

寒冬下零售业走向:先扭转供需错配

没有电商也会死

零售业经历了快速发展,在企业不断扩张、开店的时候,很多一线城市出现了资源过剩的情况。商务部流通业发展司副司长尹虹近日在2016中国全零售大会上表示,我国很多城市的人均零售营业网点面积已经超过了发达国家,所以店铺效益下降,甚至亏损。

零售企业的确艰难度日。家乐福最近发布的三季度财报显示,全球销售总额217.8亿欧元,同比上涨3.2%,但中国市场销售总额下跌7.8%。国内零售商也捉襟见肘,华联超市2015财年净利润亏损近5亿元,同比下降6.62%。实际上,社会消费品零售额虽然增速放缓,但呈上升趋势,不过这一“暖”象并未在零售行业凸显。

在这期间,很多人将实体零售滑坡的矛头转向电商。电商的迅猛发展,冲击了实体零售的销量。但从国家统计局数据来看,2016年1-9月,全国社会消费品零售总额238482亿元,同比增长10.4%,其中全国网上零售额34651亿元,约占社会消费品零售总额的14.5%,剩余超85%掌握在实体零售的手中,这个销量的大蛋糕依然牢牢掌握在实体手中。

对于实体不景气,三胞集团董事长袁亚非在2016中国全零售大会中强调,人口小幅增长,但国内的百货零售业在近几年以成千上万的速度增加,“没有电商依然会死”。的确,电商是将消费者碎片消费整合起来经营。袁亚非预言,电商的总业绩不会分割整个市场的三成以上。

经济新常态下,经济缓慢增长,零售业发展遭遇寒冬,闭店、业绩疲软、利润下降……新形势下,整个零售业都在积极谋变,转型发展新特点。在这期间,“蛋糕”不仅要做大,还要做得漂亮,“切分”也要合理。

先解决供需错配

但与零售成绩单相反的是,国内的社会消费额呈现较好的增长趋势。相关数据显示,2015年全年社会消费品零售总额300931亿元,比上年增长10.7%,而且连续呈两位数增长趋势,但近几年增速放缓。中国人口数据显示,2014年人口数为13.68亿人,较前一年增长5.2%,有不少调查数据均显示,人们的消费能力在不断提升,但这并没有让零售商的钱袋鼓起来。

北京地区大大小小的商场、购物中心,数量总以千计。而在北京商报记者的走访中发现,这些零售业主们在商品设置上是千店一面,让消费者提不起购物兴致。不少商场、购物中心不仅外形构造相似,在门店内的品牌设置组合、业态搭配也如同“孪生”。快时尚曾以商业标配的形式出现,作为主力营销店,被各大购物中心引进。除此之外,餐饮业业态的入驻也有极高的相似性,外婆家、西贝莪面村、回转寿司等品牌餐厅在众多购物中心都留有一席之地。在这样的态势下,有消费者曾表态,周末购物选择以位置距离优先。

尹虹同样认为,零售业总体规模不断扩大、业态结构不稳、商品雷同,供需错

配,难以充分发挥对供给的引导作用。

转型后还是蓝海

面临寒冬,零售业纷纷转型升级。以期在战乱纷纷的时刻,能够守住自己的城池。

网购曾经由边缘发展到如今的广泛,实体零售也从红火变换为寒冬。在逐渐上升期的态势下,实体零售还是一片蓝海,但规划蓝海需要深度的转变。政府部门也十分关注实体零售创新转型的大环境,尹虹透露,商务部一直非常重视实体零售创新转型,起草了零售转型创新的文件,已经上报国务院,并将很快签发下来。

尹虹认为,供给侧结构性改革不仅针对生产领域,同时延伸流通领域。对零售业而言,满足消费者需求,引领消费潮流,也要在品类、价格、安全方面把握精准。

如首航超市多在北京的居民聚集地布局,日常生活用品销量占比较高。首航超市还发展到乡村,与乡镇农产公司合作,将供给最直接的蔬菜源。同时首航超市拥有超1万平方米的物流配送中心,数十辆货运车,及时补给分店的储货。从生产到流通各个角度不断实现升级改变。

对于零售业转型的必要以及迫切性,袁亚非则坦言,错过这次中国消费的转型

升级,便将错过一个伟大的时代。

变对手为携手

销售业绩下滑,无疑是客流的走失,客流不止走向线上,还可能转移向线下其他门店竞争对手。

零售业在正值“吃香”之时遍地开花,而相似实体的重复出现,让整个零售业变得蹒跚前行。互联网风暴袭来,对实体零售是挑战,更是机遇。尹虹表示,零售业规模性经营优势难以发挥,企业在供应链管理方面能力有限,需要互联网的技术力量来升级商业模式。

袁亚非同样认为,互联网是种技术和手段,与实体店就如同左右手的关系,“谁有优势就利用谁,而不是矛盾的竞争”。

首航超市作为北京起家的超市,也在不断适应着潮流。首航超市相关负责人表示,超市方面与小e到家等平台合作,实现送货上门。用户统一在平台选购商品,下单后,平台再根据送货地址选派距离最近的超市。

线上是实体零售商场的争夺地,实体门店也有越来越多的电商平台广泛布局。国安社区自2014年开始布局实体战略,现在北京已经开设了百余家门店,搭建线上+线下一站式的社区共享平台。很多对电商避而远之的老年人也参与其中,弥补互联网在老年市场的缺失。

有业内人士称,线上线下融合是未来商业竞争的出路,实体的体验性衍生出线上交易,线上流量,转化线下流量。

北京商报记者 吴文治 实习记者 王维祯

11.11购物狂欢来袭 京东3C大促带你“疯狂2小时”

一年一度的11.11购物狂欢正在火热进行,辛苦一整年还不快买点好物犒劳自己!京东3C云集全球众多知名品牌,将于2016年11月11日0:00-2:00上线“疯狂2小时”大促活动,钜惠产品此时不换更待何时?手机低至1折秒杀,电脑办公超薄本599元疯抢,智能数码百万件商品1元购。一年两次2小时,错过再等半年,尽在京东3C“疯狂2小时”!

爆品手机1折秒 11亿优惠大放送

今年过年不收礼,收礼只要新手机。锤子M1、乐Pro3、360N4S、小米5S Plus、华为畅享6、小米Note2等13款爆品新机11.11期间只在京东!“疯狂2小时”期间,京东手机还将带来冰点优惠。爆品手机1折秒杀,全场11亿优惠券超值放送,买手机免费拿亿兆流量,参与京东手机以旧换新活动还能返200元E卡!

不仅如此,京东始终秉承为消费者实惠购物保驾护航的原则,此次更是推出价保无忧购福利。2016年10月26日00:00-

00-11月12日23:59:59期间,京东倾情推出价保承诺:上京东购买自营手机可享受20天低价保障服务。这意味着,用户上京东购买手机,可申请价格保护,买贵立即返还差额。

超薄本599元起 三星电脑低至11.11元

电脑办公买得好,工作顺利不得了!届时,整机品类中,联想YOGA 700 11.6英寸触控本4折只要1999元;ThinkPad S3 Yoga 14英寸超极本限时立减5000元;华硕GX700VO玩家国度ROG游戏笔记本17.3英寸限时直降2万元;更有三星370E4J-K07 14英寸超薄笔记本电脑低至11.11元限时限量全民疯抢。外设类,希捷2.5英寸Backup Plus新睿品4T移动硬盘限时直降320元。

此外,DIY品类也放出优惠,飞利浦27英寸AH-IPS显示器限量2000台仅售999元;买英特尔i7CPU送1T台式机硬盘。办公品类,坚果S1激光电视超短焦智能投影机直降5000元。POP品类中,联想Y700游戏台式机机

电脑主机I5-6500 8G120G GTX750Ti直降1700元。

大牌相机影音5折抢 全场最高12期免息

大牌数码选对地儿,价低依然品质高。在“疯狂2小时”大促活动中,大牌相机影音5折抢、平板电脑全场6期免息。其中,影像全场最高12期免息,佳能单反2999元抢,Gopro Hero4 低至1999元。音频万件商品11.1元秒杀,漫步者低至5折。智能与配件全品类领券满199减100,配件全品类满99减50。此外,更有史无前例的钜惠单品来袭。智能眼镜16.8元秒杀;Fitbit Charge2 低至898元且好评返现;乐心mambo2全新心率手环低至139元;华为手表低至1388元并送豪华大礼包;360行车记录仪历史最低劲爆价299元;荣耀新品智能手表,京东专供银色版享低价!

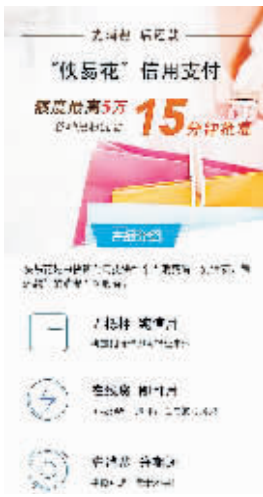
11月11日0:00-2:00,京东3C“疯狂2小时”火热来袭!更多钜惠活动马上开启,惊喜不容错过!详情请登录www.3c.jd.com。具体促销信息以活动页面为准。

“剁手节”如何玩 快钱快易花让你“血拼”嗨到底

11月11日的脚步临近,一年一度的购物狂欢节正如火如荼地展开。最近,一些资深“剁手党”发现,今年“双11”有些与众不同。以前,“双11”主要是线上消费的狂欢,线下场景少,更别提真实的消费体验了。但今年,这场消费盛宴从线上蔓延到了线下,发展成一场线上线下集体狂欢的购物节。

今年,万达网络科技集团舰队整装出战。飞凡商业联盟旗下6000+实体、5万多家品牌共同参与的“飞凡11天全民狂逛节”活动全面拉开序幕,将狂派20亿红包见面礼。其中,“飞凡11天全民狂逛节”将于11月3日起联动全国6000家门店同步狂欢;快钱公司则以一站式综合金融服务全力助燃这场消费盛宴。快钱旗下信用产品快易花最高可取现5万元、每期最低手续费仅0.5%,让“剁手党”们在这个11月不再受钱包限制,轻松逛街,血拼“嗨”到底。

每当“剁手节”来临,“剁手党”们既喜又忧:喜的是心仪好货终于等来优惠,忧的是优惠过时不候,口袋里却空空如也。资深剁手党小张



最近逛街时发现,今年“双11”期间,商家的折扣依然给力。可她前不久贷款买了新房,积蓄所剩无几。小张在闺蜜介绍下,在快钱App上申请快易花取现1万元,从下载到审核仅花了十几分钟,现金很快就汇入其账户。“我选择了12期还款,每月手续费仅50元,比信用卡优惠不少。‘双11’期间还能领20元还款金,十分划算。”小张欣喜地说,有了这1万元现金调头寸,今年“双11”她就能放心地和父母逛街、吃饭、购物、看电影。据悉,快易花取现消费非常方便,不需要抵押

担保,只需线上申请即可,最高取现额度5万元,充分满足“剁手党”的购物需求。用户可根据自身情况选择适用的分期,最低还款利率仅0.5%,相当于信用卡预借现金利息的6折,减轻经济压力。值得一提的是,11月1日-13日期间首次申请快易花任意取现还送20元还款金,可直接抵扣首期还款金,用户可以在不影响正常开支的情况下享受有范儿生活。

得益于此,快钱快易花被许多“剁手党”誉为“双11”消费神器。对此,快钱公司相关负责人表示:“快易花的每位用户都对应了一个智能信用账户。基于快钱十余年的专业金融风控经验以及与万达大数据中心的深度合作,快钱的智能信用账户实现了智能审批、精准风控。未来,该账户还将根据用户在不同生命周期的情况,智能匹配相应的信用额度,为用户提供满足其需求的授信服务。此次推出的活动也是快钱公司全面助力消费升级、集中释放消费潜力的一次尝试,希望给消费者带来智能、个性化的科技金融体验。”