

保利未来四年增11家购物中心

北京商报讯(记者 刘宇)保利地产加速涉猎商业项目。未来四年,保利地产将在浙江、上海、合肥、石家庄、长沙等地开业11家购物中心。目前,保利地产在佛山和广州共有两个开业项目。如果目标实现,保利自持商业项目将达到13个,总建筑面积接近100万平方米。

保利商业地产投资管理有限公司副总经理方长斌日前在接受媒体采访时透露,保利商业地产布局已拓展至广东以外的地区。保利计划在2015-2018年期间新开11家购物中心,平均规模在8万平方米左右。新增项目全部由保利商投公司统一招商管理。

商业地产板块在保利地产整体战略布局中的分量越来越重,2011年,专门负责购物中心与酒店等持有型物业运营管理的保利商业地产投资管理有限公司成立。方长斌表示,保利商业地产已从开发型向持有经营型的经营思路转变。保利地产方面将通过对原有和现有存量资产进行持续运营和价值提升、并通过资产整合走资本化道路。

顺丰开通俄罗斯小包专线

北京商报讯 海外市场成为快递巨头新的着力点。顺丰已经正式开通俄罗斯小包专线业务,该业务主要包括平邮和挂号两种产品,可以实现俄罗斯全境派送。顺丰相关负责人表示,平邮需要收件方到俄罗斯当地邮局自取,挂号可以提供快件上门派送服务,但需要收取8元挂号费。

据悉,相比于试运营期间,该专线的业务范围已经扩大到了华北地区。顺丰目前可对华东、华南、华北地区的电商客户提供服务,明年计划将业务扩展至全国。据了解,该项目为客户提供上门取件、分点部寄件等揽收服务,派送时效为20日左右。

奢侈品牌Cerruti 1881更换CEO

北京商报讯 利邦集团(Trinity Group)前CEO Richard Cohen成为Cerruti 1881的新任CEO,公司表示上一任CEO Catherine Vautrin出于私人原因离开。隶属于香港利丰集团的利邦公司在2010年收购了法国高级男装品牌Cerruti,近年来Cerruti的设计师和管理层变动不断,在2011年10月时公司CEO就曾经历过一次变动,当时LVMH集团前高管Vautrin接替了Florent Perichon。

新任CEO去年5月加入利邦,在男装部门有40年工作经验,他曾任Ermenegildo Zegna北美区总裁、CEO长达16年,后在美国Saks Fifth Avenue精品百货店担任商业发展部高级副总裁。

利邦旗下还拥有Kent & Curwen和Gieves & Hawkes等英国高级男装品牌,并拥有D'Urban及Intermezzo在大中华区的长期授权,在中国设有441家零售店,欧洲10家。

广东抽检377批次药品不合格

北京商报讯 日前,广东省食品药品监督管理局公布了三季度药品抽检结果,共有72个品种的377个批次不合格。目前,对于抽检发现的假劣药品,有关市食品药品监督管理局已经依法进行了查处,同时追查假药来源。

三季度,广东省食品药品监督管理局组织全省范围内的药品生产、经营企业和医疗机构进行了药品质量抽查检验。本次共抽检了1322个药品品种的8201个批次,涉及到149个药品生产企业、2103个药品经营企业和742个医疗机构。结果显示,共有72个品种的377个批次不合格。

eBay联手Groupon澳洲建店商

北京商报讯(记者 李铎 王茜)网上购物平台eBay和团购网站Groupon将业务从线上发展到了线下。两巨头分别在悉尼市区建起临时商店,顾客可以亲临店面选购并立即拿到货物,更可以在网上预订,到店面提货。这一方面避开年末的快递高峰期,更能保证在平安夜到来前将礼物送到。

据eBay方面预测,本周日将是全年销售情况最旺的一天,网店每6秒就有6件货品售出,另外会有260万人在网上浏览商品,其中150万人会使用手机下单购物。eBay的发言人梅根表示,购物的未来模式就是将线下线上的世界互联,为顾客提供无缝购物的体验,顾客在互动商店浏览货物后即可用手机下单购买。

团购巨头Groupon的店面则提供特别的“网上预订,店面提货”折扣,在超过20款产品上提供高达3折的优惠,更准备在圣诞节倒计时期间将打折货品增加到30款。Groupon总裁温尼认为,开设实体店有利于体现Groupon的品牌形象,更能为顾客提供免手续费的“网上预订,店面提货”服务,“这是一个在地区以及全球的发展趋势”。

一线秀未来 二线忙促销

电商“双12” 风景各不同

年末电商大战一波未平一波又起。在“双11”全民“剁手”、“黑色星期五”海淘狂欢后,“双12”又将来临。与前两个节点不同的是,各个电商对“双12”的定位不同,“过节方式”大相径庭。其中,阿里巴巴用淘宝网和支付宝钱包大秀生态圈;京东和旗下拍拍网则主打移动端。然而二线电商依然在打折卖货。

阿里:展示生态圈

仍是主场作战的阿里巴巴,注定要靠“双12”秀一下最引以为傲的生态圈。以淘宝网和支付宝钱包为基础,今年“双12”期间,线下近100个品牌、约2万家门店将参与“双12”活动,在12月12日当日使用支付宝钱包付款即可打5折,范围覆盖餐馆、甜品、面包店、超市、便利店等多个日常消费场所,打车还有两次免起步价的优惠。这意味着,本周五你甚至可以试试不带钱包出门,通过手机就可以完成一天的吃喝玩乐行。

这正是阿里巴巴所希望的——在做

市场观察

Market observe

如风达借“一小时达”全面复出

北京商报讯(记者 李铎 王茜)几经周折,脱离了凡客的如风达重新出发。在中国网上零售年会上,如风达总经理李红义表示,如风达已从开始的企业物流变为现在的物流企业,未来可以放开为所有的企业服务。其实,早在上个月如风达牵手快书包上线“一小时达”服务,就已经开始布局社区配送服务。

打开快书包PC官网以及手机微店,北京商报记者看到快书包重新设立

互联网的水电煤后,阿里巴巴也正在尝试用集团力量成为人们生活的基础设施。

除了生活消费支付外,淘宝还将“双12”做成了小众业态的秀场,沿袭了以往“双11”玩儿折扣、“双12”玩儿模式的风格,参与者不只是“小而美”的淘宝商家们。淘宝总裁张建峰说,“双12”期间,淘宝将带大家意想不到的生活新体验。今年“双12”,阿里巴巴此前就已上线但推广不多的在线洗衣、私人律师、家政服务、慈善拍卖、车辆体检等生活新体验内容,会通过折扣方式增加曝光率。与此同时,海外购房、二手车等频道也借机上线。

京东:晒移动端

与阿里巴巴主打生活圈不同,京东的自我定位仍是一家零售公司。今年“双12”期间,获得腾讯助力的京东,将主要精力放在新崛起的移动端。除了常规促销外,京东在移动端推出的“复活红包”是一个亮点。

在“双11”期间,微信端的京东红包成

为京东“双11”零售与社交结合的支点。京东相关负责人坦言,经过“双11”的尝试,京东会在购物+社交这一主题上继续探索新模式。北京商报记者了解到,从12月8日0时开始,微信或手机QQ用户可以在活动页面抢到“复活红包”,通过分享到微信朋友圈、微信群、QQ群、QQ空间等渠道中由好友为自己“加血”,红包面额有机会增大。此外,用户为伙伴“加血”也有额外的机会拿到红包,面额为8-1212元不等。

不过,与B2C模式的商城相比,京东旗下C2C平台拍拍网的移动端玩法更值得期待。北京商报记者了解到,拍拍网将正式接入微信“卡包”,用以推广拍拍微店,相当于京东系再次在微信中拥有了一个准一级入口。拍拍网方面表示,拍拍网接入微信卡包后,将通过微信服务号向消费者派发红包,消费者领到的拍拍红包都将出现在微信卡包中,红包金额可以累积也可以转赠给朋友。对于目前大热的“微商”而言,这可以被看做引流方面的一大利好,因为用户可以以卡包

为入口找到拍拍微店,形成导流。

二线电商:秀折扣

与阿里巴巴、京东相比,二线电商在“双12”的做法更加简单粗暴一些,以折扣为主。有业内人士表示,由于年底结账期即将到来,当年12月到次年春节是传统商业领域每年最热闹的折扣季。尤其是一些上市公司品牌,为了冲击业绩,经常上演“最后的疯狂”,以价换量。

类似的现象也出现在电商领域,值得一提的是,与阿里巴巴玩儿起“生活新体验”不同,二线电商的年末促销大多以优势品类为主,秀“核心竞争力”。如中粮我买网就在“双12”期间主打生鲜,拿出“双11”期间最受欢迎的生鲜产品和海外直采商品进行“折扣秀”。

与之类似的是国美在线,在“双12”期间延续了贵就赔、计时达、大免单等传统服务,还针对固有的优势品类进行促销,包括家电、手机和电脑。

北京商报记者 崇晓萌

波司登启动终端门店改造

北京商报讯(记者 刘宇)国内服装业难言景气促使企业加速转变。在波司登日前中期业绩分析会中,波司登宣布启动终端门店改造,计划明年将20家面积在400-500平方米的中型旗舰店转型为品牌集合店、体验店。上海南京东路店与北京西单旗舰店将率先进行模式变革。

波司登CEO梁旭辉表示,波司登改变过去粗犷的管理模式,将羽绒服板块不同定位品牌在渠道上做出调整。波司登、雪中飞品牌仍以实体店经营为主,康博主打区域市场,定位年轻消费群体的冰洁侧重线上经营。截至9月30日,波司登、雪中飞、冰洁、康博销售额占比分别为73.3%、10.6%、0.7%和9.1%。

亚马逊在美推自行车配送

北京商报讯(记者 李铎 王茜)从用机器人雇员应对“黑色星期五”网购潮,到推出在线外卖服务,美国零售巨头亚马逊的业务拓展更加丰富化。日前,亚马逊在美国大本营又有新动作,准备推出一项新的自行车快递服务,该服务或命名为Amazon Prime Now,承诺在一小时内送达。目前亚马逊正在纽约测验三个配货方案,以便从中选取速度最快、安全性最高的。

据了解,自行车快递员每小时薪酬15美元,每天轮流工作8小时。亚马逊将利用西三十四街所在地作为自行车快递员的中转站。

争做翡翠白玉黄金钻石低价第一城

北京珠宝第一城

小营珠宝城 终极底价斗宝全城大PK

黄金、翡翠、白玉、彩宝、琥珀、珊瑚、钻石、崖柏终极低价(宝石类商品无损一个月内无条件退货)

黄金卖场千足金饰品免工费每克263元起售;
金条工费五折特惠基础金价+3.5元起售/每克;
一层斗宝展区翡翠白玉精品1—50万元全城大PK,
满色手镯10万元、满色挂件3万元,和田玉籽料挂件1万元;
五层斗宝展区翡翠白玉特卖100元—5万元,白玉平安扣99元,
白银每克5元,银宝戒指49元,彩宝手串10元。



翡翠手镯 10万元



翡翠树叶 3.8万元



翡翠葫芦 13.8万元



白玉籽料如意 1万元



翡翠佛 2000元

这种货好价低的珠宝,只有在小营珠宝城买得到!



翡翠满绿福牌 8万元



翡翠满绿佛 6万元



翡翠满绿树叶 3万元



碧玉发财猪 500元



碧玉手镯 1600元

北京国际珠宝交易中心
BEIJING INTERNATIONAL JEWELRY TRADING CENTER
小营珠宝城

WIFI
Hotspot
无线上网