

传统零售吸客促销有新招

随着电商的迅速发展,传统零售行业受到冲击,电商在逐渐影响实体商业在零售业中的主导权,让零售实体店的发展现状透着阵阵寒意。但实体店也频频出招应对,引进线上实体店、打造线上平台、多元化结合等种种方式,电商与实体的商业大战中,实体不但没有倒下,而且愈战愈勇。



步步高:联手当当网引入书院

展览、阅读、讲座、品酒之类的文化以及飞行体验,这在购物中心将不再是设想。

今年9月,步步高与当当网联手打造的梅溪书院,落户在湖南的梅溪新天地。另外,在6月梅溪新天地开业之时,飞行体验馆、坊田·天空农场、好美市集等众多创新业态也随之开店迎客。在开业当天,梅溪新天地客流超80万人次,48小时实现客流超150万人次。

而在这之后,书店更成为整个商圈中的“吸流”利器。据悉,梅溪书院经营面积5000平方米,上下四层,是书店、咖啡、文创、讲堂、展览于一体的小型文化综合体。同时,梅溪书院也是全国第一家“O+O”书店。在9月开业当天,取得了“开业2小时,销售额破2万”的佳绩。

步步高董事长王填曾表示,梅溪书院不仅仅有书店,有讲堂供嘉宾论道,还有咖啡、展览,每月将安排举办国内外众多文艺、文创、文化活动,将梅溪书院共同打造建成一个超级文化IP。

随后,梅溪书院还持续带来引流效应,据梅溪新天地负责人介绍,很多顾客在早上营业前就已经在门口等待占位,尤其是周末、节假日客流量会有明显提升。

相关资料显示,在“十一”黄金周期间,旅游景点的游客量不断刷新纪录,商场购物中心销量实现新的增长,而梅溪新天地却在“喧闹”的节日里,用“书”让消费者冷静下来。

国美电器:游戏体验迎合年轻人

提到国美电器,人们往往先想到的是洗衣机、冰箱、空调等家用型商品,但30年间,在行业中的地位发生了巨大变化,国美电器也做出了调整。

但国美电器CEO杜鹃曾公开表示,国美电器在门店也在转换新场景模式,做试点,加强门店的体验性,还有文化娱乐产品、售后安装等服务。

今年10月16日,国美战略创新项目——小美网咖正式在深圳开幕营业。据了解,小美网咖配备了先进的硬件设备、炫酷的电竞舞台以及VR体验,还有米其林式的西点提供,面向高端网咖消费者,为爱玩的年轻人创造网络娱乐空间。同时,小美网咖总经理刘娇梅还推出了“会员政策”,新玩家可以免费体验店内游戏。此外还开展存钱返现的优惠,其中还有存网咖费用,返国美电器代金券的活动。

在网咖店开业当天,到场的顾客还可以观摩JUES战队与挑战者联盟战队的电竞表演赛,正常活动的安排,已抓住时下年轻人的心理,笼络年轻消费群体。刘娇梅还表示,这样的网咖店在明年还将开设30家。

杜鹃透露,目前来看聚客能力是不错的。

伊蒂之屋:美妆店里卖咖啡

在粉红色的装饰中,化妆品只试不卖,咖啡馆一直有,但化妆品的主题专柜仅维持两周就将转移“阵地”。

近日,韩国化妆品品牌伊蒂之屋在上海开了家快闪咖啡馆“很高兴遇见你”。这次快闪从10月15日开始,将会持续到10月31日。但这不是伊蒂之屋将化妆品销售与咖啡馆的永久结合。

据了解,伊蒂之屋带着新系列彩妆产品,借用小日子咖啡馆的经营空间。小日子咖啡馆“很高兴遇见你”原本是热带风装饰风格,伊蒂之屋的到来让咖啡馆“很高兴遇见你”内的装饰变成粉红色的可爱风,但这样的“少女”风格仅在咖啡馆“很高兴遇见你”内保持两周。这让不少喜欢伊蒂之屋的少女顾客“蜂拥而至”。

同时,伊蒂之屋的新系列彩妆商品,以“粉焰骷髅”为主要外观设计风格。伊蒂之屋进驻咖啡馆“很高兴遇见你”之后,店内销售的咖啡杯以及咖啡定型图案也发生了改变,传统拿铁被撒上一层巧克力粉,变成了少女风格的“骷髅”拿铁。店内还有特别定制的免费“粉焰骷髅”饼干,以定制的咖啡、饼干晒出朋友圈的顾客不在少数。伊蒂之屋以主题店吸引顾客前往的同时,咖啡主题的转换,也为伊蒂之屋带去不错的销量。

尽管租用咖啡馆“很高兴遇见你”可能会产生一些费用,但伊蒂之屋以相对少的时间和金钱成本,做出了一个既符合时下流行的生活方式风格,又打造了引发目标客群叫好的店铺。

优衣库:门店提货模式助销量

去年“双11”优衣库单日创造6亿元销量,成为2015年的销量冠军。而今年“双11”上午11点多,优衣库对外公布消息,“双11”活动商品已经售罄,有需求的顾客请前往优衣库实体店选购。这让人不得不认为优衣库走了惊险的好棋。公开数据显示,“双11”当日,优衣库线下门店客流量同比近翻倍增长。

据北京商报记者了解,优衣库今年在“双11”开始后2分53秒实现销售额破亿,是参与品牌中最快破亿的品牌。然而,正当大家以为今年优衣库将再次登榜天猫服饰“销冠”的时候,优衣库天猫官方旗舰店的页面出现一则公告,上面写着“旗舰店的‘双11’活动商品已经售罄,顾客如有需求,请前往优衣库实体门店选购精选优惠商品”的宣传语。这一标语引起了业内热议,也让消费者不能理解。

有业内人士认为,一家严谨的日本企业,备货不会出现问题,而且是全部缺货。

优衣库方面对外表示,今年优衣库新零售玩法主要有两个:一是部分精选商品线上、线下同步优惠,消费者可直接到店购买;二是消费者线上下单,可选择到店自提。在11月1日-13日期间,消费者购买“双11”精选可自提商品并选择“门店自提”的收货方式,可以在线下400余家门店快速提货;同时,在优衣库全国400余家店内使用支付宝买单,即可抽取价值11元的门店购物现金抵用券,可在线下门店使用,全国共限量60万份。

优衣库这一步“险棋”是成功的,在消费者看来,线上下单、线下取货的体验很好。

北京商报记者 吴文治 王维玮