



## 电商大鳄济宁布局 传统家电店线下发力

# 家电市场“线上线下”变形记

本报记者 晋森 孟杰

7月12日,线上电商巨头京东商城济宁城市仓正式运营。8月5日,随着济宁苏宁生活广场的即将开业,另一电商大鳄苏宁易购也正式入驻济宁。九龙、天安、亿维等济宁本土家电诸侯,也在线下推出“703夜宴”狂欢等一系列大活动。济宁家电市场正上演着一幕幕令人眼花缭乱的“线上线下”变形记。

### 京东、苏宁电商巨头竞相布局济宁

在济宁通往嘉祥等县区的路上,京东“城市仓”落户济宁的广告牌接连出现。7月12日,京东商城在济宁的第一个城市仓开始正式运营,济宁市县区及乡镇的市民也可以享受到211服务,部分地区甚至可享受到当日送货上门的服务。高品质、高效率的配送服务下沉,让济宁本地的消费者也可以享受到与大城市一样的线上购物体验。京东商城城市仓的落户,更加凸显了网购的便捷性,填补了网购的时间差,让消费者在足不出户的情况下就可以买到自己想要的产品。网购提供的产品参数及买家体验感受反馈也可以为消费者省去奔走打听的劳累。便捷和省力同样也是推动线上销售额连攀的重要因素。

8月5日,济宁苏宁易购云

店也将在苏宁生活广场正式和济宁市民见面,区别于以往单一的销售功能,互联网门店在店面布局进一步优化的基础上,以消费者的购物体验为导向,将体验、支付、服务融为一体。齐鲁晚报记者在探访中了解到,全新的苏宁生活广场云店内将实现Wi-Fi全覆盖,并引入苏宁易购直销区、虚拟货架以及互联网金融线下理财等多个线上线下融合专区,真正意义上实现了门店的互联网化。

### 本土家电不甘示弱 大促销活动迎春天

电商与传统商家之间的市场抢占,是一场没有硝烟的战争。电商天生丽质,线上声势浩荡。线下商城抓机遇,重体验,线下形式多样的促销活动和富有冲击力的海报,同样抓住众多消费者的眼球。对于传统家电卖场来说,利用自己



家电商在济宁街头线下宣传火爆。

的优势迎来一个个销售的春天。

九龙、天安、亿维,这些在济宁扎根多年的老牌传统电商,正是秉承着不抛弃不放弃的精神,在这个炎热的夏天推出了一系列比天气还要热烈的促销活动。九龙家电一年一次的“703夜宴”大狂欢,平日不断的“满减”活动,满意百分百的售后,让九龙这个已经在济宁扎根了20多年的老牌家

电商在济宁家电市场上始终占有一席之地。天安则是在7月30日-31日实行24小时疯狂抢活动,包括第一届4G手机节,喊出了“百万补贴,钜惠全程”等口号。亿维则通过7月乔迁等机会,进行了开业促销等系列大活动,有力地吸引了人气。

线上和线下的家电购物是两种不同的购物体验,线上可以满足消费者便捷低价

的需求,线下销售可以带给消费者更加真切的体验。线下销售企业应顺应时代的潮流,打造属于自己的线上销售平台;线上可借助实体店商的可体验性、品牌优势和良好的售后服务来带动销量的提升。济宁外来和本土的家电商们,在线上和线下各出奇招,扬长避短,上演着一幕幕精彩的“线上线下”变形记。

# 会六红木济宁展销会31日圆满结束!

7月31日连夜打包, 8月1日装车返厂

花梨木系列  
16件红木家具  
3.68万元  
仅限3套

酸枝木系列  
16件红木家具  
6.68万元  
仅限3套



真正的厂家 真正的直销 拒绝代理 拒绝中间环节

全场余货, 亏本抛售。

月末捡漏, 不容错过。

意想不到的低价!!!

两年质保 终生保修  
七天无理由退换  
两年原价回收

东阳市红木协会会长单位  
东阳红木行业纳税前十强  
中国红木古典家具理事单位  
中国著名品牌

全场所有家具亏本甩卖,  
宁赔十万, 不留一件!

每日前10名下单者更有精美礼品相送  
抢购时间: 7月31日最后一天!  
抢购热线: 18657991053  
抢购地址: 济宁市古槐路与洸河路交叉口北100米,  
文昌阁小学南邻

最后机会!