

线上线下融合渐成趋势

电商节，实体店也

疯狂

线上主打品质 | 增速迅猛

“双11”对于IT、家电行业线上市场来说，无疑是一场“狂欢”。据阿里巴巴和第一财经商业数据中心提供的数据，海南省“双11”全天成交额为7.45亿元，比2015年全天交易额5.02亿增长了48%。而其中，海南的消费者们购买最多的商品，分别是手机、低帮鞋、平板电视。

从品牌上来看，我省消费者最喜爱的品牌为：苹果、美的、海尔、荣耀、小米。

一方面，低价产品已经不再是海

南消费者们的首选。线上商品的价格往往要比线下低30%甚至更多，长期以来的这种宣传攻势的确吸引了不少消费者，但网购不仅仅是来“讨便宜”，更要来淘“好货”。海口市某事业单位员工张女士在“双11”期间，购买了一部苹果手机，“以前不太相信网购，只买点‘便宜货’。现在，网购已成为生活一部分，乘‘双11’打折，我买了一部苹果手机，价格比平常便宜二百元，我觉得‘占便宜’了。”

符先生一直做家电电商生意，今

年“双11”，他最大的感受是：品牌IT、家电，销售情况不错；往年销售量较好的杂牌IT、家电，今年销售情况一般。

另一方面，能提升人们生活品质的IT、家电，比如智能吸尘器、电动洗碗机、洗衣干衣机等一类产品，也受到消费者的喜爱。

记者在微信朋友圈看到，网友宋先生晒了一块“大圆饼”，一问才知道，原来是一款智能吸尘器。“最近才收到，用起来感觉挺不错，生活方便多了。”宋先生告诉记者。

像宋先生这样的消费者还有很多，记者浏览主要电商网站，在IT、家电模块，发现这些电商网站都把能提升人们生活品质的产品放到重要位置。“‘双11’，我们线上拼什么，主要还是拼价格。成熟产品价格比较透明，竞争太大，而一些能提升人们生活品质的IT、家电产品，由于比较新，价格还不是很透明，我们就有打折空间来吸引消费者。”某电商网站销售经理王先生告诉记者，消费者喜欢，我们也有利润空间，今年这类IT、家电产品销售情况不错。

线下主打服务 | 争抢市场

“双11”只是电商网站打折促销的代名词？并非如此。

记者在采访中了解到，今年“双11”，不少IT、家电实体店也以“双11”名号加入这场折扣战，各类优惠活动吸引了不少市民的青睞。“去年‘双11’就在网上买过东西，当时是冲着打八折购买的。可是，‘双11’刚过，发现价格更便宜了，原来是商家先提价再打折。现在，我更喜欢去实体店，因为经

常过来熟悉价格，感觉打折力度不比网上低。”海口市民张先生表示。

在另一前来加入“抢购大军”的林先生看来，实体店里购物体验更好。“不用担心快递过程中物品损坏，也不用等待收货。当场付款后，就可以拿货回家。”林先生称，在网店“淘到”的物品见到实物后经常会有落差，今年我是看很多实体店产品更便宜，我今年都在实体店购买的。

线上线下联手“抢钱” | 或成趋势

11月21日，在海口金龙路的一个苏宁易购店里，海口市民刘先生想买一台洗衣机。但是，他在店里看了两个多小时，就是没选到合适的洗衣机。

刘先生本以为以买不到心仪的洗衣机，没想到情况却出现逆转。“店里销售人员过来，打开官网给我介绍了其他的品牌，我看中了一款打折力度比较大、质量又不错的洗衣机。”刘先生

回忆，他不仅享受到网购价格，也享受到了线下服务，购物体验很好。

同样的，日前，记者在大润发超市购物时，超市内销售人员拿出二维码让记者扫一扫，说可以通过微信购物、免费送货上门。

在消费升级的大趋势下，线上线下联手“抢钱”或成趋势。根据商务部研究院调研的数据显示，2016年选择“实体店+网购”的比例为31%，同比呈上升趋势。

“双11”档期，竞争最激烈的是商超。记者采访多个商超了解到，不少商超搞了“满100抽奖”、“36小时不打烊”、“会员价”等活动，让百姓一次性血拼到底。采访中记者发现，拼价格、拼服务是实体店反击战的主要策略。“‘双11’我们做了很多促销活动，但我觉得，我们和线上，最有优势的还是服务这一块，比如安装、维修、退换货等。”海口市龙昆南路大润发超市销

售人员告诉记者。

与以往不同的是，今年线下商家另一个“秘密武器”是将促销活动延长了。12月3日，正在海口市龙昆南逛街的市民李先生发现，一家卖场内，现在还在做“双11”促销：“满1000元送100元”。商场销售人士介绍，往年促销一般在“双11”前后一周，但今年之所以延长，就是为了“血拼”“双11”市场。

同时，依然有社交需求，有体验需求，这需要回归实体。而实体店也需要借助互联网这一渠道，实现线上线下的融合。

有专家表明，未来，无论是线上平台还是线下零售商，只有实现线上线下融合，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

记者采访了多位“双11”期间消费者，不少消费者表示还是更乐于先看实物，再享受下单、支付、配送等更便利的网络服务。

为了满足消费者这一需求，“双11”期间，不少品牌商家主打O2O体验式消费。比如苏宁易购，从11月1日开始，苏宁易购线上平台、移动端、1500多家城市门店三端同步，嗨购11天，并承诺60天低价价保。

业内人士认为，消费者在网购的



临年底，海南各家电卖场推出各种促销活动。本报记者 武威 摄

多个促销时间点将至

海南家电卖场销烟四起

■ 本报记者 刘操 实习生 熊珊珊

双12、圣诞节、元旦即将到来，海南家电卖场迎来了今年最后一次的销售盛宴。“开业酬宾”“闭店销售”“品牌日活动”……记者日前走访海口各大电器销售卖场看到，商家无一例外地提前谋划，推出了形式多样的各种促销活动。

满就减
线下电器商抢先开战

“12月10日至12月18日期间，三节同庆，彩电、冰箱、洗衣机六折。”位于海口新华南路的信兴电器即将启

动促销活动，家电商推出满1888元减200元、满2888元减300元、满4888元减500元的现金购物券，可用于全场电器。

销售人员告诉记者，从12月10日就开始做促销活动是为了避免“双12”那天与网上活动相冲撞，消费者可提前前往实体店以最实惠的价格进行选购，“既节省了等待‘双12’到来的时间，又省去了苦等物流这一环节。”

同样将在12月10日推出优惠活动的还有海口新华南路的美都家电城，该店与海尔电器合作，共同推出“海尔品牌日”活动，全场直销价。此外，商家还推出在12点、15点、17点、

20点、22点整点抽百块黄金活动来吸引消费者，并承诺100%抽中在场顾客，抽完为止。

据美都家电城的工作人员介绍，从确定要做活动的那天开始，卖场的工作人员就会主动到到店选购商品的消费者介绍12月10日的优惠活动，希望他们在为网上“双12”做准备的同时，也能回到实体店，为此，卖场还推出了“全网比价，买贵赔500元”的促销活动。

“这次促销活动已经像‘双11’活动一样做足了准备，货源的供应并不会受‘双11’影响，大件商品货源充足，而且低价爆款商品、家电赠品均已到位。”卖场的销售人员告诉记者。

闭店销售

线下卖场需提前领券

“双11”“双12”前，网上商家都会提前推出活动优惠券和现金红包以供消费者在当天进行抵用。记者走访了海口多家电器城发现，今年线下商家也纷纷推出“提前领券”活动，只是除了满减的优惠券外，销售人员还会提醒消费者记着领“入场券”。

原来，多家家电卖场在促销活动介绍上都标示了12月10日的活动为“闭店专场”，消费者需“凭券入场”。

“领券”的方式很简单，消费者只需留下姓和联系方式，并扫描二维码关

注电器城公众号即可。”卖场工作人员强调，“我们并不会通过消费者留下的联系方式去骚扰他们，只是想要大致估算当天的客流量，通过关注电器城公众号，消费者也可提前在网上了解促销活动的信息。”

海口新华南路国美电器的负责人表示，“凭券入场”的目的并不是想限制人流量，活动当天各大卖场虽然都会增加导购员工，但由于部分电器的超低价，会吸引大量的消费者，导购员在向某些消费者进行导购服务时，难免会让另一些消费者等候。因此，为了给消费者提供更好的服务，我们推出了这种活动形式，这样也可降低活动当天的安全事故风险。

E·表情

贾跃亭首度反思
乐视扩张过快

“乐视扩张战线太长，资金短缺，后劲乏力。”这一次，不再是外界替乐视操心，而是乐视创始人贾跃亭对乐视担忧，也是贾跃亭首次公开谈及他对公司发展节奏过快的反思，并认为管理层应该承担责任。

消费市场的认可，推动乐视快速扩张，短短不到四年时间，便完成整体架构布局。在业务上，涉及电视、手机、体育、影视、云、汽车、金融等。业务范围，乐视从中国扩展到东南亚、印度、俄罗斯、美国等国家和地区。但迅速扩张的同时，也给乐视带来诸多问题，包括业界一直质疑的现金流、供应链。贾跃亭承认，乐视在战略上节奏过快，组织与资金面临极大挑战。

(北商)

E·资讯

TCL与海信结盟
开展手机显示面板合作

记者日前获悉，国内老牌电视巨头TCL与海信达成合作。结盟之后，双方将把面板供应作为重点合作内容。

据悉，双方合作协议签署当天，正是TCL集团旗下——华星光电11代TFT-LCD及AMOLED新型显示器生产线正式开工之际。TCL是国内唯一拥有上游液晶面板生产线的彩电厂商，面板在电视中占约70%的成本，合作后海信会获得更多资源。

目前，华星光电拥有两条8.5代和一条6代生产线，并已开工建设全球最高的11代生产线。根据TCL此前发布的公告，11代生产线是由TCL与华星光电、深圳市经贸信息委三方共同投资，计划总投资额约465亿元。值得注意的是，这是TCL首次宣布进入AMOLED面板领域。

双方负责人均表示，双方将发挥各自优势，在电视液晶显示面板深度合作的基础上，还将共同推进手机显示面板的合作。

(京华)

E·贴士

别小看门封的作用
冰箱费电的真凶就是TA

冰箱门封相信大家都知道，冰箱门封材质为柔软的橡胶，这种橡胶容易氧化变硬，有时候在使用冰箱时感觉制冷效果不如从前，有可能就是因为门封老化引起的。

冰箱使用一定年限后，其门封条就会老化，造成密封不严，严重影响冰箱的制冷效果，甚至造成压缩机电动机的烧毁。因此，发现冰箱门封条严重老化后，应该及时予以更换。

■拆卸安装冰箱门封条的方法：

首先将冰箱门封条翻起，用十字螺丝刀把所有固定门封条的螺丝钉逐个拆下，然后再将门封条从门内胆上拉取下。

安装时，先将门封条套在门内胆四周，再附在门体内侧，对好原有固定孔位，先在上侧用螺钉固定一下，然后拧紧对角位置上的螺钉。在紧固螺钉前要注意门封条的平伏和位置。装好后将箱门关闭，打开，检查箱门与箱体之间的密封情况。若因安装不良而造成密封不好时，则应将不良部分门封条所处的2—3的螺钉松开进行调整。

若因门封条变形所致，则可以用电吹风加热进行整形。若是门封条四角密封不好，可将角部的门封条翻起，填进适量的泡沫塑料。安装完毕后，要进行开关门实验若干次，以检验是否能开关自如。

冰箱制冷很有可能是其他原因，如更换门封后不见好转可请专业人士对冰箱进行检修。

(综合)

