

山东



“双十一”电商大战透视

商场试衣网上下单
传统商场很是受伤

对于此种行为,商场防不胜防,只能眼睁睁地看着这部分客户流入网络。

“双十一”光棍节很显然是被电商炒作成了一场购物狂欢,但是传统商家其实也没闲着。来自济南各大商场的信息显示,上个周末,几乎所有商场都准备了各自的促销活动,内容虽有不同,主题大同小异:喜迎光棍节。

贵和商厦的“high购双抢节”时间定在9日-11日;银座商城尽管并未在宣传中突出光棍节主题,但是也在“双十一”期间以店庆为名,推出了一个名为“银座style 购物嘉年华”的促销活动。至于各大家电卖场,如三联商社、苏宁、国美等,也都不甘示弱,纷纷突出其“线上价格保障 线下服务保障”、“网上比价 店内下单”的优势,大有与电商叫板的阵势。

电商的“双十一”大战对于这些线下卖场的

销售是否构成了冲击?

“应该说肯定会有影响的,因为确实有不少人,特别是80后、90后,他们可能会在商场试衣,然后去网上下单购买。”贵和商厦相关负责人坦言。

“试衣族”、“抄号族”、“比价族”……每次电商大战开启之前,商场便会有一批类似的消费者,对于此种行为,商场防不胜防,只能眼睁睁地看着这部分客户流入网络。

不过,值得注意的是,“双十一”不仅让各大电商赚了个盆满钵满,线下商场的销售业绩也有明显增长。

“虽然‘双十一’获利最多的是电商,但毕竟也勾起了人们的购物欲望,带动了实体商场的销售。”省城一位百货卖场的负责人表示。

不拼价格拼体验
实体店另辟门路

电商的优势是低价、便捷,而实体店的优势是产品的第一时间更新和体验性。

与销售业绩相比,更令人玩味的是各实体店商家对于电子商务的态度。尽管实体店也想通过光棍节这个周末的促销来实现拉动业绩的目的,但是大多都无意与电商比拼价格。

“我们并不打算与电商进行价格战,而主要突出体验性。”银座商城相关负责人说,“银座style 购物嘉年华”活动尽管也包含了“满减”等传统的促销内容,但是更突出走秀、商品展销、美食等其他体验性活动,真正的“集吃喝玩乐趣于一体”。

“电商的优势是低价、便捷,而实体店的优势是产品的第一时间更新和体验性;二者的受众也各不相同,线上求廉、线下求新,对于新款上市速度以及产品、服务、售后等,线下更具备优势。因此,这二者之间应该并不

是替代关系,而是各有各的市场空间。”在业内人士看来,即使是同一品牌的商品,网上和实体店的铺货会不同,百货商场在新款上市等方面有优势,还有很好的体验式购物环境,也因此,受网购的冲击其实并没有人们想象中那么大。

“如果网上没有明显的价位优势,会选择线下购买。”多位市民在接受记者采访时称。

而省城多家实体卖场的负责人也明确表示,商场并不畏惧电商的挑战。“其实,一直是由消费者在选择商品,选择平台。我们更愿意把这两种商业模式看做并驾齐驱的两辆马车,顾客在需要新鲜货品和试穿体验时自然会首选商场购物,当他们想要快捷地购买标准化程度高的物品时,则会通过网络途径。”

电商真能颠覆传统商业?

- 电商代表:这不是电商大战,而是新商业革命
- 传统商家:受众各有不同,两者不是替代关系
- 观察人士:传统商业死不了,但要换个活法了

本报记者 仲爱梅



12日,在盖世物流齐河园区,物流工作人员正忙着整理货单、发货。这次电商大战,让物流行业忙得不亦乐乎。 本报记者 王媛 摄

“两条腿”走路,众品牌网上网下商品有别

“与单纯刺激线上销售相比,我们更希望能够实现线上线下业务的平衡。”

“如同纸质书对于电子书,传统商业对电子商务,起码眼下未必是谁死谁活的选择。”在业内人士看来,马云所言尽管为时过早,但“双十一”的火爆的确说明,中国的零售业态正在起变化:线上交易形式已经由之前的作为零售产业的补充渠道之一,转型为拉动中国内需的主流形式,由此开始倒逼传统零售业态升级。

对于大多数品牌商家而言,电商vs传统商场各有

利弊,不应该是一道“非此即彼”的选择题,而应该形成优势互补。因此,面对“双十一”电商大战创造的惊人销售额,他们的感情其实很矛盾:一方面,很乐于见到通过打折来消耗掉一年以来的库存;另一方面,却也担心网上价格过低影响自己的品牌形象,乃至流失掉许多原本热衷于在实体店原价购买的老顾客。

“这真的是一件很矛盾的事情,处理不好很可能会

得不偿失。”作为一家服装品牌的负责人,老金经营的品牌原本只在线下销售,2010年开始进驻淘宝,在天猫上开出了旗舰店。为此,今年以来,老金专门对线上线下经营的产品做了一系列区分,相比较而言,线上销售的服装款式比线下更为年轻化,性价比也更高。

“与单纯刺激线上销售相比,我们更希望能够实现线上线下业务的平衡。”老金说。

3万元的鸭绒被
半小时售289件

网友质疑 天价交易被疑造假

11日,一个网名为“章*伟”的账号一夜爆红。此账号在天猫“双十一”活动中连续下单,购买了十几条折后价为29999元的一款鸭绒被,数据显示,该家纺品牌在天猫“双十一”开盘38分钟即创造3000万元的销售额,其中该款售价近3万元的鸭绒被销售了289件。

“商家刷交易量,数据造假,抢夺销售额冠军,早已是业内公开的秘密。”“从目前公布的数据来看,部分品牌交易量水分十足”……在对商家作弊手段曝光与嘲讽的同时,网友开始质疑天猫“191亿”销售额的真实性:“不知道天猫这100多亿中有多少是这样的企业帮刷的!”“一场网民的购物狂欢最终变成了商家的数字游戏。”

“双十一”大战
透支网购消费

业内观点

易凯资本CEO王冉在微博中明确表示,“双十一”给电商的发展主要造成两大阻碍:一是让本来可以平滑的销售曲线人为地拱出波峰,但蚕食效应未必真能带来太多实际增量,反而让商家的仓储、物流、客服等环节直冲瓶颈;二是“双十一”将进一步强化消费者唯价格是从的“陋习”,拖着中国的电子商务公司集体远离健康毛利。

对此,不少业内人士表示,“双十一”集中爆发不仅透支了网购消费,也消耗了过多社会资源和商家信誉。”

光棍节缘何
变身购物节

相关链接

2009年,天猫(当时称淘宝商城)开始在11月11日“光棍节”举办促销活动,最早只是想做一个属于淘宝商城的节日。之所以选择11月11日,因为刚好处于传统零售业“十一”黄金周和圣诞促销季中间,这时的天气变化正是人们添置冬装的时候。当时是一个有点冒险的举动,结果一发不可收拾。现在“双十一”成为电商消费节的代名词,甚至对非网购人群、线下商城也产生了一定影响力。

本报记者 仲爱梅

癫痫(羊角风)能彻底治好吗

济南华夏癫痫专业医院GLO术治疗癫痫不开颅、零风险、治愈快、花费低、随治随走

癫痫到底该怎样治疗,能彻底治愈吗?日前,笔者就此采访了济南华夏癫痫专业医院的有关专家。
“癫痫俗称‘羊角风’,是大脑神经元异常放电引起的短暂性功能障碍。”省著名神经内科专家、济南华夏癫痫专业医院院长王主任说,癫痫发作时伴有面部发青、两眼直视、口吐白沫、四肢抽搐、小便失禁等症状,如不及时治疗对患者健康危害极大,可造成智力下降、组织器官伤害等,持续发作可威胁生命。

专家解析癫痫为何“诊断易,根治难”
长期以来,“诊断易,根治难”

一直是许多癫痫患者及其家人的心头之痛。
“癫痫不是不治之症。”王主任指出,由于癫痫病因和作用机制的复杂性,患者易被一些医疗实力不强的医院或治疗量不足的医生误诊误治,导致病情反反复复,所以才会有“诊断易,根治难”的说法。而济南华夏癫痫专业医院临床跟踪数据显示,癫痫患者经过正规治疗可以达到完全控制的目的。

这里,王主任给广大家长提个醒:小儿出生时难产、发育不良、高热、惊吓等,有相当一部分可在数月甚至年后导致癫痫发作。济南华夏癫痫专业医院对此

类儿童的早期预防,综合营养遗传治疗,已取得可喜的临床效果,基本上可以预防此类癫痫的发生。
GLO术治疗癫痫术中病理,见效快,术后当天可返回
王主任告诉记者,济南华夏癫痫专业医院治疗癫痫主要分为药物治疗、手术治疗和仪器治疗等。其中,GLO术在癫痫患者治疗过程中发挥了巨大作用。
GLO术即通过电脑三维定位癫痫患者病灶,然后在精确定位系统辅助下对病灶实施治疗,通过血流屏障直接对受损神经元

成良性刺激效应,促进神经激活因子、修复因子、营养因子的协同作用,使各种突触间释放的神经递质达到平衡,脑内异常放电消失,从而达到癫痫治愈目的。GLO术治疗癫痫术中病理,见效快,能弥补药物调整剂量不足的不足,而且不开颅、零风险,患者术后当天可返回。

王主任说,济南华夏癫痫专业医院是济南市最早成立的癫痫治疗专业定点医院,独创出中西结合“神康特色综合疗法”,中药补脑活血化淤,西医GLO术见效快,协同治疗有保障,使癫痫患者免后顾之忧。
咨询电话:0531-89922888

专家介绍
王主任,神经内科专家,出身中医世家,早年毕业于军队院校,中华现代医学杂志常务编委,40余年致力于癫痫病及精神病的防治、临床治疗和教学研究工作,具有丰富的临床实践经验和理论水平,治疗癫痫、失眠、精神分裂症、抑郁症等国内难症,疗效独特。治好者无数,深受广大患者的一致好评。先后在国家级大型期刊杂志发表学术论文30多篇。