大堆年货。她说,之所以在快报买东西,就是感觉快报推出的产品和服务都恰巧是自己非常需要的,像换锁、洗衣等等,既实惠又贴心。

她的说法颇具代表性。其实,这个“恰



巧”正是快报电商的理念所在,我们选择的商品和服务,都是经过广泛调查,真正贴近本地市民生活最需要的,同时又经过我们的精挑细选,带来的都是精品。也正是因为这样,去年推出的一系列产品和活动都取得了相当好的成绩,与康洁推出的洗衣活动接单5万件,高淳的精选有机大米卖出近百斤,“超C级”的门锁和车锁共售出上万把。而快报联合省内百余家企业举办的江苏省农产品展销会,三天就吸引了3万人次前来,实现销售额100万元。

发行网络 极速配送

快报南京鼓楼区投递站的小李去年格外忙碌,经过培训后,他变身快报易购的配送员。过去一年里,他每天平均要配送50—80单商品。由于过去报纸投递的经验,他总是能又快又好地完成配送任务。据了解,现在快报遍布南京全城的发行网络中,已有300多名投递员也同时成为快报易购的商品配送员。让不少电商头疼的“最后一公里”问题,对于拥有完善投递网络的快报来说,成了天然的优势。

不仅如此,利用大数据预测和站点库存,快报易购还推出了“一小时极速达”服务,对部分商品保证极速配送,满足市民需要。未来,快报电商还将扩大“一小时极速达”的商品品类,将更多实惠方便带给市民。目前快报易购还有多场活动在筹备之中,届时将会通过网络、报纸、微信、微博等方式广而告之,敬请关注。

闻广告

祝贺现代快报紫东办公区正式启用