



“随着互联网+的深入,越来越与实体行业结合,就越来越进入我们实体行业的主场,实体企业的资源积淀和能力优势就越凸显。谁是未来市场的主场?这应该是我们实体企业的主场。”

——苏宁云商集团董事长张近东

11.11 谁的主场

11日凌晨,当剁手族们熬夜打开购物车,却等来“数据加载失败”的提示框时,会作何感想?诚然,七年成就的这场网购狂欢让人欢喜也让人忧,而这场电商盛宴的边界却逐渐被打开。

互联网+对商业的再造,让更多实体商业开始融入这场盛宴中。正如苏宁云商集团董事长张近东所言,这应该是实体企业的主场。对于“有节过节、无节造节”的实体商业而言,大可在双十一这天勇敢地喊出:风景这边独好。这其中不仅有价格的优势,更有实体店品质、信誉、服务乃至体验等多方面的优势。

现代快报记者 刘德杰 白相盼



CFP供图

化妆品 营销更抓眼球

双十一期间,对于电商或者实体店而言,化妆品都是主打品类之一。为了吸引眼球,不管是渠道商还是品牌商在营销方式上都更加出彩。赶在双十一到来之前,金鹰冬季化妆品节早在上周五就闪亮登场,除各大品牌大力度的促销外,金鹰新街口店还携手UBER专车,打造了一抹粉色的神秘车队,而每辆车更是一个移动的化妆间。

记者了解到,来自阿玛尼、YSL、娇兰、植村秀、纪梵希等国际顶级化妆品品牌的专业彩妆师也随车出行,只要你预约到这辆粉色专车,即可在这辆移动化妆间里享受到私人定制妆。金鹰金街口店相关负责人表示,免费乘车更有大牌化妆师服务,还有好礼相送,活动不仅吸引眼球,而且提升了与顾客的互动性及黏合度。

有体验、有服务,关键是价格差越来越小,实体店化妆品的优势逐渐凸显。“实体店买还有积分,积分可以兑换商品,关键是一些大活动的价格跟香港也差不多。”于女士是中央商场某品牌化妆品VIP,在她看来,以前出国时忙囤货,现在只要等大节点活动囤货,价格差不到哪里。

而今年的双十一期间,中央商场冬化节国际一线品牌600元抵100之际,还推出12大品牌明星产品内地和香港同价。包括雅诗兰黛ANR系列套装、兰蔻小黑瓶+眼霜套装、碧欧泉水动力套盒等多款产品给出“中港同价”。

超市 提前出击 打双线组合拳

对于电商之间的各种狂飙,关系到居民日常生活的超市早已不声不响加入其中。记者了解到,苏果超市从11月1日就启动了为期10天的“货真价实突击双11”的活动。同样等不及双十一的还有家乐福,上周末,家乐福打出“黑色星期五”,指定商品1到5折,对于利润率较低的实体店而言,绝对有魄力。

“上周五开始,门店人气火爆,货架上很多货品被一扫而空,这样的消费盛况让我们对实体店更有信心。”据苏果相关负责人介绍,针对双十一,精选了50个单品开展第二件1.1折的优惠活动,不少参与活动的单品销售同比增长了200%-300%以上。

此外,家乐福也推出了多款报款活动、单品活动,吸引消费者。值得关注的是,双线组合也成为实体店双十一促销的亮点。比如,家乐福借助微信号,推出线上商城秒杀活动,利用微信支付可享受随机立减优惠,还有机会获得现金红包。苏果也通过“华润苏果超市”微信公众号,推出抢红包、微信平台抢购等多款活动。

百货 没有更低,只有最低

在电商对传统百货业空间的挤压下,实体百货并没有坐以待毙,也是“蛮拼”的。记者的朋友圈里有不少做实体商业的朋友,他们表露出的不仅是对实体店双十一的期待,当网购的优势逐渐弱化之际,他们更自豪于实体店给消费者带来的体验感及购物的快乐。独立设计师Larry pan在朋友圈里晒出了一张顾客扫货的照片,买了五大包,车子的后备箱差点放不下。Larry pan告诉记者,他感谢顾客的支持,实体店营销的人情味及服务等方面,是电商无法超越的优势。

趁着双十一,南京各大商场的促销力度也绝对给力。与往年五折左右的力度相比,今年可谓是没有更低,只有最低。其中,最让中国大妈们高兴的当数黄金价格。记者了解到,中央商场中国黄金每克仅229元,关键是全天不限量。而新百更是给出了双11金价每克199元的惊喜,更吸引眼球的当数金鹰新街口店,111买金条的口号很应景。

除黄金珠宝外,眼下正是冬装的动销期,以往当季新品8折的优惠已经很不错了,可是双十一期间,由于各大商场大力促销,新上柜的冬装新品折扣惊人外,还有各大商场的叠加活动,以及银行和商场联合搞的满减送券活动,让精明的购物达人直呼太过瘾。

高铁提升速度,让商业更融合

身在南京,想去上海新天地喝下午茶,或者去杭州逛逛银泰,在如今的高铁时代,都是轻而易举的事情。城际间高铁的出现,缩短了空间距离,让“联结”变得触手可得。

上周五,由江苏省交通运输协会轨道交通分会和江苏省轨道交通技术研究中心主办、苏交科集团股份有限公司承办的第二届国际轨道交通紫金论坛在南京国际博览中心举行,来自国内外交通主管部门、高校及科研院所、相关企业单位的

150多位专业人士围绕轨道交通发展展开热烈而深入的讨论与交流。

江苏省交通运输厅党组书记、铁路办主任刘广忠在分析铁路运输优势与特点的基础上,从区位、产业、资源环境等诸多方面阐述了江苏进入高铁时代的必要性和紧迫性,并对下阶段江苏铁路发展提出了坚持“通道、网络、枢纽、体系”四大理念,加快形成铁路主骨架,使铁路成为新江苏的一道亮丽风景线,为经济转型升级和群众快捷出行提

供更加坚实的支撑与有力的引领。

国家铁路局科技与法制司司长严贺祥全面介绍了中国高铁的建设成果与技术成就。可以说,高铁带来的“中国速度”举世瞩目,已然成为中国的一张新名片。江苏省轨道交通技术研究中心副主任、苏交科集团副总裁张海军致辞表示,国际轨道交通紫金论坛的成功举办,为行业学习、交流创造了条件,也希望能成为江苏轨道交通的发展带来新的思路与启示。 现代快报记者 刘德杰

商业动态



好享购物品质生活购物节现场

好享购物品质生活购物节上周日落幕 有品质、有创意,更有公益

11月6日到11月8日,好享购物万人大型O2O品质商品展销会在南京新庄国展中心举行。为期三天的O2O品质商品展销会,好享购物为零售商和消费者搭建起“联结”的平台,将电视上虚拟零售的商品带到线下的同时,更彰显出好享购物的品质服务。除产品展销外,本届好享购物品质生活购物节还融入文化、公益等元素,向消费者传递出有创意、有品质的生活理念。

现代快报记者 刘德杰

全媒体发力,创意点亮品质生活

继成功举办两届品质生活购物节后,融入互联网+等元素,本届好享购物“品质生活购物节”可谓升级版。作为江苏广电集团的支柱产业之一,今年的好享购物O2O品质商品展销会集结了江苏广电内外的媒体资源,江苏城市、综艺、体育频道连轴并机直播,并与全国知名微博微信账号、南京掌上公交APP等新媒体进行营销互动,意在将品质生活理念和方式推广给广大市民。

为给市民带来一场创意创新、时尚惠民、更具品质的百姓家居购物盛会,以“品质生活创意引领”为

主题,本届好享购物品质生活购物节第一时间对紫金文创的创意成果进行孵化,为有创意的设计者搭建了舞台,让市民亲近艺术的同时享受到创意带来的品质生活。

局部发热、省电环保的地热泵,专为亚健康人群设计的电动床,爱美女性的塑型魔法师气压塑形椅,超现代设计的城市通铝合金勤燃脂自行车等,这些极具创意的产品受到市民青睐。此外,以昆曲元素为设计理念,精工立体刺绣原版复刻《西厢记》的白梅图腾时装,在本届购物节现场可以直接订购抱回家。

惠战O2O,将公益进行到底

依托好享购物多渠道优势,本届好享购物O2O品质商品展销会将虚拟和线下实体店紧密结合,200多家国内外大品牌商家重磅亮相。在互联网+专区,免费WiFi全馆覆盖,体验更便捷。此外,在金鹰海外购专区,海量进口商品等你选;生鲜肉类等商品可以现场自提。

在智能家居馆,可以畅想中国家庭对未来居家生活的中国梦。过日子,怎么少得了柴米油盐。好享购物本届购物节还开设了特惠超市专区,海量爆款民生商品尽

享超值低价居家商品。在衣食住行专区,主办方更是精挑细选上了千款品质商品,年度十大热销品特价回馈,限时限量抢购,同时推荐的好享购物十大新品,线下展会抢先体验。

关注公益,将公益进行到底一直是好享购物秉承的社会责任。今年的购物节现场,好享购物开设了希望市集专区,用行动支持公益事业。现场通过爱心拍卖、0元起拍、证书圆梦、品质捐书等活动,征集公益物品,像大凉山孩子们的孩子们传递爱的温暖。

仙林家乐汇举办儿童音乐会 “乐动精灵”亮绝活

11月8日下午,2015仙林家乐汇·曼度广场“乐动精灵”儿童音乐会活动落幕。本次活动由仙林街道妇联、仙林社会化服务中心、便民服务中心、曼度商业广场联合举办,100多名“乐动精灵”在舞蹈、声乐、相声、乐器等方面亮出自己的实力,最后20组节目脱颖而出。

当天的曼度广场汇集了纸黏土、手工花、蛋糕品尝、3D体验等小朋友喜欢的活动。本次“乐动精灵”儿童音乐会由江苏少儿频道的小羽姐姐担任主持人,动感篮球、古筝演奏、幼儿舞蹈表演、相声、街舞、唱歌,孩子们的天真童趣萌化了现场的所有观众。

活动中还穿插了游戏互动、抽奖环节,小书包、手指灯、彩色画笔等奖品吸引了孩子们积极参



与。不少家长们表示,希望多给孩子自我展示的机会,培养孩子大方、不惧场、善于表达的能力,能不能得到奖倒是不重要,参与就好。

时间一点一点推移,欢乐的盛会接近了尾声,可是快乐的心情永远不会停止,快乐时光会永在每个人的心间,“乐动精灵”儿童音乐会明年将继续举办。

现代快报记者 刘德杰