

天猫350亿“票房”的猜想

日前，“双11”网购狂欢节落下帷幕，阿里巴巴数据显示，支付宝11月11日当天成交额达到350.19亿元。天猫创下新的纪录，又引起新一轮“反思”，电子商务爆发式增长，究竟改变了什么？还能走多远？

通过采访和调查，记者盘点了专家和业内对“双11”天猫350亿“票房”的三大猜想。

猜想一：电商优势渐低

近几年，电商大战震撼商界，这是顺应市场需求的表现，也改变着消费结构和消费习惯。

此前有外媒称，中国将超美国成全球最大电子商务市场。

对于今年天猫的表现，阿里巴巴董事局主席马云大胆预测，几年后双十一交易额将增至1000亿元，“这不是做不到的事”。

然而，业内人士却认为，电商的疯狂销售，并不全是好现象，疯狂飙升的数字背后是越来越明显的“后遗症”，特别在增长至巅峰时刻。

“市场蛋糕就这么大，电商的增长也是有限的，这种爆发式增长仍会持续几年，但随着O2O模式的普及应用，线下实体店的转型反击等，电商的发展不可能一枝独秀，1000亿元是天猫的目标，也可能是其成长极限。”河南省商业经济学会常务副会长兼秘书长宋向清说。

“天猫吸金350亿元是意料之中，毫无惊喜，理论上讲，今年电商商户翻倍，销售额完全可以突破400亿大关，实际上，其增长率是在下降。”

专家表示，网民购物狂欢后，商家服务、物流速度等环节迎来大考，电商的繁荣不能用单纯的销售数据来衡量。

另有观点认为，目前电商仍处于发展初级阶段，尚未实现差异化，同时，电商之间，区域之间发展并不均衡。对于消费者而言，特别是年轻消费群体，电商大战就意味着价格降低，但价格时代难以长久，差价也会逐渐消失，如不提前意识这个问题，电商的优势也会逐渐降低。

猜想二：店商“越挫越勇”

天猫“双11”突破350亿元，是否意味着中国的消费需求正从传统商店转向电子商务？

有统计显示，“双11”当天，河南网商成交额达13.6亿元，居全国第十位，共有25371个商家参与，其中，郑州地区网商的成交额最高，达到3.94亿元。

“毋庸置疑，十几亿的市场份额被蚕食了，电商的增长态势的确严重冲击实体店。”宋向清说，不过，实体商场的体验、服务等优势是电商缺失的，这使实体店的反击也能影响电商。

据了解，“双11”之前，全国上下各大实体商家主动出击，主打超值优惠和特色营销，不愿沦为“试衣间”，“叫板”结果初显成效，就郑州市场来看，诸多商家“双11”收获颇丰。

“目前，电商还没影响到丹尼斯，今年我们将实现10%的增长，丹尼斯花园路店庆若不是受天气影响，销售额突破2亿元没有问题。”丹尼斯百货总经理蔡英德告诉记者。

11月9日，丹尼斯花园路店堪比“菜市场”，人山人海，1000元返1000元的力度吸引消费者疯狂抢购，同期的王府井百货郑州店销售额可观，并超过预期，在国贸360广场，“双11”期间人气依然很旺。

采访中，实体商家纷纷表示有信心对抗电商的冲击。他们认为，实体店更加精准的定位，错位营销，贴心服务是最好的利器，电商的冲击不会成为威胁。

“实体店在将自身优势发挥到极致后，核心竞争力得到提高，如再开创新的消费思维，消费趋向，提高经营效率，那么，电商对实体的冲击力也就越来越小。”宋向清说。

猜想三：线上线下好朋友

线上线下的竞争格外激烈，有趣的是，去年底马云曾与万达集团董事长王健林进行“一亿元赌局”，指十年后如内地网购交易额不能打下整体消费市场的半壁江山，就输一亿元予王健林，反之亦然。

近几年，网购增速放缓，可以想见，在这种背景下，电商也在考虑转型和升级。于是，O2O模式受追捧，电商造节已不仅仅是将线下销售搬到线上，而且是与线下体验结合起来，然而，今年天猫的O2O模式并不顺利，遭到居然之家、红星美凯龙等19家大型家居卖场联合抵制，另一边，实体店也在进军O2O领域。

“电商的快速发展和提醒实体店开始重视线上营销了。”国贸360广场总经理司小伟认为，在这种趋势下，电商与实体店的关系将发生改变，线上线下对抗中融合，商会会反思和判断发展中的“灰色地带”，实体店建立网络系统却需要很长的过程，但最终的回归还是实体店，未来商业走向是线上线下利益分配。

“线上需接地气，线下借助网络。”分析人士认为，传统商业与电商融合是王道，最终实现线上和线下打通，线上为传播加下单，线下为体验和散客加本地提货，值得注意的是，实体企业应该在电商新消费时点中找到自己的位置，想办法去降低供应链成本，这样才能让自身有足够的效益以及更富用户粘性的售后服务保障。

本报记者 武姣

资讯速递

中原糖酒食品交易会成交额过亿

本报讯(记者 张涵秋)11月9日,由河南省酒业协会、鹤壁市商务局等单位主办,瑞城展览服务有限公司承办的第二届中原糖酒食品交易会在鹤壁举办,共设展位460个。三天会期共接待参观人数达3万多人,现场成交额逾亿元。

此次交易会,河南老窖、淇河酒、双黄酒等豫北地产酒唱起了主角,豫北酒企大部分到场,仅鹤壁市就有68家企业参与。瑞城会展总经理王永祥说,这次交易会大部分参展企业都是小微企业,平常很少有机会参加大型交易会,中原糖酒食品交易会弥补了他们的缺失。

省酒协副会长蒋辉表示,一个交易会辐射方圆500公里最适宜,太远对企业来说不划算,区域性交易会将会可能成为糖酒食品交易会未来的发展趋势。

首届“豫酒杯”酒类行业篮球赛落幕

本报讯 11月9日,为期三天的首届“豫酒杯”河南省酒类行业职工篮球赛在郑州落下帷幕,除老店酒队荣获冠军,仰韶酒业队荣获亚军,皇沟酒业队荣获季军。

通过本届篮球比赛,各参赛单位精心组织,从各部门抽调篮球精英,除店、仰韶、皇沟等企业还专门聘请专业球队到厂里指导,传授球技。

据悉,除了前三名,金星啤酒队、杜康控股队、张弓酒业队荣获“优秀组织奖”,宋河酒业队、宝丰酒业队荣获“道德风尚奖”,金星啤酒队、宋河酒业队、张弓酒业队荣获“最佳领队奖”,宝丰酒业队教练、杜康控股队教练荣获“最佳教练员奖”。

(岳晓声)

河南信息生活馆开馆

本报讯(记者 李冬生)11月13日,由河南联通建设、运营,位于金水路英协路的河南信息生活馆开馆。该馆今年7月投入试运营,中国联通总经理陆益民等以及社会各界4000余人先后到馆参观。

该馆采用隔空互动、红外感应等世界领先的技术,形象展现了分布在“智慧城市”、“智慧农村”、“智慧产业”、“智慧家庭”、“个人体验”、“未来畅想”六个展区的63项信息化应用。

目前这些应用涵盖了信息化应用的主要方面,“下一步,我们将持续完善并增加更多、更精彩的信息应用和体验。”河南联通相关负责人表示。

《中国创业榜样》走进郑州大学

本报讯(记者 李冬生 通讯员 熊湘文)11月7日,由中央电视台财经频道、郑州大学联合主办,中国联通独家冠名,阳光保险集团特别支持的《中国创业榜样》高校行动“走进郑州大学”,相关活动在郑大新校区体育馆盛大举行。

11月8日,作为“郑州大学大学生创业主题日”,由郑州大学学生创办的企业或组织——Black Eye 微影时代、智能灯光控制及监控系统、多安锁业、PF不燃型建筑外墙保温材料分享了其创业计划。同时,盘石网盟创始人、董事长兼CEO田宁,世界工厂网CEO乔景亮,郑州先食品有限公司总经理闫立,河南新瑞实业有限公司董事长丰光等创业导师,项目进行了点评和指导。

图片新闻



11月11日,远在德国的医学博士用其母亲的淘宝账号秒杀到宋河超值白酒,赢得首单大奖。宋河股份总裁王祚杨(中)于当天凌晨2点40分左右将奖品50英寸彩电送到其母亲家中。 吴美芳 摄



11月9日,中国酒业职业经理人河南俱乐部在郑州成立,俱乐部将为河南酒业经理人提供一个创新业务、创造价值、沟通交流的平台。 张涵秋 摄



11月9日,来自青岛企业家俱乐部的40位河南企业家,走进杜康控股汝阳生产基地的酿酒车间、灌装车间等,品味杜康美酒,感受厚重文化。 马俊曹 摄

“即食中餐”或成饮食新风尚

本报记者 武姣 文曹阳图

11月13日,位于金水路英协路的厨乡美食举行“即食中餐”试吃汇,吸引众多“资深吃货”前来体验,并得到广泛好评。

“在正餐和快餐之间,缺少一种融两者之长的新型餐饮模式,让吃正餐的人多点便捷,让吃快餐的人多点美味,厨乡美食‘即食中餐’的出现,正好填补这一空白。”厨乡美食创始人、中国烹饪大师樊胜武告诉记者。

消费者普遍表示,由于工作繁忙的关系,就餐成困扰,特别在办公区域,大餐昂贵耗时,快餐缺乏营养,地摊安全欠佳,“即食中餐”的出现,满足了上班族等大众消费者的需求。

“即食中餐,正是处在那个‘刚刚好’的位置。”樊胜武说。

据了解,“即食中餐”采用刷卡取菜的方式,即取即食,无需等待,包括精美小炒、八大碗、水煎包、炒凉粉、胡辣汤、砂锅、烩面等上百种美食,其菜品价格从1元到15元不等,人均消费20元左右,并推出早餐、午餐、晚餐、宵夜,营业时间从早晨6点至凌晨2点,满足消费者不同时刻的就餐需求。

当天晚上,厨乡美食选餐区络绎不绝,诸多体验者都找到了爱吃的菜品,因分量设计恰到好处,每桌都被“消化”得很干净,虽然定位大众消费,但其隔断简约、温馨,长椅怀旧、舒适,墙壁上还有照片墙和颇有民族风味的印花拼贴图案,时尚新颖的环境为消费者营造出一个有品质的就餐空间。

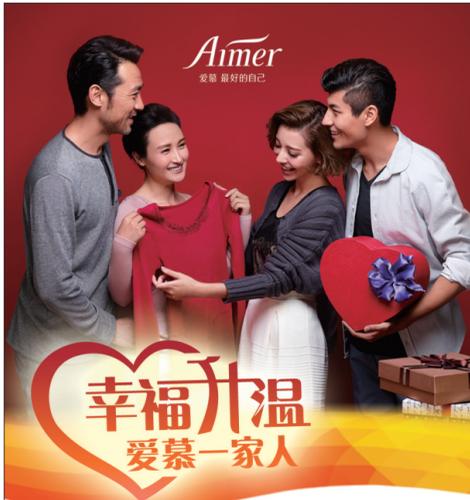
“在这里找到很多经典的传统味道,特别适合年轻人聚会和家庭聚餐,经济又实惠。”体验者李淑丹说。

另据介绍,夜宵也是厨乡美食的一大亮点,大多数传统中餐厅一日提供中、晚两餐,而厨乡美食则打出了“第四餐”的概念。在厨乡美食附



近上班的王倩告诉记者:“之前晚上下班后,附近的大部分餐厅都打烊了,以后不用担心晚上加班挨饿了。”

作为新型餐饮模式,是否能运营成功并迅速占领大众消费市场?樊胜武表示,厨乡美食有信心成为时尚白领、好吃一族犒赏味蕾的首选之地,也必将掀起一股饮食新风尚。



还记得每年冬天最让你感到温暖的时刻吗?是朋友的贴心问候?是爱人的温情拥抱?还是全家人的欢声笑语?冬日温暖呵护,千万别忘了您的家人、朋友!

爱慕暖衣,不只是驱走严寒,更为您传递暖暖的爱和祝福,送去您对朋友的关心,对家人的关爱!把爱穿在身上,原来幸福也可以升温!

今冬,爱慕暖衣除了一如既往的高品质,还准备有暖润、暖呵、暖尚等多个系列,提供更为细致的温暖呵护!来爱慕,为全家人选购多套暖衣,尽享“一家人优惠”,幸福即刻升温!