

实体店店铺的变身 跨境电商的兴起

互联网+商贸 :寻找市场新蓝海

记者 项乐茹 通讯员 许小鹤/文 记者 王鹏洲/图

想买衣服,互联网上有你喜欢的颜色、风格、款式;请朋友吃饭,点点APP就能订到你喜欢的餐厅……

一种全新的商贸模式,正颠覆着传统零售世界,过去“工厂生产什么消费者就买什么”的秩序将不复存在,取而代之的将是以消费者需求为导向,所有的产品、服务将以消费者为纽带创造价值。

这就是“互联网+商贸”。在瑞安,“互联网+商贸”正在萌芽,并快速生长。



R 互联网+ 的瑞安实践

Rui bao Tel: 66886688

实体店的O2O变身

在市区虹桥路、安阳路、瑞安商城等传统商业街区,不少实体店经营者感叹,受日益盛行的网购冲击影响,电商抢占了大量客源,生意随着经营成本的走高愈加难做。

不过,渐渐地,街上的商铺经营者有了改变。在市区安康路经营一家童装店铺的店主刘欢,同时也经营着一家网店。每天,她实体店和网店两手抓,一边迎接店铺里的客人,一边盯着电脑或手机屏幕,动手手指接待网上客。“网店的定位是价位较低些的外贸童装,靠走量,实体店则代理了几个童装品牌,款式更多,利润也比网店高一点。”据刘欢介绍,实体店可以供消费者看货、试穿,网店则运营成本更低,拓宽销售范围,两者相辅相成互相补充,现在每个月总销售额已达到30余万元,比之前的单一实体店还要高。

“触电”的还有瑞安商城的批发商们。在商城经营化妆品店的李先生,也在淘宝上开起网店,实现线上线下同步销售。从2014年的表现来看,他的网店与实体店的销量基本持平。他坦言,对于批发商而言,转做

电商,可以省掉店面、人工、水电等成本,与其被动被淘汰,不如主动发展电商。如今实体店的商品种类已远远满足不了大众的消费需求,而是更多承担了看货挑样品的体验店角色,而下单交易则都通过线上进行。

一边是经营户们自发主动拥抱互联网,另一边是商铺形态也在谋变转型。今年在江南新区奠基的四季青瑞安服装城项目,将运用O2O的电商模式,改变原有的传统服装市场的商贸生态。“在互联网时代,大部分人都喜欢网购,因为方便快捷且价格低廉,但它又无法试穿体验,还少了逛街的乐趣,O2O模式则是兼备网购的便捷、廉价与商场购物的体验式享受。”四季青瑞安服装城负责人徐启强告诉记者,四季青瑞安服装城采取线上和线下结合的方式,供应商、批发商、零售商之间创造高效的O2O专业服装交易平台,打造一个实体市场与网上市场无缝结合的一流服装市场。消费者在四季青服装城购物,如同逛商场一样,而他们选购的服饰则是由商户从厂家直接“网购”回来的。

大数据改变传统商贸

“互联网+”的这股潮流,也吹到了瑞城商业的百货批发市场。

杨琴华经营的温州瑞家物流有限公司是我市一家老牌传统物流企业,主营日化百货等商品批零业务。从2010年开始,杨琴华相继成立电商部门和建立网上商城,开始没有空间限制的线上交易。

“日化百货的批零生意是需要业务员去跑的,随着这些年人力成本的上涨,越来越吃不消。”杨琴华说,以前1个业务员需要负责维护50至60家客户,利用电子商务运营后,业务员的数量节省了4至5人。去年,瑞家物流线上交易额达到2000余万元。

“过去,客户或消费者购买商品或服务后,交易就基本结束。但在‘互联网+’时代,客户收到货品或享受完服务后,交易才算真正开始。因为互联网技术会将客户的消费习惯及反馈记录下来,通过大数据反馈给我们,从而指导下进货和补货。等客户下次消费时,就能根据他们的需求,提供合适的、根据反

馈改进的商品或服务,成功吸引他们再次下单。”杨琴华说,如今他们在每笔订单交易后,都会利用相关软件对销售数据进行分析,哪款产品卖得好或差都能清楚反馈,根据数据进行调整。

此外,不少瑞安的外贸企业也搭上电商快车。记者了解到,目前如瑞安光裕针织有限公司旗下皮莎袜业品牌,瑞安福博网络科技有限公司等已开展跨境电商,通过“速卖通”等电商平台,将货物直销给国外客户。同时,海外瑞商沈平等还创办女性跨境购物平台,作为当地政府指定的跨境进口电商企业,在国家的监管下开展阳光化海淘业务。

“在传统外贸中,交易环节多,包括制造商—分销商—出口商—进口商—批发商—零售商—消费者,每个环节都要赚取利润。同时,进口商要什么就生产什么、低价格生产大规模生产,薄利多销的模式。而在互联网时代,企业和消费者之间的距离缩短,原来大规模制造将可能变成小规模定制,生产也将转向以市场需求为主导、消费者为中心上来。”市商务局相关负责人说。

社区服务类电商发展空间大

“未来瑞安商贸和互联网融合发展的机会,可以更多关注到社区生活服务类的领域,会有一定的发展空间。”市商务局电商相关负责人表示,目前国内很多全国性的电商平台发展已较为成熟,作为县域的商贸类电商不能盲目跟他们竞争,而是要回归到商业本源,明确是为哪类消费群体服务,能为目标消费群体创造什么样的价值,根据消费市场的需求发展适合的项目。

在瑞安,社区生活服务类的电商已渐露头角。“好派多”网上菜场、“瑞安淘”本地特产平台、“天天网购”超市等纷纷上线。“天天网购”超市负责人孔令杰告诉记者,网购超市跟实体超市拼价格与便利,和国内互联网巨头如“1号店”、天猫超市等则拼速度和服务。他举例说,市区居民网上下单后,工作人员从打单、取货、装车配送完成,不到30分钟。如果从1号店、淘宝等平台购买,通过快递配送,至少一至两天才能到达。本土电商可支持货到付款,对产品不满意,可当场退货,这一招,免去来回寄物品的麻烦。

另外,诸如“收件宝”、“E邮

柜”等为代表的智能快递包裹柜也已落地瑞安。“收件宝”温州地区代理、温州融通金融数据有限公司总经理葛挺说,这种社区配套服务将改善市民的网购体验,成为未来智能社区的基础配置,客户一旦习惯了“收件宝”的操作,客户黏度会非常高,这将避开一些电商巨头擅长的线上领域,从线下着手,获取稳定的客户流量。日后依托这个庞大的用户群,还可以诞生诸多的商业业态,诸如提供水电缴费、银行转账甚至网络自助购物等便民服务,从而实现赢利。

“像做生鲜消费的电商,因为冷链物流等局限,本地电商相对具有优势。另外像一些老百姓急用的、便利性的小商品,在大众养成网上购物的习惯后,本地社区生活类的电商会比一些全国型电商在配送等环节上更灵活。”市商务局相关负责人说,相较于大型电商平台的规模大、性价比高等特点,社区类的生活服务类电商则以快捷、便利、及时的特点进行错位竞争,给消费者更好、更多元的体验,从而在商贸流通服务上找寻发展机会和空间。



快递员通过“收件宝”智能快递包裹柜投递快件

互联网+ 需要思维理念模式的 +

不可否认,互联网浪潮下的网络购物呈现无限丰富的选择和极具性价比的优势,对传统商家带来冲击,瑞安许多传统商家、实体店经营者都明显感觉到更激烈的竞争和挑战。

我市商贸行业业内人士表示,瑞安的本地商贸市场总体量比较大,有一定基础,但企业规模较小,近年来也随着大环境影响呈现低迷的状态,很多经营者也想搭上电商这辆快车,却又面临着“看不懂”

或者“看不清”以及“跟不上”的迟疑状态。对传统商贸零售企业而言,可以把它看作一个机会,充分利用互联网在生产要素配置中的优化和集成作用,将互联网的创新成果深度融合于零售领域之中,不断提升企业的创新力和创造力,满足目标消费者的需求。

“是‘互联网+’,而不是‘+互联网’,这其中是有区别的。”市商务局电商负责人说,所谓“互联网+”不是简单的“加法”,不仅仅是指连接方

式、消费方式的改变,而是用互联网的思维去改变传统商贸的商业模式、组织形态及服务内容。

该负责人说,互联网的结构扁平化、数据信息爆炸化和以用户为核心的思维模式,商家充分利用后可以建立起人、店、商品的数据关联,进而掌握目标客户群体的消费习惯和消费行为,再应用到开发或引进产品上。在“互联网+”的影响下,未来零售业、商贸市场的形态都会随之变化。

【编后】

《互联网+ 的瑞安实践》,今天刊登最后一篇。本栏目共推出8篇,报道了我市农业、文化、旅游、金融、卫生、工业、教育、商贸等行业与互联网深度融合,充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用的新经济形态。

希望通过该栏目的报道,促进我市电子商务、工业互联网、互联网金融等方面健康持续发展,将互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中,提升我市实体经济的创新力和生产力。