



今年的双十一,电商天猫和淘宝创下了350亿元的交易额,几乎比去年翻番。虽然在线零售占社会消费品零售总额不足10%,但每年增速在70%以上,相比之下,传统零售业几乎停止增长,但传统百货业人士认为,线上干掉线下还为时过早,双方融合、错位经营是趋势。

350亿意味着传统零售迈入全面转型电子化的重要节点,以互联网为特征的新经济模式对传统商业的实质性颠覆已经开始。电商便利性、低价格、无地界等优势将比实体店越来越明显,电商的市场占有率越来越大,增长速度也会越来越快。因此,实体零售受影响将会越来越大。不过**实体零售被电商取代的可能性很小**,因为还有很多非标准化的商品需要到实体店去购买。电商的发展也不是毫无限制的,首先,随着物流成本的上涨,电商的优势会逐渐被削弱。

回顾此次双十一的商战中,和往年不同的是,店商和电商的价格矛盾再次升级。双十一前夕,19家家卖场联合签名抵制天猫双十一,明令“厂家和商户在线上开展低价促销时,要向卖场等主要合作伙伴进行通报并将卖场的价格调至与线上一致。”这种情况不只发生在家居行业,很多百货也要求旗下品牌双十一期间必须保证线上线下同价。作为主要销售渠道的实体店,大部分品牌商依然是不会放弃的,因此,实行线上线下同价,或者线上线下走不同的货,在业内已成为共识。

面对来势汹汹的网购,店商也必须走O2O模式。其实很多实体店都花重金想方设法探索线上线下融合模式,只是至今尚未找到成功模式。百货做网购有一个问题,就是控制品牌的库存。因为品牌和百货的关系是联营模式,实体百货目前无法控制品牌的库存,难以形成线上线下一体化。应该说,实体零售不应和电商拼低价,线上线下还应错位经营。目前,电商优势的销售领域在于低值、相对标准化的商品,实体零售商应该将重点放在高值、个性化的产品上面。  
来源:央视网、广州日报



传统百货的后“双十一” >>>B19

女人美丽温度做主 >>>B21

梦想的力量  
“现代快报2013江苏地区优质教育培训品牌评选”大幕开启 >>>B32