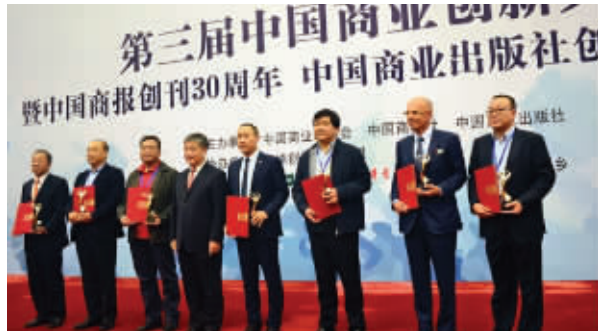




## 商业动态

### 五星电器总裁潘一清获评为“2015中国商业创新十大领袖人物”



第三届中国商业创新大会颁奖现场

11月2日至3日,由中国商业联合会和中国商报社共同举办的第三届中国商业创新大会在北京举行。五星电器总裁潘一清凭借守正出新,带领五星电器成功转型,逆势增长,荣膺“2015中国商业创新十大领袖人物”称号。

潘一清用一串数字自信地展示了他执掌五星电器后的业绩:一季度同比增长,8月增长5.4%,10月增长11.4%;利润翻番。据了解,五星首先推出奋斗者文化,让真正参与企业奋斗的人得到发展。一方面减员增效,干部团队年轻化;一方面引入合伙人制度,新成立的子公司全部采用股份制,对分部实行利润超额分成。五星年底还计划拿出20%股份进行骨干员工激励。

商品创新上,五星引入净水、净空、采暖等新品类和开发自有品牌增长利润;以工匠精神精雕细琢服务体验提升顾客满意度;创新渠

道,新建中央空调智能家居业务和万镇通乡镇加盟业务,抓住最具潜力的两大市场;门店创新,果断关闭亏损门店,新开店当年就要盈利,改造门店以家电产品为主延伸生态圈。比如与凤凰书城合作卖书,在厨具、白小品类陈列厨房美食相关书籍等。“五星的目标从来不是大而全,我们一定是做最专业的。”

潘一清表示,五星将投资2亿元首先打通全渠道的“四通一平”,即通过打通五星在各个渠道的商品、价格、支付和履单,最终使得顾客在任一渠道都能获得无缝、平顺、优质的体验。潘一清坦言,过去电商喜欢把实体店称为传统零售商。而现在电商也正逐步变为传统电商。未来的商业零售布局一定是线上线下相融合、多个渠道相融合。当风投变得理性,实体店反而更具价值。 戴鹏

### 爱在金秋 情暖文澜一家亲



日前,仙林街道文澜社区和便民服务中心在羊山公园举办了一场主题为“爱在金秋 情暖文澜一家亲”登高活动。此次活动主要参与者为文澜社区的中老年人群,大家徒步登高。活动中,老人们互相搀扶,一路上欣赏着羊山美景,不断感叹祖国的大好河山,到了山顶,社区将准备好的糕点一一发放给大家,在羊山广场上,大家放起

了广场舞曲,欢声笑语在羊山山顶围绕。

这次活动后,老人们感到很开心,认为能够通过登高活动强健体魄,开阔视野,呼吸到自然空气,同时在活动中也使社区联系更加紧密,社区也希望能够发扬尊老、爱老、敬老、助老的精神,用真心托起老人们的幸福生活!

现代快报记者 刘德杰

### 南京吴良材眼镜 被授予诚信经营示范企业牌匾

2015年11月3日,南京市商业联合会、南京市商业经济协会会长和秘书长分别代表中国商业联合会、中华老字号工作委员会向南京吴良材眼镜授予2014年全国诚信经营示范企业、全国商业服务顾客满意企业和中华老字号传承创新优秀企业牌匾,这是全国商业企业在商务部开展的诚信经营示范活动中获此殊荣的南京为数不多的商业企业。

吴良材始创于1719年,南京吴良材眼镜也已有69年的历史,多年

来企业以“货真价实、验配考究”的核心经营理念服务于广大市民。

南京吴良材眼镜不断创新,成为“大众创业、万众创新”的典型创业创新企业,至今已拥有500多家店的大型连锁企业,成为行业内的领军企业之一。目前,众多世界著名品牌,法国依视路、德国蔡司、意大利陆逊迪卡等企业纷纷与吴良材眼镜合作。南京吴良材眼镜的连锁店平台已成为国内外眼镜品牌展示和销售的巨大平台。 戴鹏



## 11.11下的“新消费时代”

### 实体零售 我参与,我快乐

每年的双十一,被谈论最多的无疑是这个节日所带来的购物狂欢的心得与感受。当下单的那一刻,带来消费快感的同时,后续引发的失落感也油然而生。“到底需不需要买”,成了很多网购一族纠结的问题。对于实体店而言,源于真实存在的体验感,逐渐被以O2O的模式带入这场消费盛宴中。

当下,不论是阿里与银泰的

合作,还是苏宁双线的作战,实体零售早已不是双十一的看客。更有不少购物达人们在算计着,双十一的时候,实体店买并不比网商价格高啊,关键还能看得见摸得着,有了质量问题还有源头追溯。

诚然,这些年来,受制于零售大环境及电商的冲击,实体店的日子并不好过,每个节点的促销力度之大,让消费者赚足了“甜

头”。正是源于消费心理的变化,如今,实体零售也在集合多种资源加入到这种购物狂欢节中,实体店也逐渐成为电商谋求O2O发展的落地点,双方的融合越来越多。正如消费专家所言,购物真正带来幸福的不是物质,而是“联系”,它架起了人与自我、人与他人、人与社会等的联系。

### 电视购物 有人欢喜有人忧

上周六,在上海举办的首届中国电视购物行业高峰论坛上,与会的电视购物行业大佬们集体“吐槽”,当下电视购物行业的日子并不好过。业内人士直言,电视购物行业的转型发展势在必行,转型将更加贴近消费者,更加以消费者为核心。

相关数据显示,2014年,全国电视购物行业34家拥有全国牌照企业总销售规模为352.4亿元,包括东方购物、好享购物、快乐购等在内的多家电视购物展现出良好的发展势头,电视购物也因品质保障、优质的服务等因素,受到消

费者的青睐,许女士就是电视购物的粉丝之一。她告诉记者,电视购物好在产品介绍仔细且价格实惠,喜欢的商品一个电话就可以送到家。

业内人士看来,电视购物作为消费渠道之一,形成了涵盖商品开发、节目制播、仓储配送、售后服务等完整的产业链,满足消费需求的同时,更创造了数以万计的就业岗位。然而,对于当下电视购物行业面临的困境,以满足消费者需求为切入点的转型升级已在推进中。好享购物相关负责人表示,从销售商品到营造品质

生活的转变,是好享购物的大商之道,好享购物将成为全新品质生活理念和健康方式的引领者和传播者,做消费者的购物专家。

对于未来电视购物的发展,业内人士表示,整个电视购物行业要抱团取暖,形成一种有机的资源互补型、渠道互补型、市场互补型的整体行业。记者了解到,针对互联网时代消费者需求及连接的需要,好享购物先后举办了会员定制专场、广场舞大赛等极具黏性的活动,营销方式和消费场景连接,提升顾客的体验感,彰显品牌的创意性。

### 商业的“小而美”时代

#### 友谊广场韩国馆 买韩国商品何必去“思密达”

想先人一步畅享“买买买”,就要找到韩流“思密达”正确的打开方式。近日,记者获悉,南京友谊广场韩国馆将于12月24日火辣来袭。

即将开业的南京友谊广场韩国馆位于友谊广场的三楼和四楼,营业面积约8000平方米,业态覆盖韩风集合店、设计师品牌、专业买手店、潮流配饰、化妆品体验店、咖啡厅等,带给顾客“时尚、休闲、潮流”的体验式消费感。在设计风格上,友谊广场韩国馆立意“虽然独特,但很吸引”,其目的就是把友谊广场韩国馆建设运营为新街口独具韩国风情和特色的体验式消费场所。

10月31日下午,由金盛集团旗下潮流时尚百货友谊广场主办的2015友谊广场韩国馆项目招商大会在南京金丝丽喜来登酒店隆重举行,中韩260余名商界精英齐聚一堂,开启了友谊广场韩国馆进展的新里程。

金盛零售百货产业集团副总裁、友谊广场总经理焦剑峰在



友谊广场韩国馆效果图

介绍韩国馆品牌理念规划时表示:“韩国馆致力于韩潮、韩流、韩风尚,将成为友谊广场与韩国商户的桥梁,将填补区域市场商业需求的空白,成为南京新街口韩风潮流消费热点新地标。”

截至目前,金盛控股集团已与韩国项目开发商KOGLO及韩国品牌协会共同签署MOU战略合作协议。同时,上海绍依时表、大韩民国商协会、泰安巴特工贸有限公司等多家商户与友谊广场韩国馆成功签约,目前友谊广场韩国馆的招商已达到60%。

#### 荣盛·时代广场 打造区域商业新坐标

10月18日,荣盛发展在南京首个商业项目——荣盛·时代广场盛大开幕。作为区域商业的开拓者,荣盛南京公司将历时两年打造六合地区高规格的商业综合体。目前,已引进包括星星影城、家悦福超市、淘气堡贝儿、哈斯福等在内的多家主力店,拉夏贝儿、ONLY等服装百货品牌也已进驻。此外,红跑车、老北京涮羊肉、印象民国、一樽牛排等众多知名餐饮品牌陆续开业,将带给六合市民全新的购物体验。

荣盛发展南区副总裁唐登洋表示,2015年是荣盛发展成立的第二十个年头,是荣盛上市的第8周年,带着二十年筑城的光荣与理想,秉承中国房企20强的国际视野,将商业的触角延展至全国12座城市,共同开发15座商业综合体。

荣盛时代广场总经理雷先生表示,荣盛时代广场,以一站式的全能生态MALL为项目定位,集吃、喝、玩、乐、购为一体,将带给消费者愉悦的购物体验。如今,荣盛·时代广场已点亮整个六合,引领了六合商业升级,带给广大市民的也将是全新的购物理念。