

沃尔玛垂直管理在华声誉事务

自从开始架构调整,沃尔玛中国一直被裁员关店的消息困扰,对于全球第一零售商来说,虽然调整是不可避免的,但声誉也必须重视,在明确了以山姆会员店为业务重点后,是时候来解决声誉问题了。

统一监管

今年开始,现任沃尔玛国际公司事务部副总裁Maggie Sans将担任沃尔玛百货有限公司高级副总裁及公司首席事务官,更重要的是她将在中国办公。“此举彰显了沃尔玛对中国这一重要市场的承诺,并通过为该市场提供额外的资源,共同致力于提升沃尔玛在中国的声誉。”

沃尔玛中国向北京商报记者表示,在新的岗位上,Maggie Sans将监管与公司最佳利益直接相关的领域,如食品安全、可持续发展及能源节约、企业社会责任等,待工作证件准备好后,任命即刻生效。同时,Maggie Sans不会向沃尔玛中国汇报,而是向沃尔玛百货有限公司公司事务部执行副总裁白乐丹汇报。

据北京商报记者了解,沃尔玛在食品安全、可持续发展、能源节约及社会责任等方面一直持续在做各项工作。比如,引进美国门店的“SPARK系统”,培训零售行业基础人才等,但之前这些工作是分散在各个部门,之后将会统一在Maggie Sans的监管之下。



沃尔玛14天内鲜食商品100%无条件退款服务推广到两广闽云贵

声誉困局

沃尔玛中国很明确地表示,此举是为了提升沃尔玛在中国的声誉。从2013年开始,沃尔玛开始在中国市场启动门店调整计划,计划未来18个月在中国市场关闭15-30家门店,关闭的门店数量占沃尔玛中国门店数量的近9%。尽管关掉的是业绩不良门店,从商业运营上讲无可厚非,但由关店带来的裁员、维权等关联行动让沃尔玛在架构调整之际处于舆论被动状态。

据公开可查资料,沃尔玛2013年在中国关闭了14家门店,2014年关闭25家业绩不良门店,是主流超市中关店数量最多的零售商。同时,内部架构调整也让沃尔玛备受关注。去年12月2日,沃尔玛宣布将在中国裁员250人,20多个中层管理岗位将受到影响,这是沃尔玛中国去年第四次裁员。2012年,沃尔玛对采购团队进行优化,撤销全国29个采购办公室中的21个,涉及人员达数百人。

屡次出现的食品安全问题,迫使沃尔玛去年不得不抛出3亿元的食品安

由于受到国内零售环境低迷的影响,业绩不振,顶着全球最大零售商光环的沃尔玛进入中国18年后似乎陷入一个“包围圈”。

重心转移

经历了裁员风波的沃尔玛正将中国区发展目光移向山姆会员店,过去沃尔玛在中国发展的重点业态一直是大卖场。沃尔玛中国相关人士向北京商报记者表示,“中国市场对于沃尔玛至关重要,我们对于公司在中国未来的发展规划倍感兴奋,并将继续打造和强化自身能力,以满足中国消费者的更高期待”。

在华发展18年的山姆会员店目前仅有11家门店,未来三年将在华新增7家门店,提速发展。按18年开设11家门店,三年拟开7家店计算,山姆会员店相当于要在三年内增加60%多山姆会员店。自有品牌将是山姆会员店未来在华的主推策略,计划未来三年自有品牌商品占比将达约20%,这将成为沃尔玛未来在山姆会员店项目上最大核心竞争力之一。

大卖场也并没有被沃尔玛放弃,而是将其迁移到三四线城市,广东遂溪、江西分宜、云南宣威、吉林松原、浙江兰溪等城市将相继出现沃尔玛大卖场。沃尔玛中国表示,将继续推进在2014-2016年增设110个新址的发展计划,包括新建的商场及配送中心。

北京商报记者 邵蓝洁

· 资讯 ·

北京稻香村年味礼盒旺销



随着过年返乡帷幕的拉开,北京稻香村的京八件、全家福等年味礼盒受到回乡过节人士的欢迎。

国美独家销售海尔爱奇艺电视

国美近日与海尔集团签署200亿元年度销售大单,同时双方将在智能化零售建设、二级市场扩展、大数据信息共享、差异化产品定制等多个方面开展深度合作。

海尔与网络视频门户爱奇艺跨界合作推出的海尔爱奇艺电视,正在国美全渠道独家销售。据国美负责人介绍,自独家发售以来,海尔爱奇艺电视凭借超高的性价比备受消费者好评,其中线下渠道销售量已超过1.5万台,线上渠道销售量也已达5000台。

除定制差异化产品、智能化零售等领域达成战略共识外,国美高级副总裁李俊涛特别提到,二级市场是国美2015年的发展重点,海尔在二级市场拥有巨大的品牌影响力,而国美在门店数量、售后平台打造以及专业物流建设等方面具备沉淀多年的先发优势。双方可凭借强强联合的优势竞争力,共同提升二级市场的市场份额和品牌影响力,最终借渠道下沉实现双方共赢。

中国黄金推“拥抱”系列饰品

加快饰品年轻化路线的中国黄金,在即将到来的情人节前夕推出样式新颖的“拥抱”系列产品及招财猫系列产品,抢夺市场。

情人节“拥抱”系列产品包括蝴蝶、桃心、星星等形状。价格根据不同重量,按照当日金饰品价格计算。此外,在岁末市场,中国黄金旗舰店有不同优惠活动。比如一层全部黄金类产品(所有按克计价产品)每克优惠5元,珠宝区K金、彩宝、金镶玉产品8折等。

北京商报综合报道

商业地产面临发展拐点

商业地产专业研究机构RET睿意德中国商业地产研究中心和中国商业地产联盟日前联合发布《中国商业地产2014/2015年度研究报告》(以下简称《报告》)。报告指出,当前中国商业地产的投资模式、开发模式、经营模式开始发生明显变化。由此表明,商业地产行业正在步住宅市场后尘,开始出现拐点。

“RET睿意德”执行董事张家鹏

指出,总体而言,房地产行业正在经历由“实”转“虚”的转变。对于地产行业而言,需要做更多的“精加工”。电商的发展,让房地产行业这一由“实”转“虚”的转变更加急迫,业界务必关注消费者更深层次的体验与情感的触发。

对于今年中国商业地产的发展,《报告》分析认为,将呈现出主流开发模式由“住宅依赖”转向“产业依赖”、

商场由“经营商品、经营品牌”转向“经营消费者”、商业品牌由“重规模”转向“重创新”、开发商由“重资产”转向“轻重资产并行”四大趋势。在中国商业地产联盟秘书长王永平看来,国内商业地产“拐点”期的来临,企业必然会感受阵痛,但是从长期看,经过洗牌之后,挤出泡沫,行业向好,将逐渐步入专业化、规范化、国际化之路。

北京商报综合报道

春节物流不打烊 苏宁年货全场抄底

随着春节进入倒计时,京城年货市场进入销售爆发期。本周,苏宁将开启2015年新春年货特惠。除了继续提供优质低价的产品以外,拥有自有物流的苏宁同时承诺春节期间“服务不打烊”,订单将按照正常的时间送达,为消费者提供一如既往的优质服务,确保消费者在苏宁选购年货无后顾之忧。

年货全场抄底

历年春节年货市场,3C消费类电子产品都是节假日馈赠亲朋好友或是各单位答谢客户的首选,今年也不例外。适逢年货热销之际,苏宁投入额外促销资源,对数码、电脑、通讯主流热门机型于全门店进行放量特卖,苹果全系列产品、三星系列产品、华为Mate 7等潮流新品的价格直逼年度价格底线。活动期间消费者购买电脑每满1000元可获得100元电子消费券购买数码产品,每满1000元获得150元电子消费券。针对年前学生返乡潮,苏宁推出了折旧换新活动,顾客持旧手机到店购买新机,凭学生证在回收价格基础上,新手机再享受

9.5折优惠,此外还可获得移动电源或无线鼠标一个。

家用电器方面,苏宁加大了对电磁炉、微波炉、豆浆机、足浴盆等小件家电的采购和优惠力度,结合春运人潮拥挤的特点,这类产品不仅实用价优,而且随身携带或者快递配送都十分方便,因此最适合返乡人群购买。此外,针对空气净化器、净水设备等时下最受追捧的健康家电,苏宁将在春节期间整合资源,推出最具市场竞争力的活动和产品。

情人节为爱众筹

本周六是情人节,和即将到来的春节喜上加喜。除去鲜花、巧克力等传统情人节礼物,3C电子产品也是情人节的热门礼品。2月14日当天,消费者到苏宁门店购买手机、电脑、相机等产品,即可享受第二件8折优惠,同时还可享受手机免费试用、电脑免费清洗、数码摄影课堂优先报名等权利。此外,情侣们还可关注北京苏宁官方微博、微信,参与情人节“为爱众筹”活动,发送照片和50字以内恋爱感言至活动邮箱参与

评选,即有机会获得笔记本电脑、名牌手机、移动硬盘等奖品。获得评选第一名的情侣还可以获得由苏宁赞助准备的现场求婚或表白仪式。

春节物流不打烊

苏宁“帮客”在新春之际开展了“年末大扫除”活动,清洗电器品类包括洗衣机、空调、油烟机、灶具、热水器。即日起至2月14日,家电清洗保养价格仅为平时的6-7折,套餐清洗保养可享受折上折优惠,还可免费领取苏宁清道夫电器清洗百元现金抵用券。

针对消费者对春节购物服务的疑虑,北京苏宁相关负责人表示,今年苏宁将延续春节物流不打烊的传统。春节期间苏宁可确保物流售后工作人员的充足,依托完善的物流体系和北京市内60多家实体门店的布局优势,通过与门店自提点、配送点、售后网点的服务共享,保障苏宁自营商品的正常配送。无论是线下实体门店,还是线上苏宁易购,都可以充分满足消费者春节期间的购物和服务需求。

北京商报综合报道