

今年“双11”线上线下共狂欢

看中衣服,不妨先去店里试穿、领券

与去年相比,今年的“双11”购物节的宣传似乎提前不少。离“双11”还有十几天时间,各大商场已经迫不及待打出多种旗号迎接这个购物节,线上店也纷纷推出折扣活动,提前抢占市场。

去年“双11”当天,以132亿元交易额完美收官的天猫商城,今年趁热打铁,探索O2O模式(将线下商务的机会与互联网结合在一起),在“双11”购物狂欢节期间打破传统线上购物的单线方式,发动线下零售共同参与,双线合并,整合全国各地百余品牌3万家名店,推出“线下体验,线上买单”活动,实现线上线下共同狂欢。我市也有25个品牌、54家店铺参与其中,为消费者带来了全新的消费体验。



杨冷 摄

为了在“双11”中分得一杯羹 线上线下的商家正蓄势待发

本报讯 虽说离“双11”还有半个多月,但线上商家早已进入了“双11”节奏。去年“双11”网民们齐力创下消费新纪录,线下商家见状,今年不敢有丝毫怠慢,积极应对,准备“抢滩”。“双11”来了,线上线下正蓄势待发,消费者也将享受“双线”购物狂欢带来的实惠。

线上 早已进入“双11”节奏

昨天,记者打开各大电商官网浏览,满眼尽是“双11”,为了争夺“双11”这块“大蛋糕”,各大电商早已布局完成,提前出招。

去年“双11”独占鳌头的天猫和淘宝今年继续“重拳出击”,10月14号就已打响了“双11”的第一枪。除了为网民们奉上“双11”攻略以外,还推出“双11”预售、周期购和万店同庆等新玩法。京东商城也不甘示弱,主打电脑数码,标榜“简单、速度、专业”,以海量特价秒杀产品迎战市场。两大家电零售巨头国美和苏宁也通过线上平台国美在线和苏宁易购发布了“双11”优惠政策,国美在线推出10000店狂欢抢先购活动,苏宁易购则是举行第一届O2O购物节。

店铺甘做试衣间 已有优惠券送出

在今年的“双11”购物节期间,爱好网购的人不必再像往常一样,担心因为抄写自己满意的物品货号,而受到售货员飞来的一记白眼了,你不仅可以走进店里,大方试穿,还能领取优惠券,在该品牌的网店使用。

在八佰伴 Jackwalk 专柜前,一块“1111 购物狂欢节”的宣传牌已竖立了好几天,牌前的小桌上堆放了好几摞20元面值的优惠券。该品牌导购员告诉记者,Jackwalk也是此次购物狂欢节的参与品牌之一,顾客只要在11月11日前用天猫客户扫优惠券上的二维码,就能领取

20元现金券,在“双11”当天使用,还可以享受到券面优惠。

“以往‘双11’期间,我们也有一些降价的活动,但这次线上线下贯通销售的方式还是第一次。顾客可以到店内试穿自己喜欢的衣服,如果选择线上购买,可以领取优惠券后在天猫的品牌旗舰店拍下物品,享受优惠。”这位导购员说,这几天已经有不少市民在网上看到消息后,担心券被领完,已经来店咨询、取券了,剩下的优惠券,会在接下来的时间里继续发放。

线上线下连接贯通 双重优惠全新体验

万达广场的梦兰家纺,自前几天竖起线上活动的广告牌之后,也有不少咨询者在观望。导购员表示,虽然目前优惠券还没有到,但是很多顾客已经跃跃欲试,准备购买了。“与线上相比,线下的优惠也很多,虽然现在还没有确定线上线下价格相差多少,但是,在购物节期间,线下店铺预计会有折扣活动,再加上万达推出的优惠活动,等于是折上加折,和线上相比,

也许会更加便宜。”

在我市,像这样参与“双11”狂欢的实体店已遍及服饰、电器、摄影、家居用品等多个领域,“双11”狂欢宣传标示也全面铺开。

“双11”前,消费者到指定品牌专柜,可以提前尝试线下体验、线上买单的全新购物方式,而这种方式,使互联网成为线下交易的前台。

双赢销售模式 满足多元需求

宏图三胞庄店长说:“这次购物节狂欢活动,也是拉动品牌网上销售的一种方式。”不仅如此,顾客来店看商品,也增加了商店人气和消费。随着消费者的消费需求愈加多元化,提供更加多样和人性化的销售方式正成为大众需求,而这种双赢的销售模式也迎合了一部分消费群体。

庄店长表示,现在离“双11”还有一段时间,该店具体的线上线下优惠细则还没有完全出台,不过,今年“双11”期间在店内消费一定数额会赠送价值不等的线上优惠券,并不限最低使用额,使顾客在购物狂欢期间,更加尽兴。

(杨冷)

线下 提前打折促销,抢占市场

正所谓“你有张良计,我有过墙梯”,面对电商“双11”的猛烈攻势,线下实体商家们也坐不住了,将打折促销活动提前,发挥自身优势抢占市场。昨天上午的八佰伴,本月25日到27日上市周年庆大促的海报已经张贴在了醒目位置;在万达,烘托万圣节狂欢气氛的大型恐龙兽已经进驻广场和店内。

“除了上市周年庆大促的活动,从11月1日到10日,还将举行‘双11’专门定制的活动——秋冬购物节。”八佰伴企划部经理高恒权表示,去年“双11”的火爆,让八佰伴今年会更加重视。即将开幕的购物节会以线上主打产品为促销重点,一类是年轻人热衷的快时尚服饰,还有一类则是数码产品。“我们将会在线上保持相当水平,另外加强体验消费,突出一站式概念。”在高恒权看来,电商多以低价吸引消费者,线下实体商家应该与此相区别,在价格具有可比性的前提下,重点打造卖场的可逛性。

万达百货市场部高莹表示,之所以将10月25日到11月3日的万圣节活动做大做强,也是希望在“双11”之前,利用打折促销及相关活动策划带动市场,在与电商的竞争中占得先机。

记者注意到,“秋冬购物节”、“万圣节狂欢”,虽然都是抢滩“双11”的活动,但八佰伴和万达都不约而同地回避了“双11”的概念。高莹表示,万达不会因“双11”打乱自己的营销节奏。高恒权也笑言,不会再去强化“双11”的概念,免得为电商做广告。

消费者“双线”优惠,各取所需

为了能在“双11”这场购物狂欢中分得一杯羹,线上线下的商家都已准备就绪,而作为买单一方的消费者,也已打起了心中的小算盘,各取所需,准备出手。

对于网购达人来说,“双11”是不可错过的购物盛宴。吸取了去年“双11”当天手忙脚乱的教训,有些市民已经行动起来,早早地就开始收藏心仪的商品,等“双11”到来一并下单。但在去年“双11”中受了伤的一些市民表示,担心今年商家发货、快递送货仍然不给力,如果商场的折扣还不错,他们这次更倾向于去商场购物。

在采访中,不少已经习惯了线下购物的传统消费者纷纷表示,到商场里购物,看得见、摸得着,一手付钱、一手拿货,也很方便快捷。

(施静静)

新世纪商厦

新世纪商厦

联合 Skyworth 创维 彩电

金秋特惠

创维&新世纪 天赐4K 荣耀金秋 10月25日--27日

地点: 新世纪商厦四楼创维专柜 电话: 13775541321

4K网络专区	一体机专区	特卖专区
58寸4K超清 9799元	42寸一体机一体机 2999元	惊爆机
50寸4K超清 6799元	42寸一体机一体机 3999元	32寸云电视一体机 1999元

新世纪商厦

Haier 海尔电器

强势入驻

官方旗舰店

天猫日日顺

海尔192升冰箱一款 庆贺价 1499元

海尔6公斤全自动洗衣机一款 庆贺价1199元

购家电 中家电大奖

双休日购家电金额满300元即可参加现场抽奖,中奖率100% 一等奖: 40寸名牌液晶彩电一台(详见店内广告)

万家乐橱柜八连发 八重大礼等你来!

一重礼 凡交定金200元,即获价值300元万家乐电压力锅一台

二重礼 合同满4999元,即获“家电全场现金通用券”1500元,满9999元送3000元,以此类推。

——更多好礼详见店内海报。

江苏银行

BASE OF JIANGSU

双休日购家电刷卡江苏银行信用卡满1099元即送好礼一份。(礼品数量有限,先到先得,办卡当天只能获赠一份礼品,详见店内广告)

扫描二维码,关注镇江新世纪微信,秒杀你身边最低价。或者在微信中朋友们一添加朋友一扫码一zj_xs一关注

地址: 镇江中山东路399号中山桥旁 电话: 4008607080 85229666 新世纪家电网: <http://www.jsxsj.com>