

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

伴随着12日零点钟声的响起,2012版“双十一”电商大战总算落下了帷幕。获利最多的天猫,11日一天的交易总额就突破了191亿元,相当于山东一家大型百货集团去年一年的销售额。  
“双十一”不是电商大战,而是新经济、新的营销方式方法和新的商业生态系统对传统生态系统的革命性的颠覆。”阿里集团董事局主席、首席执行官马云在接受媒体采访时称。  
可是,传统的商业模式真的要被电子商务颠覆了吗?

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,内容虽有所不同,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 天价交易被疑造假

网友质疑

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

癫痫到底该怎么治疗,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  
王主任告诉笔者,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术在癫痫患者康复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。  
据了解,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,独创出中西医结合“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。

