

谋求线上线下渠道融合 我市电商人本开出实体旗舰店

■记者 项乐茹 实习生 池冰蕾

正在我市各大鞋服企业大举进军电商时,却有企业逆势而为,走线下渠道,开出品牌实体店。12月13日,浙江人本鞋业有限公司在温州开出首家品牌实体旗舰店,谋求线上线下销售渠道融合。

据人本鞋业销售部经理杨庆纪介绍,此次开设的线下实体店为人本鞋业品牌直营店。该店选址在温州五马街商圈,主要客户人群为18至30岁的青年群体,将销售人本RB品牌的胶鞋产品,款式包括女鞋、男鞋以及童鞋系列,产品定位是100元左右的中低端产品,将与人本先前在温州开出的十家旗下高端品牌RBX专卖店区分开来。

作为瑞安目前鞋服类的最大电商企业,近几年人本鞋业在电商领域取得不俗成绩,年销售额逾5000万元,今年双十一更是创下650万元的骄人战绩。已经成长为瑞安鞋业电商的龙头企业,人本为何反其道而行,投入大笔资金开拓线下市场?

杨庆纪说,目前人本的线下市场销售以代理商为主,批发销售到全国各地。但传统的多层级代理商模式带来了大量的中间环节,致使终端价格有所叠加,人本也无法掌控售前情况。为了拓宽线下市场,实现渠道扁平化,通过开设直营店,企业总部能有效控制销售终端,第一时间掌握各渠道销售业绩、库存变化、监测价格,并及时对市场做出反应。

另外,人本还把开设直营店看作品牌的终端展示窗口。很多代理商同时销售多款不同品牌鞋,同质化竞争严重,无法突出人本的品牌。开设实体店则能提升品牌的知名度,它既是品牌的形象

店又是体验店,比起网络渠道,实体店的广告宣传作用更具优越性,也更为直接。

据了解,目前人本电商销售额占总销售额的三分之一左右。人本相关人士认为,依靠网上单店销售较为有限,线下市场还较为广阔。在开设首家直营店后,人本计划以直营为主,加盟为辅的方式逐步铺开线下销售网络。为了平衡线上线下渠道,人本线上线下价格差异不大。以后还分别推出线上线下不同的特定鞋款,将销售产品有所区分。人本电商部倪士超说。

据悉,许多国内知名网络品牌,如茵曼、韩都衣舍、麦考林等已铺设实体店。有业内人士认为:线上线下融合已是必然趋势,网络品牌开实体店最终目的不在盈利,而是买广告位,通过在核心商圈开旗舰店,博取消费者对品牌的认可。另一方面,通过在国内大范围布局实体店,物流仓储更为方便,也有助于二次营销。

上周市场以连收五根阴线而结束(周四、周五为假阳线),周线形态上形成缩量的阴包阳K线组合板块方面:以创业板为首的小市值品种表现活跃、屡创新高,而以银行、保险为首的大盘蓝筹股跌幅较深。大盘在经过较深幅度调整的同时,市场释放出的三大特征,或将为这一周指明方向。

股票

看空

上海证券:

技术面上,上证上周周K线收中阴线,成交量较前几周大幅萎缩,KDJ指标即将死叉,大盘周K线继续向下调整的概率较大。而基本面上,周末新三板扩围进入倒计时,引发市场对资金分流的担忧,对股市有负面作用;而本周中央经济工作会议的召开,预示今后发展的方向依旧是城镇化相关产业。因此,投资者短期继续观望,逢低可关注城镇化相关的智慧城市,绿色环保建筑等相关领域。

期货

浙商期货:

美国零售数据向好,令市场对缩量宽预期大增,十年期美债收益率攀升至2.9%附近,美元上涨,贵金属下跌,预计



金银期价在本周美联储议息会议前弱势运行,建议多单离场观望。国家环保推动钢铁业转型化解产能过剩行动成效渐显,11月全国粗钢日均产量创今年最低水平,但上周社会库存再涨0.24%,加之年末资金紧张因素,螺纹钢短期亦不易过于乐观;沪胶近期强势震荡,市场炒作泰国出口关税重新上调预期,关注60日线多空争夺,后期仍有走高空间。

(分析师观点仅供参考,不构成投资建议) (陈成成)

申银万国证券

SHENYIN&WANGUO SECURITIES

申银万国正式推出非现场开户

自助操作, 网上开户

足不出户, 网上开户

另有多款理财产品可供选择

瑞安营业部: 安阳安盛路198号侨联大厦二楼(大润发后)

邮箱: 29780527@qq.com 客户热线: 66882000

网址: <http://www.sywg.com>

即将起航

瑞报大篷车 幸福社区行之“十全十美幸福年” 年终汇演

2013年12月21日 玉海广场
上午10:00-晚上8:00

服务阵容空前强大
互动游戏有趣好玩
文艺汇演精彩绝伦
更有让您心动的超值礼品在等候!

欢迎有心致力于公益事业的商家或团队加入瑞报“大篷车”
我们将为您搭建一个强劲的宣传平台, 让您和更多市民朋友面对面交流
咨询热线: 66888080 13967768617

主办单位: 瑞安日报社、华瑞社区、万松社区、广场社区、凤荷社区 协办单位: 邮美中国小6网温州分支中心