

# 百货“触电”或迎O2O时代

本报记者 武姣

## 高难度 尚处萌芽状态

作为新鲜事物，O2O模式在传统百货业的应用仍处萌芽状态。

“O2O模式操作起来很复杂，如何做好营销，在不影响线下营业额的情况下，又保证线上运营空间，这个比较重要。”丹尼斯百货相关负责人说。

宋向清称，传统百货做O2O模式，理论来讲在技术、管理、操作层面是不存在壁垒的，然而，由于之前并无储备，所以要经历短暂的适应期。

采访中，诸多商家十分看好O2O模式的未来发展，但因条件限制和经验缺失，对O2O电商路线大都持谨慎态度。

“传统百货试水O2O模式是件好事儿，同时也给传统电商带来挑战，但也将出现另一种可能，在未来，传统电商也会拓展线下业务，届时，实体和线上零售业的界限会越来越模糊。”郑州大学电子商务系副教授张建华告诉记者。

“所以，百货做O2O需要前期积累，这是一个学习的过程。”

“这是亟需鼓励和扶持的。”对于郑州百货业尝试O2O模式，宋向清还表示商家要有决心和信心，要相信O2O的生命力能给企业带来效益。

张建华则提议，传统百货不仅要搭建技术系统，而且还要做好人才、资金、管理等多方面的储备。“不要架个网站就完事儿了。”

另有专家认为，O2O要达到“闭环”的结果。两个O之间要实现对接和循环，线上营销是为了吸引消费者去线下消费，但这只是一次O2O模式的交易，要做到闭环，还要从线下返回线上去。

“还有一点很重要，O2O模式还要多向线上倾斜，尽量不要让线上线下出现矛盾。”张建华说。

## 谋转型 O2O大势所趋

据统计，自9月份以来，百货业扎堆转型O2O模式，全国多家企业纷纷宣布探索O2O模式，目前已超过15家。

在郑州传统百货行业，O2O模式同样受重视，记者了解到，大商新玛特金博大店从8月份开始确定要试水O2O模式，并同集团联合探讨，通过模板、形式、物流等来改变大商网原有的经营模式，预计2014年全新上线，届时先给金博大店预留一接口，在其他方面到位后，最快2

年内实现O2O模式。

“目前，APP已经上线，估计2年内一定会做O2O电商。”王府井百货郑州店相关负责人表示。正道花园百货、丹尼斯百货等其他商家目前正在对电商进行评估，并表示如果条件充足，将有可能逐渐跟进O2O模式。

受行业整体景气度低迷、电商冲击等因素，传统百货业今年一直在谋求转型，“购物中心化”曾是多家企业首选，在体验式购物上下足工夫，为了争夺市场份额，对抗竞争，O2O模式现已成为新的突破点。

“O2O电商无疑是今后零售实体发

展的一个重要方向。”丹尼斯百货相关负责人告诉记者。

大商新玛特金博大店相关负责人表示，去年“双十一”电商191亿元的销售总额对实体百货造成严重冲击，实体商场成本比电商高，而要达到电商去年惊人的业绩，需要十年才能完成，无论被动还是主动，O2O模式是百货转型的趋势。

业内人士认为，网购已深入影响人们的生活，在国外，很多大型知名电商均采用O2O模式，随着中国电商的逐渐成熟，线上线下形成互补格局有其必然性，O2O模式在实体百货的运用是商业进步的表现。

## 新机遇 或助行业回暖

“O2O模式采取网上订单，线下取货的形式，它能使商场的业绩逐渐提升。”大商新玛特金博大店相关负责人表示。

河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清认为，O2O模式的优势是单纯电商和实体百货都不具备的，让消费者既感受到网购的刺激和兴奋，又增加了线下取货的真实感和体验感。当消费者习惯这种模式之后，对低潮时期的传统百货是一

种提振。

“跟单纯的电商相比，O2O模式还有一个强大的优势，即长期培养起来的品牌号召力。”王府井百货郑州店相关负责人告诉记者。

在专家看来，通过与互联网合作发展O2O，传统零售商一方面能更好发挥自身在体验、服务上的差异化优势，减缓电商冲击；另一方面便于零售企业精准营销，助力线上线下价格体系再造，刺激消费；最后全渠道互动能提升消费者购物体验，为线下门店吸引更多客流，提升单店业绩。随着O2O模式的深入，商品价格体

系将更加透明，零售商运营效率有望提升，且更多差异化商品、体验式服务也利于增加客户粘性。

宋向清表示，传统百货试水O2O模式，是在通过变革、创新去摆脱被动局面，对销售利好，使其回归到合适的发展节奏，把握好O2O电商机遇，给行业带来回暖迹象的可能性非常大。

有分析人士认为，采用O2O，使传统零售业与高速发展的纯电商站在同一条起跑线上，原本一直被互联网“冷落”的百货业找到了属于自己的春天。



连日来，O2O模式在百货零售业受追捧，除了银泰百货、王府井百货、新世界百货纷纷“试水”外，诸多企业意向明显，郑州部分百货已将O2O提上日程，作为新的机遇，O2O将是百货转型的一个重点发展方向。

“双十一”将近，随着线下百货的参与，这场网购大战会更加激烈，业内人士认为，虽然目前不会取得突出成效，但O2O模式的探索说明实体百货开始反击线上零售业，并将给行业带来回暖迹象。

### 【名词解释】

O2O即Online To Offline，是将线下商务的机会与互联网结合在一起，让互联网成为线下交易的前台。其核心是把线上的消费者带到现实的商店中去，让用户在线支付购买线下的商品和服务后，到线下去享受服务。O2O模式充分利用互联网的优势，同时挖掘线下资源，进而促成线上用户与线下商品与服务的交易。O2O在服务行业中具有优势，价格便宜，购买方便，且折扣信息等能及时获知。

百货O2O即消费者可上网获取商家信息，预约或预付后至实体店体验，依据满意度进行支付或退款。百货O2O作为线下商务与互联网结合的新模式，打破了实体店在空间和时间方面的限制，解决了传统百货行业的电子商务化问题。

## 上上酒吧：新妆点亮郑州夜生活



本报讯（记者 张涵秋）10月26日，位于郑州纬五路的上上酒吧装修升级后，再次面向消费者亮相，点燃郑州习惯酒吧夜生活人群的激情。

当晚，在酒吧门口，聚集了郑州的大批潮人美女，除了洋酒、辣舞等不可或缺的夜晚生活元素外，更有让人尖叫的直升机从天而降，一左一右稳稳停驻在上上酒吧门口广场，引起人群围观。

都市的夜生活，离不开酒吧。上上酒吧总经理陈静说，上上进入郑州两年多了，

见证了一座城市的快乐。在这里，正记录着郑州年轻人的青春，郑州时尚一族们已习惯在这里释放压力与激情。上上这次升级，以全新模式点亮郑州，目的还是为消费者提供更有品质的夜生活。

据了解，上上娱乐2007年9月成立，主要经营娱乐、餐饮、房地产、电影院、影视、音响公司等。上上娱乐旗下的上上酒吧是全国著名的酒吧连锁企业，集演绎、演奏、演唱于一体的专业时尚娱乐空间。



## 郑州女老板穿旗袍成时尚



本报讯（记者 张涵秋）10月30日，郑州近50位企业的董事长、总经理，身着旗袍唐装，走进中牟晨明生态农业园，作为旗袍会员单位，参加第二届会员单位会议。

圈子消费文化盛行。当下郑州，在女老板圈子里，刮起了旗袍风。善美修身，旗袍修身，旗袍协会会长贾蕊说，现在定制生活，开始成为爱美的女士们的追

求，而旗袍因独有的传统元素，能很好地满足这种对精致生活的需要。旗袍作为传统服装，在今天的很多高端场合还在穿，依然光彩夺目。

自185号段启用以来，虽有不少超级靓号频频现身，然而极为珍稀的185号码却一直杳无音信。

近日，记者了解到，为回馈广大市民，郑州联通推出“存话费，抢靓号”活动，特从众多1853999、1853000号段中精选80个吉祥稀缺靓号，并于11月16日14:30在郑州市黄河饭店2楼嘉宾厅耀世登场，只要抢先预存的话费越高，就能免费获得相应的靓号使用权。

本报记者 李冬生

### 七个9号王横空出世

## 80个靓号登场 向“靓号难求”说不

### 预存话费零元抢靓号

### 极品靓号 闪耀华丽上演

中华民族自古以九为尊、以九为大，九是龙形或蛇形的图腾化文字，人们把九看作“天数”，古时一国之君主也常将九与自己联系起来，譬如九五至尊、宫阙九重、九品中正等。

据介绍，此次郑州联通精选的吉祥稀缺靓号中，就存在18539999999珍稀号段。众所周知，七连的手机号已是非常少见的，偶尔见到一个就像走了大运一样，而七个9相连的号码更是稀缺，全国也没有几个，正如“不凡鉴证远见，稀缺成就价值”。

同时，此号还有着“起于一，极于九”的寓意。“起于一，极于九”源于古人造字计数，九算是阳数之极，就连《周易》里也以阳爻为九；另一说法则是，天道有九制，其数终极为九。虽有两种说法，但是都表达着向往成功的坚定决心以及成就非凡事业的价值取向。研究国学的大学教授王老师说：“九也常与鼎相提，九鼎象征天子、天下，而此七连9号真可谓是一言九鼎，扛鼎之作。”

记者了解到，除此号码外，郑州联通还从1853999、1853000号段中准备了79个极品连号、炸弹号一起打包出世，这些靓号不仅稀缺，而且也都带着深刻的寓意，彰显使用者的身份。诸如，

“7777”（寓意“起起起起”，代表事业人生坦荡，一路高起）、“8888”（寓意“发发发发”，代表财运事业发达，生活吉祥如意）、“6666”（寓意“顺顺顺顺”，代表人生事业顺利无坎坷，官运亨通）、“6688”（寓意“顺顺发发”，代表人生顺利，财运亨通）、“6789”、“9777”等。

### 靓号难求 稀缺成就价值

“为了找四个7连着手机号，我几乎跑遍了郑州所有售卖手机号码的地方。”

“经常有人来我的小店询问稀缺手机号的事，说是只要有4连的炸弹号，愿意出价15万来买呢。”

在采访中，当记者问及在哪里能购买到一个靓号时，市民、店家纷纷道出了自己的无奈。的确，在一号难求的时代，想要拥有一个和自己身份相匹配的靓号，实在是不容易。

在郑东新区做二手房买卖的刘先生对此有很深的体验，为了找一个容易记、寓意好一点的靓号，大清早去营业厅排队选号都已经成为常事了，甚至有时候还给正在使用靓号的人打电话。

“除了自身的价值外，靓号还能带来极大的附加价值，自从使用了尾号四个6的炸弹号，店里的成交额比以前提高了20%。”

经千辛万苦找到靓号的刘先生向记者说道。

记者了解到，此次郑州联通打包推出的80个靓号中，最不好的也是尾号4连，极其稀缺的炸弹号。想要购买靓号的人们这次真的有福了，但由于仅有80个，想要获得靓号使用权的人就要积极准备开始抢了。

### 零元靓号 争抢模式启动

想要获得郑州联通靓号的使用权吗？记者得知，郑州联通精选的80个手机靓号将于11月16日14:30在郑州市黄河饭店2楼嘉宾厅荣耀开启，个人和企业均可报名，持本人身份证或营业执照，并缴纳活动保证金，就可领取号码入场参加抢号了。

这些靓号可以0元获得，只需预存话费即可获得对应的靓号使用权。然而，天上不会掉馅饼，想要获得靓号，还需要眼疾手快，毕竟只有80个靓号，必须通过预存话费争抢，并且预存越高者，才有资格赢取0元靓号。

记者还了解到，即日起，关注微信“郑州联通”订阅号，就已经可以预约报名了，只需填写姓名或者单位名称、现在用的手机号码以及意向号码就OK了。如果要得知更多活动靓号信息，关注“郑州联通”微博、微信或咨询10010即可。