

零售变革大战加速?

苏宁明年在石将开百家苏宁小店

本报讯(记者李春炜)竞争日趋白热化的互联网下半场,线下已成为各大巨头深化布局的方向。近日,在以“万店互联·生态共享”为主题的“智慧零售大开发战略暨合作伙伴签约仪式”上,苏宁宣布,未来3年苏宁互联网门店将拓展到2万家左右、2000多万平方。而记者采访获悉,在石家庄,苏宁计划将开百家苏宁小店。

据介绍,苏宁以“一体两翼”、“三云四端”的互联网零售路线图,面向上游供应商、经销商,下游消费者提供全面的互联网零售服务。并将通过“租、建、并、购、联”的模式,与拥有丰富商业、住宅等零售网络资源的各类企业,共同打造全场景互联、多业态并发的

共赢平台。

其中,作为苏宁线上线下融合的载体,苏宁小店将进到小区,围绕苏宁易购平台上最活跃的消费商品,为市民日常生活提供全方位服务。从体验角度来说,苏宁小店百分百复制苏宁易购互联网门店的O2O模式,在线上可以通过苏宁小店APP操作,享受送货上门或自提服务;而在线下,货架旁设置二维码,自助收银、移动支付十分便捷。店内还通过设置虚拟货架,展示苏宁易购的线上促销,并设下单区,方便用户在线下购买和提货,弥补在门店面积上的不足。

“今年以来,与线下联姻,成为零售业新的风口。”对此,有专家表示,面对互联网的

冲击,继线下门店的大规模关店之后,不论是线上企业还是线下企业目前考虑最多的则是线上和线下的整合。

同时,中国电子商务研究中心主任曹磊也认为,从近期苏宁、阿里、京东、腾讯布局线下的动作,预示着互联网零售已经进入下半场,各家都在与不同的线下业态结盟、合作。在这场线下实体商业的数字化改造中,阿里、京东是线上零售的代表,这两家代表着从线上零售到线下零售的过渡。而苏宁既有线下的实体运营经验和资源,也有线上零售的技术和数据,线下成为苏宁竞争优势。

“在这互联网零售下半场的比拼中,竞

赛的核心在于对线下实体商业实施数字化改造的过程中,谁能更快、更好地完成任务。”曹磊分析,通过此次数百地产大佬的齐聚,可预见苏宁智慧零售大开发战略将随着与数百地产商的合纵连横,抢先打造智慧零售范本。这也意味着,苏宁与阿里、京东的零售“大战”已经打响。

业内人士表示,线上线下融合不能只是物理的嫁接,更应该发生“化学反应”,只有这样,才能真正实践新业态。“线上平台需要真正提供新技术,用科技赋能线下,提升线下的效能。”有关专家说,另一方面,线下的商超不仅应该使自己成为货品的潜质仓库,更应该成为用户的体验中心,实践新业态。



五十对夫妻穿汉服重走红毯



本报记者 任利 文/图

12月24日,“真爱婚姻 孝行燕赵”大型汉服盛典在石家庄举行。50对来自全国各地的夫妇和他们的子女一起参加了重走婚姻庆典。

记者了解到,这50对夫妇年龄在35岁到65岁之间,来自全国各地,最远的来自于新疆。本次活动中为周制汉式婚礼,分为亲迎、交拜礼、对席礼、沃盥礼等环节。纯正的古代婚俗礼仪,让百位夫妻再燃爱的激情,守护幸福家庭的那份本真,身体力行做孩子榜样。他们的孩子在现场也见证了父母的爱情,力行叩拜之礼,用中华优秀传统文化礼仪凝聚家庭幸福,同时将百善孝为先的中华博大精深文明传承。参加完这次重走婚姻庆典的夫妇显得都很激动、兴奋,有的称当初的婚礼因为各种原因办得有些遗憾,这次再次当回“新人”,感觉给人生留下了美好的回忆。

主办方称,举行这样一场活动,主要是为了让参与的人们多了解文化传承,从传承中理解家和万事兴的真正含义。

资讯



李派快板传承人喜收高徒

12月24日,我省快板书名家、李派快板传承人刘占军收徒仪式在石家庄国宾大酒店举行。来自石家庄市的高帅、吕佳豪、刘莹、李佳旗、冯绍航等五位曲艺学徒,正式拜刘占军为师,快板艺术有了新传人。

刘占军,自幼喜爱快板表演,师从快板名家张玉才,代表作有《瞧这一家子》《少年当自强》《辉煌六十年》等。图为五位徒弟在拜师仪式上表演快板书。

记者 张昊 摄



传承国学经典 滋养中华血脉

近日,石家庄大郭学校成立了自己的国学课程和教学体系,课程贯彻国学教育,环境营造浓厚氛围、活动深化教育效果。学校开展全校性经典诵读比赛,诵诗词成为每个孩子的必修课。每个班级以古香雅韵的词牌命名、每个放学队伍伴随琅琅书声,成为校园中一道道美丽动人的国学风景。通过国学教育,让学生在启蒙时期输入大量经典的文本信息,滋养孩子的中国血脉,奠基孩子的文学生命,内化孩子们的品质和德行,让母语的血液从经典的源头静静流入孩子的心脉!

张冬燕 摄