

大润发开起网上商城 金鹰家电牵手支付宝

传统商超“触网”渐成新常态

过去的1年,实体消费市场的整体低迷与网络购物的持续升温,使得“转型”成为传统零售业迫在眉睫的课题。继金鹰美乐开启O2O商城,金鹰家电商场牵手支付宝之后,大润发超市网上商城飞牛网已经于16日正式开业,这也是传统零售业向电商靠拢的又一举动。

文\片 本报记者 邵琳



大润发超市里,飞牛网的宣传海报随处可见。

香椿芽上市 市民尝新鲜

本报3月19日讯(记者 庞尊利)气温回升后,一些新上市的蔬菜受到市民的追捧。19日,记者走访临沂各大农贸市场发现,刚上市不到半个月的香椿芽,零售价是76元/公斤,即使价格昂贵但仍有不少市民选购。据常年从事蔬菜生意的李老板介绍,市面上销售的香椿芽几乎全部来自南方。

19日中午,记者途经兰亭路农贸市场时,看到一个卖菜摊位上有几个市民正在选购香椿芽,76元一公斤。这些香椿芽用绳子分别捆成小捆,放在一个长方形的白色泡沫箱子里。其中一个穿黑色衣服的市民说,“一小捆都要六七块钱。”

在安居街一家蔬菜摊位上,记者看到比较显眼的地方摆放着一小捆香椿芽,高约10厘米,叶子呈现暗红色。“香椿芽便宜了,35元一斤,炒鸡蛋特别好吃,买一点儿吧。”摊主笑着说,与其他蔬菜相比,这算得上贵族菜了,虽然一个顾客只买一两捆,但是一天也能卖七八斤呢。

随后,记者走访临沂各大农贸市场看到,不少蔬菜摊位都在销售新鲜的香椿芽,价格上略有不同。“一些蔬菜摊位为了拉拢顾客,最低卖到60元/公斤。”据安居小区农贸市场一位常年做蔬菜生意的李老板告诉记者,香椿芽刚上市不到半个月,其价格变化也比较大,利润非常可观。

当记者问及这些香椿芽是不是本地的,李老板告诉记者,这个时候本地香椿树刚刚开始发芽,市面上销售的都是来自南方,比如海南等地方。

盛隆之家 办十周年庆典



本报讯 19日,盛隆之家十周年庆典活动举行,本次活动以“爱在盛隆,感恩十年”为主题。

盛隆之家董事长盛鲁杰在致辞中,回顾了盛隆从2004年创业至今的发展历程,并希望员工们将庆典作为一个新的发展契机,共促盛隆之家发展;希望供应商、加盟商朋友继续精诚团结、合作共赢;希望大家共同为“创建玩家连锁门店,打造百年盛隆之家”的公司目标献计出力,增砖添瓦。(左肖)

市场 手指轻点就能逛商超

“大润发也开起网上超市了?”19日,市民周女士像往常一样来到市区大润发超市购物时,突然发现超市里竖起了巨幅宣传海报,只要扫描二维码,就能下载APP客户端。

记者登录飞牛网后发现,网上商城的销售商品品种丰富,涵盖了手机数码、电脑办公、家用电器、家庭清洁、厨卫清洁、家居家纺、服饰鞋靴、美容化妆、个人护理、饮料、酒

水、进口食品、文具图书、母婴玩具、宠物商品等13大类自营商品。

“消费者只要一部手机或一台电脑,就能在网上逛大润发,在实体卖场销售的商品预计年内可全部实现线上线下同步销售。”大润发临沂店客服部经理张毅介绍说,大润发济南南中店将承担飞牛网华北首站门店仓功能,完成山东省内客户在飞牛网所下订

单商品配送服务,需要消费者在首次登录时选择山东区。

电商大潮来势汹汹,使“触网”成为传统零售业转型的必然选择。去年以来,临沂本土商超卖场早已纷纷行动起来,布局线上平台。今年1月31日,山东首家支付宝商城在临沂市老牌家电商场金鹰家电商场隆重上线,购置家电既可以享受到便捷、优惠的线上购

买渠道,又得到了可靠、完整的线下产品与服务。“打开手机支付宝钱包,在服务窗里可以登录金鹰家电所有卖场,大部分商品已经实现了线上线下同步销售,消费者可以扫描二维码或者付款码直接用支付宝完成付款。”金鹰家电商场运营总监王建国说。另一家临沂本土家电卖场金鹰美乐也在去年上线O2O商城。

优势 售后保障成“触网”利器

“网购给消费者带来了便利,但是网购的售后一直是深受诟病的问题,我们的网上商城通过与实体卖场相结合,实现每一笔交易都有发票,而且消费者退换货也有保障。”张毅介绍,在飞牛网上买东西,消费者任何一笔消费都可得到正规发票,这是很多网店目前做不到的消费保证。

此外,网站对于退货流程也做出了精心设计:顾客签收商品隔日起7日内,如需退货

可直接在网上申请。提交申请后,网站将于1个工作日内进行审核,审核通过将会有E-mail通知,并于2-3个工作日内安排物流人员取回商品,退回商品的物流费用由网站支付。

完善的售后服务体系,同样被王建国视为金鹰家电支付宝商城的优势。“实体卖场与网上销售存在较大差异,但完美的客户体验是线上线下企业都应遵循

的基本原则。”王建国说,他认为在商品及服务的严重同质化的市场竞争环境里,客户体验将逐渐成为电商竞争的关键核心。金鹰家电依托本土便捷的配送体系,以及区域性的售后服务网点,让消费者不必再为“网购商品售后难保障”而发愁。

此外,在消费者关心的价格方面,大润发和金鹰家电的相关负责人均表示,网上所

销售的商品价格一律不高于实体卖场价格。记者通过线上线下价格对比后发现,飞牛网上的部分商品还比实体店价格便宜10%以上。

“背靠实体店,依托实体店原有的线下供应链资源,加上对商品和供应商的充分了解,是包括大润发和金鹰家电商场在内的传统实体零售业敢于转型触网的资本。”临沂电商圈知名学者、临沂大学创业学院郑韦博士如此评价。

分析 商超做O2O还需“小步快跑”

传统商超转型电商是大势所趋,但在郑韦看来,转型过程中也有诸多困难需要克服。“首先要与互联网思维,思路决定出路,一般传统商场的企业管理架构都比较庞大,要转型的话,就要实现企业的管理、构造需要整体转变,由传统管理结构向电商化转变,不能用传统思维来做电商,很多时候会面临‘船大难掉头’的困扰。”郑韦说。

传统商超要转型电商必须具备“小步快跑”意识,这是郑韦给出的建议,“以前经常看到传统企业有什么三年规划、五年规

划,这用互联网思维来考虑是完全没有必要的。因为互联网思维是在不断变化的,需要随时调整、随时纠错。”

郑韦还认为,传统商超“触网”还需要进一步做整体的考量,诸如协调供应商之间的关系,调控商品线上售价和线下售价之间的平衡等等,都需要内部协调好。“这是一个非常庞大的体系。”他说。

电商的兴起,是当今商业业态发展的体现。以淘宝网为例,因为解决了物流、支付和信任三大难关,才使其在过去10

年里呈现飞速发展,但是实体商业并不会因此消亡。“电商提供了不出门就购物的便利,但是逛街的乐趣和购物体验是无法通过网购获得的,因此实体店要转型电商,就必须在原有的优势领域继续深耕,找到自身和互联网结合的完美切入点。”郑韦说。

王建国也认为,无论电商还是实体,都是销售的一种途径,而如何更好地满足消费者新的需求,适应市场新的变化,则是电商和实体商业都要用心面对的长期挑战。

拍卖公告

受相关部门委托,定于2015年4月9日上午10时在我行拍卖大厅对以下标的按现状进行公开拍卖,现公告如下:
一、刘昌奎在郯城县人民路中段财富高邸4号楼11、12、13、14号门面房四套商铺,参考价:101.29万元。
另于2015年4月2日上午10时在我行拍卖大厅对以下标的按现状进行公开拍卖:
1、鲁CF7116号思域牌轿车一辆。
2、鲁CF6890号昌河铃木王一辆。

标的展示:自公告之日起至拍卖前一天在标的所在地展示。

办理竞买手续:有意竞买者,请于拍卖会前一天下午4时前,持有效证件及保证金前来公司办理竞买登记手续(不成交者在拍卖结束后七个工作日内退还保证金,保证金不计息)。

公司地址:临沂市兰山区八一一路27号兴大商务港10楼1001室

联系电话:0539-8103177

18653973106
邮箱:lyjzpm@qq.com
临沂嘉信招标拍卖有限公司
2015年3月20日