

物流与超市携手

快递整合资源解决散单难题

一边是催促赴约的电话，一边是迟迟不出现取件的快递员。想必许多叫快递上门取件的客户都遇到过这样的事情，上门取件看似方便客户，但如果快递员不及时出现，等取件就好像成了一个软装置，把人固定在某地动弹不得。

民营快递试水定点合作

截止至4月29日，海航天天快递在上海家得利超市的快件代收点已开通81家。家得利超市的天天快递代收点是为社区居民提供百姓包裹投递服务，该服务是快递公司与超市合作，超市成为快递公司的代收点。客户邮寄物品的时候，将要邮寄的物品送到代收点。同样，居民可以到代收点收取快件，代收点可以进行快件收发。



海航天天快递在上海家得利超市的快件代收点已开通81家

据了解，天天快递准备在5月份，将百姓包裹业务铺到家得利超市的全部150家门店。目前，除了家得利超市门店的80个代收点外，天天快递还在水站、保安亭等社区服务点铺设了50余个代收点。

其实，国内民营快递的龙头顺丰速运已经尝试过类似的模式，与天天快

递不同的是，顺丰速运是与加油站合作，主推的是24小时服务，但也是客户将快件拿到特定地点寄出的方式。

散单业务问题多

与此同时，国内其他的民营快递公司也开始尝试设立代收点。为什么这种方式受到快递公司的欢

迎呢？

其实，散单业务一直是快递公司比较难做的部分，这部分业务分散，收送件困难，要耗费大量的人力。曾经有一位快递员告诉记者：“同样350个邮件，我们在住宅区要花两天时间才能送完，但是在办公楼，可能一天就送完了。”

而就客户的体验来说，在住宅区无论收件还是发件，都是件费时的事情。狄小姐是位在国贸上班的白领，她表示在公司寄快件方便得多。“在公司寄东西，快递员一会儿就到了，实在不行可以放在前台。但总是偶尔有东西是从家里寄出去的，特别不方便，经常在家等了一天，也没见到快递员的影子。”

快递公司也为散单业务头疼不已，就在今年3月份，顺丰速运曾经宣布，收

取部分住宅区域的上门取件费。但随后因客户反映不好，在宣布后的第二天便将还未实施的决定取消了。其实快递公司也是一肚子冤屈，散单业务由于收送件困难，成本比较高。收取上门取件费也是有国外先例的，但是在国内却并不被消费者接受。国内某知名民营快递的高管表示，并不是所有的国外经验都可以照搬，解决散单业务收送件难，快递行业还需要采取其他措施。

代收切实可行？

快递公司与超市、水站等企业的代收合作，确实在一定程度上解决了散单业务收送难的问题，那么其操作流程具体是怎样的，是否是完美无缺的呢？

据天天快递华东地区总监毛蔚苏介绍，目前公

司主要与同是海航旗下的家得利超市合作，另外也逐步与水站、物业等公司建立联系，拓展代收点。据了解，天天快递为代收点提供一定的设施，而人员和场地由合作单位提供。毛蔚苏表示，与超市、水站、保安亭的合作，是一种资源优化的结果。不但节约了成本，也让客户、快递公司、合作企业获得了共赢。

据业内人士分析，快递公司设立代收点确实是一个解决散单业务的好办法。但是与此同时，也增大了快递公司对合作企业员工培训的困难。这些代收点的非专业员工是否能够保质保量地完成工作，快递公司不介入代收点的实际管理又是否存在隐患，这些都是需要解决的问题。

本报记者 何衡柯/文
企业/供图

· 短讯 ·

华堂借印度特产启动差异化运营

商业同质化愈发严重的现状，让京城商场开始深入差异化运营。近日，华堂商场举办的“印度风情节”在亚运村店亮相。

记者在现场看到，华堂采用印度棉生产的自有商品以及新引进的印度品牌，吸引了大批顾客的关注。华堂商场方面表示，希望通过各种风情节，让顾客更了解特色商品，实现差异化运营，促进商品销售。

资料显示，印度棉的纱线短且不均匀，所以轻，透气性好，是适合夏季的清爽面料。此外，华堂商场十里堡店、亚运村店、北苑店还在近日引进了婴幼儿购物车、婴儿贴身保护座、婴儿替换台。

本报记者 李铎

在华欧企欲加大本土化力度

近日，中国德国商会在携手欧盟、瑞士和荷比卢商会举办的论坛上提出，目前，越来越多来自欧洲的企业在中国开始尝试使用本土人才取代外籍管理者成为企业的领导者。

据悉，德国汽车制造公司戴姆勒就一直注意培育本土人才的领导力。

戴姆勒企业负责人Matthias Zeuch介绍说，戴姆勒已经成功地把中国员工融入了整个公司，激励他们为公司在全球业务的成功做出贡献。

空客(中国)也选择给予本土管理层一定的自主决策权利。空客(中国)方面表示，过去5年，空客(中国)的本土人才在管理层的比例从过去25%升至75%。

本报记者 李铎

京东商城发力服装品类

重新启用千寻服装网不足一个月，京东商城开始加大服装品类的推广。昨日，京东商城推出首届服装节，并在社交网站上造势。

在服装节期间，京东商城将提供59元超薄防晒T恤、39元品牌涂鸦T恤以及大量二三折潮流服饰，并推出Ochirly、唐狮5折全场活动，百丽、马克华菲半价出清等促销。

在本次服装节的活动首页上设有“分享”按钮。网友可以选择将“京东商城首届服装节”分享到人人、开心、新浪微博等互动平台，便有机会赢取宝马MINI Cooper一辆。

本报记者 吴文治

国美一南一北两店周末让利探底

经过近一个月的改造，国美联想桥国际店、马连道店焕然一新，并将于本周末正式开业。为普惠让利，北京国美在联想桥国际店、马连道店聚集大量优惠资源，并联合知名家电厂家共同让利，让利幅度将是“五一”之后京城家电市场上规模最大的一次。

北京国美总经理宋林表示，作为京城一北、一南的超大型家电卖场，国美联想桥国际店、马连道店本周末重装盛大开业将会进行大幅度优惠让利，部分产品的让利幅度将会超过“五一”黄金周的优惠力度。

“为旗下联想桥国际店，北京国美不惜重金，旗下中坤大厦的上万平方米营业面积，并按照国美新

模式门店的标准进行全新打造。”北京国美相关负责人介绍道。

国美联想桥国际店的定位是时尚、潮流并举，可实现一站式购物，大量的真机展示、真机体验也将为广大消费者带来更多购物乐趣。

本周末，国美联想桥店重装开业，将为消费者提供更多的购物新体验，力争成为联想桥区域家电市场新的风向标。

国美马连道店则是在南二环与南三环之间的马连道茶叶街。国美马连道店的进驻将使马连道商圈进一步完善，同时也使国美京城门店布局更加完善。

国美马连道店市场定位是区域主力门店，按照高定位、高品质、高服务、高

标准的要求进行打造。“国美马连道店重装开业，北京国美将通过大幅度的优惠让利，突出家电产品价格优势，服务优势。”北京国美相关负责人介绍说。

为此，北京国美在马连道店聚集大量优惠资源，彩电、冰箱、洗衣机、空调、厨卫、小家电、手机、数码、电脑等产品均有不同程度的优惠让利，大幅优惠让利将创京城家电市场新低。

本周五，配合国美联想桥国际店、马连道店开业，北京国美在两个新店投入数千万元的礼品，周五起3天全部送出；在产品的让利方面，北京国美特推出订金翻倍活动，预交10元可抵100元使用，预交30元可抵300元使用。

在单品让利方面，空

调产品成让利先锋，其中伊莱克斯1P冷暖空调仅售1899元，格兰仕、TCL等品牌的1P空调价格也跌破1700元；同时，为了将空调尽快安装到位，北京国美还推出了即买即送即安装服务。

彩电方面，单品让利也很给力。三洋一款32英寸液晶电视仅售1899元，成为此次新店重装中最为给力的让利产品；42、47、52、55英寸等大尺寸的液晶电视也有不同程度的优惠让利，同时还有苹果iPad、液晶电视等礼品赠送。

北京国美方面表示，将以国美联想桥国际店、马连道店开业为契机，在5月发起强大的促销攻势，力保上半年销售业绩。

本报记者 吴文治

专家建言网购平台监管

商务部的一纸通知让以淘宝、拍拍为代表的第三方交易平台成为网络售假的整顿重点。作为平台，其仅提供服务并不出售商品，将其定为网上假货泛滥的根源让其叫屈，但又不能完全以免责托词置身事外。

围绕如何承担起平台应尽的责任，如何将假货的社会问题在互联网上进行治理等话题，互联网专家、法律界人士认为，假货

侵权，不仅是交易平台的问题，而是一种普遍的社会现象。网络打假，要有管理，但仅仅依靠传统的行政管理或立法是不够的。

在“完善网络诚信体系探索新型治理模式”研讨会上，中央财经大学证券期货研究所所长贺强教授认为，随着社会上假货侵权现象泛滥，社会上的假货渗透到电子商务领域，因此电子商务平台的打假要与全社会的打假结

合。中国互联网协会副理事长高新民在研讨会上表示，第三方平台的假货问题在网络的特殊环境下被放大、恶化了。同时，高新民提醒，互联网的治理与现实社会的管理不同，不能靠传统的行政管理或立法，需要多方参与，并找到线上与线下的平衡点。

作为第三平台的“老大”，在遭到外界有

关“打假更多是被动维权而不是主动出击”、“纵容假货”等质疑下，淘宝方面公布了一组数据：淘宝处理的消费者维权投诉中，被动处理累计达到570万件左右，主动出击的有837万件，主动出击帮助消费者和品牌商维权的数量远远高出被动协助维权。在维护知识产权方面，目前淘宝已经与500多家品牌商进行合作。

本报记者 吴文治