



我市品牌家居店 艾千，采取 线上网购 和 线下体验 相结合的营销模式，既方便买家足不出户网上挑选，又可以让买家在实体店了解家具品质，并提供物流、送货、安装等服务，解决消费者网购家具的后顾之忧。



帮你 赚钱

为什么很多实体店成展厅？为什么网购一些产品，消费者下不了手？

艾千家具新做法：线上线下一体化，同产品同价格

记者 陈成

当下在瑞安，开网店的大多没有实体展厅，而开实体店的，商品价格大多高于网店。我市一品牌家居店采取“线上网购”和“线下体验”相结合的营销模式，既方便买家足不出户网上挑选，又可以让买家在实体店了解家具品质，并提供物流、送货、安装等服务，解决消费者网购家具的后顾之忧。这个家具品牌就是近两年在天猫商城、京东商城颇受消费者追捧的“艾千”家居。他们凭借着O2O(线上线下融合)的理念，从最初的一个月仅做一单生意到如今销售数百单以上。



艾千 体验店

欲打造线上“宜家”

“艾千”创始人、公司总经理蔡云飞在创立该品牌之前，是个连上网聊天都不会的“外行人”。但从商十几年的她颇有远见，眼见身边朋友涉足电商，生意做得风生水起，她意识到不做电商将被时代淘汰。

抱着这个念头，2011年，她投资200多万元，与合伙人成立“艾千”家居。“我很喜欢宜家家居的风格，就想朝着这个方向做，不光做‘线上的艾千’，还要做‘耐用的艾千’。”蔡云飞说。

在天猫商城交了10万元保证金和6万元技术服务年费后，“艾千”旗舰店正式亮相。“第一批极简风格的产品，受到欢迎。”蔡云飞说，他们的客户中有很多都是老客户介绍的“回头客”，看中的就是“艾千”简约而不失时尚、个性却不张扬的产品风格。

2013年，“艾千”又入驻京东商城。网店开起来后，销售量稳步上升，但蔡云飞觉得还不够，因为家居产品不比其他商品，光在线上销售，消费者体验不足。在红星美凯龙家具商场落户温州时，她决定马上要进驻，实现线上线下同步销售。

线上线下同价卖家具

在位于红星·美凯龙的“艾千”体验店内，记者看到，300多平方米的空间被各种极简式家具布置得简洁大方。导购员告诉记者，买家可在天猫、京东等该品牌的网上旗舰店里挑选家具款式，到体验馆感受实物样品的品质。

在这里，除家具外，墙上还悬挂着产品图片及几台电脑，用来供消费者上网体验的。导购员告诉记者：“实体店空间有限，不可能摆下公司所有产品，消费者如果嫌产品种类少，还可上网查看。”

这是“艾千”设立实体店的初衷。“就像去商场买鞋，导购会建议你试一试，买家具，你不坐

一坐怎么知道沙发的软硬？不摸一摸怎么知道材料是否有质感？”蔡云飞说，很多大件家具价格不菲，消费者网购觉得有点不放心，最终还是有很多客户会选择在实体店看后下单。

难能可贵的是，这家企业实行线上线下同价，消费者既可网上下单，也可在实体店下单。

“如果实体店价格高出网店一大截，很多客户就会上网买。这也是为什么很多实体店成了展厅，撑不过去的原因；而对于一些品牌商家来说，也有网店，但往往担心影响实体店生意，就采取线下卖新款，线上卖打折‘过期货’的做法，这会打击消费者的购买积极性。”蔡云飞说，网

购时代，商家单开实体店，生意难做，单开网店，又缺少可体验的实物，消费者不放心。

可线上线下同价，实体店赚什么？“O2O模式将是家具企业发展的最佳模式，网上生意好了，实体店的成本不成问题；实体店有现场体验，也将带动网上生意。”蔡云飞认为，线上线下并不是一对矛盾对立的独立个体，O2O加速融合是大势所趋，线上网店与线下实体店应该紧密协作，实现无缝对接和互补联动。

“艾千”O2O营销模式效果不错，今年8月份，线上线下的成交笔数500单以上，销售额比去年同期增长200%。

关于 仓储式卖场的行动

尽管“艾千”家居的业绩一直在稳步增长，但蔡云飞坦言，公司还处于起步阶段。“‘艾千’还有很长的路要走，如充实设计和开发团队；再比如体验馆，还得在几个大城市继续铺开……”但对家具企业来说，最重要的还是产品的“最后一公里”问题。

据介绍，网购家具虽方便，但异地购买的物流问题也日渐显露，网上订购家具配送

安装，成了最大的瓶颈。同时，家具如发现尺寸不对、色彩不搭，退换也有点麻烦。针对行业内的这种普遍现象，“艾千”家居在上海、广州等大城市建起仓储中心，网上接单后，可由各地的仓储中心直接配送，他们和全国各地的第三方家装公司合作，由专业人员提供上门安装等售后服务。

“我的设想是，以后在全国各大城市，都将有一个‘艾

千’体验馆，每个体验馆都拥有一个配套仓库，这在一定程度可缓解配送安装，退换货等售后服务问题。”蔡云飞说。

在欧美发达国家，仓储式家电建材卖场已十分普遍。消费者大多在网上挑选商品、下订单，然后到附近的实体店取货。蔡云飞说，仓储式卖场能把大量用于店面装修、服务人员的成本节省下来。



周三早盘两市高开高走，沪指一举突破前期2270点的高点，创出近15个月来的新高；银行、券商、煤炭等权重股集体发力，大盘再度冲高，涨逾1%；随后大盘冲高回落，权重集体下挫；午后地产股崛起，权重发力，沪指涨逾1%；随后大盘小幅震荡。两市共成交4033亿元，刷新周二创下的3678亿纪录，再创2010年11月以来的新高。截至收盘，沪指报2288.63点，涨22.58点，涨1.00%，成交1876亿元；深成指报8115.87点，涨72.56点，涨0.90%，成交2157亿元；创业板报1477.67点，涨0.86%。

股票

看平

上海证券：周三大盘已经四连阳，量能已近4000亿元，后市震荡或将难免，但必须对大盘震荡有清醒的认识，震荡上扬是牛市的基本特征，不必过于惊慌，应该以强弱市场和中线技术指标判断后市。因此投资者应短期观望为主，等市场回调可积极进场。

期货

浙商期货：周三国内商品期市各品种走势分化，铁矿石领涨焦煤钢板块，收跌3.35%，本周进口到货量较大，港口库存大幅增加，盘面压力大，近期价格加速下跌，建议前期空单逢低离场观望。有色金属铝冲高回落，小幅收涨，受库存下滑，供应紧张和电解铝厂惜售情绪的影响，预计后市仍将维持震荡偏强，建议逢低做多。天胶低位弱势震荡，近期技术乖离得以修复，仓单压力依然较大，建议逢高做空。

(分析师观点仅供参考，不构成投资建议)

(陈成)

(上接第4版)

序号	整改项目内容	整改进展情况	责任领导	责任单位
7	玉海街道干部上班机关化，为民办事意识不强	已于2014年4月底整改(每人联系1个社区，重点联系5名党员和5户群众，机关干部每周一、周四固定下社区(村)服务)。	谢 晓	玉海街道
8	锦湖街道便民服务中心、公共服务中心，建设不规范、不到位	经街道办事处专题会议研究，已明确了到岗到位人员，现已全部到位。进一步完善了硬件设施，配备了电脑等办公必备设备，加大了督查力度，定期不定期地进行查岗，进一步健全规章制度，已取得了明显效果。	林朝进	锦湖街道
9	东山街道基层党组织活动不正常	落实党建指导员负责制，基层党组织党日活动渐趋正常化，各支部部已采取讲座、学习、技能比武等方式开展党日活动，党员部长民情分析会制度一些村已经落实。	王武林	东山街道
10	城南大道建设土地征用和桥梁建设协调问题	(1)城南大道桥梁建设(上盟蔡宅段3#)已经竣工。 (2)城南大道建设正在办理供地手续审批。	陈 慧	上盟街道
11	莘塍街道河道污染问题	(1)截污纳管建设。三期工程已基本完工，正在收尾，等待验收；四期工程正在立项阶段，预计10月份公开招投标，2014年10月底进场开工；五期工程正在初步设计阶段，争取年底办理前期手续。 (2)清淤驳坎工程。华表地方河、垟底地方河正在审批阶段，预计2014年9月份公开招投标，9月底进场施工；莘塍正在测量设计阶段，争取年底办理前期手续。	池万松	莘塍街道
12	汀田商业街占道经营、车辆乱停靠等问题	(1)启动商业街治堵专项行动。联合交警、城建监察等部门多次踏勘现场，制定了治堵行动实施方案。 (2)在问题严重的商业街汀九、后里路口设置车辆禁停区域、禁停线，设置禁停标志。 (3)预计2014年8月底可完成人行边隔离栏杆安装，以杜绝沿街店铺、摊贩占道经营现象。 (4)积极与莘塍交警中队衔接，增派警力加强对汀九、后里路口交通管理。 (5)组建汀后片交通秩序村级管理队伍实行长效管理。	黄志勇	汀田街道
13	飞云街道临时工超编问题	原有临时工编制87人，后经调整缩减至50人。对工资待遇进行规范。相关管理制度重新修订并已制定成册，将严格落实。	陈 彪	飞云街道
14	仙降街道社区无群众活动场所问题	在仙降社区的五楼，已建成一个露天舞台，但场地面积较小，只能容纳几十人。	金晓昆	仙降街道
15	南滨街道巷弄及卫生死角清洁不到位问题	建立长效保洁队伍，对环境卫生进行大整治和日常保洁，同时将组织力量加强各村小路小巷卫生督查，使村民居住环境得到进一步改善。	施经馆	南滨街道

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169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