

黑科技比拼,多线布局

“618”电商促销战 引发线上线下“共振”

随着“618”年中大促来临,商家们又打起了市场抢夺战。在无界零售的背景下,今年的打法与往年呈现出不同的态势,既不是单纯的网上比价,也不仅仅是“店电博弈”。在O2O融合的商业大趋势下,线上线下全渠道的融合、大数据、高科技的运用比拼成为主流。

本报记者 李春炜

点击:战线拉长,年中大促打持久战

随着6月18日的临近,电商的年中大促也将迎来集中爆发期,而事实上,“618”的热度从5月底就已经开始升温。

作为“618”促销主场的京东,今年从5月25日就进入了提前预热阶段,之后,从6月1日到6月20日都是打折季。在去年“618”活动重点还只是6月18日—20日三天时间的天猫,今年其预热和促销时间则和京东一致,都是27天。相比京东、天猫,苏宁易购更有过之而无不及,从5月15日起就正式启动年中促销,6月20日结束,共37天,堪称“史上最长”。

同时,记者搜索各大电商网页看到,今年各电商年中促销“套路”减少了许多,去年双十一被不少消费者诟病的“烧脑”算法优惠不再有,消费者只需要看活动价即可,优惠幅度一目了然。

“实在”的促销也引来了各家“开门红”。京东大数据显示,6月1日,“超级秒杀日”开场仅1小时,累计下单金额已达50亿,同比增长超过130%,截至6月1日下午14:03,“超级秒杀日”累计下单金额就已经超越去年同期全天;天猫方面当日也发布数据,6月1日零时过后仅13分钟,服饰行业的成交额就超过去年全天;而根据苏宁6月1日的首日数据显示,苏宁全渠道销售业绩增长163%。可想而知,随着“618”的临近,“底牌”不断亮出,电商大战还将继续升级。

分析:多线布局,线上线下“共振”

除了在线上进行竞争,记者注意到,今年各电商的促销形式呈现出线上线下全面开花的状态。

“这款音箱扫一下标签,就可以看到线上销售评价、价格等等信息。”在位于石家庄乐汇城的京东之家,销售人员指着一款产品告诉记者,在“618”期间,当消费者在京东APP选购商品时,页面不仅会自动推荐出离消费者最近的京东之家地址,还可以在手机上领取京东之家专属优惠券,在店内消费时可直接抵扣。

据了解,在本次“618”购物节期间,京东携手超过50万家线下门店为消费者提供高品质的商品和服务,其中不仅包含大量线下超市、便利店、京东之家、京东家电专卖店等,也有沃尔玛、屈臣氏、良品铺子等大量品牌店面。

同样,今年苏宁的年中大促也首次开展了全业态联合营销,不仅多业态实现积分互通,而且促销活动也实行“全业态”,其中既包含了苏宁易购云店、苏宁易购直营店等连锁电器零售门店,也加入了苏宁小店、生鲜精品超市等新型智慧零售业态。在石

家庄的一家苏宁小店,记者看到,买一送一、部分产品“五折”、营销爆款……各种促销和线上同步。

消费者在线下门店里消费,同样能享受“618”优惠,这也激发了线下商业的消费热情。“如果能在网上看一看实物,体验一下产品的性能,还能享受线上同价,我们也愿意跑一趟到线下门店来买。”采访中,这种说法得到不少消费者的认同。

深入:“黑科技”提升网购体验

在历次的电商促销节中,物流和售后服务都饱受诟病,因此,今年电商在提升网购服务体验上也不遗余力。

特别是走到第15年的“京东618”,今年不谈促销节奏,而是主攻“黑科技”。据悉,L4级无人驾驶重型卡车、续航1000公里的无人飞机、由机器人炒菜的餐厅、全面助推智能硬件发展的Alpha平台、帮助线下店和品牌商显著提升运营水平的智慧供应链、具备情感的人工智能图像和语音技术……这些创新技术和模式将全面对外开放,赋能零售行业。另外,包括人工智能客服等,都将在京东河北区域投入使用;“618”前夕,河北省部分京东物流仓库还进行了扩容升级,以应对临时的物流高峰期。

同样,在线下的布局,各电商也是“科技感”满满。消费者离店结账时,简单刷卡就能完成结算;通过大屏和监控统计客流量,利用重力感应统计商品受欢迎程度,依托京东大数据进行区域门店选址……这是记者在京东之家线下体验门店看到的其中一部分智能系统,而像这样具有智能系统的产品,店内还有上百种。

“线下体验店的优势就在于能让消费者拥有沉浸式的体验。”对此,京东商城线下零售拓展部、京东之家拓展部总经理饶振介绍,基于线上线下一体化的理念,京东之家和京东专卖店实现了线上线下流量互通互联、供应链高效兼容、以客户为中心场景化体验、数字化全渠道管理等等。

观点:布局线下,电商抢占“体验”先机

对此,专家分析指出,互联网巨头向线下延伸的做法,正反映出消费者对场景、体验的日趋重视。尤其是年轻人这一消费市场主力人群,他们认为体验为王,对品牌呈现的商品和服务有着越来越高的要求。

从线上线下互通来看,无论线上线下会员互通,还是未来试妆镜、虚拟试衣间等新技术在线下的“试水”,在电商平台运用数据、技术、金融、物流等方面的资源向线下实体店输出,帮助其进行互联网改造,升级“零售业”的过程中,线上线下的关系才真正有可能从“剑拔弩张”转向“皆大欢喜”。

深证成指、创业板指等指数 调整样本股

据新华社电 记者11日从深交所了解到,深交所和深圳证券信息有限公司根据指数编制规则,对深证成指、深证100、中小板指、创业板指等深证系列指数实施样本股定期调整。本次样本股调整将于2018年7月的第一个交易日正式实施。

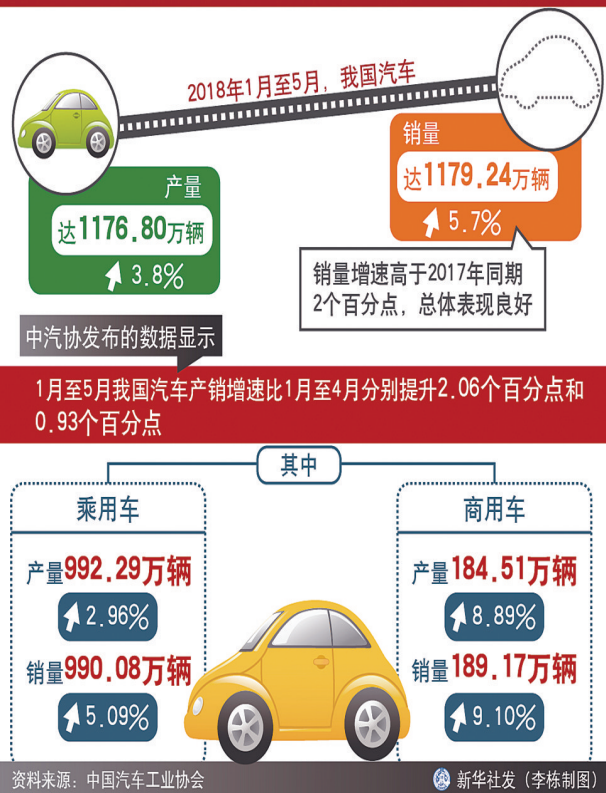
其中,深证成指更换48只样本股,调入华大基因、深南电路等股票,调出*ST华信、洪涛股份等股票;深证100更换10只样本股,调入紫光国微、华大基因等股票,调出中国宝安、国海证券等股票;中小板指更换10只样本股,调入三钢闽光、领益智造等股票,调出*ST华信、万马股份等股票;创业板指更换5只样本股,调入上海钢联、美亚柏科等股票,调出苏交科、天舟文化等股票。

经过本次调整,深证成指对深市A股的总市值覆盖率

分别达到63%和64%,市场代表性进一步提升。深证成指中主板、中小板、创业板样本股权重占比分别为42:40:18,贴近深交所多层次市场实际板块分布。

深交所相关负责人表示,本次样本股调整后,深市核心指数的产业分布和行业结构进一步凸显深圳市场对于新兴产业和新经济的服务能力。深证成指、深证100和中小板指的战略新兴产业样本股权重分别达到56%、59%和62%,创业板指的相应比例更是高达80%。从行业分布来看,信息技术继续保持深证成指第一大行业的地位,权重为23%;深证100前三大行业为信息技术、可选消费和金融地产,权重占比分别为22%、21%和15%;中小板指与创业板指的第一大权重均为信息技术,权重占比分别为33%和38%。

2018年1月至5月我国汽车产销量 同比呈增长态势



紫苹果钻石装饰集团 全国连锁·智能整体家装方案提供商

紫苹果装饰 盛大开业

6月17日装修补助款抢!抢!抢! 24小时接待热线:13363852305



扫码有惊喜

到店即送精美礼品、免费抽现金红包 现交100元直抵5000元装修款 免费验房、免费量房、免费出方案、免费监理,名额有限!火热报名中……

电话:0311-69112996/69112998 地址:石家庄市胜利北大街172号鑫利城市广场5楼