

「双十一」来临  
实体店叫板电商

sale

距离“双11”仅剩三天时间,电商启动终极备战模式,而线下这头,实体店已开始主动出击,公开“叫板”了。

据悉,“双11”期间,郑州市多家商场将推出特别企划活动,从抽奖、满返到惊爆价、相亲,无不以空前的力度和亮点来呼吁消费者线下购物,然而,在电商的强势围攻下,今年实体店商家主动反击是否能取得明显成效,业内并不看好,这场比拼电商仍占上风。

本报记者 武姣

## 实体店出招保护领地

去年“双11”,淘宝天猫吸金191亿元,同比增长260%,电商至此威力爆发,还严重冲击到实体商场,令其沦为“试衣间”,而在今年,实体商家积极行动起来,正面对电商新一轮的挑战。

11月11日,郑州商业也将迎来购物狂欢节。记者了解到,王府井百货、大商新玛特金博大店、正道花园百货等商家将针对个别品类推出不低于5折的优惠促销;二七万达百货部分服饰品牌,“双11”甚至将推出一口价,低至69元。丹

尼斯百货虽没有直接针对“双11”做营销,但已将全年最大力度的店庆提前,即日起各店活动“火力全开”,而国贸360广场、中原万达广场、锦艺城购物中心等shopping mall将以丰富多彩的体验类活动吸引消费者。

“大家都说实体店进入了‘试衣间’的尴尬境地,那就直面尴尬,今年不会‘严防死守’,欢迎消费者进店试衣。”大商新玛特金博大店相关负责人表示,消费者在试衣的过程中,享受到良好的购

物体验和服务态度,加上较大力度促销,说不定就直接带动销售了。

“‘双11’也是店庆之后感恩节之前的一大卖点。”正道花园百货相关负责人说。

国贸360广场相关负责人告诉记者,今年连星巴克和三叶草都有活动了。

电商兴盛,实体商家自然是坐不住的,市场被蚕食后,实体店要采取各种手段保护“领地”,发起反攻,将电商的冲击力尽可能减小。

## 价格战被指扰乱市场

不难看出,电商之所以严重冲击到实体店,最主要的原因就在于价格优势,特别在“双11”,部分网上店铺甚至推出低至1折的促销,而有分析人士认为,面对激烈竞争,实体店要想在“双11”提高人气指数,价格是否足够便宜是直接因素。

“百货商场的衣服贵得离谱,购物中心的快时尚还能买到几件,而网购更具性价比了。”市民小王说。

专家表示,事实上,电商的存在,以

及后来“双11”网购节造势过大的营销,进一步强化了消费者“唯价格是从”的陋习,而传统实体零售业在疲软的市场背景下,也只有降低了价格才能左右消费者的去向,这样一来,“价格战”又将变得越来越显性。

一位不愿具名的商业从业者告诉记者,电商之间为了对抗激烈的竞争,不得以展开价格战,并以此作为宣传的亮点,但长期垄断价格又会引起供应商的不满,也使线下价格体系紊乱,干扰了行业

的健康发展。

“购物狂欢节”被强化了,实体店为了吸引消费者,要提供合理的价格,周到的服务,才能凸显自身优势。”

业内人士认为,“双11”是无节制的营销成功典范,然而,实体店在集中搞店庆的同时,还要“叫板”电商,无疑会显得乏力,阻击“双11”网购潮的出发点是好的,但搞不好会混入“价格战”,“价格战”是把双刃剑,达到一定程度谁都不赚了。

## 用竞合完善购物体验

记者了解到,实体商场集体叫板,允许并鼓励消费者试穿、抄号、比价的现象,将在全国范围内上演,对此,有观点认为,实体店不仅有对抗电商的考虑,而且也试图提升业绩,拉长年底消费旺季。此前有预测显示,今年“双11”电商销售额有望超300亿元,那么,一旦实现,是否意味着线下实体店将承受更大的冲击?

其实,严格意义上讲,虽然目前“火

药味”十足,但不存在真正的敌对关系。“线上消费具有产品更丰富、购物更方便等特性,而线下消费则有售后更方便、能预先看到实物等特性,结合两者特性,本身就能产生很好的互补,并完善购物体验。”中国电子商务研究中心分析师莫岱青说。

实体店纷纷触网,O2O模式成未来趋势,上周接受记者采访时,王府井百货郑州店尚未确定具体实行O2O方案,而

在新出炉的“双11”营销方案中,已明确针对会员推出“线下消费,线上亿元红包大放送”和“网上消费即享实体店超值服务体验”的活动。

实体店也在审时度势,不断调整节奏。业内人士认为,无论线上线下,如此大规模促销都并非长远之计,两者融合是行业需要,还要经过很长一段时间的考验,以“竞合”的关系存在,才能使彼此的供应链相连,从而使市场均衡、良性发展。

## 实体店购物指南

**丹尼斯百货:**11月9日,丹尼斯花园店满1000返1000或500元礼券,名表珠宝低至8折;11月10日至17日,服饰6折起,化妆品专柜超值满赠。11月16日,人民店满1200返1200或500,营业时间9点至24点,当天凡在候车区成功搭乘出租车,每车乘客和的哥分别可获得现金10元。

**王府井百货:**11月8日~11日,全场百货服饰消费满300元返300/200/100元电

子券,同时,11月8日~10日推出“线下消费,线上亿元红包大放送”;门店会员单日单日累计消费满2000元以上(含2000元)可领取王府井网上商城1000元优惠券红包(网上商城优惠券红包使用有效期为11月8日~11月27日,适用范围为全场商品,黄金、珠宝、特例品除外)。

**大商新玛特金博大店:**11月8日~11日,活动期间,百货服饰300返300/150/100元;珠宝名表1000返100;化妆品300

返50;黄金400返30/20;

**国贸360广场:**11月9日~11日,13家特权商家优惠随到随享,如阿迪三叶草刷微信会员卡可享3~8折(部分除外),同时,进场消费只需出示微信会员卡即可参与ipad mini等抽奖活动,而在11月11日当天:11点11分、15点11分和19点11分三个时段,神秘大礼奉上,另外,若二人同行,在“咖啡陪你”一人免单。

豫厨陈伟  
绝技惊艳意大利

本报讯(记者 张涵秋)日前,香港李锦记与12位中国各大菜系中餐名厨前往意大利,与米兰100位重量级大厨、餐饮企业家进行厨艺交流和绝技展示。

此次意大利交流活动,中国名厨阵容强大。包括了淮扬菜、川菜名厨李耀云,鄂菜名厨卢永良,国宴名厨严慧琴,豫菜名厨陈伟,辽菜名厨杨林,浙菜名厨潘晓林,粤菜名厨谭国辉,闽菜名厨蔡炳福,京菜名厨赵新林,淮扬菜名厨周晓燕,沪菜名厨宣国民,赣菜名厨吴贤明共12人。

各名厨分别为晚宴制作了锦绣冷盘、上汤出水芙蓉、鲜果爆大虾、烧椒雪花牛肉、知味啤酒鸭、玉兰百花卷、蚝皇什锦炒饭等中式菜品。

豫菜名师、五世名厨、鲁班张餐饮技术总监陈伟,在晚宴中烹制创新豫菜“玉兰百花卷”,不仅让意大利人品尝到了正宗可口的豫菜,这也是豫菜第一次在意大利米兰大放光彩。

陈伟还表演了中华烹饪绝技“气球上面切肉丝”,在充满气的气球上,用锋利的厨刀把肉片切成粗细均匀的肉丝,气球表面毫无破损。此绝技曾在2006年“全国首届厨艺绝技鉴定会”上获得最佳表演奖,为陈伟首创。

米兰著名的星级大厨艾威说,第一次看到如此精湛的刀工厨艺,让意大利餐饮业同行对中餐高超的烹饪技艺很佩服。

世纪联华超市  
举行11周年庆典

本报讯(记者 武姣)11月8日,河南世纪联华超市迎来11周岁生日,为答谢消费者的支持,世界联华将推出一系列优惠促销活动。

据介绍,世纪联华大型返券活动,大家电满减、精品百货满减立减齐上阵,其参与品牌品类众多,如三全全场8.5折、雨润熟食全场8.5折、鞋类全场7.8折、百得厨具全场6.8折等,同时推出惊爆商品:5L金豫花生油38.9元、桔子0.89元/斤、白萝卜0.48元/斤、柚子1.28元/斤、5kg双喜面粉14.8元/袋等。此外,凡在店庆期间在世纪联华超市内消费满98元即可兑换60元现金礼券一套,大家电满1000元立减100元,外场服饰、床品等满100立减50元,活动持续至10日。

世纪联华超市相关负责人表示,第四季度会员商品已经开始兑换,由于年末会出现积分兑换高峰,希望广大会员朋友把握好积分兑换时间,届时,世纪联华超市还将推出新的积分兑换形式。

大商超市  
积极配合税收活动

本报讯 近日,二七区地税局在全区开展“一评四查”活动。一是针对长期低零申报户开展纳税评估;二是针对建筑行业开展清查;三是针对市场产权开展清查;四是针对隐蔽税源开展清查,对辖区各个居民居住区内各楼宇全面普查,特别是家庭餐馆、家庭旅馆;五是针对私房租赁进行清查。活动中,解放路地税所抽调骨干力量进行评估和清查,而位于金博大大商超市更是响应号召,积极配合工作。

冯凯 王东伟



酒店大堂

华丽转身 再续传奇  
裕达国贸重装启幕

座酒店也是李老先生在台北101大厦之前的扛鼎之作。整个大厦融西方建筑文化和中国几千年深远的民族建筑文化、佛教文化于一体,不仅是建筑界的名作,更是民族艺术中的精品。历经十几年风雨沧桑和岁月洗礼,如今,裕达国贸酒店以其高贵时尚的风格、热情好客的服务、优越便利的地理位置、卓越于省内外的餐饮而备受行家礼赞和各界推崇。

新的酒店大堂有21米高,龙凤呈祥、如意祥云、古雅屏凤等无处不在的中国元素,奠定了整个大堂的中式基调。量身定制的水晶大吊灯,纯净浪漫中透射出妖娆的光芒,不但让整个大堂的空间散发华丽高雅的美态,同时也流露出极致的生活品位。

新大堂豪华但不夸张,华丽却不失稳重。无处不在的中式宫廷装饰彰显出沉稳和平静的态度,混搭的多种元素,协调并又有反差冲突的美感。在大堂酒廊,分布着咖啡区、红酒区、雪茄区和品茶区。在那里不仅可以品味到别具风味的下午茶,还能参加各类小型鸡尾酒会及冷餐会。在裕达国贸酒店的大堂酒廊,无论是约见朋友,还是独自品茶,那都是一种享受。

金碧辉煌的大堂,并不意味着拒

人于千里之外,裕达那尊贵的外表之下也隐藏着的一颗善解人意的内心。服务生,躬身为您装上行李,专注而又执着。进入大堂,迎面感受贴身管家的灿烂微笑与全程陪同,尊贵感油然而生;快速入住与退房的办理,惬意释放自我,尽享快捷高效之旅;更有专属值机服务,让人畅享愉悦闲暇时光。

裕达国贸酒店时尚地诠释了美丽人生的意义所在——人文、美学、娱乐、艺术与生活的高度和谐统一。这里的任何一个物件都可以自成一景,一物一世界,一方一净土,一派别样的风情跃然眼前。至臻至美的风格不经意间就和您的气场融为一体。裕达国贸酒店,东方佛教的神秘掩饰不住西方宫廷的华贵,这两种元素在裕达身上得到了完美而又和谐的统一。



大堂酒廊

承德露露  
中国国际广告节发声  
让营销更诚信

日前,以“营造绿色广告环境,成就美丽中国梦”为主题的第二十届中国国际广告节在南京召开,数千名业内人士相聚一堂,探寻我国广告未来发展之路。

在会议中,中国广告协会会长李东生提出,“营造绿色广告环境,成就美丽中国梦”是对“中国梦”最好的诠释,而要实现这一梦想,需要政府、行业协会、媒体、企业及消费者共同携手并进;政府部门在加强广告法律监管力度的同时,要鼓励支持绿色广告的发展;媒体作为广告媒介,要积极宣传绿色环保理念,不断提高社会责任感;除此之外,更需要广告主们不断地加强自律,以自身的规范行为来营造健康的广告环境,同时也带动所属行业健康发展。

就像承德露露股份公司市场营销中心总经理左辉在会议上所讲,企业应将绿色广告作为企业发展的准则,同时还应该将绿色概念落实到整个行销活动中。企业在市场经济的一切活动中顾及社会、企业、消费者以及内部员工的利益,对消费者及各界要诚实以对,始终坚持信息对称原则,做到不欺不骗,不误导,营造一个绿色的市场环境。

的确,企业作为推动广告发展的主体,作为社会发展的重要支柱,企业的一切对外行为都会对行业乃至社会带来影响。所以,企业一定要将“绿色广告,诚信营销”融入企业的生产、经营、管理等工作环节中,使之成为指导企业可持续发展的基本准则。

本次承德露露股份公司以广告主的身份在广告节发声,不仅传达了承德露露对诚信营销这条路坚定不移走下去的态度和决心,同时为整个行业营造健康发展环境树立了榜样。然而,面对一个庞大的市场环境,还需要所有企业共同努力,在所有广告宣传及其他行销活动中严格律己,创造一个健康、绿色的市场环境,早日成就美丽中国梦。本报记者 张涵秋