

跨界合作成为趋势

零售之争开启“共享经济”

晨报记者 钱鑫

巴黎春天五角场店携手饿了么首次开设不打烊茶铺,“不打烊”快闪店于11月18日起亮相。作为对顾客的福利,不打烊活动期间,开门排队前100名顾客即可免费赠送一杯,无论你是爱刷卡的小王子、爱血拼的小公举、还是爱熬夜的小奶宝,不打烊茶铺都能一次性满足你。

你是否还在为下雨天没带伞而烦恼?今年巴黎春天9度不打烊携手共享伞品牌——摩伞,推出“不打烊”定制伞,覆盖26个地铁站台,并于11月初已投入使用。

不打烊活动期间,巴春淮海店开门两小时内,顾客只要任意消费即可获赠霸王餐一份,价值几十元到百元不等。获赠霸王餐资格的顾客可去指定商户享受免费大餐一份,其中包括很多人气火爆的网红品牌如:茶阁里的猫眼石、拿渡麻辣香锅、一茶一坐、一点点、果汁满满等。

可以说,中国整个零售渠道的变化是随着中产阶级整体偏好而调整的。在物质生活更加丰富的今天,中产阶级的要求更加多元化,对消费的考虑因素也更多。他们追求方便,关注健康,同样也愿意为生活方式买单。

而此时,由跨界而引出的“共享经济”开始成为趋势。零售商不仅限于原有的业态和门店定位,还通过跨界的门店创新抓住分流的顾客消费,在零售店内增加了咖啡、餐饮、亲子、运动、美容的部分,形成交互的交流,这种“共享”在未来会越来越来多。



实体店按出了快进键

经过几年的转型与阵痛,传统零售行业在2017年仿佛按下了快进键。从商务部公布的数据来看,今年上半年,2300家典型零售企业销售额同比增长4.1%,增速比去年同期增加3.3个百分点。此外,零售企业营业利润和利润总额同比分别上升7.6%和6.6%,较去年同期分别提高7.8和14.3个百分点,回暖态势凸显。

而最新公布的2017年前三季度中国经济数据依然延续了这样的势头,消费支出对国内生产总值增长的贡献率持续上升。具体到数据来看,前9个月,全国实现社会消费品零售总额26.3万亿元,同比增长10.4%,线下消费持续回暖。

与此数据相对应的是,从已经披露的12家零售业上市公司三季报看,共有10家零售业上市公司母公司股东的净利润实现增长,占比为83.33%。

传统零售并不能完全被取代已成为共识。但需要面对互联网的攻势,紧跟潮流,转变观念,更新模式,

使其更适应现代化消费理念。如何通过大数据分析,把握消费趋势,提升消费洞察,有针对性地指导企业进行产品研发、优化生产模式及产品投放,改善用户消费体验,是下一步零售业需要大力研究和实践的问题。

商务部相关负责人介绍,除了线上线下深度融合成为新常态以外,我国零售行业在多业态跨界发展、信息化技术驱动等方面仍然在进行积极探索。

共享中带来的别样体验

在一个风和日丽的下午,悠闲地漫步在一家店中,喝着咖啡顺便买买衣服,吃完简餐顺便逛逛家居,买书的同时顺便买套餐具……这样随性的生活方式并非故事桥段或者韩剧情节,而是真切地出现在现实生活中,一时之间,书店+餐厅、咖啡馆+女装、零食店+花店……各种“百货+”如百花齐放,争相斗艳。

还有将书店和咖啡结合起来的西西弗、将女装和摄影结合起来的歌莉娅、将零售与培训结合起来的万物想……这个实体店到底是

服装店?是餐厅?是书店?还是花店?——都是!只是越来越多的实体店尝试将不同的业态打通,增加体验感、个性化。

共享跨界,成为当下最热门的商业创新模式,在零售商业领域,充满个性、业态混合、体验感突出的共享跨界,正逐渐成为实体零售行业的一种趋势。

跨界复合店除了在商品方面实现升级之外,还增加了多元化的业态和功能,大大加强了内容和服务板块,让门店变得更好玩,让“逛街”拥有了更多乐趣,从而也更能留住客户的口袋和心。

通过不同业态的叠加实现多业态共享,将若干个原本毫不相干的业态,在一家店中相互渗透相互融汇,从而产生新的亮点,合力开拓1+1>2的市场,提供给消费者更加多元化的消费体验。

有业内人士认为:商业的“共享经济”是创造行业内部竞争优势的手段,是一种创新经营模式,能打造出竞争的差异化优势。

“饿了么”相中巴春线下流量

在巴春“不打烊”活动期间,开门排队前100名顾客即可免费获赠一杯“不打烊茶”。饿了么针对这次巴黎春天9度不打烊的主题,结合自身平台定位,不仅现场会有三款特制茶饮(9度熬夜小奶宝,9度血拼小公举,9度爱刷卡小王子)更有买买买人型合影牌,礼品大转盘等多种互动形式,让消费者更能享受不打烊活动带来的乐趣。

作为一家主营在线外卖、即时

配送和餐饮供应链等业务的本地生活平台,饿了么此次为何会牵手巴春?饿了么相关负责人表示,每年巴黎春天的“不打烊”活动都是上海的重头戏,这次巴黎春天希望能突破以往的模式,在“不打烊”的概念里加入网红美食的内涵,开发新的线上线下跨界、共享合作的模式。

面对马云提出的新零售概念,饿了么相关负责人表示,虽然饿了么是互联网平台,但是一直想要打造不一样的线下模式,做到线上线下相结合。而不打烊茶铺正是在这样的理念下诞生的,这是一个很好的跨界合作尝试。

【相关链接】

9度不打烊,有啥新花头

iphone X 的诱惑

每年巴黎春天不打烊消费满额送手机一度成为当时城市热门话题。今年什么最流行?自然是iphone X全屏机。这几天,在很多零售论坛中,巴春的iphone X全屏机已成为热搜词。已有网友支招,与其官网熬夜订购、黄牛加价倒买倒卖,不如加入巴春的“果粉会”,参与巴黎春天年度手机换新计划,

据悉,当天晚上11点至11点30分,半小时内指定品牌购物满16880元(可跨柜累计)即送64G-IPHONE X。当然还有IPHONE8/SPLUS手机可供顾客选择。而且从11月3日起就能提前购买不打烊预售礼品卡,满16880并支付1元即可现场领取最新IPHONE X黑色手机(兑换券)!

黄金和神仙水,精明购正瞄准

黄金产品和化妆品,一直是精明购最喜欢的品类。今年,黄金产品的打折力度达到了史上之最。老庙黄金、周大福、周生生首次获得突破每克劲减40元。有精明购开始算账,如果此时你有100元开门排队抵用券,还能再减100元,叠加使用2张飞凡团购券首克最高可减164

元(以如今350元/克的金价计算,减后相当于首克186元)。

化妆品是女生必备,不用咬牙放弃所爱,7.8折的力度,SK2、倩碧、资生堂、欧珀莱等全场参加。网上已有人贴出了购物算账攻略:若购买SK2神仙水(230ml价值1370元),如果你是前100名排队等开门的顾客,先享7.8折后再使用100元现金购物券,即969元,如果再使用飞凡团购9张券即可以861元拿下(相当于6.3折),这样的价格,就可以低于日上免税店价格啦!(价格:995元)。

“早鸟票”有实惠

11月23日(晚6点开始)至26日,巴黎春天全线连续4天为你不打烊。此次活动开门排队前100名顾客还能额外获赠100元全场现金抵用券。如果使用飞凡团购券还能享折上8折(飞凡APP上88团购100元现金抵用券)。

《据巴黎春天百货有关负责人介绍,本届不打烊巴黎春天会加强并追踪货品的质量严格把关,让消费者买得放心。巴黎春天百货承诺,不打烊期间,他们的价格将低于线上官方旗舰店,买贵承诺退还差价,绝无假货。

