

开源节流 卜蜂莲花亏损收窄

北京商报讯(记者 邵蓝洁)去年上半年扭亏为盈的卜蜂莲花并没有延续好势头,全年亏损1800万元。虽然是连续第四年亏损,但亏损收窄明显,卜蜂莲花计划今年再开6-8家新店。

根据卜蜂莲花公布的业绩信息,2015年其收入同比减少2.3%至106.6亿元,同店销售下降了3.6%,毛利率占销售额比重小幅上涨至17.2%,上年同期为16.8%。

去年上半年,在没有新店开业、销售和毛利同比下降的情况下,运营、配送、行政费用等成本降低成为卜蜂莲花扭亏为盈的关键,实现纯利3289.5万元。不过,2015年全年依然亏损1800万元,卜蜂莲花2012、2013、2014财年分别亏损了3.92亿元、9692.2万元以及5840万元。

卜蜂莲花2015年共开设了5家门店,均位于广东省,还尝试新业务模式,在汕头开了一家4.5万平方米的购物中心。目前公司拥有60家零售店铺和1家购物中心。2013年10月,卜蜂莲花本土高管李闻海被任命为资深副董事长兼CEO,随后制定了开源节流的计划。当时预计2014年亏损2亿元,2015年盈亏平衡,2016年扭亏为盈。去年11月,李闻海被调任为执行董事并继续出任执行董事,首席运营官翁海鑫接任卜蜂莲花首席执行官一职。卜蜂莲花表示,2016年将开设6-8家新店及西安卜蜂中心,进一步扩展零售网络。手机商贸及在线、离线融合将成为集团加强购物体验的关键方向。

阿里整合天猫资源分羹老外“海淘”

北京商报讯(记者 李锋 王运)“海淘”浪潮下,阿里开始整合天猫品牌资源征战全球。在昨日召开的天猫全球商家大会上,阿里巴巴宣布,天猫商家商品库将被打造成阿里品牌供货中心,通过天猫旗下速卖通平台向海外出售。

据了解,速卖通陆续对天猫商家进行详细的调研和资质审核,已向2000多家符合资质的企业发出了入驻邀约,同时提供翻译、选品参考等配套服务,与菜鸟一起支持跨境物流。全球速卖通是阿里旗下面向全球市场的在线交易平台,也被广大卖家称为国际版“淘宝”。目前平台覆盖220多个国家和地区,其中,俄罗斯、巴西、以色列、西班牙等国外消费者是主要“海淘”客户。国外消费者最喜欢服饰、3C、家居、饰品等“中国制造”商品。

全球化已经被阿里视为未来十年的重要战略方向。分析人士表示,淘宝、天猫在电商市场已占很大市场份额,“阿里电商业务已过了高速增长期,需要更多新增长点”。“出海”和“下乡”无疑是近来最热门的潜力市场。除了整合天猫品牌资源直连海外,天猫商家还将借农村淘宝平台渠道下沉。阿里巴巴集团CEO张勇表示,农村市场是国内商家急需拓展的增量市场。

融资5亿 微盟加码赌微商

北京商报讯(记者 李锋 肖鹏)尽管微商热度不复当年,但微商平台仍在资本寒冬中获得融资。昨日,微盟与海航资本召开战略合作发布会,微盟宣布获得5亿元C轮融资,与海航在金融、旅游、保险和物流领域合作,阿里的生态布局成为微盟仿效对象。

微盟的C轮融资早在2015年11月就已完成,却没有公开。微盟创始人兼CEO孙涛勇表示,C轮融资将用在品牌打造和用户培育上,去年“双11”期间就通过红包的方式投入1亿元,获得了大量用户积累,目前拥有2000万用户,入驻店铺170万。

“获得C轮融资后,微盟推出了餐饮O2O平台‘智慧餐厅’和移动社交广告平台‘盟聚’,同时萌店完成了3.3版本的升级,增加了社群聊、拼团等功能。”孙涛勇说。海航集团副董事长兼CEO谭向东透露,在互联网金融方面,海航旗下的互联网金融平台——聚宝隆将借助微盟平台技术提升微信营销服务;海航的机票、酒店和旅游产品可以通过微盟的萌店进行移动社交分享售卖;海航的物流体系也将支持微盟商户。孙涛勇认为,阿里的生态是优秀的范例,海航在物流、金融方面的优势对萌店是很好的补充。去年中旬,微商乱象被媒体曝光,遭受打击,消费者对粗放式微商产生质疑,殃及微商平台。北京商报记者发现,部分微店的“低价正品”有假货嫌疑。孙涛勇称,萌店中有大量品牌商家,能保证商品品质和服务。海航也将通过持股公司渤海人寿、华安财险和微盟合作,如为微盟萌店、旺铺设计退险等。

苏宁京东下乡铺店兵戎相见

自营卖场交锋加盟模式

一线城市硝烟未平,农村市场战火再起。昨日京东家电事业部总裁闫小兵在京东2016战略发布会上宣布,今年京东家电将以加盟模式布局农村市场开设实体专卖店,并扬言“全面超越国美苏宁”成为行业第一。同一天,苏宁易购宣布今年将在三四线城市新开1500家直营店,巨头的家电下乡大战一触即发。

乡镇开加盟店

广大的三四线城市、农村市场成为电商平台家电类竞争的主要市场。京东家电昨日宣布今年将通过加盟的方式在全国各村镇开设京东家电专卖店。闫小兵表示,京东家电专卖店将以镇为单位设立,并实行区域保护制度,每个乡镇只开设一家店,京东为专卖店提供仓储、配送、安装、维修服务,专卖店加盟商只需做好门店销售即可。“京东专卖店将打破传统家电渠道层层加价的模式,打破区域价格垄断,实行全国统一零售价。”

京东家电战略拓展部总经理张焱介绍,京东家电专卖店的招商工作已经开始,加盟方式采用“京东帮”的帮主推荐+社会招商的方式,未来加盟者只需拥有一定启动资金、独立店面和家电维修经验便能申请开设专卖店。资料显示,京东帮服务店是主要在县级地区开设的专注于大家电下单、安装、配送、维修等一体服务的实体店服务店,目前全国拥有1300余家,张焱表示,今年京东帮将实现县域服务全覆盖。

为何不是3C

以3C数码起家的京东为何选择以家电拓展农村市场。一位不愿透露姓名的权威分析人士表示,2013年国家家电下乡政策刺激了当时市场增长。以五年更新周期来看,未来1-2年这一市场将快速回暖,加之各地楼市的复苏迹象,家电市场将迎来利好。不过,此举也有些风险。GfK市场咨询有限公司中国区董事总经理周群认为,2016年家电市场最大的潜力来自农村郊县,但市场存在天然屏障,如物流、仓储和与当地零售关系等。

此外,一二线城市强调的“快”,农村消费群体可能并不感冒。北商研究院对农村电商的一份调查问卷显示,农村消费者更注重售后服务,更倾向在品牌专卖店或商场购买家电。

最新数据显示,国美在全国拥有1700多家门店,苏宁易购门店、苏宁易购直营店的数量达到2649家。闫小兵表示,京东家电今年目标是成为线上线下家电零售渠道第一,实现苏宁、国美在内的传统家电渠道的整体超越。“计划专卖店每月新开千家,至2017年开2万家店、覆盖40万个行政村。”

加盟模式有风险

家电市场的低迷让各家电渠道在刚刚进入3月就火药味极浓。昨日,与京东几乎同时,苏宁在南京召开了苏宁易购2016全球家电合作伙伴大会,并公布了2016年

渠道布局的重点。苏宁云商COO侯恩龙表示,除了在一二线城市稳固既有优势外,在三四线城市将新开1500家苏宁易购直营店,这一数量是今年苏宁在一二线城市11倍。“公司计划在3月推出全国首个‘苏宁空调免费安装’项目,彩电将在原来送装一体的基础上开展免挂架服务,同时‘物流2小时急速达免费’等服务也将成为苏宁服务的标配。”

北京中怡康市场研究品牌中心总经理左延鹏认为,与苏宁、国美自营模式的

门店相比,开放加盟的方式可控性较难把握,拓展实体连锁模式并非一日之功,不仅需要规范化的门店管理,还要有销售人员的培训,京东在该方面的经验有所欠缺,想要赢得乡镇、农村等市场更有效的捷径或许是与区域性的家电连锁合作,依靠区域性家电卖场多年的连锁发展经验和当地资源,配合京东的数据库系统和采购系统以及配送系统对接,线下拓展的想象空间更大。

北京商报记者 吴文治 孙麒麟

相关新闻

京东日用类商品交易额占比过半

北京商报讯(记者 李锋 陈克远)以3C起家的京东集团如今日用类商品占比过半。京东集团昨日发布的2015财年业绩显示,去年实现交易总额4627亿元,同比增长78%;实现净收入1813亿元,同比增长58%。其中“电子与家电产品”业务与“日用商品及其他品类商品”业务各占约一半。集团方面表示,京东已成为名副其实的“综合一站式品质购物平台”。

3C类商品不再是京东集团的唯一核心。京东集团2015财年四季度业绩显示,集团电子与家电产品的交易总额为701亿元,同比增长66%;日用商品及其他品类商品交易总额为731

亿元,同比增长92%,交易额占比升至51%。该品类商品全年交易额达2176亿元,同比增长109%,占京东核心交易总额的48.7%,较2014年的42.8%有所提升。

京东集团财报显示,全年交易总额高于行业平均增速2倍,去年全年交易总额4627亿元,同比增长78%;核心业务交易总额(不含拍拍平台)为4465亿元,同比增长84%;去年全年净亏损8.51亿元。对于四季度76亿元的净亏损,京东集团称,主要源于2015年12月31日拍拍网停止运营带来的相关商誉和无形资产减值以及本季度对部分投资确认的减值。

搭车“3·15” 电商大佬上演营销大战

北京商报讯(记者 李锋 肖鹏 陈克远)尝到了“双11”的甜头,电商有节借势,无节造节成为营销的最佳手段。令消费者略感意外的是,多数企业避之不及的国际消费者权益日也被电商借势营销,且更为高调。苏宁国美分别推出售后服务和品牌大促,“3·15”俨然成为“美苏”大战的新节点。

今年“3·15”,网购将依旧是投诉热点。根据“3·15晚会”日前发布的一号热点投诉数据显示,截至目前,网络购物相关的投诉占全部投诉量的25%,成为“3·15晚会”收到数量最多的热点投诉。家电维修一直是网络购物中的投诉“重灾区”,据去年“双11”的投诉分析显示,通过网络途径购买家用电器类商品引发的投诉共计1513件,占互联网销售类投诉总量的16.08%。

针对家电维修的售后痛点,北京苏宁昨日联合市消协推出《京城百万户家电维修服务回馈计划》,为消费者提供免费安全用电检查服务和优惠维修保养服务。据了解,苏宁已连续五年推行家电维修安全检测行动。北京苏宁总经理李军称,今年将准备3000人专业售后服务团队,为北京市辖16区消费者提供O2O售后服务。

国美在线召开“3·11黑色星期五”新闻发布会,宣布将于3月10日-13日开启“3·11黑色星期五”活动,推出32亿元现金券,全网比价贵就赔等优惠。国美在线CEO李俊涛谈到假借问题称,“遇到造假者将往死里整”。会议邀请了工商局相关领导监督,并成立“3·15”专项工作领导小组。

在整体经济环境不太景气的现状下,家电维修也遇冷。春节期间,家电市场属于销售淡季,但到了3月初,家电维修

市场的旺季逐渐到来,空调、冰箱等家电销售状况反弹。与其为了避开“3·15”,苏宁和国美均选择把握家装旺季。

电商观察员、万擎咨询CEO鲁振旺表示,“3·15”是一个很好的营销话题,消费者将目光集中在消费权益上,企业借势营销可以更好地促进消费者购物信心。企业选择不同的营销方式,是基于自身优势所在。与喧嚣寒蝉的其他行业相比,电商——尤其是家电电商在“3·15”时期冒着风险的异常高调举动显然另有所图。业内人士认为,在这一特殊节点,任何错误将会被大幅放大,从而造成商誉损失。家电领域的优势在于品牌容易把控,成功打好质量牌将更容易从被贴满假货标签的电商行业中脱颖而出,从而树立起良好的品牌形象。放手一搏带来的丰厚收益远大于可能造成的损失。

对于消费者来说,最担心的是企业在“3·15”后态度180度大转弯,在业界看来,电商企业借势营销无可厚非,但良好的服务品质能否贯彻始终才是博得商誉的重中之重。

北京市工商局海淀分局海淀工商所业务副所长陆京波表示,电商经济目前已经成为一个先进社会经济发展的重中之重,近年来,政府通过出台一系列的政策推动电商发展,但企业发展的同时,务必以打造无忧购物、倡导绿色消费为核心,做好足够的准备工作。

下乡服务,苏宁已联合西门子、海尔、美菱等品牌厂商成立“3·15”诚信服务联盟,协力推动家电服务市场规模化。今年北京苏宁将免费资源提升10倍至百万份,活动持续一年,希望消费者可以更多了解家用电器保养知识,提升家电维修意识。

新华都净亏3.87亿元 出手酒类电商

北京商报讯(记者 李锋 王茜)传统零售业低迷的寒冬态势仍在持续发酵。新华都购物广场股份有限公司(以下简称“新华都”)昨日发布全年业绩报告显示,全年营业总收入64.88亿元,同比下降7.56%;营业利润亏损27.21亿元,同比下降781.1%;净亏损3.87亿元,同比下降1155.7%。2014年新华都净利润为3669.35万元。

新华都表示,营业额下滑、人工等费用上升、关闭部分亏损严重门店导致净利润下滑。据了解,新华都去年关闭了14家门店,作为福建最大的商业企业之一,新华都以大规模传统线下运营为主,主业包括大卖场、综合超市及百货等,但面对“互联网+”趋势,新华都正由单一大卖场业态向全渠道O2O模式转型。

新华都将目光转向酒类电商。公布业绩的同时,新华都还发布了《发行股份及支付现金购买资产暨关联交易实施情况暨新增股份上市公告书》,称公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买久爱致和、久爱天津和泸州致和100%股权。久爱天津和泸州致和为互联网全渠道酒类电商平台。业内人士认为,新华都选择酒类作为互联网转型砝码,未来将面临较大竞争压力,当前酒类电商竞争激烈,电商巨头京东、阿里发力该领域,垂直类电商平台中酒网、酒仙网、1919酒类直供等都已崛起。

① “三禾”标识



北京稻香村

② “北京”字样

购买北京稻香村产品请认准“三禾”标识;“北京”字样;

生产厂家:北京稻香村食品有限责任公司食品厂。

地址:北京市昌平区北七家镇工业科技园区

网址: www.daoxiangcun.com 咨询电话: 84043305

